

## ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЛОМ РІЗНИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Русланова Н.Г.

Харківський національний університет міського господарства

Досліджені проблеми організації та управління посередницькими структурами у складі галузевої системи України. Тема реорганізації посередницьких організацій в умовах України повинна сприяти економічній ефективності функціонування посередницьких організацій на ринку нерухомості. Вивчені теоретичні та практичні проблеми формування регуляторних механізмів і інструментів управління житловою нерухомістю. Розглядається проблема впливу соціально-економічних факторів на попит житлової нерухомості в Україні.

**Ключові слова:** фінансово-економічне середовище діяльності посередницьких організацій, організація та управління.

**Постановка проблеми.** За два останні десятиріччя соціально-економічних стосунків в умовах трансформації України не досягла повноцінного розвитку економіки, який дозволив би удосконалити реалізацію житлової політики. Забезпечення населення житлом на сьогодні залишається невирішеною проблемою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичну основу дослідження з питань функціонування ринку нерухомості склали праці вітчизняних і зарубіжних вчених Алексеева В.А., Асаула А.Н., Бабкіна С.А., Балабанова І.Т. [2, 3], Горемікіна В.А., Коваленко М.А., Фелотова М.А. [7], Пазинича В.І., Свістун Л.А., Торкатюка В. І. [6], Буркун І.І., Болдирева В.С., Бондаренко Г.І. та інших.

Великого значення маркетинговим дослідженням для вивчення структури ринку жилої нерухомості надають західноєвропейські теоретики: Виссема Х., Берман Б., Болт Д., Бланк І.А. [4] Грейсон Дж.К., О'Дейл К., Котлер Ф., Лафта Дж. К., та інші. Деякі вчені акцентують увагу на стратегічному напрямку управління галузями (Аакер Д., Ансоф І. [1], Гровер Р. [5], Лафта Дж. К., Макелрой К.). Інші віддають перевагу комплексу управлінських інструментів у взаємозв'язку з посередницькою діяльністю такі автори: Бабаєв В.М., Коваленко М.А., Батаєв А.А., Авдонькіна В.В., Бабкін С.А., Балабанов І.Т. [2, 3], Білокрис А.М., Осітнянко А.П. та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У вітчизняних вчених є непопулярним ретельне вивчення проблем організацій які надають посередницькі послуги по купівлі та продажу нерухомого майна на ринку житлової нерухомості та відповідного відображення їх функціонування, у залежності від характеру управління останніх. Маркетинг сучасного ринку нерухомості у крупніших містах України має свої ознаки та характеристики, які потребують аналітики.

**Мета статті.** Автор пропонує провести аналіз сучасного стану ринку нерухомості та посередницьких організацій які оперують на ньому, з метою підвищення якості послуг та покращення показників продажу нерухомого майна.

**Виклад основного матеріалу.** Національний ринок житлової нерухомості – це сукупність регіональних, місцевих, локальних ринків, які відрізняються один від одного: швидкістю розвитку, рівнем цін та ризиків, ефективністю інвестицій у нерухомість [2, 3]. Характерною ознакою цього ринку є відмінності товару (житлової нерухомості), якому притаманні різноманітні індивідуальні риси, але у силу складності його оцінювання є майже невивченим (таблиця 1).

Дані таблиці дозволяють:

- встановити класифікацію об'єкту нерухомості, згідно типології;
- визначити поле діяльності оператора (ріелтора);
- врахувати географію розміщення об'єкту нерухомості;
- врахувати конструктивно-технологічні характеристики об'єкту;
- забезпечити вибір пріоритетних заказів ріелторам-операторам.

