

объектов лова; правила техники безопасности и обеспечения их соблюдения туристами; технологию первичной обработки добытой рыбы; основные правила этикета при обращении с туристами, желательно, один иностранный язык; оказать первую помощь при несчастном случае; производить фотосъемку и видеосъемку.

Кроме профессиональных требований, участники тура должны обладать рядом личных качеств, таких как общительность, порядочность, доброжелательность, аккуратность. Как было отмечено выше, высокому качеству профильных услуг должны соответствовать по уровню обслуживания и дополнительные услуги. Так, для организации качественного питания привлекаются профессиональные повара высокого класса, т.к. основная масса туристов являются людьми с высоким уровнем доходов, имеют высокий уровень требований к сфере обслуживания. Повара должны учитывать индивидуальные требования туристов, уметь готовить пищу из добытых объектов лова, знать особенности местной национальной кухни.

Основная часть производственного процесса обслуживания туристов-рыболовов осуществляется рыболовными хозяйствами. Однако процессу обслуживания предшествует процесс формирования и продвижения турпродукта до потенциальных потребителей с тем, чтобы сформировать клиентуру услуг рыболовного туризма. Эти функции выполняют туроператоры. В международной практике рыболовного туризма туроператорская деятельность имеет свою специфику. Основная функция туроператора в данной сфере – это реализация услуг рыболовных хозяйств туристам. Деятельность туроператоров включает маркетинговые исследования, формирование цен, рекламу, стимулирование сбыта.

#### Литература

1. Інструкція Державного комітету України по туризму «Про порядок видачі суб'єктам підприємництва спеціальних дозволів (ліцензій) на діяльність, пов'язану з наданням туристичних послуг» від 27.07.1994г. № 79 - Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 1995. — 20 с. — (Бібліотека офіційних видань).

2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку документів, які додаються до заяви про видачу ліцензії для окремого виду господарської діяльності» від 04.07.2001г. № 756 / Кабінету Міністрів України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2001. — 20 с.

*Рецензент докт. экон. наук, профессор В.А. Подсолонко*

338.24 (477.75):338.48

*Карташевская И.Ф., к.геогр.н., доцент,  
ТНУ имени В.И. Вернадского*

### **ЭКСКУРСИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КРЫМА, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Актуальность темы связана с экономической необходимостью создания общегосударственной программы стратегического развития туризма, неотъемлемой частью которой является экскурсионное обслуживание. При плановой экономике в Крымском областном совете по туризму и экскурсиям 11 бюро путешествий и экскурсий обслуживали до 12 миллионов экскурсантов, прибыль, полученная от экскурсионных услуг, составляла третью часть бюджета всей системы. В настоящее время экскурсионная деятельность активизировалась и с экономической точки зрения требует более тщательного исследования.

Цель статьи - исследовать потенциальные возможности туристских ресурсов и туристских услуг на примере Автономной республики Крым.

Роль экскурсионных услуг в туристской отрасли наиболее полно раскрыта в работах Азара В.И.[1], П.Г. Олдака [2], Герцевич Н.А. [3], Дьяковой Р.А. [4], Пирожника И.И. [5], Емельянова Б.В. [6, 7,8,9]. В последние годы в Украине изданы многочисленные учебные пособия по организации и методике подготовки, проведения экскурсий, среди авторов: Чагайда И.М., Проскурина Н.В., Боева А.Ф., Тимченко З.В. Большинство работ посвящено методическим аспектам разработки экскурсий, их классификации. Методологические основы экскурсоведения, созданные Емельяновым Б.В., на протяжении многих десятков лет остаются неизменными. При этом авторы не учитывают меняющиеся во времени экономические процессы, формирующие рыночные отношения. При решении вопросов, связанных с оптимизацией экскурсионной деятельности, мало внимания

уделяется оценке состояния материально-технической базы территорий, подготовке кадров, необходимых для экскурсионного обслуживания. Теоретические и прикладные исследования по вопросам использования экскурсионного потенциала в условиях рыночных отношений в Украине впервые были исследованы автором [10].

