

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра туризма и культурного наследия

**Внедрение концепции ротеля в туристскую практику
Саратовской области**

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

студента 3 курса 391 группы
направления 43.04.01 Сервис

Института истории и международных отношений

Сергеева Константина Андреевича

Научный руководитель
Доцент, к.э.н., доцент

Т.В. Темякова

И.о. зав. кафедрой
Доцент, к.и.н., доцент

О.В. Королева

Саратов 2025

ВВЕДЕНИЕ. Концепция ротеля, зародившаяся в середине XX века в Европе, получает в настоящее время все большее распространение в мировой туристской практике. Ротели успешно используются для организации путешествий по живописным природным и культурно-историческим маршрутам, обеспечивая туристам сочетание комфорта традиционных средств размещения и мобильности, позволяющей охватить обширные территории и посетить труднодоступные локации.

Длительные автобусные экспедиции в ротелях обеспечивают приемлемые условия комфорта вдали от туристской инфраструктуры. Маршрут путешествий может состоять из наиболее привлекательных мест региона и за его пределами без привязки к конкретному месту ночлега. Причем разные модификации ротелей могут удовлетворить потребности как малых, так и достаточно больших туристских групп, поскольку существует возможность объединять ротели в автопоезда.

Актуальность темы исследования обусловлена растущим интересом к инновационным форматам организации туристских путешествий, способным удовлетворить запросы современных путешественников в уникальных, комфортных и мобильных средствах размещения. В условиях динамичного развития туристской отрасли и усиления конкуренции на рынке туристских услуг внедрение концепции ротеля – передвижного отеля на колесах – представляется перспективным направлением диверсификации регионального турпродукта и повышения его привлекательности для различных категорий потребителей.

Цель выпускной квалификационной работы – на основе изучения теоретико-прикладных основ исследования концепции ротеля в туристской практике разработать концепцию ротеля в сфере туризма Саратовской области и оценить эффективность ее внедрения.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

1. Изучить концепцию ротеля как бизнес-идею.

2. Исследовать отечественный и зарубежный опыт внедрения концепции ротеля в бизнес-практику туристской отрасли.

3. Оценить потенциал Саратовской области с точки зрения возможности использования ротеля как элемента туристского бизнеса.

4. Разработать основную идею по созданию ротеля «СарТурБас» как центра притяжения туристов в Саратовскую область.

5. Составить производственный и организационный планы как составляющие бюджета проекта по созданию передвижного отеля (ротеля) «СарТурБас».

6. Рассчитать финансовый план и оценить эффективность внедрения концепции ротеля «СарТурБас» в туристскую практику Саратовского региона.

Таким образом, концепция ротеля является перспективным направлением развития мировой туристской отрасли, о чем свидетельствует успешный опыт ряда зарубежных стран. Передвижные отели на колесах открывают новые возможности для диверсификации туристического предложения, освоения новых рынков и привлечения потребителей. В то же время эффективность внедрения ротелей в практику туристской отрасли зависит от комплекса факторов, включая развитость инфраструктуры, законодательную базу, уровень спроса и квалификацию персонала, что подтверждают следующие авторы: Сидоров И.Н.¹, Кузнецова Т.А.², Орлова М.П.³, Синицын В.А.⁴ и другие. Дальнейшее изучение и адаптация передового зарубежного опыта с учетом национальной специфики могут стать ключом к успешному развитию концепции ротеля в России и других странах.

¹ Сидорова И.Н. Правовые аспекты функционирования мобильных отелей в России [Электронный ресурс] // Вестник правовых исследований : журнал / ред. А.П. Смирнов

² Кузнецова Т.А. Уровень удовлетворенности потребителей мобильными отелями: результаты социологического исследования [Электронный ресурс] // Вестник социологических исследований : научный журнал / ред. И.А. Сидорова

³ Орлова М.П. Оценка уровня удовлетворенности туристов передвижными отелями в Саратовской области [Электронный ресурс] // Журнал исследований в области туризма и гостиничного бизнеса : сборник статей / ред. А.В. Громов

⁴ Синицын В.А. Инновации в туристической сфере: разработка и внедрение ротелей [Электронный ресурс] // Журнал «Современные исследования в туризме».