Український ринок нерухомості існує 15-17 років і знаходиться у динаміці та у залежності від політичної, адміністративної, законодавчої та соціально-економічної ситуації в країні. Уповільнення процесів купівлі-продажу існуючих житлових об'єктів супроводжується численними зловживаннями, використанням шахрайських схем посередницькими організаціями, що надають послуги на ринку нерухомості. Однією з причин такого стану є відсутність системної організації посередницьких (ріелторських) структур та недосконалість методик управління саме організаціями. Великих проблем діяльності організацій додають – відсутність упорядкованості законодавчої бази. Досі в Україні немає вправного закону про ріелторську діяльність та її ліцензування, не визначено відповідними законами види послуг у даній сфері. Вивчивши зарубіжну практику продажу-купівлі нерухомості, можна зробити висновки, що основною ціллю ріелторських організацій є орієнтація операторів ринку на вимоги клієнтів з безумовним забезпеченням фінансової безпеки покупців житла (якість товару – ціна) [5].

Будівнича галузь яка тісно пов'язана з посередницькою діяльністю може розглядатися як перспективний бізнес-ресурс при вирішенні житлової проблеми населення. Але за останній час спостерігається зростання цін на будівельні матеріали, конструкції та послуги, що формує надмірно високі ціни квадратного метру новітньої жилої забудови. Останній фактор пов'язаний з невадою ціною політикою на первинне житло у висотних новобудовах. Цей ринок має обмежений попит населення, що призводить до уповільнення процесів будівництва та наявності значного обсягу житлового фонду не введеного в експлуатацію. Кількість сімей, які стоять у черзі на житло з кожним роком збільшується. Державною програмою розвитку житлового будівництва на період до 2015 р. у розрізі регіональної політики передбачалось збільшення у два рази обсягів житлового будівництва поряд з формуванням відповідної соціальної інфраструктури. Але таке явище упередженої житлової забудови міст, яке би відповідало різноманітним запитам та вимогам громадян крупніших міст України, – зараз не спостерігається.

Основні фактори доступності житла: собівартість житла, сукупний сімейний дохід, умови іпотечного кредитування, інфляційні процеси, форми оподаткування нерухомості та розмір плати за житлово-комунальні послуги [2]. Ринкова складова економіки сьогодні дозволяє громадянам мати право вибору на придбання у власність житла за своїм смаком, та лише у межах, доступних громадянам у фінансовому плані. Наслідки соціально-економічних процесів у суспільстві – величезна міграція населення, безробіття, знецінення заробітної плати, інфляція, дефіцит платоспроможності населення, а у результаті – падіння показників продажу нерухомості.

Задача підвищення доступності житла в Україні вимагає подальшого розвитку ринку нерухомості за допомогою численних та різноманітних посередницьких організацій у вигляді: ріелторських, девелоперських, трастових, брокерських компаній з врахуванням особливостей формування попиту та пропозиції на нерухомість у регіонах. Дослідження автора у напрямку аналізу діяльності посередницьких організацій на прикладі ринку жилої нерухомості у місті Харкові показують, що найбільш значними економічними факторами, які стримують діяльність посередницьких організацій, є: великий

тиск податкової системи та відповідні тінвові доходи, згідно даним статистичної служби м. Харкова та Харківської області, доходи від продажу майна за 2013 рік зменшились в вісім разів (рис. 1).

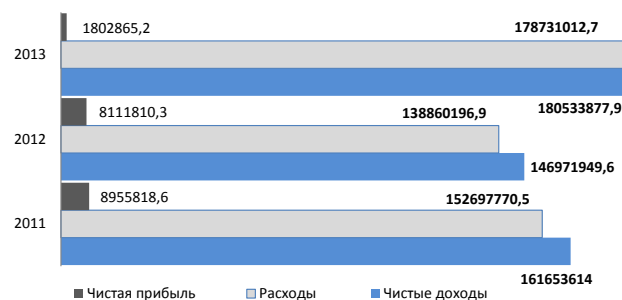


Рис. 1. Операції з нерухомим майном, м. Харків 2011-2013 рр., грн.

Розробка автора згідно джерел [8]

Згідно даних податкових служб України, автор розробив діаграму, яка наглядно показує динаміку укладених договорів з 2007 по 2013 р. (рис. 2).