В АР Крым в 1981-1985 годах отмечалось постоянное увеличение числа обслуженных экскурсантов. Так, если в 1981 году услугами экскурсионных бюро было охвачено 10,3 млн.чел., то в 1985 году этот показатель возрос до 12 млн. человек, что составило четвертую часть экскурсантов, обслуженных в Украине.

В 1986-1990 годах, несмотря на незначительные перепады, объем экскурсионного обслуживания оставался на определенном уровне, отмечался лишь незначительный спад. Начавшийся процесс инфляции сказался на данном виде услуг в первую очередь. Для того чтобы снизить продажную стоимость путевок, экскурсионные программы были исключены практически полностью из путевок туристских баз, отдыхающих на арендованной базе. Количество обслуженных экскурсантов в 1991 г. снизилось до 4,6 млн. человек. В 1992 году эта цифра составила 0,6 млн. В связи с сокращением объема работы в бюро путешествий и экскурсий произошли массовые сокращения экскурсоводов, методистов, что создало предпосылки для формирования рынка труда; начался отток высококвалифицированных кадров в коммерческие структуры. При избытке кадров экскурсоводов экскурсионные услуги стало выгодно развивать там, где имелась материальная база; экскурсионные услуги стали оказывать автотранспортные организации (АТП), морские порты, аэропорты, а также музеи, ранее пользовавшиеся услугами экскурсионных организаций. Отсутствие законодательной базы сделало процесс экскурсионного обслуживания стихийным

В 2009г по данным Министерства курортов и туризма АРК на экскурсиях побывало более 0,5 млн. экскурсантов.

Таблица 1

Динамика объема, прибыли, количества экскурсантов, обслуженных за 1986- 2009 годах в АРК

Годы	Объем (в тыс. руб.)	Прибыль (тыс. руб)	Экскурсанты (тыс.чел.)
1981	10922	2697	10372
1982	11078	2464	10696
1983	11968	2835	10949
1984	12504	2615	11559
1985	11849	2600	12002
1986	13784	2355	12280
1987	15881	3023	13075
1988	18290	3629	12883
1989	19532	3643	12094
1990	19981	3784	11932
1991	17974	1365	4636
1992	1005	257	674
1993	1101	116	309
1994	3200	350	300
1997	-	-	700
2009	-	-	500

Однако экономические показатели за 2009г вызывают сомнение. Это связано с тем, что в настоящее время экскурсионное обслуживание не подлежит лицензированию, следовательно, учету со стороны Министерства курортов и туризма АРК Крым. Для занятия экскурсионной деятельностью достаточно зарегистрироваться по месту проживания в качестве предпринимателя, заплатить единый налог. Информация о количестве обслуженных экскурсантов в Республиканское статистическое управление фактически не поступает. Таким образом, в настоящее время в Крыму не существует реального учета экономических показателей о предоставляемых экскурсионных услугах.

В условиях экономических реформ экскурсия, как специфическая услуга, приобрела новые функции, изменилась ее качественная структура. Экскурсионное дело, то есть познавательный туризм, стал приобретать приоритетное направление в отрасли как наиболее рентабельный вид услуг. Экскурсионная деятельность, используя антропогенные и природные ресурсы территории, все виды транспорта, управленческие структуры, сама активно влияет на территориальные рекреационные системы, формирование потоков рекреантов, организацию кратковременного отдыха, использование трудовых ресурсов, определяет потенциал рынка экскурсионных услуг.

Для разработки программы развития туристской отрасли необходим не только реальный статистический учет, но и определение потенциальных возможностей полуострова по предоставлению экскурсионных услуг.

Следует различить понятия «потенциал экскурсионных ресурсов» и «потенциал рынка экскурсионных услуг». «Потенциальный» – существующий в потенции, возможный. «Потенция» – возможность, то, что существует в скрытом виде и может проявиться в известных условиях[11]. Таким образом, потенциал экскурсионного ресурса – это его предельная возможность при определенных условиях принимать (обслуживать) максимальное количество экскурсантов.

Под потенциалом рынка экскурсионных услуг понимается предельная возможность потребления различными категориями населения экскурсионных услуг. Экскурсионная услуга – это специфический турпродукт, состоящий из докоммуникационной, технической части (изучение экскурсионного рынка, разработка, продвижение, реализация экскурсий, подготовка экскурсоводов) и демонстрационной части (работа экскурсовода на маршруте с группой). Экскурсионная услуга имеет все свойства, характерные для турпродукта: неосвязаема, неотделима от источника, объектов показа и потребителя, не сохраняема, обладает непостоянством качества, технология создания экскурсионной услуги и потребления разорваны во времени.

