

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.48-44

Миленина А.Н., Семка Ю.В., Покровский Н.В.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА

Миленина Анастасия Николаевна; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ivv88@ogiet.ru

Семка Юлия Владимировна; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: anncha@mail.ru

Покровский Николай Викторович, кандидат технических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: tir3426@yandex.ru

Определенным «тормозящим» фактором для развития въездного и внутреннего туризма является довольно низкий уровень жизни основного количества граждан страны. В Послании к Федеральному Собранию 2019 года В.В. Путин поставил задачу стимулировать рост доходов граждан России. Если в ближайшие годы станет возможным переломить эту негативную тенденцию, то российский туризм ожидает дальнейший подъем. В статье проанализированы проблемы организации выездного туризма; рассмотрено становление и развитие международного туризма, а также основные инфраструктурные составляющие въездного туризма в Российской Федерации; названы возможные пути совершенствования этой системы.

Ключевые слова: туризм, турист, туристический бизнес, международный туризм, туристские услуги.

Milenina A.N., Semka Yu.V., Pokrovsky N.V.

DEVELOPMENT AND ORGANIZATION PROBLEMS OF EXIT TOURISM

Milenina Anastasia Nikolaevna; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ivv88@ogiet.ru

Semka Yulia Vladimirovna; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: anncha@mail.ru

Pokrovsky Nikolai Viktorovich, candidate of engineering sciences, associated professor; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: tir3426@yandex.ru

A certain "braking" factor of the development of entrance and internal tourism is rather low living standard of the population of the country. In the Address to the Federal Assembly of 2019 Vladimir Putin set the task to stimulate growth of incomes of the citizens of Russia. If in the next years this negative tendency is possible to change, Russian tourism will grow. In the article the analysis of exit tourism problem is presented. Formation and problems of the development of international tourism in Russia are discussed. The basic infrastructural components of entrance tourism in the Russian Federation are given and possible ways of the perfection of this system are enumerated.

Keywords: tourism, tourist, tourist business, international tourism, tourist services.

Основными целями госпрограммы «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы в частности являются: реализация потенциала российской культуры как духовно-нравственной основы развития личности и общества, а также развитие туризма.

В современном мире невозможно представить крупные города без иностранных туристов. Их можно встретить повсюду – в Риме, Москве, Лондоне и других городах. На сегодняшний день туристская индустрия охватила все страны.

Международный туризм делится на два типа: выездной и въездной. Выездной – это путешествие лиц, постоянно проживающих на одной территории, в другую страну. Въездной туризм – это путешествие в пределах одной страны лиц, не проживающих на территории этой страны.

Так как туризм с момента появления перерос в отдельную отрасль, он имеет определенные характеристики, являющиеся показателями уровня развития туризма и его влияния на экономику [3, 4].

Главные показатели развития международного туризма:

- количество туристов, посетивших зарубежные страны;
- доходы, полученные от туристской деятельности.

Хотя развитие внутреннего туризма достаточно значительно, российские туроператоры в большинстве случаев ориентированы на выездной туризм. Это объясняется тем, что российские туристы предпочитают зарубежные путешествия, т.к. считают, что в странах за рубежом лучше организация отдыха, качество обслуживания и удовлетворительное соотношение цены.

Выездной туроператор занимается разработкой, продвижением и реализацией выездных международных туров. Он считается наиболее сложным видом туроперейтинга.

Сложность выездного туризма выражается, прежде всего, в необходимости полного изучения предлагаемого продукта. Оператор должен знать информацию не только о предлагаемых им средствах размещения, экскурсионных программах, трансфере, порядке оформления путевки, но и изучить местную политику, действующие в данной стране законы, традиции и обычаи, нормы поведения и т.д.

Вторая причина сложности выездного туроперейтинга состоит в необходимости деловых контактов с зарубежными партнерами (meet-компании, экскурсионные бюро, транспортные организации). От персонала требуется учитывать целый ряд факторов:

- часовые пояса – наиболее сложным считается организовать аутгоинг между полушариями Земли (Европа и США, Южная Америка и Азия и т.д.);
- особенности организации работы населения страны-реципиента (перерывы, время начала и окончания рабочего дня, национальные выходные, праздники и т.д.);
- психические и социальные характеристики работников зарубежных фирм-партнеров (уровень их ответственности, оперативности, подготовки, квалификации и т.д.);
- географическое положение партнеров.

Также сложность выездного туризма объясняется необходимостью международных подсчетов и зависимостью от причин косвенного влияния на туристический рынок (экономическая, политическая, экологическая ситуация как принимающей, так и отправляющей страны).

Выездные туроператоры подразделяются на презентативных и репрезентативных.

Презентативная форма является высшей степенью развития туроперейтинга, включающая наличие у туроператора представительства на курорте. Функции представителя (представительства) выездного туроператора на зарубежном курорте включают: встречу и отправку туристов, их размещение в отелях, организацию экскурсий и досуга отдыхающих.