Серед провідних факторів, що можна віднести до внутрішнього середовища посередницької орга-

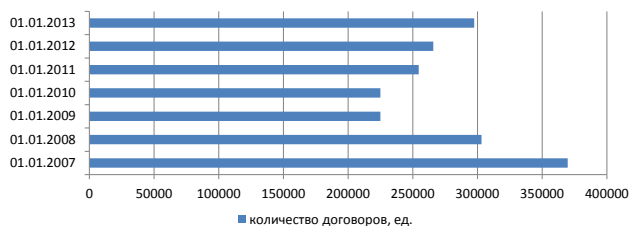
Таблиця 1

Умови співвідношення характеристик міських типів будівель – класу житла (на основі реєстру даних ріелторських організацій та теоретичних положень)

Найменування типів житла	Тип споживчих якостей	Архітектурно-планувальні характеристики	Містобудівні характеристики	Конструктивно-технологічні характеристики інженерного устаткування
1. Соціальне житло	Низькі споживча якість	1. Останні поверхи 5-поверхових будівель, малогабаритні квартири, відсутність ремонту. 2. Квартири готельного типу. 3. Старі приватні будівлі.	Розташовані у престижних районах міст, віддалені від транспортних мереж, в екологічно брудних районах; можуть бути відсутніми об'єкти соціального призначення, інфраструктура.	Інженерне устаткування може бути у неналежному стані: застарілі газові колонки, інженерні мережі; відсутність каналізації та водопроводу.
2. Економ-клас	Типові малоповерхові будівлі (5 поверхові, 60-70 рр. за будови) середня споживча якість житла	1. Малогабаритні квартири цегляних капітальних будівель 2. Блочні будівлі з малогабаритними приміщеннями.	Розташовані у серединних та периферійних районах міста, недалеко від транспортних мереж, в екологічно незабруднених районах. Найявністю об'єктів соціальної інфраструктури	Основні технічні характеристики на рівні нормативних вимог; можуть бути обладнані електроплитами чи газовими колонками.
3. Бізнес-клас	Будівлі 30-50 рр., старі доходні будинки	Квартири зі збільшеними габаритами приміщень. Загальна площа до 100 м кв., цегляні стіни, залізобетонні перекриття та сходи.	Розташовані у серединних та центральних престижних районах міста; поряд зі станціями метро та наземними транспортними шляхами; високий рівень благоустрою територій.	Основні технічні характеристики знаходяться на рівні нормативних вимог. У наявності повний спектр сучасного устаткування.
4. Преміум-клас	Сучасні будівлі з повним каркасом, котеджі	Квартири з великими габаритами приміщень, цегляні або блочні стіни, загальна площа приміщень 100-200 кв. м.	Розташовані у серединних, центральних, престижних районах міста; у транспортних шляхів, станцій метро або зелених зонах. Високий рівень благоустрою територій.	Основні технічні характеристики на рівні нормативних вимог. Повний набір сучасного устаткування, відео системи, охоронна сигналізація, соціальні та громадські об'єкти, розташовані у перших поверхах.
5. «Де-люкс»	Малоповерхові будівлі, вілли, 2-3 рівня	Цегляні та блочні стіни з облицюванням цегляною плиткою високої якості, загальна площа більше 200 кв. м.	Розташовані у престижних районах міста; на відстані від транспортних шляхів та станцій метро більш 500 м або у зелених зонах міста, екологічно чистих районах.	Повний набір сучасного інженерного устаткування; відео системи, охоронна сигналізація.

Розробка автора згідно джерел: [5, 6, 7]

нізації є: менеджмент організації та його структура, мотивація праці, кадрова політика та соціально-психологічний клімат.



**Рис. 2.** Кількість угод покупки-продажу що зареєстровано приватними та державними нотаріусами в Україні з 2007 по 2013 рік

Розробка автора згідно джерел [9]

На основі соціологічних досліджень встановлено такі негативні риси співпраці з клієнтами, як:

- слабе володіння інформацією про клієнта та його потреби, смаки, вимоги;
- відсутність відповідного – «адресного» пошуку товару;
- неуважність, настирливість, надмірний раціоналізм агентів та пресинг на клієнтів з їх боку.

