Формирование эффективной стратегии развития курортного предприятия (на примере Базы отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. ПЛЕХАНОВА»

Formation of an effective resort company strategy (by the example of «Plekhanov Russian University of Economics»)

Нестерова Е.А.[1]

E. Nesterova

В статье предлагаются практические подходы, направленные на формирование стратегии развития Базы отдыха «Анапа», которая является одним из структурных подразделений ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Автором рассмотрены причины неравномерной загрузки курортного предприятия и предложены действенные меры позволяющие расширить ассортимент дополнительных услуг.

The article suggests practical approaches aimed at shaping the development strategy of the Anapa recreation center, which is one of the structural subdivisions Plekhanov Russian University of Economics. The author considers the causes of uneven loading of the resort enterprise and offers effective measures to expand the range of additional services.

Ключевые слова: внутренний туризм, база отдыха, стратегия развития, ассортимент дополнительных услуг.

Key words: domestic tourism, recreation center, development strategy, range of additional services.

Введение

Согласно исследованию экспертов популярного сайта путешествий,Tripadvisor в топ-5 лучших туристических направлений России по состоянию за 2018 год вошел город-курорт Анапа, расположенный в Краснодарском крае РФ. [9] Станица Благовещенская входит в состав курортного района г. Анапы, который в свою очередь является одним из семи

[1] Научный руководитель: д.э.н., профессор РЭУ им. Г. В. Плеханова, Джанджугазова Е.А.

районов Азово-Черноморского побережья, где сконцентрировано наибольшее количество средств размещения и в том числе базы отдыха. База отдыха – это предприятие сезонного функционирования с минимальным набором услуг, за счет чего такие средства размещения имеют более низкую ценовую политику по сравнению с отелями и гостиницами [4].

Таким образом, можно говорить о том, что формирование эффективной стратегии развития Базы отдыха, расположенной в ст. Благовещенской г. Анапа, является актуальной темой исследования, в качестве объекта которого выступает База отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». [3] Системный анализ данных ежегодной отчетности Базы отдыха «Анапа» позволил выделить основную проблему этого курортного предприятия - эффективность использования потенциала Базы отдыха «Анапа» в периоды низкой сезонной загрузки. Практическая значимость исследования заключается в том, что ее результаты могут быть внедрены в практику работы курортных предприятий.

Основная часть

База отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» является излюбленным местом отдыха многих сотрудников, студентов и выпускников Плехановского Университета. Вместимость Базы отдыха составляет 306 гостей, которые могут комфортабельно разместиться в 111 номерах различных категорий комфортности. В распоряжении гостей: бассейн, различные спортивные площадки (баскетбольная, волейбольная, футбольная), столы для настольного тенниса, велосипеды и многое другое. Также на территории расположены сауна и баня [9].

В таблице 1 приведен SWOT – анализ Базы отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», расположенной в станице Благовещенская Краснодарского края.

Таблица 1

SWOT – анализ Базы отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Сильные стороны	**Слабые стороны**
1. Аудитория (студенты и сотрудники Университета). 2. Близость к морю (первая линия). 3. Наличие бассейна. 4. Благоприятный климат. 5. Наличие спортивных площадок. 6. Новые рабочие места для жителей ст. Благовещенской и г-к Анапа.	1. Низкая транспортная доступность. 2. Слабая рекламная политика. 3. Малое количество молодежных мероприятий. 4. Инфраструктура. 5. Сезонность деятельности.
Возможности	**Угрозы**
1. Проведение на территории Базы программ повышения квалификации, различных тренингов и т.д. 2. Наличие большого количества на рынке аутсорсинговых компаний. 3. Государственные и региональные грантовые программы. 4. Расширение ассортимента дополнительных услуг.	1. Возникновение высокой конкуренции. 2. Загрязнение Черного моря. 3. Неустойчивость спроса.

Также рассмотрим и проанализируем загрузку Базы отдыха «Анапа» за 2017-2018 года (рис. 1).

