

## **Форма собственности как фактор выбора ценовой стратегии коллективных средств размещения (на примере курорта Сочи)**

<sup>1</sup> Анастасия Владимировна Мостовая

<sup>2</sup> Борис Анатольевич Ермаков

<sup>3</sup> Валерий Анатольевич Сычев

<sup>1-2</sup> Сочинский государственный университет, Российская Федерация

E-mail: an.mostovaya@mail.ru

<sup>2</sup> Доктор медицинских наук, профессор

E-mail: borisermakovsochi@gmail.com

<sup>3</sup> Некоммерческое партнерство «Большой Сочи», г. Сочи, Российская Федерация

E-mail: sv@rukurort.ru

**Аннотация.** В статье анализируются данные, полученные в ходе сертификации коллективных средств размещения курорта Сочи, и проводится стратификация этих объектов в зависимости от формы собственности, а также исследуются избираемые ими ценовые стратегии. Авторы приходят к выводу о том, что выбор стратегии ценообразования в решающей степени определяется формой собственности предприятия сферы гостеприимства и его положением среди аналогичных субъектов и предлагают перечень рекомендаций по оптимизации политики ценообразования на рынке услуг гостеприимства.

**Ключевые слова:** ценообразование в сфере гостеприимства; форма собственности; факторы выбора ценовой стратегии.

**Введение.** Одним из ведущих факторов, оказывающих существенное влияние на развитие сферы туризма, является стоимость услуг гостеприимства, формирующаяся через соответствующую ценовую стратегию. В современных условиях хозяйствования именно от правильно выбранной ценовой стратегии, в конечном счете, зависят не только достигнутые коммерческие результаты, но и вся деятельность туристского предприятия в целом. В условиях рыночной экономики предприятия стремятся сами сформировать выгодные и им, и потребителям цены, т.е. проводят собственную ценовую политику, как на этапе формирования туристского продукта, так и на этапе его реализации.

В практике маркетинга используются три основных стратегии ценообразования:

- ценообразование с ориентацией на уровень конкурентов;
- ценообразование с ориентацией на спрос;
- ценообразование на основе издержек (затратный метод) [2].

Ценообразование с ориентацией на уровень конкурентов достаточно характерно для туристских организаций. При данном методе ценообразования цены устанавливаются ниже рыночных, на уровне рыночных или выше рыночных в зависимости от требовательности клиентов, предоставляемого сервиса, реальной или предлагаемой ответной реакции конкурентов. Отличительной особенностью предприятий туристской сферы, использующих данный метод ценообразования, является отсутствие постоянной зависимости между ценами и затратами.

Ценообразование с ориентацией на спрос основано на изучении желаний потребителей и установлении цен, приемлемых для целевого рынка. Данный метод применяется в том случае, если цена является решающим фактором в приобретении туристского продукта клиентами. При этом выявляется потолок цен – максимальная сумма, которую потребитель будет готов уплатить за данную услугу.

Ценообразование на основе издержек (затратный метод) построено на калькуляции полной себестоимости туристского продукта. Используется теми предприятиями, которые стремятся в первую очередь получить прибыль от инвестиций. При этом выявляется нижний предел цены.

По оценкам ряда ведущих экспертов, выбор стратегии ценообразования в решающей степени определяется формой собственности предприятия и его положением среди аналогичных по статусу субъектов. В свете сказанного, становится актуальной проблема

получения достоверной информации о коечной емкости сертифицированных коллективных средств размещения (СКСР) функционирующих на курорте Сочи, с разбивкой по формам собственности и исследованием избираемых ими ценовых стратегий.