Визначено, що найбільш важливими факторами стриманості діяльності посередницьких (ріелторських) організацій є:

- нестача кваліфікованих кадрів в організаціях;
- агресивна конкуренція на ринку;
- недотримання кодексу етики;
- недосконала нормативна та законодавча база, та слабка співпраця операторів ринку нерухомості;
- слабка інформаційна база пошукових сайтів, дубляж та недостовірність інформації;
- відсутність розгорнутої методичної бази для самонавчання, або інших умов для підвищення кваліфікації кадрів.

Порівняльний аналіз функціональної діяльності (посередницьких) ріелторських організацій встановив відсутність взагалі, або часткове впровадження важливих функцій (таблиця 2). Вивчивши спектр послуг сайтів посередницьких ріелторських та девелоперських організацій м. Харкова, можна заключити, що консультації юристів надаються не в повному обсязі – в банках даних організацій не має інформації о правовій історії об'єктів нерухомості, що виставляються на продаж, також оцінка нерухомого майна вторинного призначення не має технічної експертизи. Відсутність цих даних при укладанні договору покупки-продажу значною мірою впливає на незахищеність клієнтів-покупців нерухомого майна, тобто вони не застраховані від покупки товару-житла неналежної якості.

Згідно соціологічних обстежень, проведених автором та практичної роботи у складі посередницької організації можна зробити такі висновки – усі ці фактори знижують якість послуг посередницьких організацій та вказують на недосконалість методик управління. Тому адекватні дії задля ефективного функціонування посередницької діяльності можна виконати у двох напрямках, структурно розподіливши коло питань на дві частини – зовнішню та внутрішню.

У аспекті зовнішнього середовища, яке є динамічним, з часом – агресивним, іноді нестабільним та стагнующим, можна задіяти такі форми та механізми управління на першому рівні:

- зміни у законодавчій базі, спрощення нормативних актів щодо супроводження контрактів купівлі-продажу житла (принцип «єдине вікно»);

- створення контролюючих інституцій за підприємницькою діяльністю у житловій сфері;
- створення повноцінних державних та регіональних структур захисту прав споживачів;
- створення незалежного інституту технічної експертизи (регіональний рівень) задля перевірки технічного стану об'єктів продажу;
- впровадження комплексу заходів державного регулювання та контролю будівельної галузі.

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз функціональної діяльності посередницьких (ріелторських) організацій**

Основні функції ріелторської організації	Виконання основних функцій ріелторської організації на практиці
1. Оцінка нерухомості	проводиться частково самими ріелторами, а не суб'єктами оціночної діяльності
2. Організація конкурсів та аукціонів продажу нерухомого майна	аукціони продажу не проводяться взагалі
3. Проведення юридичних консультацій	виконуються
4. Надання консультативних послуг по операціям з нерухомістю	виконуються
5. Посередницькі послуги купівлі та продажу нерухомого майна (нового будівництва, вторинного призначення)	це основна діяльність усіх РО
6. Здача в оренду раніше куплених об'єктів комерційного призначення	виконують РО, що мають свою власність
7. Реалізація предметів залогу в банківських установах	реалізація предметів залогу в банківських установах – здійснюється деякими РО
8. Розселення будинків (відчуження)	розселення будинків (відчуження), як правило, – не виконується

Розробка автора

Існуюча структура посередницьких ріелторських організацій за вертикаллю включає:

- гільдію ріелторів;
- координаційні ради;
- раду директорів.

Вони виконують свої функції частково, потребують реформування разом з законодавчими та нормативними актами у руслі змін та участі в управлінні спеціалістів та експертів, як представників громадського співтовариства.