Новизна работы заключается во внедрении оригинальной концепции ротеля «CapTurBas» как эффективного инструмента привлечения туристов в Саратовскую область, учитывая специфику природных ландшафтов и культурных традиций региона. В исследовании разработана концепция ротеля в сфере туризма Саратовской области, выдвинуты основные идеи по созданию ротеля «CapTurBas» как центра притяжения туристов в Саратовскую область.

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования, состоит из введения, двух глав, содержащих шесть параграфов, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе исследуются теоретические основы концепции ротеля, его место в системе специализированных средств размещения, а также анализируются отечественный и зарубежный опыты внедрения концепции ротеля в практику туристической отрасли. Особое внимание уделяется оценке туристского потенциала Саратовской области с точки зрения возможностей и перспектив использования ротелей в качестве элемента регионального туристского бизнеса.

Вторая глава посвящена непосредственно разработке концепции ротеля в сфере туризма на примере Саратовской области. Определена основная идея по созданию ротеля «CapTurBas», а также разработан детальный бизнес-план, который включает в себя организационно-производственный, финансовый планы и оценку эффективности внедрения данной концепции. В заключении подведены общие итоги, изложены основные выводы.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ. Проведенный теоретический обзор по теме исследования позволил сделать выводы о том, что:

концепция ротеля представляет собой инновационную бизнес-модель в индустрии туризма и гостеприимства, отвечающую современным тенденциям рынка и растущим потребностям путешественников в уникальном и комфортном опыте.

Ключевыми конкурентными преимуществами ротелей являются мобильность, гибкость в формировании маршрутов, возможность

проникновения на новые географические рынки и привлечения различных сегментов потребителей. Данная бизнес-концепция открывает широкие перспективы для реализации разнообразных стратегий позиционирования и специализации, варьирующихся от эксклюзивных предложений для состоятельных клиентов до массовых доступных услуг.

Критическими факторами успеха концепции ротеля выступают обеспечение высокого уровня комфорта и сервиса на борту, эффективный маркетинг и продажи, а также формирование сильного бренда. В то же время реализация данной бизнес-идеи сопряжена с определенными вызовами и рисками, включая высокие первоначальные инвестиции, сезонность спроса, необходимость соответствия нормативно-правовым требованиям и обеспечения эффективной координации бизнес-процессов. Тем не менее, при грамотном управлении и адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры, концепция ротеля может стать перспективным и прибыльным направлением бизнеса в индустрии туризма и гостеприимства.

Концепция ротеля является перспективным направлением развития мировой туристской отрасли, о чем свидетельствует успешный опыт ряда зарубежных стран. Передвижные отели на колесах открывают новые возможности для диверсификации туристического предложения, освоения новых рынков и привлечения потребителей. В то же время эффективность внедрения ротелей в практику туристской отрасли зависит от комплекса факторов, включая развитость инфраструктуры, законодательную базу, уровень спроса и квалификацию персонала. Дальнейшее изучение и адаптация передового зарубежного опыта с учетом национальной специфики могут стать ключом к успешному развитию концепции ротеля в России и других странах.

Вместе с тем, успешность внедрения концепции ротеля в туристскую отрасль Саратовской области будет зависеть от эффективности преодоления ряда потенциальных барьеров и ограничений. К их числу относятся:

1. Необходимость значительных начальных инвестиций в приобретение и оборудование транспортных средств под ротели, создание необходимой сервисной инфраструктуры.

2. Потребность в подготовке квалифицированных кадров, способных обеспечить качественное обслуживание туристов в формате передвижных отелей.

3. Необходимость проведения масштабных рекламных и маркетинговых кампаний по продвижению концепции ротеля на региональном и национальном туристских рынках.

4. Потребность в координации действий различных субъектов туристской отрасли региона (туроператоров, перевозчиков, предприятий питания и др.) для формирования комплексных предложений на базе ротелей.

5. Зависимость спроса на услуги ротелей от сезонных факторов, общей социально-экономической ситуации в стране и регионе.