**Материалы и методы.** Исследование включало в себя несколько этапов, на каждом из которых решалась самостоятельная задача. На первом этапе были проанализированы данные проведенной в ходе подготовки к XXII Олимпийским и XI Паралимпийским Зимним играм 2014 года сертификации коллективных средств размещения, представленные НП «Большой Сочи». Это позволило провести стратификацию СКСР курорта Сочи с их распределением на две основные группы: с той или иной степенью государственного участия и негосударственный сектор. Это позволило получить статистическую информацию, включающую в себя сведения об общей численности СКСР, количестве номеров и числе койко-мест в разбивке по формам собственности, а также удельный вес каждой из групп, как по курорту Сочи в целом, так и в разбивке по его отдельным районам. В результате стратификации все СКСР курорта Сочи были распределены на две основные группы: с той или иной степенью государственного участия и негосударственный сектор. На втором этапе исследовались цены на услуги СКСР в зависимости от принадлежности к соответствующей группе и типу. Для этого все СКСР в зависимости от пакета услуг, включаемых в стоимость, были подразделены на три основных типа (вида): санаторий (пансионат с лечением) имеющий лицензию на осуществление медицинской деятельности, пансионат, гостиница (отель). Подобная градация используется и другими исследователями, что позволяет рассматривать ее как достаточно обоснованную [1, 3-6]. На завершающем этапе проведен анализ цен на услуги СКСР, принадлежащих к различным группам, в сезоне 2014 г., а также степени влияния данного обстоятельства на развитие конкурентных отношений, что позволило сформулировать ряд выводов и рекомендации по оптимизации политики ценообразования на рынке услуг гостеприимства.

**Обсуждение.** Общее количество СКСР на курорте Сочи по состоянию на 01.01.2014 г. составило 253 единицы с общим количеством номеров – 50 112, рассчитанных на единовременное размещение 91 600 человек. Их структура по формам собственности в разрезе курортных районов приведена в таблице 1.

Таблица 1

**Структура сертифицированных коллективных средств размещения курорта Сочи по формам собственности в разрезе районов, ед. (на 01.01.2014 г.)**

Районы Сочи	кол-во предприятий с гос. участием	кол-во частных предприятий
Лазаревский	31	25
Хостинский	32	19
Центральный	21	18
Адлерский	32	75

Как видно из табл. 1, в Лазаревском, Хостинском и Центральном районах Сочи преобладают СКСР с той или иной степенью государственного участия. В Адлерском районе со значительным отрывом лидируют СКСР находящиеся в частной собственности, за счет чего и обеспечивается преобладание данной группы СКСР в целом по курорту Сочи.

Распределение номерного фонда среди основных групп СКСР наглядно демонстрирует рисунок 1.

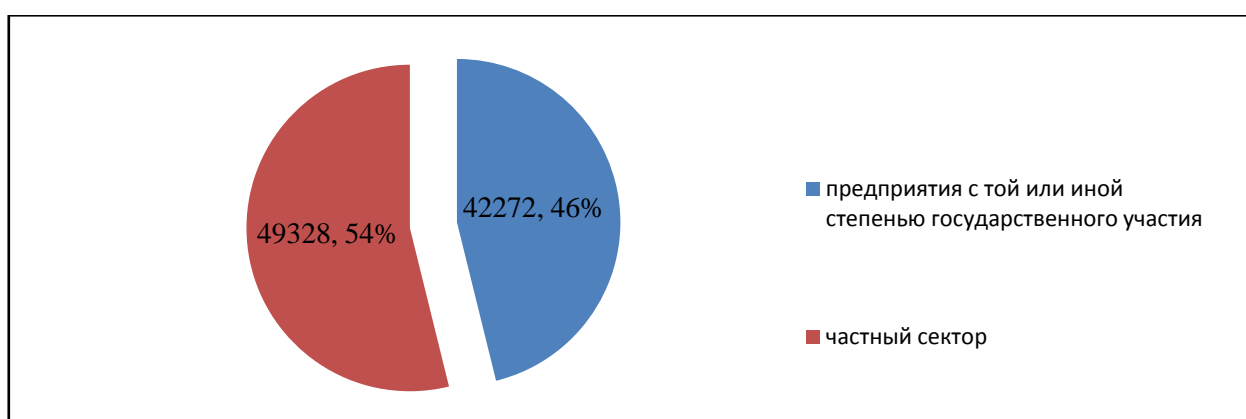


Рис. 1. Соотношение количества койко-мест в сертифицированных коллективных средствах размещения курорта Сочи (на 01.01.2014 г.)

Как видно на рис. 2, 42 272 мест или 46 % от их общего числа сосредоточено в СКСР с той или иной степенью государственного участия, а 49 328 мест или 54 % - в частном секторе.

Принадлежность коечного фонда СКСР курорта Сочи к той или иной форме собственности в разрезе районов по состоянию на 01.01.2014 г. приведена на рисунке 2. Здесь очевидным лидером по числу мест развернутых в частном секторе является Адлерский район.