Репрезентативная форма состоит в доверии «наземного обслуживания» своих туристов иностранному партнеру, так называемой meet-компании.

Все виды сотрудничества туроператора с иностранным партнером разделяются на следующие категории:

- работа по разовым заявкам;
- работа на условиях квотирования;
- работа на условиях туристического кредита.

Соглашение между туристическим оператором и принимающей стороной составляется в виде договора о взаимном сотрудничестве сторон. В данном договоре указываются права и обязанности туроператора и meet-компаний.

Важный пункт в договоре о сотрудничестве туроператоров – поведение сторон при отказе туристов от путевки после бронирования и оплаты туроператором «наземного обслуживания». Обычно в данной ситуации уплаченные деньги оставляют на депозите оператора и сохраняют в зачет последующим клиентам или группам.

Также в договоре инициативного и рецептивного туроператоров должны быть отражены:

1. При составлении инклюзив-тура:

- маршрут, программа тура и список услуг, которые должны предоставить туристам во время их путешествия;
- время прибытия и отправления;
- список и последовательность посещения городов;
- виды транспорта;
- количество дней пребывания в каждом городе;
- список экскурсий.

2. При составлении индивидуальных заказных туров:

- время прибытия и отъезда туристов;
- список услуг и их классификация.

Продолжительность тура необходимо обозначать по двум показателям – количеством дней и количеством ночевки. Необходимо обозначить в договоре классность отеля, вид, место расположения и категории номеров. При необходимости в договоре рассматривается доплата, если имеются дополнительные комфортные условия (наличие кондиционера, телевизора, мини-бара и пр.).

В договоре указываются возможные виды питания: полный пансион, полупансион, только завтрак, без питания. Кроме того, рассматриваются возможные формы обслуживания: «А ля карт», «Табльдот» или «Шведский стол». Иногда в договоре указывается возможность составления индивидуального питания (спортивное, вегетарианское и др.).

В договоре с принимающей стороной указывают условия трансфера. Он всегда входит в список услуг и организуется принимающей стороной.

В договоре необходимо указать запланированные и дополнительные экскурсии. Важно решить, на каком языке будет проводиться экскурсия. Рассмотреть вопрос включения стоимости билетов и работы музейного гида в стоимость экскурсии.

В ходе переговоров с принимающей стороной о списке услуг для туристов следует рассмотреть вопрос о создании наилучших условий для них (например: бесплатное нахождение на пляже, пользование бассейном и т.д.). Улучшат пребывание дополнительные услуги оздоровительно-спортивного характера: фитнес-залы, спа-салоны и др.

Если требуется дополнительная оплата чаевых, местных налогов и т.п., они должны включаться в цену пакета услуг.

Кроме того, следует рассмотреть условия нахождения сопровождающего группу гида. Ему должны бесплатно предоставить такие же услуги, что и туристам. В данной ситуации следует согласовать минимальное число туристов, при котором будет сопровождающий (обычно составляют 20 человек).

При составлении индивидуальных заказных туров оговариваются: ассортимент, цена, качество услуг, сроки и последовательность их бронирования, возможность внесения поправок в туре.

Принимающая сторона должна предоставить туристам рекламные материалы по

стране пребывания, описание достопримечательностей, предоставленные развлечения, планы и схемы городов.

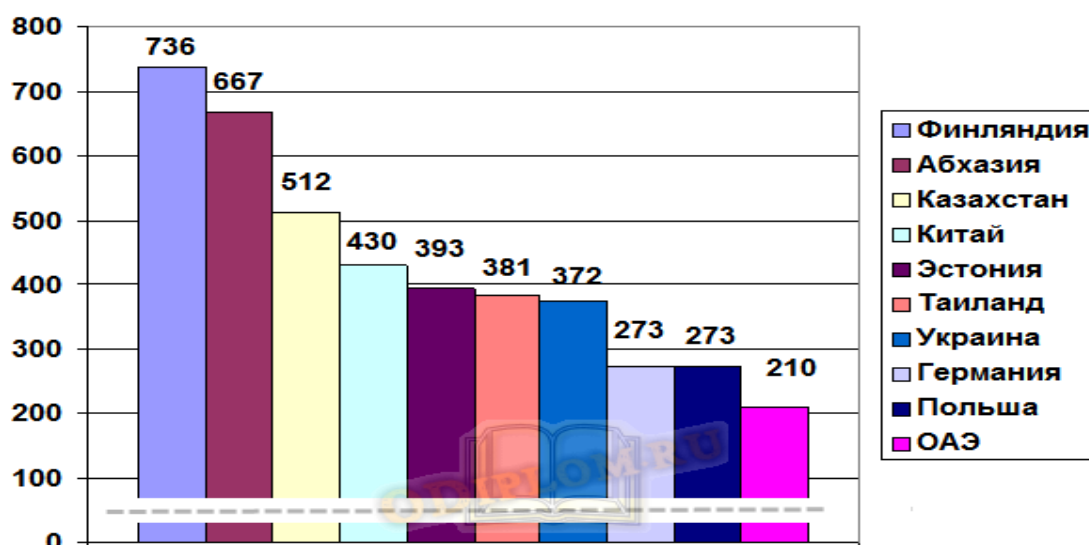
Договоры с иностранными организациями составляют в четырех экземплярах: два на русском языке и два на языке принимающей стороны. Права и обязанности сторон устанавливаются в соответствии с законами места ее совершения, если иное не определено сторонами договора.