Преодоление указанных барьеров и эффективное использование имеющегося туристско-рекреационного потенциала региона позволит превратить ротели в действенный инструмент развития внутреннего и въездного туризма в Саратовской области. Передвижные отели могут стать ключевым элементом брендинга региона, формирования его уникального туристского предложения, узнаваемого и востребованного на национальном и международном рынках. При этом внедрение ротелей будет способствовать решению ряда важных социально-экономических задач, включая создание новых рабочих мест, развитие малого и среднего бизнеса в сфере туризма, повышение инвестиционной привлекательности региона.

В рамках количественного анализа был проведен опрос среди потенциальных клиентов, целью которого являлся сбор статистических данных о спросе на услуги передвижных отелей.

В ходе опроса было собрано $N = 100$ анкет, что считается достаточным объемом для первичной аналитики и формулирования выводов.

Основные выводы:

Население слабо знакомо с концепцией передвижных отелей, однако выражено значительное желание познакомиться с новым продуктом.

Ориентация на семейный туризм важна, так как значительная часть мотиваций связана с поездками с детьми.

Ограниченнная платежеспособность большинства респондентов диктует необходимость разработки бюджетных решений.

Поддержка широкой информационной кампании необходима для формирования первичного понимания и узнаваемости услуги.

Исходя из анализа можно рекомендовать:

Акцентировать внимание на семейной ориентации услуг, создавая специальные пакеты для детей и организуя детские активности.

Использовать доступные технологии улучшения интерьеров и предоставления комфортного пространства, учитывая пожелания покупателей.

Активизировать работу по продвижению передвижных отелей через социальные сети, медиа-ресурсы и тематические выставки.

Рассматривать вариант ценовой дифференциации, предусматривающей базовые и премиальные тарифы, позволяющие привлечь больше категорий клиентов.

Исследования подтвердили высокую степень латентного спроса на мобильную гостиничную продукцию в Саратовской области. Успех зависит от правильного позиционирования услуги, качественной подготовки продукта и продуманного маркетинга. Данный тип проектов может стать востребованным направлением для расширения туристического сектора региона.

Концепция «CapTurBas» является перспективной идеей для Саратовской области благодаря своей уникальности и возможностям привлечения внутреннего туризма. Однако проект потребует значительных первоначальных финансовых ресурсов и грамотного менеджмента для успешной интеграции в существующую инфраструктуру рынка путешествий и отдыха. Реализация концепции предполагает постепенное увеличение объема перевозок и

расширение ассортимента сопутствующих услуг для достижения устойчивого роста дохода и повышения рентабельности проекта.

Оценка эффективности внедрения концепции передвижного отеля в туристскую практику Саратовской области требует комплексного подхода, включающего анализ как количественных, так и качественных показателей. Передвижной отель, или ротель, представляет собой инновационное решение, которое может значительно изменить туристический опыт, обеспечивая мобильность и гибкость размещения. В работе представлен расчет эффективности и срока окупаемости разработанного проекта.

Таблица 5 – Расчет срока окупаемости

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Выручка, год, млн рублей	33,26	39,92	47,90	57,48	68,98	82,77
Первоначальные инвестиции	114,45					
Переменные расходы, год, млн рублей	30,00	33,00	36,30	39,93	43,92	48,32
Постоянные расходы, год, млн рублей	19,50	21,45	23,60	25,95	28,55	31,40
Суммарные расходы, н/и	163,95	54,45	59,90	65,88	72,47	79,72
Прибыль от продаж	-130,68	-14,53	-11,99	-8,40	-3,50	3,05
Налог на прибыль (15%)						0,46
Чистая прибыль						2,59

При условии опережающего темпа роста выручки (ежегодно на 20%) над издержками (ежегодно 10%) проект окупится на 6 год реализации, что в целом соответствует срокам окупаемости подобных дорогостоящих проектов.