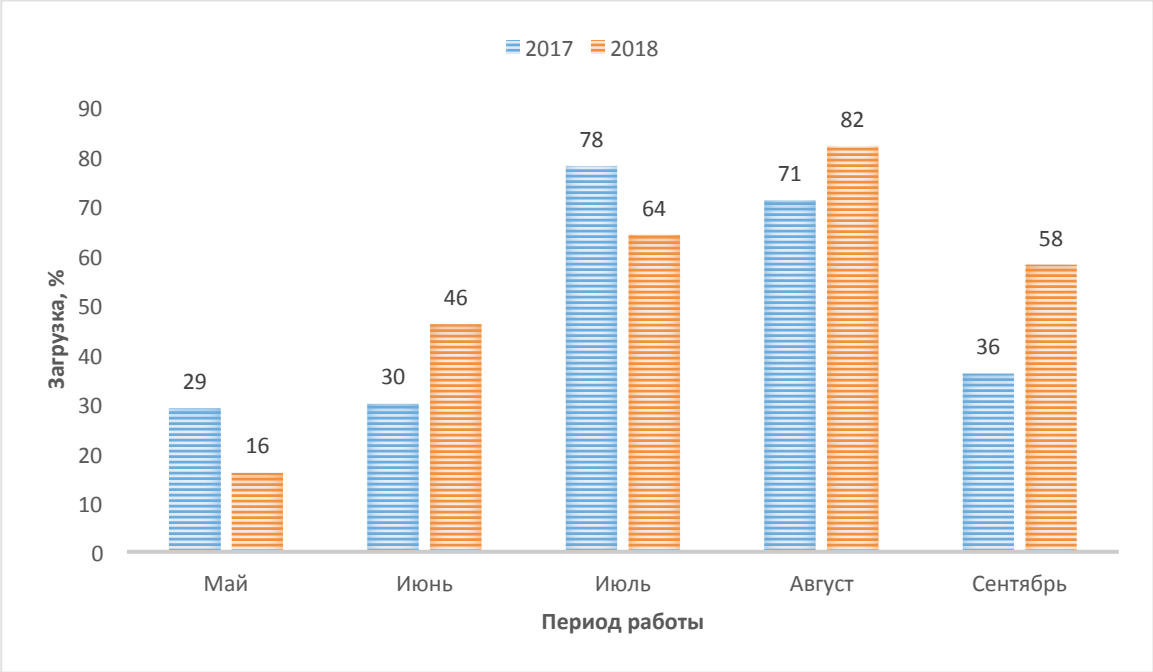

Рис.1. Динамика загрузки Базы отдыха «Анапа» в 2017-2018 г.г., %

База отдыха «Анапа» является сезонным средством размещения, которое осуществляет свою работу только в период с 01 мая по 30 сентября ежегодно. Как видно из рис. 1, максимальная среднемесячная загрузка в 2017 году была зафиксирована в июле месяце и составила 78%, в то время как в 2018 году максимальная загрузка составила 82%, однако она была зафиксирована в августе месяце. Такое изменение можно объяснить более активно проводимой рекламной политики, в т.ч. и размещение Базы отдыха «Анапа» в самой популярной системе интернет-бронирования отелей и др. средств размещения – Booking.com. Так же, несмотря на ограниченный период работы, в такие месяца, как июнь и сентябрь (за исключение сентября 2018 г.) среднемесячная загрузка не превышала 50%, а в мае ее максимальное значение за два последних года не достигло и 30%.

И это несмотря на тот факт, что в перечисленные выше периоды действуют более низкие цены, по сравнению со стоимостью номеров на Базе отдыха «Анапа» в июле и августе месяце. Такую ежегодно низкую загрузку в мае месяце можно объяснить тем, что среднемесячная температура составляет около 21 градуса по Цельсию, а температура воды менее 17 градусов, а также удаленным месторасположением от города и от других развлечений. Что же касается дополнительных услуг, то для отдыхающих Базы отдыха «Анапа» предусмотрены: сауна, прокат игрового автомата, пользование мангальной зоной и прокат велосипедов. Анализ отзывов отдыхающих показал, что наиболее востребованными на базе отдыха является расширение и организация различных досуговых, спортивных и развлекательных мероприятий.

Итак, что же предлагается для формирования эффективной стратегии развития Базы отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»? По-моему, мнение, это в первую очередь - внедрение новых дополнительных услуг, ведь согласно исследованию Прокоповича Д.А. гости баз отдыха, не

относящиеся к организации - учредителю, во время отдыха предоставлены сами себе и обычно их отдых проходит не интересно. [8]

Рассмотрим основные дополнительные услуги:

1. Бар на пляже с возможностью продажи различных закусок, мороженного, напитков и коктейлей.
2. Аренда или прокат различного оборудования и аксессуаров для детей и взрослых, предназначенные для использования в бассейне или в море. Например, надувные матрасы (в т.ч. и популярных на сегодняшний день – фламинго, арбузы и др.), надувные круги, детские нарукавники, детские спасательные жилеты, надувные мячи и пр.
3. Фотосессии для всей семьи на пляже или на территории Базы с печатью фотографий на память об отдыхе.
4. Свадебный пакет, предусматривающий организацию и проведение церемонии бракосочетания на берегу Черного моря. Так как в последнее время такие церемонии набирают все большую и большую популярность, а на Базе есть возможность размещения приглашенных на свадьбу членов семьи и друзей по достаточно демократическим ценам, то это несомненно будет являться конкурентным преимуществом в данном сегменте.
5. Расширение водных развлечений, в т.ч. предоставление в аренду катамаранов, гидроциклов, катание на водном банане и пр. Данные развлечения будут популярны в первую очередь у студентов Университета.
6. Организация на территории Базы летнего кинотеатра с регулярными показами фильмами по вечерам и мультипликационными фильмами для детей в дневное время. На территории для этого есть все необходимые ресурсы.
7. Расширение ассортиментасредств передвижения. В автопарке Базы отдыха «Анапа» помимо велосипедов, также есть электрически

самокаты и мопеды. К сожалению, они никак не используются. Однако можно с уверенностью говорить о том, что такая услуга будет очень популярна за счет значительной удаленности Базы отдыха «Анапа» не только от города-курорта Анапы, но и от центра станицы Благовещенская.