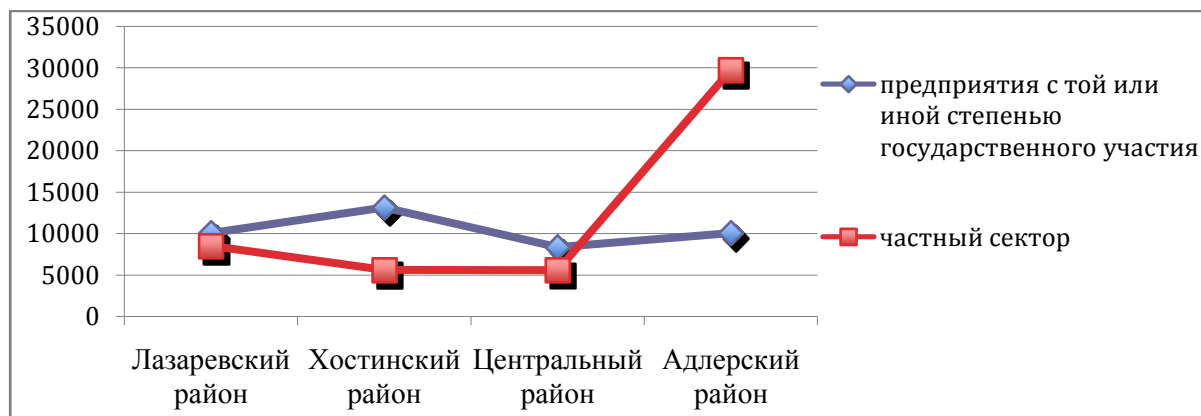


Рис. 2. Принадлежность коечного фонда СКСР курорта Сочи в разрезе отдельных районов

Для наглядности на рисунке 3 приведено распределение количества мест в СКСР курорта Сочи в зависимости от типа объектов и их имущественной принадлежности.

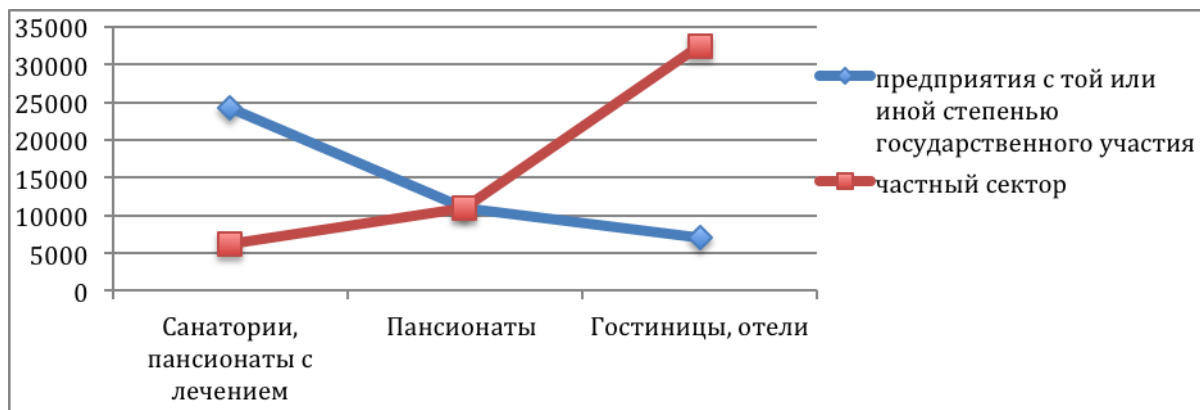


Рис. 3. Количество мест в сертифицированных коллективных средствах размещения курорта Сочи в зависимости от типа СКСР

Как видно на рисунке 3 по числу мест в санаториях (пансионатах с лечением) преобладают предприятия с той или иной степенью государственного участия. Число койко-мест в пансионатах распределено практически пропорционально между государственным и негосударственным секторами. А вот по коечной емкости гостиниц – приоритет за негосударственным сектором.