Экскурсионный потенциал состоит из:

потенциала статичных экскурсионных ресурсов (памятники природы, истории, культуры и рекреационные дороги),

потенциала динамичных экскурсионных ресурсов (трудовые ресурсы, материально - технические).

Результаты расчетов, как потенциала экскурсионных ресурсов, так и потенциала рынка экскурсионных услуг будут приближены к максимально- объективным при условии необходимых поправок на лимитирующие составляющие и динамичные факторы.

Рассмотрим потенциал главных составляющих статичных экскурсионных ресурсов.

Экскурсионный потенциал природных комплексов можно вычислить по формуле:

$$P_{\text{пр.ком}} = \frac{t_{\text{пр}} \cdot K_{\text{пр}} \cdot n}{K_{\text{дор}}}$$

$$P_{\text{пр.ком.}} = \frac{-t_{\text{пр}} \cdot K_{\text{пр}} \cdot n}{-K_{\text{дор}}} \quad (1)$$

где  $t_{\text{пр}}$  - световое время осмотра природного комплекса за сутки (в минутах);

$J$  - длительность первой остановки на экскурсионном маршруте (в минутах);

$K_{\text{дор}}$  - коэффициент времени, зависящий от качества подъездных путей и влияющий на прибытие экскурсионной группы для осмотра объектов на первой экскурсионной остановке;

$K_{\text{пр}}$  - количество дней за год, доступных для осмотра комплекса;

$n$  - количество человек в экскурсионной группе.

Коэффициент качества подъездных путей получается расчетным путем. Например, если продолжительность экскурсионного маршрута от Симферополя до Большого каньона Крыма при благоприятных погодных условиях составит 3 часа, то коэффициент принимается за 1. Если же погодные условия неблагоприятные, ухудшается состояние дороги, ведущей к данному памятнику природы. Автобус останавливается не на смотровой площадке, а доезжает только до села Соколиного. Группа вынуждена пешком преодолевать участок пути, затратив дополнительно еще один час, то коэффициент в этих условиях будет равен 1,3. Таким образом, если, согласно технологической карте, время для рассказа на первой экскурсионной остановке в Большом каньоне составляет 15 минут, то экскурсионный потенциал Большого каньона за летний сезон при наполняемости группы 40 человек составит 216 тыс. экскурсантов. При неблагоприятных погодных условиях и неудовлетворительном состоянии подъездных путей экскурсионный потенциал этого объекта снижается до 173 тыс. экскурсантов. Неудовлетворительное состояние только подъездных путей снизит потенциал на 63 тыс. экскурсантов.

При расчете экскурсионного потенциала памятников истории, культуры и архитектуры необходимо учитывать количество дней в неделю, открытых для посещения (режим работы). При осмотре исторических заповедников используется дорожный коэффициент:

$$P_{\text{ист.компл.}} = \frac{t_{\text{ист.}}}{K_{\text{дор}}} \cdot K_{\text{коэфт.}} \quad (2)$$

Где  $P_{\text{ист.компл}}$  – экскурсионный потенциал исторического комплекса (в тыс. экскурсантов);

$t_{\text{ист.}}$  – время, выделенное для посещения памятника истории, культуры и архитектуры (в мин.);

$n$  – количество человек в экскурсионной группе;

$K_{\text{konst}}$  – число дней, выделенное для посещения экскурсионными группами исторического объекта;

$K_{\text{дор.}}$  – коэффициент дорог.

В Крыму целый ряд исторических заповедников, используемых в целях рекреации, имеет крайне неудовлетворительные подъездные пути. Среди них – пещерные города Мангуп-Кале, Эски-Кермен, Неаполь-Скифский. Следовательно, основные пути увеличения экскурсионного потенциала историко-культурных объектов заключаются в реставрационных работах и обустройстве подъездных к ним путей.

