

Максимюк М.Н.

УДК 338.48

РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА – ОСНОВА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КУРОРТНОГО СЕЗОНА С ЦЕЛЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА КРЫМА

В Украине наблюдается высокая доля убыточных предприятий по виду экономической деятельности «деятельность отелей и ресторанов» за 2001-2010гг. (см. рис. 1), в 2010 она составила 43%, убыток от обычной деятельности предприятий до налогообложения – 552 млн. грн.

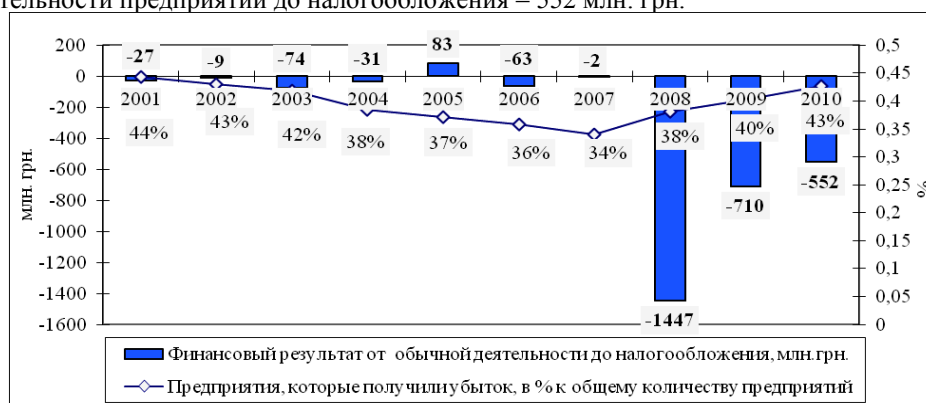


Рис.1. Динамика финансовых результатов от обычной деятельности предприятий Украины до налогообложения и доля предприятий, которые получили убыток, в % к общему количеству предприятий по виду экономической деятельности «деятельность отелей и ресторанов» за 2001-2010гг.

Источник: построен автором по данным Государственного комитета статистики Украины.

За 10 лет в Украине только в 2005 году была получена прибыль от обычной деятельности предприятий по виду экономической деятельности «деятельность отелей и ресторанов» до налогообложения в сумме 83 млн. грн. Наибольшая сумма убытка от обычной деятельности до налогообложения получена в 2008 году в размере 1447 млн. грн., что было обусловлено наступлением финансово-экономического кризиса в мире. В результате предприятия по виду экономической деятельности «деятельность отелей и ресторанов» получили чистый убыток в 2008 г. в сумме 1568,9 млн. грн., в 2010 г. сумма убытка сократилась до 633,6 млн. грн. Рентабельность активов и рентабельность собственного капитала имеют преимущественно отрицательные значения.

Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения санаторно-курортных учреждений, пансионатов, домов отдыха, баз отдыха, гостиниц, туристических агентств и бюро путешествий АРК имеет нестабильную динамику: максимальные значения наблюдаются в санаторно-курортных учреждениях и в гостиницах (см. табл. 1).

**РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА – ОСНОВА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КУРОРТНОГО СЕЗОНА С ЦЕЛЬЮ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА КРЫМА**

Таблица 1. Динамика финансового результата от обычной деятельности до налогообложения санаторно-курортных учреждений, пансионатов, домов отдыха, баз отдыха, гостиниц, туристических агентств и бюро путешествий АРК за 2003-2010 гг.

Показатель	Санаторно-курортные учреждения	Пансионаты, дома отдыха, базы отдыха	Гостиницы	Туристические агентства и бюро путешествий
9 мес. 2003	13081,1	-3664,1	-4949,8	2550,0
9 мес. 2004	51207,1	6251,7	4759,3	11111,7
9 мес. 2005	39672,7	9621,5	140,7	6554,8
9 мес. 2006	10062,2	5925,1	2026,9	11990,9
9 мес. 2007	27052,6	40210,1	1545,5	23550,1
9 мес. 2008	54764,7	-83,7	1158,8	21522,8
9 мес. 2009	83218,0	-4895,3	-1065,4	-34929,9
9 мес. 2010	88113,1	10538,0	47692,9	317,7

Источник: составлено автором по данным Главного управления статистики в АРК.