Статистические данные, характеризующие распределение коечной емкости курорта Сочи в разрезе районов в зависимости от типа СКСП представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Распределение коечной емкости курорта Сочи в зависимости от типа СКСП**

Район Сочи	Всего мест	Санатории	%	Пансионаты	%	Гостиницы	%
<b>Лазаревский</b>	19233	6701	35,0	9761	51,0	2771	14,0
<b>Центральный</b>	13892	4928	35,0	3993	29,0	4971	36,0
<b>Хостинский</b>	18725	12366	47,6	2517	37,5	3842	14,9
<b>Адлерский</b>	39750	6369	16,0	5602	14,0	27779	70,0
<b>Итого:</b>	91600	30364	33,0	21873	24,0	39363	43,0

Как видно из таблицы 2, по емкости СКСП в целом по Сочи лидируют гостиницы – 43 %. Затем следуют санатории (33 %) и пансионаты (24,0 %). Однако такое соотношение характерно не для всех районов города. Так, в Хостинском районе преобладают санаторные койки (47,6 %), а в Лазаревском районе – койко-места в пансионатах (51 %). В Адлерском районе, который является лидером по коечной емкости среди всех остальных районов Сочи (всего 39750 мест или 43 % от общей коечной емкости СКСП) 70 % мест принадлежит гостиницам при относительно небольшом удельном весе санаторных коек (16 %) и койко-мест в пансионатах (14 %). В Центральном районе в сравнении с другими районами Сочи койко-места по типам СКСП распределены относительно равномерно с некоторым преобладанием койко-мест в гостиничном секторе.

Анализ полученных данных позволяет составить представление о современной специализации курортных районов Сочи. Так, Лазаревский район с преимущественным размещением туристов на базе пансионатов выступает центром летнего оздоровительного отдыха. Хостинский район ввиду преобладания санаториев соответствует своей исторической специализации круглогодичного бальнеоклиматического курорта. Благодаря относительно равномерному распределению мест по типам СКСП Центральный район является универсальным, а Адлерский район приобретает черты туристского центра, основу СКСП которого составляют частные гостиницы и отели с возможностью круглогодичного занятия различными видами туризма, в том числе и активного. Вместе с тем, мы полагаем, что ввиду выраженной сезонности в загрузке курорта фактор специализации нивелируется, так как основу туристского потока в настоящее время преимущественно формируют рекреанты заинтересованные в оздоровительном (пляжном) туризме в период высокого сезона.

Данное обстоятельство позволило нам при анализе стратегий ценообразования абстрагироваться от необходимости учета фактора специализации того или иного курортного района Сочи и сконцентрироваться на выявлении отличий, связанных с принадлежностью СКСП к той или иной группе по форме собственности.

В таблице 3 представлены данные, характеризующие стоимость услуг СКСП курорта Сочи в зависимости от принадлежности к соответствующей группе. Как показывает анализ таблицы 3, в Центральном и Адлерском районах Сочи между санаториями принадлежащим к различным формам собственности дифференциация стоимости услуг весьма ощутима. Причем в Центральном районе цена на услуги выше в санаториях с государственным участием, а в Адлерском районе – в частном секторе. Стоимость услуг в санаториях Хостинского и Лазаревского районов сопоставима.

**Стоимость услуг по типам СКСР на курорте Сочи в 2014г.  
(в рублях на 1 человека при размещении в двухместном номере за 1 сутки)**

Районы Сочи	Санатории		Пансионаты		Гостиницы	
	Предпр. с гос.участ.	Частный сектор	Предпр. с гос.участ.	Частный сектор	Предпр.с гос.участ	Частны й сектор
<b>Лазаревский</b>	2270	2300	2816	1800	1700	2320
<b>Центральный</b>	3500	2700	2700	2350	2400	2277
<b>Хостинский</b>	2368	3292	1768	2700	2730	2442
<b>Адлерский</b>	2060	3060	3370	1630	1635	2625
<b>Средняя</b>	2550	2838	2664	2120	2541	2416