Виходячи з статистичних та аналітичних даних, натурних та соціологічних обстежень, проведених автором, а також враховуючи теоретичні положення, можна зробити рекомендації щодо змін форм діяльності на другому рівні (регіон):

1. Аналіз зовнішньої ситуації та розробку спільних зусиль у законодавчо-правовому полі задля захисту прав посередницьких організацій – менеджерів та агентів (ріелторів), зокрема (принцип «громадянського суспільства»).

2. Взаємодія на всіх рівнях з покупцями, забудовниками, продавцями жилої нерухомості з метою усунення недоліків і напрацювання нових видів та форм взаємодії (принцип «круглого столу»).

3. Моніторинг діяльності проблемних посередницьких організацій, може бути впроваджене Гільдією ріелторів, науково-дослідницькими струк-

турами та фіскальними органами з інформацією відкритою для спеціалістів.

4. Координація взаємодій посередницьких організацій, з можливим розподілом функцій, співпраця, професійна солідарність.

Комплексна програма дій посередницьких організацій також націлена на оптимізацію використання усіх ресурсів: людських, фінансових, матеріальних, енергетичних, технологічних, інформаційних. По кожному з цих ресурсних складових має бути програма впровадження інновацій, обумовлених потребами часу [6, 7].

На *третьому рівні* (внутрішнє середовище посередницьких організацій) передбачається комплекс заходів по підвищенню споживчого попиту на посередницькі послуги [3]:

1. Стратегія організації повинна бути пов'язана з забезпеченням повного спектру послуг у єдиному місці (принцип «єдиного вікна»).

2. Інноваційна інформаційно-аналітична політика включає:

- впровадження диференціації об'єктів продажу за ознаками та з врахуванням потреб різних верств населення;

- диференціацію об'єктів за споживчими якостями та структурування за можливостями покращення якостей об'єктів жилої нерухомості.

3. Консультації на різних стадіях інформаційної обізнаності про об'єкт, а також юридичне супроводження.

4. Експертна оцінка об'єкту: загальна, архітектурно-планувальна, будівельно-технічна, фінансова.

5. Страхування ризиків.

6. Управління нерухомістю (девелопмент, редевелопмент).

Вимоги сучасності потребують розробки менеджментом посередницьких організацій *стратегічного плану дій* з врахуванням можливих форс-мажорних обставин. Але, задля переходу на стратегічне управління, необхідно виконати реструктуризацію організації за певною програмою [1].

Автор робить акцент на тому, що нерухомість – являється товаром, який може приносити дохід посередницьким організаціям, якщо будуть враховуватись спроможність та потреби покупців, таким чином можна підвищити доступність житлової нерухомості для різних верств населення. У цьому розрізі можна запропонувати методику визначення потрібної жилої площі на основі демографічного показнику, яка ґрунтується на даних соціологічних обстежень та статистичних даних. Така мето-

дика використовується у містобудівних дослідженнях з метою адресного проектування. У посередницьких організаціях необхідно розраховувати співвідношення сімей у залежності від кількості членів сім'ї та балансу типів квартир згідно містобудівних досліджень, та проводити додаткові соціологічні обстеження з метою визначення споживчого попиту населення на обстежуваній території.

Оскільки інвестиційні проекти сучасних забудовників у більшості не мають значних переваг перед старою забудовою, окрім нарощування квадратних метрів, відповідно попит на таке житло знижується з кожним роком. Це передбачає впровадження нових технологій на будівництві та проведення моніторингу маркетингових досліджень споживчого попиту.