Наличие убытков за 9 месяцев 2008 и 9 месяцев 2009 года связано со снижением количества обслуженных туристов в результате финансово-экономического кризиса. Причина роста финансовых результатов за 9 месяцев 2010 года в большей степени обусловлена ростом цен. Рентабельность операционной деятельности санаторно-курортных учреждений, пансионатов, домов отдыха, баз отдыха, гостиниц, туристических агентств и бюро путешествий АРК за 9 месяцев 2009 года ниже, чем по всем предприятиям АРК (3,6% и 5,3% соответственно), за 9 месяцев 2010 года рентабельность операционной деятельности гостиниц выросла до 20%, а санаторно-курортных учреждений, пансионатов, домов отдыха, баз отдыха, туристических агентств и бюро путешествий АРК снизилась.

Одной из основных причин сложившейся ситуации является сокращение продолжительности курортного сезона в Крыму за годы независимости Украины.

Вопросами оценки рамок курортного сезона в Крыму занимались Яковенко И.М., Бурдонов А.Б.; деловому туризму посвящены работы украинских авторов: Билецкой И., Горбаневой Т.О., Зима А.Г., Никитенко С.И., Пандяк И. Деловой туризм исследовали и зарубежные ученые: Джон Свабрук (John Swarbrooke), Сьюзан Хорнер (Susan Horner), Левандовська Агнешка, Сидоркевич Марта и другие.

Отсутствие системности при изучении влияния делового туризма на расширение рамок курортного сезона в Крыму, наличие широкого круга дискуссионных вопросов относительно методов стимулирования развития делового туризма на фоне значительного потенциала его развития в Украине обуславливает актуальность темы исследования.

Цель исследования – разработать рекомендации относительно расширения рамок курортного сезона за счет развития делового туризма для повышения эффективности деятельности средств размещения в сфере туризма Крыма. В рамках заявленной цели поставлены следующие задачи: изучить степень и основные предпосылки сокращения курортного сезона в Крыму; выявить возможности делового туризма по расширению курортного сезона; дать рекомендации по развитию делового туризма в Крыму.

Низкая продолжительность курортного сезона в Крыму является «основным фактором, сдерживающим дальнейшее развитие и диверсификацию туризма на полуострове ... В период 70х–80х годов продолжительность курортного сезона составляла 9-10 месяцев» [1]. По разным оценкам продолжительность «высокого» курортного сезона в Крыму сократилась до:

- «2 месяцев в году: июль август» [1];
- «1-1,5 месяцев 100% загрузки, т.е. когда возникает дефицит мест всех категорий размещения» [2, с. 36].

Кроме «высокого сезона» выделяют и «низкий сезон». Некоторые средства размещения в ценовых предложениях выделяют «средний сезон». В Крыму «только 245 средств размещения функционируют круглогодично», а полностью приостанавливают деятельность в межсезонье «более 3,7 тыс. крупных и 10 тысяч мелких средств размещения» [1].

Основной причиной сокращения курортного сезона стала «постепенная замена санаторно-курортного лечения на пляжные виды отдыха» [1]. Этому способствовали:

- «преобладание медикаментозных методов лечения, в то время как рекомендации и направления врачей на лечение, оздоровление и реабилитацию в санаторно-курортные учреждения практически не применяются» [1];
- перераспределение структуры источников оплаты отдыха и лечения в сторону 100% оплаты путевки рекреантом.

Последний фактор имеет два вида источников внешнего финансирования:

1. Профсоюзы.

В последние два десятилетия наблюдается существенный спад финансирования, характерным является и то, что профсоюзы в условиях отсутствия «спускаемых сверху» планов принимают во внимание мнение работников и склонны выбирать сроки пребывания, позволяющие не только оздоровиться, но и насладиться пляжным видом отдыха.

2. Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности.