Хотя указанные причины осложняют аутгоинг, сфера выездного туризма продолжает формироваться и развиваться во всем мире.

На начальной ступени развития туристического рынка России развивались в основном выездные туры. Формирование туризма складывалось довольно сложно. Наиболее быстро выездной туризм в России начал развиваться в девяностых годах.

В 2014 году наметилась тенденция к расколу в глобальной геополитике, что привело к усилению визового режима для россиян. Кроме того, в связи с террористическими актами для туристов был закрыт Египет. В Турции стало неспокойно. Туристам пришлось искать новые места для поездок. После ухудшения отношений со странами Запада ряд туристов продолжает настойчиво ездить по Европе. Большинство российских туристов переключились на отдых в Азии [2].

2017 год ознаменовал собой возвращение российского туриста за границу. Направления остались в основном теми же (Турция и Египет), но появились и новые, которые заинтересовали российских туристов. Тем не менее, топ-10 стран, которые посетили российские туристы в 2017 году, стабилен (рисунок 1) [2].



Источник [2]

Рисунок 1 – Топ-10 стран, посещаемых в 2017 году

За 2014-2018 годы в предоставлении туристских услуг произошло сильное падение между различными категориями платных услуг населению, которые все еще остаются ниже уровня докризисного периода.

За первый квартал 2017 года сезонно скорректированный объем туристских услуг в России по сравнению с первым кварталом 2018 изменился на 11,53% относительно уровня начала 2014 года. За 2015 и 2016 годы число выездных туров россиян снизилось на 26,2%.

В связи с новым конфликтом между Россией и США снизился поток поездок в эту страну. Стали сокращать количество посольств Соединенных Штатов в России. Американцы начали интенсивно отказывать россиянам в получении виз. Продление сроков выдачи виз и нежелание посольств пускать российских туристов привело к тому, что россияне отправились за визами США в другие страны. По данным РСТ, визы хотели получить только те, у

кого в США родственники или бизнес. Получение виз с целью туризма практически исчезло. Начало 2018 года было отмечено ростом числа туристов в Китай и Южную Корею. Кроме Турции, многие туристы отправились в Таиланд и Доминикану. Исходя из приведенных выше данных, можно сказать, что в сфере выездного туризма наметился стабильный рост [2].

Таким образом, проблема развития выездного туризма нуждается в решении многих параллельных задач, таких как обновление транспортной системы, улучшение системы общественного питания, усовершенствование имиджа, расширение информационной инфраструктуры. Но, несмотря на это, выездной туризм продолжает расти и развиваться.

Список источников:

1. Виды туроперейтинга и туроператоров [Электронный ресурс]. – URL: <http://tourism-marketing.ru/index.php/2010-11-21-12-31-07/3-11>.
2. Нестерова И.А. Выездной туризм в России [Электронный ресурс] // Энциклопедия Нестеровых. – URL: Режим доступа: <http://odiplom.ru/lab/vyezdnoi-turizm-v-rossii.html>
3. Худякова Т.А., Глинских И.Е. Влияние колебаний валютного рынка на состояние российской туристической отрасли // Вестник НГИЭИ. – 2018. – №5 (84). – С. 76-86.
4. Шмарков М.С., Шмаркова Л.И. Особенности развития выездного и внутреннего туризма в современных рыночных условиях // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – №2. – С. 308-314.

УДК 331.101.262

Кузнецова Л.М., Пилюгина П.М.

**ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
КАК ОСНОВНОЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ
КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА**

Кузнецова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: gambееva-1969@mail.ru

Пилюгина Полина Михайловна, ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: polinapilyugina97@mail.ru

Индекс человеческого развития является показателем для межстранового измерения качества жизни, который вычисляется ежегодно. В статье анализируется рейтинг стран по ИРЧП. Рассмотрены возможности данного показателя для оценки основных показателей качества жизни по регионам. Раскрыты современные тенденции в области развития человеческого капитала и отмечена его неразрывная связь с социальным капиталом. Выявлены главные преимущества и недостатки ИРЧП с целью проведения региональной дифференцированной социально-экономической политики.

Ключевые слова: индекс развития человеческого потенциала, человеческий капитал, Концепция человеческого развития, уровень жизни, качество жизни.

Kuznetsova L.M., Pilyugina P.M.

**INDEX OF HUMAN POTENTIAL DEVELOPMENT AS THE BASIC STRATEGIC TOOL
OF THE CONCEPT OF INDIVIDUAL DEVELOPMENT**

Kuznetsova Lyudmila Mikhailovna, candidate of economic sciences, associated professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: gambееva-1969@mail.ru