Наступним етапом має бути реалізація інвестиційних проектів у посередницьких організаціях з ціллю покращення функціональної складової існуючих об'єктів житлової забудови, та підвищення споживчого попиту населення. Важливим завданням стає не лише визначення характеру інвестиційного проекту, а насамперед його концепції та

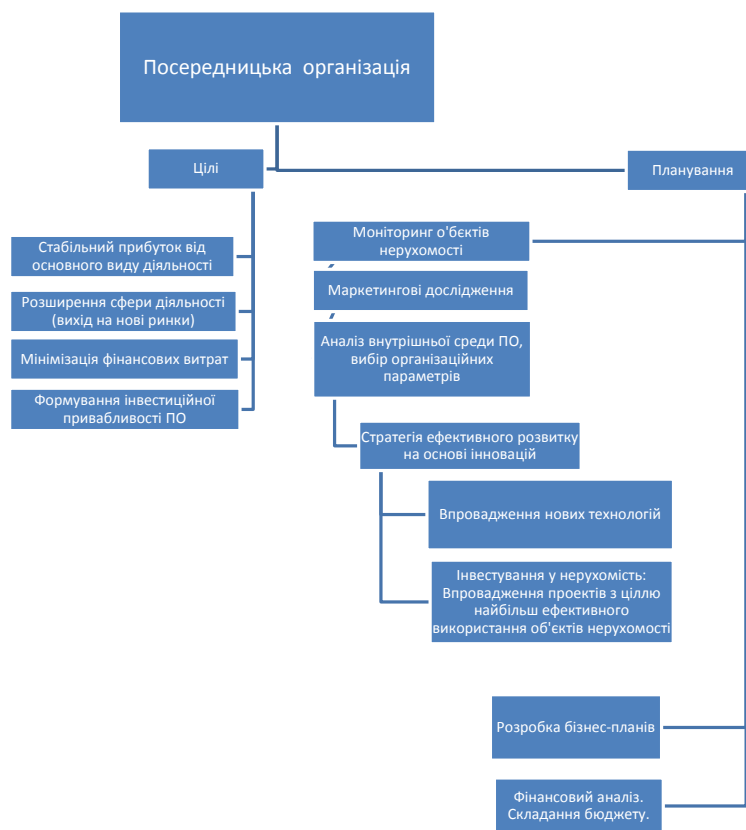


Рис. 3. Структура управління посередницької організації

Розробка автора

Таблиця 3

Вибір альтернативних інвестиційних проектів на основі показників ефективності

Показатель	Проект А (міни готель)	Проект Б (сімейне житло)	Формули
П	$(60 \text{ грн.} \times 6 \text{ чел.} \times 30 \text{ дн.} \times 12 \text{ мес.} - 15\% \text{ нал. на приб.}) = (129600 - 19440) \times 10\% = 121176 \text{ (грн.)}$	$(4000 \text{ грн.} \text{ міс.} - 15\% \text{ нал. на приб.}) \times 10\% = (48000 - 7200) \times 10\% = 44880 \text{ (грн.)}$	$\Pi = (\text{Пр.} - \text{Нал.}) \times \text{Ин.к.}$
Т	4 роки	10 років	$T = K \div (\Pi - E)$
К	380000 грн.	380000 грн.	$\text{Ин.} = C + p_1 + p_2 + p_3 \dots$
Е	$1000 \text{ грн.} \times 12 \text{ міс.} = 12000 \text{ (грн.)}$	$800 \text{ грн.} \text{ в міс.} \times 12 \text{ мес.} = 9600 \text{ (грн.)}$	
Р	$121176 \times 4 / (380000 + 4 \times 12000) = 484704 / 428000 = 1,13$	$44880 \times 10 / (380000 + 10 \times 9600) = 448800 / 476000 = 0,94$	$P = \Pi \times T \div (K + T \times E)$

Розробка автора згідно джерел [4]

форми реалізації. Ефективність проекту полягає в оцінюванні соціальних, економічних та комерційних параметрів. Зниження собівартості послуг (платежів за оренду житла) направлене на виконання соціальних вимог. Підвищення якості житла від впровадження проектів це важливий економічний показник, який не можливо розрахувати із-за неповноти даних по технічному переоснащенню житлового фонду за рахунок приватних організацій. Для оцінки ефективності проекту використовувалась формула рентабельності проекту (таблиця 3).