Так как фонд социального страхования предоставляет застрахованным лицам услуги, связанные с санаторно-курортным лечением, то в этом случае нет жесткой привязки к высокому сезону. Т.е. средство размещения, выигравшее конкурсные торги на закупку услуг по санаторно-курортному и

восстановительному лечению может увеличить заполняемость номерного фонда не только в весенне-осенний период, но и зимой.

На протяжении 2000-2009 гг. без учета кризисных лет в Украине в среднем оздоравливалось в санаторно-курортных учреждениях около 3 млн. человек.

В 2011 г. фондом социального страхования по временной потере трудоспособности на закупку 88 523 путевок в санаторно-курортные учреждения, в том числе в реабилитационные отделения (то есть это составляет около 3% от общего количества оздоровившихся в санаторно-курортных учреждениях Украины!), было использовано 450,5 млн. гривен. Всего для реализации программ отделений Фонда по восстановлению здоровья застрахованных лиц и членов их семей в 2011 году использовано 973,0 млн. гривен. Разница пошла на частичное финансирование санаториев-профилакториев (120,6 млн. грн.), детских учреждений оздоровления (159,8 млн. грн.), 601 детско-юношеской спортивной школы (153,8 млн. грн.) и на приобретение для детей застрахованных лиц 4 184,2 тыс. подарков (88,3 млн. грн.).

Для расширения рамок курортного сезона в Крыму можно, кроме очевидного выхода из сложившейся ситуации – увеличения количества оздоровившихся в санаторно-курортных учреждениях, развивать и другие виды туризма, т.е. диверсифицировать туристический продукт Крыма. Кроме изученных другими авторами яхтенного (Логунова Н.А.), винного (Маслов Е.С.) и других видов туризма перспективным является деловой туризм. В проекте Стратегии развития туристско-рекреационного комплекса Крыма деловой туризм в разделе «Преодоление сезонности функционирования туристско-рекреационного комплекса» характеризуется как «межсезонный и внесезонный вид туризма» [3, с. 55]. Развитие делового туризма в Крыму позволит «диверсифицировать туристический продукт» [4, с. 34].

Потенциал развития делового туризма в Украине огромен. По оценке Всемирного совета путешествий и туризма (World Travel and Tourism Council, WTTC) объем украинского рынка деловых поездок в 2011 году составил \$2,883 млрд. и прогнозируется рост к 2021 году до \$6,116 млрд. в ценах 2011 г., в среднем ежегодно темп прироста будет составлять 7,4% в год. При этом объем украинского рынка частных путешествий в 2011 – \$6,271 млрд. и прогнозируется рост к 2021 году до \$9,349 млрд. в ценах 2011 г. (см. рис. 2), в среднем ежегодно темп прироста будет составлять 5,1% в год.

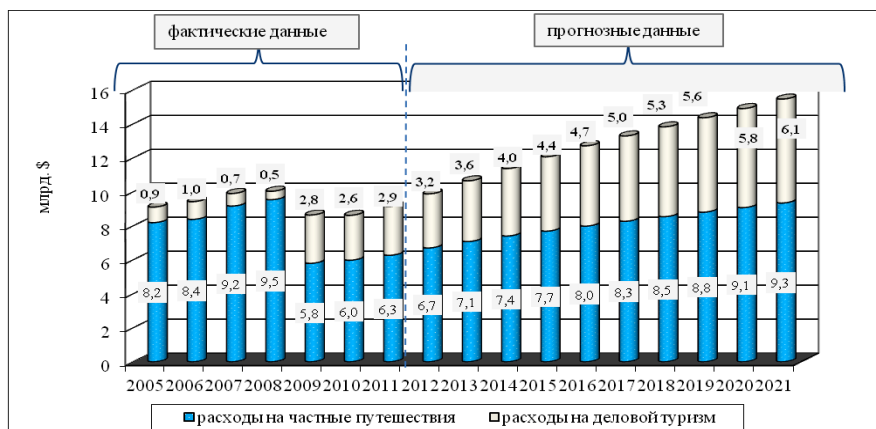


Рис. 2. Динамика расходов на частные путешествия и деловой туризм в Украине за 2005-2021 гг. в ценах 2011 г.

Источник: построен автором по данным WTTC.

