Колесникова М.А.

Проблемы развития яхтенного туризма в Сочи и мероприятия по совершенствованию его развития

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»
(Россия, Санкт-Петербург)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-08

idsp: sciencepublic-08-06-2020-08

В рамках реализации Федеральной целевой программы "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)", утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2011 г. N 644 "О федеральной целевой программе "Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)" за несколько последних лет были решены следующие задачи:

- Развитие туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края (построен Имеретинский порт);
- Повышение качества туристских услуг (привлечение инвестиции инновационных проектов);
- Продвижение туристского продукта в крае на мировом и внутреннем туристских рынках (в рамках ЧМ-2018).

Инфраструктура яхтного туризма в 2020 г. подразумевает наличие необходимого набора услуг, включая техобслуживание, заправочные станции, причалы, ремонтные базы, поддержание объектов в должном состоянии, разработку стандартов для строительства и управления яхт-клубами и яхтенными турпродуктами, обучение кадров, производственные предприятия.

В крае уже существует базовые составляющие инфраструктуры яхтенного туризма, что свидетельствует о проделанной работе в рамках планирования Федеральной и краевой программы развития данного вида туризма. Однако существует несколько факторов, на которые по-прежнему стоит обратить внимание:

- несмотря на имеющийся ресурсный потенциал Краснодарского края, он практически не используется, а состояние и результативность развития яхтенного туризма отстаёт от передовых стран мира;
- в настоящее время большая часть побережья Черного моря характеризуется значительным загрязнением воды;
- слабо развито отечественное производство, что является препятствием для политики импортозамещения;
- межведомственная незакрепленность - маломерный флот не принадлежит никакому ведомству. ГИМС МЧС России курирует флот, но законодательными инициативами эта структура не обладает;
- отсутствуют доступные инвесторам долгосрочные кредитные инструменты (например, проектное финансирование) с процентными ставками, позволяющими окупать инвестиции в объекты туристско-рекреационного комплекса в приемлемые для инвесторов сроки;
- наблюдается недостаточное количество заправочных станций для заправки яхт и катеров на территории Сочи.
- о недостаточном уровне развития яхтенного туризма в регионе свидетельствует тот факт, что фактический объем обслуживаемых в Краснодарском крае яхт не может быть определен, т.к. статистическая информация по обслуживанию яхт не осуществляется;
- отсутствуют общегосударственные нормы и стандарты в отношении требований к строительству и оснащению яхтенных марин, что может

привести к созданию объектов, не отвечающих в последующем применяемым нормам и правилам;

- отсутствие справочных материалы, каталоги, карты, схемы, буклеты в открытом доступе.

В Краснодарском крае существует ряд проблем препятствующих развитию яхтенного туризма, без решения которых, данный вид туризма не может считаться перспективным направлением.

В ближайшей перспективе возникает задача поддержки выстроенной инфраструктуры и развития яхтенного туризма в Мировых масштабах.

Ежегодно граждане Российской Федерации оставляют за границей не менее 200 млн. евро только за стоянку и обслуживание своих яхт.

Привлечение дополнительного числа туристов развития портов в г. Сочи привело к созданию новых пляжных территорий, так как на Черноморском побережье протяжённостью 1200 км по состоянию на 2017 г. всего лишь 90 км обустроенных пляжей.

Также привлечение яхтенных туристов способствовало развитию всей туристской инфраструктуры края:

- гостиниц и аналогичных средств размещения;
- переаттестации и, или дополнительному образованию специалистов туристической сферы;
- развитию отечественного производства;
- повышению уровня сервиса и качества обслуживания;

А также, уже в 2020 г. позволяет проводить на территории края национальные, региональные и международные яхтенные регаты и флотилии.

Яхтинг и морской туризм входит в 5-ку приоритетных и устойчиво развивающихся направлений, как в России, так и зарубежом по данным РосТуризма.

В связи с этим, для решения комплекса проблем и привлечении иностранного капитала, может служить развитие направления хаусботов в рамках маршрута, уже распространенных по всему миру. Сочи – отличная площадка для внедрения данной тенденции.

Хаусботы – это золотая середина между дорогими яхтами, круизами и покупкой собственного судна.

Преимущества хаусботов перед другими видами транспорта, их арендой и покупкой представим в таблице, а также опции судов:

Таблица 1.1

Преимущества и опции Хаусботов в сравнении с другими водного транспорта

Критерий	Вид
Преимущества	<p>повышенной комфортность;</p> <p>гибкая мореходность;</p> <p>замена постоянного жилья;</p> <p>использование не только на реках, но и возможность выхода в море;</p> <p>благодаря корпусу катамаранного типа они шире американских и европейских хаусботов и яхт в 1.5 раза, что дает большую обитаемость, меньший расход топлива, но самое главное – это большая остойчивость во время волн.</p> <p>отсутствие качки на стоянке и в движении;</p> <p>импортозамещение;</p> <p>решение экологических проблем (загрязненность черного моря);</p> <p>компактное размещение – модели хаусбота Baikal 18R и Baikal 18S размещается от 2 до 6 кают (по желанию);</p> <p>круглогодичность использования;</p> <p>возможность путешествия людям с ограниченными возможностями, «не выходя из дома»;</p> <p>возможность внедрения в проект «дома» вертолетной площадки;</p> <p>сдача предлагаемой недвижимости в аренду, как и обычного жилья;</p> <p>использование плавсредства под офис.</p>

Опции	стальной корпус повышенной прочности речного/морского класса; 6 кают в морском варианте; 4 каюты в речном варианте; бизнес вариант для использования в чартер с каютой для капитана; жесткий тент над флайбриджем с возможностью установки солнечных панелей; гибридные дизель-электрические или полностью электрические двигатели; выпускается в трех модификациях SuperHouseBoat – для частного использования, SuperHotelBoat – для сдачи в аренду, SuperOfficeBoat – для использования под офис.
-------	---

В итоге и зимой у владельца суперхаусбота будет по сути меблированная квартира в Москве по стоимости порядка 90 000 за 1 кв.м, общая площадь которой составит 288 кв.м. при размере хаусбота 18х8 метров (это без учета внутренних площадей поплавков). Для сравнения: за эти деньги можно купить метр голых стен в новостройке на окраине Москвы или в ближайшем Подмоскowie.