Потенциал экскурсионных дорог, к сожалению, в практике отечественного туризма еще не нашел достаточного применения. Предлагается в данном вопросе использовать зарубежный опыт, в частности США, где широкое развитие получил такой исключительно специфический вид рекреационных объектов, как туристская (в нашем понятии экскурсионная) дорога. Атриативность, эстетическая ценность дороги обуславливается тем, как она вписывается в ландшафт и создает восприятие пространства. По экскурсионной дороге обычно запрещено движение грузового транспорта, а вдоль нее размещаются различные объекты по обслуживанию экскурсантов. Таким образом, дорога и окружающее ее пространство одновременно служат объектом отдыха и местоположением предприятий обслуживания экскурсантов, туристов. Дорога позволяет заниматься бизнесом многочисленным предпринимателям, которые без помощи государства создают многочисленные предприятия индустрии туризма. Среди них: кемпинги, мотели, отели, рестораны, кафе, бассейны, площадки для пикников, бензозаправочные станции, небольшие музеи, сувенирные магазины. Организацией загородного отдыха населения США занято Бюро государственных дорог Министерства транспорта. На ассигнования конгресса Бюро оказывает содействие штатам в контроле за установкой вдоль автомагистралей рекламных щитов (они в значительной мере мешают обзору местности), предоставляет штатам, округам и муниципалитетам финансовую помощь в деле организации придорожного пространства в рекреационных целях, участвуют в создании дорожной сети на территории национальных парков, лесов и рекреационных зон.

Туристская дорога представляет собой автомагистраль, проложенную по живописной местности или соединяющую районы, представляющие исторический интерес. Трассы дорог проектируются с учетом требований ландшафтной архитектуры, что благодаря живописности окружающего ландшафта позволит использовать дорогу в туристских целях.

В целом в США большое внимание уделяется развитию ландшафтной архитектуры (специалистов этого профиля готовят 50 учебных заведений), участие ландшафтного архитектора обязательно при разработке любого проекта рекреационного объекта.

В Крыму аналогичные тенденции можно наблюдать на многих дорогах, по которым движутся экскурсионные автобусы.

Рассчитать экскурсионный потенциал экскурсионной дороги можно по следующей формуле:

$$F_{\text{рд}} = \left[ 2 \frac{T}{t} + n \cdot k \right] \cdot N \cdot Q, \quad (3)$$

где  $F_{\text{рд}}$  - экскурсионный потенциал рекреационной дороги (в экскурсантах);

$T$  - время функционирования рекреационной дороги в сутки (в мин.);

$t$  - пропускная способность трассы (в мин.), определяется временем, необходимым экскурсантам для осмотра первого экскурсионного объекта;

$n$  - количество оборудованных стоянок на рекреационной дороге (в ед.);

$k$  - емкость автостоянок (по числу автомобилей);

$Q$  - средняя заполняемость экскурсионного автотранспорта (в экскурсантах);

$N$  - сезонная продолжительность функционирования рекреационной дороги (в днях).

Например, если рекреационная дорога Алушта-Судак функционирует 9 часов (световой день), в течение 6 месяцев (180 дней), на ее территории оборудовано 3 автостоянки. Время, необходимое для осмотра первых экскурсионных объектов составляет 20 мин. при емкости 20 ед. Средняя заполняемость экскурсионного транспорта составляет 30 экскурсантов, поток экскурсионного транспорта движется в 2-х встречных направлениях, то экскурсионный потенциал этой рекреационной дороги будет равен 615.6 тыс. экскурсантов. Если рекреационную дорогу еще предстоит оборудовать, то можно рекомендовать размещать оборудованные стоянки через 1,5 часа

пути следования экскурсионного транспорта, который движется в среднем со скоростью 60 км. Тогда:

$$Пд = \frac{L}{S_{konst}}, \quad (4)$$

где Пд- потенциал экскурсионной дороги  
 L - протяженность рекреационной дороги (в км);  
 S<sub>konst</sub> - средняя скорость экскурсионного транспорта.

Так, на рекреационной дороге протяженностью 180 км, рекомендуется разместить 3 экскурсионных стоянки.