Алгоритм розрахунку системи показників, які характеризують ефективність проекту, складається з декількох етапів:

1. Розрахунок економічного доходу (П), отриманого в 5 році реалізації проекту, який складається з розрахунку величини економічних результатів мінус податок на прибуток, з урахуванням ставки нарощення прибутку (ставка по депозитах у банках України).

2. Розрахунок інвестиційних вкладень (К) з обліком витрат на реконструкцію та ремонт.

3. Розрахунок строку окупності (Т) складається зі співвідношення капіталовкладень у проект та різниці між прибутком та експлуатаційними витратами.

4. Розрахунок експлуатаційних витрат (Е), згідно тарифів на комунальні послуги.

5. Розрахунок індексу рентабельності проекту (Р) складається у співвідношенні прибутку за Т-період та усіх витрат зв'язаних з проектом за Т-період.

Заключною стадією формування механізму оцінки ефективності проектів є розрахунок індексу рентабельності, який повинен бути більше одиниці, якщо рентабельність менше одиниці, проект не може бути прибутковим.

Загальна схема оцінки комерційної ефективності проекту ґрунтується на прогнозуванні доходів та витрат, зв'язаних з реалізацією проекту у плановому періоді, кожний рік необхідне коригувати ставку оренди шляхом підвищення ставки нарощення, якщо проект не окупається за плановий період. Використовуючи таку методику можливо впровадити диференціювання орендних платежів, в залежності від платоспроможності клієнтів.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, розроблений автором механізм підвищує ефективність функціонування посередницьких організацій шляхом їх реструктуризації при переході на стратегічне управління та реалізації рентабельних інвестиційних проектів. Результати роботи мають цікаві перспективи для подальшого розвитку у напрямках розробки нової теорії використання методик управління посередницькими організаціями на ринку житлової нерухомості, розробки інших інвестиційних напрямків в посередницьких організаціях.

#### Список літератури:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / М.: Экономика, 1989 – С. 519.
2. Балабанов И. Т. Экономика недвижимости – СПб: Питер, 2000 – С. 208.
3. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – СПб.: Питер, 2001. – С. 303.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент – К.: ИТЕМ ЛТД, 1995. – С. 448.
5. Гровер Р., Соловьев М. Управление недвижимостью: междунар. Учебный курс; Высш. шк. приватизации и предпринимательства. – Ин-т – М.: ВШПП, 2007 – С.А.
6. Торкатюк В. І., Русланова Н. Г, Губина М. В. Дифференциация жилой недвижимости с учетом социально-экономических факторов / научн. техн. сб. «Коммунальное хозяйство городов» № 102. – Х.: ХНАГХ, 2012. – С. 68-72.
7. Фелотова М. А., Уткин Э. А. Оценка недвижимости и бизнеса. Учебник. – М.: ЭКСМО, 2000. – С. 352.
8. Головне управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.kh.ukrstat.gov.ua
9. Міністерство юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //https://minjust.gov.ua/.

**Русланова Н.Г.**

Харьковский национальный университет городского хозяйства

## РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ РАЗНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

#### Аннотация

Исследованы проблемы организации и управления посредническими структурами в составе отраслевой системы Украины. Тема реорганизации посреднических организаций в условиях Украины должна способствовать экономической эффективности функционирования посреднических организаций на рынке недвижимости. Изучены теоретические и практические проблемы формирования регуляторных механизмов и инструментов управления жилой недвижимостью. Рассматривается проблема влияния социально-экономических факторов на спрос жилой недвижимости в Украине.

**Ключевые слова:** финансово-экономическая среда деятельности посреднических организаций, организация и управление.

Ruslanova N.G.

Kharkov National University of Municipal Economy

## MODERN GENERALIZATIONS AND CONCLUSIONS ARE FROM DECISION OF PROBLEMS OF HOUSING OF DIFFERENT LAYERS OF POPULATION

### Summary

Investigational problems of organization and management intermediary structures are in composition the branch of Ukraine. The theme of reorganization of intermediary organizations in the conditions of Ukraine must assist economic efficiency of functioning of intermediary organizations at the property market. The theoretical and practical problems of forming of regulator mechanisms and instruments of housing property administration are in-process lighted up. In that text to make describe of social-economics factors, at someone request of the immovable's of habitats in Ukraine.