Таким образом, владелец суперхаусбота круглогодично имеет в своем распоряжении жилую площадь более 105 кв.м. с полным набором бытовой техники, мебели, кроватей, шкафов, кондиционеров, отопителей, диванов, кухонным гарнитуром, стиральной и посудомоечной машиной, двумя дизельными двигателями. При этом, в отличие от застройщиков недвижимости, судостроитель даёт полную гарантию на 3 года на всё: на корпус, комплектующие, интерьер.

Мода на хаусботы распространяется по всему миру. В Европе нарастает шум и спрос, появляется все большее количество производителей. В России также начинают понимать все преимущества хаусботов перед яхтами. Однако на отечественном рынке до сих пор весьма мало предложений такого рода.

Рассмотрим данный проект посредством анализа рыночной ситуации и перспективности мероприятия в бизнес-среде с помощью построения SWOT-анализа (таблица 1.2).

Таблица 1.2

SWOT-анализ проекта «Суперхаусбот Sochi»

Сильные стороны: 1. Имеющийся опыт на Российском рынке. 2. Доступ к уникальным туристским ресурсам. 3. Разработанная инфраструктура на базе Имеретинского курорта и Сочи Гранд Марина. 4. Наличие передовой технологии и современного оборудования. 5. Высококвалифицированный персонал. 6. Высокое качество выпускаемой продукции. 7. Известность торговой марки.	Слабые стороны: 1. Недостаточный ассортимент туристских продуктов и услуг. 2. Недостаток финансирования. 3. Отсутствие инженеров необходимого уровня в регионе.
Угрозы: 1. Выход на рынок новых конкурентов. 2. Отсутствие нормативно-правовой базы. 3. Неготовность клиентов менять предпочтения со стабильной недвижимости на хаусботы и суперхаусботы.	Возможности: 1. Ухудшение позиций конкурентов. 2. Резкий рост спроса. 3. Появление новых технологий туристской продукции. 4. Рост репутации на рынке туристических услуг. 5. Создание туристических кластеров. 6. Развитие въездного и выездного туризма. 7. Развитие инновационного туризма. 8. Привлечение инвестиций и иностранного капитал. 9. Привлечение иностранных клиентов. 10. Выход на новый уровень жизни. 11. Решение экологического вопроса.

Таким образом внедрение Хаусботов на отечественный рынок Черноморского побережья позволит «удержать» внутренний капитал страны, увеличить доходную часть поступлений за счет доходов, развивать промышленность, туристическую сферу, рынок недвижимости и поддерживаться экологию, не ухудшая ее положение.

1. Правовое обеспечение туризма : учебник / коллектив авторов ; под общ.ред. Е.Л. Писаревского. — М. : Федеральное агентство по туризму, 2014. — 336 с.
2. Основные виды туризма: учебно-методическое пособие для высшего профессионального образования / Е.Н. Артемова, О.Г. Владимирова. – Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК», 2015. – 172 с.
3. Бучан А. Управление парусной яхтой в одиночку.-М.: SmartBook, 2011г. – 178с.
4. Шикломанов И.А. Водные ресурсы России и их использование / И.А. Шикломанов. - СПб.: ГГИ, 2008. - 600 с.

Суслова А.Ю.

Тенденции использования информационных технологий в бизнесе и их влияние на проекты реорганизации бизнес-процесса

*Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
(Россия, Москва)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-06-2020-09

idsp: sciencepublic-08-06-2020-09

Одна из самых главных и актуальных тенденций развития функционирования бизнеса – расширение границ автоматизации. То есть на современных рынках становится критически важно осознавать важность адаптации товаров, услуг, а также бизнес-процессов с использованием доступных информационных технологий.

В современных условиях способность адаптации к изменяющимся условиям функционирования рынка зачастую становится решающим конкурентным преимуществом. В случае понимания высшим руководством важности стимулирования роста компании посредством внедрения и использования новых технологий, компания имеет большие возможности укрепления своих рыночных позиций и увеличения количества постоянных клиентов. Также нужно понимать, что внедрение и дальнейшая поддержка работоспособности информационных систем и технологий напрямую связано со значительными затратами, поэтому важно обеспечить должное финансирование деятельности ИТ департамента, то есть удельный вес ИТ затрат в общем бюджете компании должен составлять в среднем 4-6% [6], этот показатель зависит в том числе от размерности и зрелости компании, так, в маленьких компаниях, размер дохода которых менее 50 миллионов долларов, тратится в среднем 6,9% от прибыли, в средних, выручка которых от 50 миллионов до 2 миллиардов, - около 4,1%, а в больших компаниях, доходы которых более 2 миллиардов, на ИТ и вовсе тратится всего 3,2% совокупного бюджета. [6]

Исследование, проведенное компанией Computer Economics, которая предоставляет метрики ИТ менеджмента, демонстрирует тенденции изменений доли общих затрат от величины полученной прибыли компании, которые используются для покрытия операционных и проектных нужды ИТ департаментов. На рисунке ниже (рисунок 1) видно, что процент снизился с 2,7% в 2018 году до 2,5% в 2019, несмотря на рост общих бюджетов. Это иллюстрирует ситуацию того, что при росте ИТ-бюджетов, общие корпоративные доходы растут еще большими темпами [5].