В среднем по Сочи в частном секторе стоимость услуг составляет 2838 руб./сутки, а в здравницах с той или иной степенью государственного участия – 2550 руб./сутки, что на 288 руб. или 11,2 % дешевле. По группам пансионатов отмечается иная картина. Стоимость услуг в частном секторе, за исключением Хостинского района, существенно ниже, чем в предприятиях с той или иной степенью государственного участия. При этом в данной группе СКСР средняя стоимость услуг составляет 2664 руб./сутки, что на 544 руб. или 25,6 % дороже, чем в частном секторе. Стоимость услуг в гостиницах также существенно различается в зависимости от принадлежности данного типа СКСР к той или иной группе. Так, в Центральном и Хостинском районах стоимость гостиничных услуг несущественно выше в частном секторе, а в Лазаревском и Адлерском районах – наоборот, при достаточно существенных различиях в цене. При этом средняя стоимость услуг гостиниц по Сочи в целом составляет 2541 руб./сутки в гостиницах с той или иной степенью государственного участия и 2416 руб./сутки в частном секторе, что в принципе сопоставимо (разница 125 руб.).

С целью определения степени влияния на ценообразование фактора принадлежности СКСР к соответствующей форме собственности, нами предложен показатель соотношения, рассчитываемый для соответствующей территории, как производная численности СКСР с государственным участием к численности частных СКСР.

С использованием данных таблицы 1 и средних значений стоимости услуг СКСР в разрезе районов Сочи нами были рассчитаны показатели соотношения (1/2 и \*), приведенные в таблице 4.

Таблица 4

**Соотношение средней стоимости услуг по группам СКСР курорта Сочи в 2014 г.  
(в рублях на 1 человека в сутки при размещении в двухместном номере)**

Районы Сочи	с государственным участием (1)		частный сектор (2)		показатели соотношения	
	руб.	%	руб.	%	% (1/2)	*
Лазаревский	2262	55	2140	45	105,7	1,22
Хостинский	2289	63	2811	37	81,4	1,70
Центральный	2867	54	2442	46	117,4	1,17
Адлерский	2355	30	2438	70	96,5	0,43
Средняя	2443	46	2458	54	99,4	0,85

Как видно из таблицы 4, если показатель соотношения \* более единицы, то на ценообразование доминирующее влияние оказывает госсектор СКСР, а соотношение 1/2 будет превышать 100 %. Если показатель соотношения \* менее единицы, то преобладающим оказывается влияние частного сектора и соотношение 1/2 будет менее 100 %. При этом, степень влияния тем выше, чем больше отклонение показателя соотношения \* от единицы.

Выявленную зависимость наглядно демонстрирует рисунок 4.

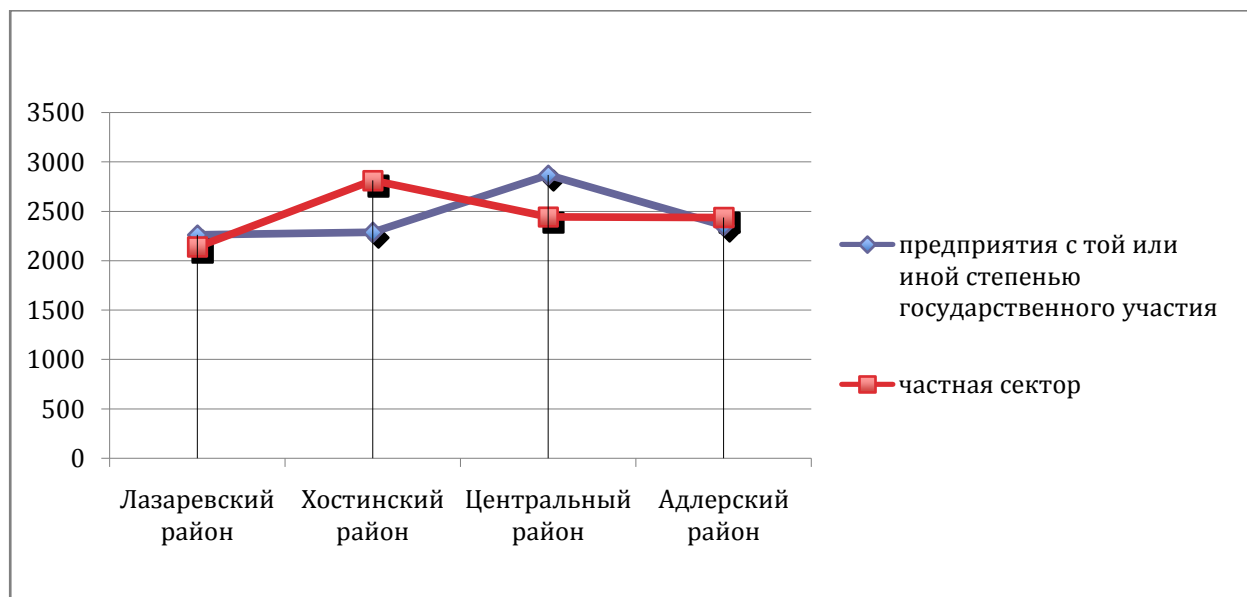


Рис. 3. Соотношение стоимости услуг СКСП в зависимости от формы собственности в разрезе отдельных районов курорта Сочи