В подсистеме динамичных ресурсов экскурсионный потенциал представляют главные образующие: трудовые ресурсы и материально-технические. Определить резервы трудовых ресурсов – это означает определение потенциала экскурсионных трудовых ресурсов первого порядка (экскурсоводов, организаторов экскурсий).

По состоянию на 1990 г. из 500 постоянных работников бюро путешествий и экскурсий Крыма, непосредственно выполняющих экскурсионные услуги, 86% имели высшее образование и прошли специализацию по экскурсионному делу, 9% - среднее специальное, 172 экскурсовода (37%) имели первую категорию, 284 (61%) - вторую, 9 (1,9%) - третью. В период летнего экскурсионного сезона дополнительно привлекались более 800 человек, как правило, имеющих высшее образование (86%) и вторую категорию (86%). К летнему сезону 1994 г. в Крыму имели постоянную работу в качестве экскурсовода 47 человек. В настоящее время все экскурсоводы полуострова привлекаются к работе только в летний сезон. В преддверии летнего сезона 2010г получили разрешение и право работы в Министерстве курортов и туризма АРК 1,1 тыс. экскурсоводов.

Для того чтобы рассчитать потенциал трудовых ресурсов (потребного количества экскурсоводов, необходимого для обслуживания планируемого количества экскурсионных групп) используем следующие расчеты:

$$Рэк. = \frac{\sum n \cdot t_{ср.}}{K_{тариф}}, \quad (5)$$

где Рэк. - потенциал экскурсоводов;  
 n - общее количество экскурсионных маршрутов, которые планируется предоставить различным категориям населения в течение года;  
 t<sub>ср.</sub> - средняя продолжительность одного экскурсионного маршрута (в академич. часах);  
 K<sub>тариф.</sub> - коэффициент тарифа, полученный путем умножения среднемесячного количества рабочих дней – 25.4 на минимальное количество рабочих часов экскурсовода в день, т.е. на 4 часа равен 101,6.

Для нового субъекта туристической деятельности, планирующего обслужить в течение года 125 экскурсионных групп по маршрутам, среднеарифметическая продолжительность которых составляет 6 часов, потенциал необходимых экскурсоводов будет равен 7.

Материальной основой расширения экскурсионных услуг является транспорт: автобусы, легковые машины, троллейбусы, теплоходы, электропоезда, вертолеты, канатные дороги.

Благоприятные физико-географические особенности, хорошо развитая сеть автомобильного, морского, железнодорожного сообщения положительно влияют на развитие экскурсионных маршрутов.

Ряд маршрутов носят временный характер, например, с открытием дельфинария в бухте Ласпи в 1992 г. действовал временный маршрут Алушта – Ласпи, Ялта – Ласпи. Короткие маршруты, носящие прогулочный характер, относятся к числу постоянных: Феодосия – Коктебель – Кара-Даг, Ялта – Ласточкино гнездо. Новые модели теплоходов позволяют предоставлять экскурсионные услуги в городах и населенных пунктах даже не имеющих причалов. В 2007г морским транспортом в АР Крым перевезено 944, 3 тыс. пассажиров. Однако 30 % морского транспорта имеет срок эксплуатации от 10 до 20 лет, а 67%- более 20 лет, то есть требуют замены и практически не имеют права эксплуатироваться [11].

В связи с критическим состоянием материально-технической базы самого малого флота, выросшими непомерно тарифами, объем экскурсионных услуг сократился. Однако, являясь, согласно маркетинговому исследованию, наиболее популярным видом экскурсионного транспорта, а с экономической точки зрения – самым рентабельным, морские экскурсии являются мощным потенциалом развития экскурсионного дела. Но для его реализации необходимо пополнение

морпортов новыми, современными, обладающими повышенной комфортностью и скоростными режимами экскурсионными теплоходами.

В 90 е годы для экскурсионных перевозок использовался вертолетный транспорт. Благодаря своей комфортности он, несомненно, является элитным по современным меркам, т.к. позволяет быстро доставлять экскурсантов к экскурсионным объектам, Путь от Ялты до пещеры Мраморная на нижнее плато Чатырага длится 20 минут (автобусом –2 часа). Несмотря на высокую тарифную стоимость, интерес и спрос остаются высокими (47%), а возможность попасть на нем к труднодоступным для автобусов местам, таким как Новый Свет, Чуфут-Кале, Мангуп-Кале, Демерджи, ставит его в особое положение. В настоящее время делаются попытки возобновить этот вид экскурсионного обслуживания.