Таким образом к 2021 году объем рынка деловых поездок в Украине увеличится чуть более чем в два раза и достигнет уровня объема рынка частных путешествий 2011 года, и это произойдет всего за 10 лет! Кроме того из рассчитанных нами темпов прироста видно, что рынок деловых поездок будет развиваться динамичней, чем рынок частных путешествий, т.к. темп их прироста в полтора раза выше, чем у частных путешествий. Если рассмотреть структуру деловых поездок и частных путешествий по оценке WTTC, то на деловые поездки в 2011 году приходится 31,5% от суммы деловых поездок и частных путешествий по Украине.

Деловой туризм состоит из: корпоративных бизнес-путешествий (corporate travel industry) и индустрии встреч (MICE). Последняя включает в себя:

- М – Встречи (Meetings)
- I – Инcentив, поощрительные поездки (Incentives)
- C – Конференции (Conferences)
- E – Выставки (Exhibitions)

Бизнес-путешествия привязаны к деловым центрам, местам производства и т.п. В этом сегменте делового туризма средства размещения Крыма повышать долю в общеукраинском объеме будет проблематично, а в индустрии встреч (MICE), напротив, у средств размещения Крыма есть потенциал увеличить объемы делового туризма не только в абсолютных показателях (в связи с прогнозируемым ростом в целом по Украине и миру), но и в относительных – в структуре распределения прибытий деловых туристов по Украине.

РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА – ОСНОВА ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ КУРОРТНОГО СЕЗОНА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИЗМА КРЫМА

Для развития делового туризма средствами размещения Крыма необходимо инвестировать в специфические объекты для индустрии встреч (MICE): конференц-залы, специфическое оборудование и телекоммуникации. Рекомендуются в этих вопросах ориентироваться на единую систему стандартов для отелей Hotelstars Union, к которой присоединились гостиничные ассоциации Австрии, Венгрии, Германии и Чехии 14 декабря 2009 года в Праге. В этих стандартах шестая сфера имеет название «Внутренние конференц-залы» [5, с. 20-21].

Котлер Ф., Боуэн Дж. и Мейкенз Дж. среди характеристик, на которые обращают внимание организаторы съездов и конференций, на первом месте выделили «помещения для проведения заседаний», а затем они отметили «цена, качество еды и напитков, номера, дополнительные услуги, процедуры оплаты, регистрация при прибытии участников и их отъезде, объем обязанностей сотрудников, площадь для организации выставки, прошлый опыт» [6, с.331]. В то же время для организаторов корпоративных собраний на первое место по значимости поставлено «качество питания», а потом «залы заседания, цены, номера, дополнительные услуги, процедуры оплаты» [6, с.334]. «Если собрание длится несколько дней, то особенно ценятся возможности установления хороших взаимоотношений между участниками после завершения официальных заседаний. Такому общению участников могут способствовать, например, гольф или теннис, которыми они могут заняться, чтобы отдохнуть после порой достаточно утомительных заседаний. Вечер в местном ресторане, спортивное или культурное мероприятие могут также стать для участников приятным развлечением» [6, с.334].

Таким образом, для средств размещения, которые планируют увеличивать количество прибытий деловых туристов, рекомендуется разрабатывать и внедрять различные варианты досуга для своих гостей. Кроме собственных вариантов досуга средства размещения могут упрощать доступ организаторам к услугам сторонних организаций, например, экскурсионных бюро. Для решения этого и других вопросов предлагается введение должности эксперта по работе с деловым туризмом. Пример результата внедрения такой должности в отеле «Westin One Call's – программа обслуживания встреч небольших групп. В компании [Westin Hotels and Resort] выделен специальный телефонный номер, по которому организаторы встреч могут позвонить бесплатно, а в каждой гостинице имеется эксперт для проведения подобных мероприятий. В связи с этим организаторам встреч можно решить все вопросы по их проведению, общаясь всего с одним представителем гостиницы. Реализация данной программы превзошла все ожидания Westin, позволив повысить показатель заполняемости ее гостиницы Westin Galleria в Далласе на 3-5 пунктов» [6, с.335].