При анализе данных таблицы 4, на себя обращает внимание отступление от выявленной зависимости показателя соотношения\* по Хостинскому району (при показателе соотношения стоимости услуг  $\frac{1}{2}$  равном 81,4 % показатель соотношения\* составляет 1,7). С нашей точки зрения, подобная картина объясняется выраженным превалярованием на территории данного района Сочи СКСП с государственным участием, получающих в различных формах дотации от собственников и крупные инвестиции из бюджетов различных уровней на развитие, что позволяет удерживать цену на услуги ниже уровня частных предприятий.

**Результаты.** Анализ структуры собственности СКСП, расположенных на курорте Сочи, позволил рассчитать показатель соотношения\*, как производную численности СКСП с государственным участием к численности частных СКСП. С помощью данного показателя выявлена зависимость среднего уровня цен на услуги гостеприимства от преобладающей формы собственности СКСП, как в разрезе отдельных районов, так и по Сочи в целом. В Лазаревском и Центральном районах Сочи отмечается более высокая стоимость услуг СКСП в государственном секторе с большими или меньшими отклонениями в зависимости от типа СКСП, хотя по курорту в целом различия между группами минимальны. Исключение составляет Хостинский район по возможным причинам описанным выше.

Также установлены различия в уровне цен между аналогичными типами СКСП из различных групп. Стоимость услуг частных санаториев, в отличие от пансионатов и гостиниц, оказалась выше, чем государственных. Данный факт, по нашему мнению, объясняется, наличием у государственных санаториев своеобразной факторной ренты, выражающейся в различных формах дотаций из бюджета и инвестициях на развитие основных фондов, чего не могут себе позволить частные предприятия, что при использовании стратегии ценообразования, основанной на затратном методе, ставит государственные санатории в более выгодное положение.

Таким образом, существующая система ценообразования на услуги гостеприимства в СКСП курорта Сочи не соответствует рыночным критериям, так как сдерживает развитие конкуренции и мешает нормальному ценообразованию в силу того, что частный сектор не в состоянии покрывать отдельные издержки, компенсируемые в госсекторе за счет дотаций их владельцев.

В свете сказанного, становится актуальной проблема внедрения в практику работы СКСП, прежде всего частных, широкого спектра взаимосвязанных маркетинговых подходов направленных на минимизацию издержек в рамках стратегии ценообразования с ориентацией на спрос. В числе таких подходов мы предлагаем следующие:

- осуществление на постоянной основе мониторинга наполняемости СКСП с целью получения достоверных сведений о численности туристов и текущих ценах на услуги

гостеприимства. Такой организацией, по нашему мнению, может выступить НП «Большой Сочи» при поддержке Администрации города Сочи и предприятий курортно-туристской сферы.

- создание на территории дестинации саморегулируемой организации (СРО) в сфере туризма с целью решения вопросов обеспечения ее устойчивого функционирования, повышения конкурентоспособности и оптимизации ценообразования на услуги СКСР путем проведения единой тарифной политики членских организаций, предоставления преференций и скидок в торгово-сервисных предприятиях для их клиентов;

- обеспечение единой маркетинговой политики по продвижению Сочи, как бренда с консолидацией финансовых и других ресурсов;

- формирование системы непрерывного профессионального образования и повышения квалификации кадров курортно-туристской сферы с использованием потенциала учреждений высшей школы, функционирующих в Сочи;

- минимизация издержек за счет передачи на аутсорсинг СРО некоторых функций: маркетинг и реклама, пакетные продажи, информационное обеспечение, централизованные закупки, предоставление медицинских услуг и др.;

- внедрение инновационных формы продаж туристско-рекреационных услуг (электронная биржа путевок), направленных на стимулирование конкуренции на рынке;