Самыми массовыми для экскурсионных перевозок являются электропоезда, которые исторически традиционно появились впервые в Крыму (Симферопольское бюро путешествий и экскурсий). Наиболее популярными маршрутами были Джанкой – Симферополь, Симферополь – Севастополь, Севастополь – Бахчисарай, Евпатория – Бахчисарай, Евпатория – Севастополь. Перспективными: Симферополь – Евпатория, Саки - Бахчисарай, Саки – Симферополь, Бахчисарай – Севастополь.

Большое значение имеют для расширения данного вида услуг новые маршруты экскурсионных поездов, открытые в воскресные дни по маршрутам: Красноперекоск – Симферополь, Феодосия – Керчь, Феодосия – Симферополь. Предприимчивые экскурсионные фирмы вновь пытаются использовать электропоезда для поездок людей на море и на экскурсии с посещением Севастополя, Евпатории.

Автомобильные экскурсионные перевозки в объеме экскурсионных услуг составляют 40%. Основными трассами автобусных экскурсионных перевозок являются участки дорог Симферополь – Севастополь, Симферополь – Бахчисарай, Симферополь – Алушка.

Ко второй категории дорог по загруженности: Евпатория – Симферополь. Симферополь – Судак, Симферополь – Феодосия, Феодосия - Керчь. К участкам экскурсионных дорог сезонной загрузки относятся те, которые используются в летний сезон для проезда к природным рекреационным комплексам: Бахчисарай – Большой каньон, Бахчисарай – Красный Мак (Мангуп-Кале), Симферополь – Поворотное, Бахчисарай – Песчаное, Симферополь – Николаевка, Алушта – Генеральское, Алушта – Судак – Симферополь – пещера Мраморная. Состояние именно этих дорог не отвечает требованиям техники безопасности, нуждается в дальнейшем обустройстве, строительстве смотровых площадок с туалетами, стоянок отдыха участников дорожного движения.

Транспортное обеспечение, влияет на экскурсионный потенциал, играет порой решающую роль в предоставлении экскурсионных услуг. Количество автобусов ( $P_{авт.}$ ), необходимое для обслуживания экскурсантов, на маршрутах, рассчитывается следующим образом:

$$P_{авт.} = B \cdot П \cdot Д \text{ (единиц)}, \text{ где} \quad (6)$$

$P_{авт.}$  - транспортный потенциал в единицах,

$B$  - коэффициент, учитывающий вид маршрута (для загородных экскурсий)

$B = 0,125$ – для городских экскурсий,  $B = 0.075$ – для комбинированных  $B = 0,2$  [10];

$П$  - количество экскурсантов, перевозимых по данному маршруту на протяжении года в тысячах;

$Д$  - продолжительность путешествия в сутках, для экскурсионных маршрутов  $Д=1$ .

Например, если экскурсионная фирма по маршруту Симферополь – Ялта согласно заключенным договорам (на основании спроса) планирует перевезти в течение года 31,8 тыс. человек, транспортный потенциал данного автомаршрута равен 4 единицам.

Следует различить понятия «потенциал экскурсионных ресурсов» и «потенциал рынка экскурсионных услуг». «Потенциальный» – существующий в потенци, возможный. «Потенция» – возможность, то, что существует в скрытом виде и может проявиться в известных условиях. Таким образом, потенциал экскурсионного ресурса – это его предельная возможность при определенных условиях принимать (обслуживать) максимальное количество экскурсантов.

Под потенциалом рынка экскурсионных услуг понимается предельная возможность потребления различными категориями населения экскурсионных услуг. Экскурсионная услуга – это специфический турпродукт, состоящий из докоммуникационной, технической части (изучение экскурсионного рынка, разработка, продвижение, реализация экскурсий, подготовка экскурсоводов) и демонстрационной части (работа экскурсовода на маршруте с группой). Экскурсионная услуга имеет все свойства, характерные для турпродукта: неосвязаема, неотделима от источника, объектов

показа и потребителя, не сохрaняема, обладает непостоянством качества, технология создания экскурсионной услуги и потребления разорваны во времени.