**Keywords:** economic environment of activity of intermediary organizations, organization and managements.

УДК 338.48

## ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ПРОСУВАННІ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Сорочан В.О.

Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено інноваційні процеси в діяльності туристичних підприємств. Визначено, що невід'ємною складовою інноваційної діяльності туристичних підприємств є розробка та реалізація нового туристичного продукту. Встановлено основні етапи розробки нового туристичного продукту. Визначено основні інноваційні принципи у розробці та комерціалізації туристичного продукту. Виділено різноманітні фактори, які впливають на інноваційні процеси в розробці нового туристичного продукту.

**Ключові слова:** інноваційний процес, туристичний продукт, розробка туристичного продукту, комерціалізація, туристичні підприємства.

**Постановка проблеми.** Об'єктивні умови нефективного розвитку туристичних підприємств вимагають реалізації розширення масштабів робіт, пов'язаних із розробкою і впровадженням у практику нових туристичних продуктів. На сучасному етапі функціонування туристичної галузі України вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу індустрії туризму на інноваційну модель економічного розвитку. Практика доводить, що саме інноваційні процеси в діяльності підприємств здатні забезпечити їх конкурентоспроможність, підвищити якість вітчизняних туристичних послуг. Таким чином, актуальність дослідження полягає у визначенні особливостей інноваційних процесів у реалізації та комерціалізації туристичного продукту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання комерціалізації результатів інноваційної діяльності вивчали зарубіжні вчені-економісти, серед яких виділяють праці Б. Санто, Б. Твісса, Й. Шумпетера, Б.Заблоцького, М. Кондратьєва, Е. Менсфілд, С.В. Онишко [1-7].

Певні аспекти інноваційних процесів в сфері туризму розкривають науковці: Михайліченко Г. І., Зінов'єв Ф. В., Кіндрик Т. О. і Головінов О. М. та ін. [8-10]. Так, Зінов'єв Ф. В. акцентує увагу на продуктових інноваціях, як ключових інноваціях для сфери туризму, оскільки вони зумовлюють трансформацію споживчих властивостей продукту та його позиціонування на ринку [10]. Вчені Кіндрик Т. О. і Головінов О. М. класифікували інновації в туристичній сфері, виокремивши їх у такі 4 групи, як продуктові, управлінські, сервісні та технологічні [9]. Михайліченко Г. І. досліджувала

проблеми впливу інновацій на розвиток туристичних підприємств та забезпечення конкурентоздатності регіонів на основі формування інноваційних туристичних кластерів [8].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** У наукових посібниках з різним ступенем теоретичного та практичного висвітлення розкривається сутність комерціалізації, методів, способів і специфіки її проведення. При цьому багато аспектів комерційної реалізації та забезпечення ефективності і стимулювання комерціалізації інновацій туристичного продукту досліджено недостатньо.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є визначити особливості інноваційних процесів у просуванні та комерціалізації туристичного продукту в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах комерціалізація постає як стратегічно значущий процес для економіки країни та її суб'єктів господарювання, що забезпечує їх конкурентоспроможність та інтенсивність соціально-економічного розвитку. У найзагальнішому вигляді комерціалізацію розглядають як підпорядкування діяльності підприємства, установи або організації меті отримання прибутку. Сучасне розуміння комерціалізації інновацій засноване на використанні цілого ряду підходів: технічного, інституційного, процесного, ринкового (маркетингового), проектного. При використанні процесного підходу комерціалізація постає як сукупність дій, спрямованих на трансформацію досягнень інноваційної діяльності в нові товари (послуги) у ринковому просторі. Процесний підхід до комерціалізації передбачає спільні та чітко послі-