- повышение доли корпоративного заказа в общем объеме реализуемых услуг с более широким использованием добровольного медицинского страхования, налоговых льгот при приобретении пакетов услуг за счет корпоративных средств и др.;

- стандартизация медицинского пакета с обеспечением его единой стоимости вне зависимости от типа и категории СКСР;

- оказание медицинских услуг на базе соответствующих центров восстановительного лечения (аналог курортной поликлиники), функционирующих в форме самостоятельного учреждения с возможностью компенсации стоимости лечения за счет различных источников оплаты (средства граждан, корпоративные средства, ДМС, ОМС в части реабилитационно-восстановительного лечения).

Кроме того, позитивное влияние на ценообразование и приведение его стратегий к рыночным условиям, по нашему мнению, может оказать поэтапная реализация на федеральном уровне следующих мер:

- постепенный отказ государства от прямого финансирования санаторно-курортных и оздоровительных учреждений;

- внедрение системы компенсации расходов граждан на оздоровительный отдых и санаторно-курортное лечение за счет корпоративных средств через механизм включения данных затрат в себестоимость продукции (монетизация);

- ограничение лимита закупок путевок в СКСР с государственной формой собственности уровнем, не превышающим 30 % от их общей наполняемости с равномерным распределением блоков мест по периодам года.

**Заключение.** Полученные результаты и сделанные на их основе выводы носят предварительный характер, так как исследуемая проблема является весьма многогранной. Тем более, что пока не учтено влияние на рынок олимпийского наследия. Однако уже сейчас понятно, что для преодоления выявленных тенденций необходимо изменение стратегии ценообразования и ценовой политики по всем соответствующим группам и типам СКСР, что позволит повысить конкурентоспособность дестинации в целом и тем самым привлечь на курорт большее число туристов. Последнее обстоятельство представляется крайне значимым с учетом появления у Сочи такого конкурента как Южный берег Крыма, пользующегося беспрецедентной государственной поддержкой.

#### **Примечания:**

1. Нефедкина С.А. Исследование состояния средств размещения курорта Сочи на современном этапе // Известия Сочинского государственного университета. 2013. № 4-1 (27). С. 120-126.

2. Козырева Т.В. Учёт издержек в туризме. М.: «Финансы и статистика», 2000. 224 с.

3. Романова Г.М., Сердюкова Н.К., Сердюков Д.А. Анализ ценовой политики средств размещения на рынке оздоровительного туризма // Известия Сочинского государственного университета. 2013. № 2 (25). С. 100-105.

4. Романова Г.М. Региональное планирование развития туристско-рекреационных зон // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2003. Т. 3. № 5. С. 279–288.

5. Grigoryan C.A., Ryabtsev A.A. International security experience in tourism // European researcher. 2010. № 1. P. 64–68.

6. Vorobei E.K. Travel Small Businesses Tax Optimization in Modern Conditions // European Journal of Economic Studies, 2012, Vol.(1), № 1. P. 71-80.

UDC 338.48

### **Form of Ownership as a Factor of Pricing Strategy Selection for Collective Accommodation Facilities (Sochi Resort case study)**

<sup>1</sup>Anastasiya V. Mostovaya

<sup>2</sup>Boris A. Ermakov

<sup>3</sup>Valery A. Sychev

<sup>1-2</sup> Sochi State University, Russian Federation

354000, Sovetskaya Str., 26 a

E-mail: an.mostovaya@mail.ru

<sup>2</sup> Doctor of Medicine, Professor

E-mail: borisermakovsochi@gmail.com

<sup>3</sup> Bolshoy Sochi Non-commercial Partnership, Sochi city, Russian Federation

Director.

E-mail: sv@rukurort.ru

**Abstract.** The work analyzes the data, obtained in the course of Sochi Resort collective accommodation facilities certification, provides stratification of these facilities in accordance with the form of ownership and studies the selected pricing strategies. The authors came to the conclusion that the selection of pricing strategy is mainly determined by the form of ownership of the accommodation facility and its status among the similar facilities. A number of recommendations, concerning the improvement of the pricing policy in the market of travel services are presented.

**Keywords:** pricing in the hospitality industry; form of ownership; factors of pricing strategy selection.