Экскурсионный потенциал состоит из:

потенциала статичных экскурсионных ресурсов (памятники природы, истории, культуры и рекреационные дороги),

потенциала динамичных экскурсионных ресурсов (трудоые ресурсы, материально - технические).

Экскурсионный потенциал возможно рассчитать с помощью предложенных формул (1–6).

При решении задач регионального управления необходимо использовать системный подход, который заключается в использование методологических подходов смежных отраслей и научных дисциплин.

**Литература**

1. Азар В.И. Экономика и организация туризма. Методологические вопросы / В.И. Азар.– М.: Экономика, 1972. – 184 с.
2. Олдак П.Г. Проблемы развития индустрии туризма / П.Г. Олдак. – Новосибирск, 1970. – 90 с.
3. Герцевич Н.А. Основы экскурсоведения / Н.А. Герцевич.– Минск: Университетское, 1988. - 157с.
4. Дьякова Р.А. Основы экскурсоведения / Р.А. Дьякова, Б.В. Емельянов.– М.: Просвещение, 1985. - 250 с.
5. Емельянов Б.В. Методика подготовки и проведения экскурсии/ Б.В. Емельянов.– М.: ЦРИБ Турист, 1980. – 96 с.
6. Емельянов Б.В. О дифференцированном подходе к экскурсионному обслуживанию/ Б.В. Емельянов.- М.: ЦРИБ Турист, 1974. – 120 с.
7. Емельянов Б.В. Методические советы организаторам экскурсий и путешествий/ Б.В. Емельянов. – М.: ЦРИБ Турист, 1983 – 120 с.
8. Емельянов Б.В. Основы экскурсоведения / Б.В. Емельянов.– М.: ЦРИБ Турист, 1984. – 80 с.
9. Карташевская И.Ф. Географические аспекты познавательного туризма. Рынок экскурсионных услуг/ И.Ф. Карташевская. – Симфyерополь: Издательство «Пирамида- Крым», 2000г.– 146с.
10. Санаторно-курортне лікування. Організований відпочинок та туризм в АР Крим. Держкомстат України. Головне управління статистики в Автономній республіці Крим.– 2007/2008р. Статистичний збірник, 2009р.– 159с.
11. Ожегов С.И. Словарь русского языка/ С.И. Ожегов.–М.1995.–750с.

336.717.61

*Лазенко І.М., к.е.н., професор,  
Землячова О.А., викладач,  
Кримського економічного інституту ДВНЗ  
„Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана”*

**СПІЛЬНИЙ КРЕДИТ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Україна після завоювання своєї державної незалежності успадкувала від радянських часів глибоку житлову кризу, яка полягає в тому, що сотні тисяч сімей не забезпечені житлом, а в переважній більшості сімей воно не відповідає сучасним вимогам. Тому, коли банки почали надавати населенню іпотечні кредити, житлове будівництво почало здійснюватися швидкими темпами. Проте незадоволення за цих умов попиту на нове житло через недостатні потужності будівельної індустрії та спекулятивні операції з земельними ділянками під будівництво житлових будинків призвело до різкого зростання цін на житло, які стали навіть вищими від цін на нього в економічно розвинених країнах. Однак світова фінансова криза, яка розпочалася у 2007 році у США, власне, через необачне іпотечне кредитування житлового будівництва, досить швидко перекинулася на весь глобалізований світ, не обминувши й Україну. Звичайно, ця криза дуже негативно вплинула на виконання Концепції Загальнодержавної програми забезпечення житлом громадян на 2009 – 2010 роки, реалізація якої практично й не розпочалася.

Метою статті є вивчення спільного кредиту та можливостей його застосування в Україні.

Під час фінансової кризи банківські кредити на придбання житла значно подорожчали, та й навіть дорогі кредити комерційні банки майже не надають. Адаже в них зараз є великі проблеми з погашенням раніше наданих (переважно в іноземній валюті) іпотечних кредитів, які вчасно не повертаються. Окрім того, внаслідок банківської паніки в Україні восени 2008 року, започаткованої з вини колишнього керівництва Промінвестбанку, населенням, що є найбільшим постачальником