Подводя итог, можно отметить, что в статье обоснована актуальность темы исследования результатами анализа динамики финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятий сферы туризма Украины и АРК. Отмечено, что в 70–80 гг. продолжительность курортного сезона в Крыму составляла 9-10 месяцев. Сейчас рамки курортного сезона сузились, в частности «высокий сезон» длится по оптимистическим оценкам всего 2 месяца. Основной причиной сокращения курортного сезона стала «постепенная замена санаторно-курортного лечения на пляжные виды отдыха» [1]. Этому способствовали: «преобладание медикаментозных методов лечения, в то время как рекомендации и направления врачей на лечение, оздоровление и реабилитацию в санаторно-курортные учреждения практически не применяются» [1] и перераспределение структуры источников оплаты отдыха и лечения в сторону 100% оплаты путевки рекреантом. Последний фактор имеет два вида источников внешнего финансирования: профсоюзы и фонд социального страхования по временной потере трудоспособности. На долю фонда приходится около 3% от общего количества оздоровившихся в санаторно-курортных учреждениях Украины.

Для расширения рамок курортного сезона в Крыму предложено диверсифицировать туристический продукт Крыма за счет развития делового туризма, который характеризуется как «межсезонный и внесезонный вид туризма». К 2021 году по сравнению с 2011 годом объем рынка деловых поездок в Украине увеличится чуть более чем в два раза и достигнет уровня объема рынка частных путешествий 2011 года, и это произойдет всего за 10 лет! Рынок деловых поездок будет развиваться динамичней, чем рынок частных путешествий, т.к. темп их прироста в полтора раза выше, чем у частных путешествий. На деловые поездки в 2011 году приходится 31,5% от суммы деловых поездок и частных путешествий по Украине.

В индустрии встреч (MICE) у средств размещения Крыма есть потенциал увеличить объемы делового туризма не только в абсолютных показателях (в связи с прогнозируемым ростом в целом по Украине и миру), но и в относительных в структуре распределения прибытий деловых туристов по Украине. Для развития делового туризма средствами размещения Крыма необходимо инвестировать в конференц-залы, специфическое оборудование и телекоммуникации. Рекомендуются в этих вопросах ориентироваться на единую систему стандартов для отелей Hotelstars Union, к которой присоединились гостиничные ассоциации Австрии, Венгрии, Германии и Чехии 14 декабря 2009 года в Праге. В этих стандартах шестая сфера имеет название «Внутренние конференц-залы» [5, с. 20-21].

Предложено разрабатывать и внедрять различные варианты досуга для деловых туристов. Кроме собственных вариантов досуга средствами размещения рекомендуется упрощать доступ организаторов к услугам сторонних организаций, например, экскурсионных бюро. Для решения этого и других вопросов предлагается введение должности эксперта по работе с деловым туризмом.

Источники и литература:

1. Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012–2013 годы, утвержденная Постановлением ВР АРК от 21.12.2011 № 631-6/11 : по состоянию на 15.05.2012 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/krym/show/rb0631002-11>
2. Бурдонов А. Б. Курортно-туристический потенциал Крыма, позиционирование крымских курортов к сезону 2011 г., а также в краткосрочной 2011-2015 гг. и долгосрочной перспективе / А.Б. Бурдонов // Туризм, курорты и наука: проблемы и перспективы развития регионального туризма : материалы 7 Всеукр. науч.-практ. конф. – Симферополь, 2011. – С. 36-38.
3. Проект Стратегии развития туристско-рекреационного комплекса Крыма – 2020 / научн. рук. проекта И. М. Яковенко. – Симферополь : Министерство курортов и туризма АРК, 2011. – 73 с.
4. Стратегия экономического и социального развития автономной республики Крым на 2011-2020 год утверждена Постановлением Верховной Рады Автономной Республики Крым 22 декабря 2010 года № 121-6/10 : по состоянию на 15.05.2012 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minek-crimea.gov.ua/files/file/strategy.pdf>
5. Hotelstars Union. Criteria 2010-2014. – Prague : HOTREC, 2009. – 22 p.
6. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1063 с.