8. Создание развлекательно-экскурсионных программ, рассчитанных на привлечение туристов в период низкой загрузки (с 01 мая по 30 июня и с 01 по 30 сентября).

Предлагаем пример типовой развлекательной программы, рассчитанной на 5 дней и 4 ночи, учитывающий специфичность расположения курортной базы, что позволяет организовать туристические экскурсии не только в город-курорт Анапу, но и на расположенный достаточно близко полуостров Крым (табл. 2).

Таблица 2

Пример развлекательной программы для отдыхающих на периоды низкой загрузки Базы отдыха «Анапа»

	Краткая программа мероприятий	**Ожидаемый эффект**
День 1	1. Трансфер от аэропорта до Базы отдыха «Анапа». 2. Размещение гостей и обед 3. Посещение рыцарского турнира (в станице Благовещенская). 4. Ужин 5. Дискотека на территории Базы	- Знакомство с историей станицы. - Привлечение туристов на мероприятие, проводимое в станице. -Доходы территории.
День 2	1. Завтрак 2. Обзорная экскурсия по г.к. Анапа 3. Возвращение на Базу отдыха «Анапа» 4. Свободное время 5. Ужин 6. Просмотр кинофильма на территории Базы	- Знакомство с историей города-курорта Анапа. - Доходы территории.
День 3	1. Завтрак 2. Экскурсия на полуостров Крым (на целый день)	- Знакомство с историей полуострова Крым. - Доходы территории.
День 4	1. Завтрак 2. Посещение аквапарка 3. Обед	- Знакомство с достопримечательностями г. Анапы.

	4. Свободное время 5. Ужин 6. Вечерняя экскурсия по г.к. Анапа	- Доходы территории.
День 5	1. Завтрак 2. Трансфер в аэропорт	- Подведение итогов.

Анализ представленной программы позволяет заключить, что база отдыха «Анапа», на основе которой сформирована программа обладает необходимыми ресурсами для предложения полноценного курортного продукта.

Заключение

Индустрию гостеприимства составляют различные средства размещения коллективного и индивидуального размещения: отели, гостиницы, мотели, молодежные хостелы, базы отдыха и др. [7] Все они формируют совокупный курортный потенциал территории и дают возможность развивать внутренний туризм, ориентированный на разные группы потребителей. [5]

В свою очередь представленная в данной статье база отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» гармонично дополняет курортный продукт Анапы - наиболее популярного места отдыха россиян. Однако, как показал проведенный анализ факторов внешней и внутренней среды, предприятие имеет довольно узкий ассортимент дополнительных услуг, что не позволяет ему успешно конкурировать с другими курортными предприятиями в своем ценовом сегменте. Вместе с тем предложенные направления развития по расширению перечня дополнительных услуг позволят базе отдыха «Анапа» привлечь новых туристов и в том числе из смежных ценовых сегментов. [6]

Литература

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в редакции от 03.05.2012).
2. ГОСТ Р 51185-2014. Национальный стандарт Российской Федерации. Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 11.11.2014 № 1542-ст).
3. Положение о Базе отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» от 08.02.2019 г.
4. Анисимова В.В., Романова И.А., Некрасова М.Л., Рововая Т.А. Оценка доступности баз отдыха на территории Краснодарского края // Современные проблемы сервиса и туризма - 2016. - Т. 10. № 1. - С. 148-155.
5. Джанджугазова Е.А. Формирование стратегии развития регионального туристско-рекреационного комплекса. Москва.: Теис, 2004.с. 168.
6. Бабкин А. В. Специальные виды туризма – Ростов-на-Дону, 2015 – 117 с.
7. Кулькатова А.Е. Характеристика баз отдыха Астраханской области // Материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции. 2015, - С. 105-107
8. Прокопович Д.А. Направления развития взаимодействия с клиентами пригородной базы отдыха //Материалы Международной научно-практической конференции Актуальные вопросы развития современного общества, Курск, 20 апреля 2012 г.
9. Официальный сайт Базы отдыха «Анапа» ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». [Электронный ресурс] - https://anapa.rea.ru/
10. 10 лучших туристический направлений – Россия. [Электронный ресурс] - https://www.tripadvisor.ru/TravelersChoice-Destinations-cTop-g294459