Также стоит отметить, что уровень удовлетворенности потребителей является ключевым показателем, отражающим эффективность внедрения концепции передвижного отеля в туристскую практику Саратовской области. Исследования показали, что потребительское восприятие мобильных отелей зависит от множества факторов, включая качество обслуживания, удобство расположения и доступные услуги. В частности, результаты социологического

исследования, проведенного Кузнецовой¹, указывают на то, что большинство респондентов положительно оценивают уровень комфорта и мобильности таких отелей, что способствует их популярности среди туристов.

Важным аспектом является также оценка уровня удовлетворенности туристов, проведенная Орловой², которая выявила, что ключевыми факторами, влияющими на общий уровень удовлетворенности, являются дружелюбие персонала и качество предоставляемых услуг. Это подтверждает необходимость постоянного мониторинга и улучшения сервиса в мобильных отелях, чтобы соответствовать ожиданиям клиентов.

Таким образом, анализ уровня удовлетворенности потребителей в контексте передвижного отеля в Саратовской области показал, что успешное внедрение данной концепции требует комплексного подхода к улучшеному качеству обслуживания и учету предпочтений туристов. Для достижения высоких показателей удовлетворенности потребителей необходимо не только учитывать их предпочтения, но и активно реагировать на отзывы и предложения. Важно организовать систему обратной связи, которая позволит туристам делиться своим опытом и замечаниями. Это включает в себя опросы, анкеты и даже онлайн-платформы для обсуждения, что позволит оперативно выявлять проблемные моменты и улучшать предлагаемые услуги.

Кроме того, следует обратить внимание на обучение и развитие персонала, так как именно сотрудники отеля играют ключевую роль в создании комфортной атмосферы для гостей. Повышение квалификации и тренинги по обслуживанию клиентов могут значительно улучшить взаимодействие с туристами и, как следствие, повысить уровень их удовлетворенности.

¹ Кузнецова Т.А. Уровень удовлетворенности потребителей мобильными отелями: результаты социологического исследования [Электронный ресурс] // Вестник социологических исследований : научный журнал / ред. И.А. Сидорова

² Орлова М.П. Оценка уровня удовлетворенности туристов передвижными отелями в Саратовской области [Электронный ресурс] // Журнал исследований в области туризма и гостиничного бизнеса : сборник статей / ред. А.В. Громов

Не менее важным является маркетинговое продвижение концепции передвижного отеля. Эффективная реклама, акцентирующая внимание на уникальных преимуществах мобильных гостиниц, таких как возможность перемещения и близость к природным красотам, может привлечь новую аудиторию. Также стоит рассмотреть возможность создания специальных предложений и акций, которые будут стимулировать спрос и повышать интерес к данной концепции.

Таким образом, для успешного внедрения передвижного отеля в туристскую практику Саратовской области необходимо комплексное внимание к качеству обслуживания, активное взаимодействие с клиентами и эффективное продвижение услуг. Только так можно достичь высокого уровня удовлетворенности потребителей и обеспечить устойчивое развитие данного сегмента гостиничного бизнеса. Для дальнейшего улучшения уровня удовлетворенности потребителей передвижного отеля важно также учитывать сезонные колебания спроса и адаптировать предложения в соответствии с изменениями в предпочтениях туристов. Например, в летний период можно организовать дополнительные мероприятия на свежем воздухе, такие как пикники или экскурсии, что сделает пребывание гостей более насыщенным и интересным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. В ходе проведенного исследования были изучены теоретико-прикладные основы внедрения концепции ротеля в туристскую практику региона на примере Саратовской области, а также разработана сама концепция ротеля в Саратовской области.

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты концепции ротеля. Установлено, что ротели представляют собой инновационный формат передвижных отелей на колесах, занимающий особую нишу в системе специализированных средств размещения. Ротели сочетают в себе комфорт традиционных гостиничных предприятий и мобильность, позволяющую охватывать обширные туристские пространства, посещать труднодоступные локации. Как элемент туристского бизнеса концепция ротеля ориентирована на

удовлетворение растущего спроса путешественников на уникальные, насыщенные впечатлениями туры, предполагающие знакомство с природным и культурно-историческим наследием регионов. Исследован отечественный и зарубежный опыт использования ротелей, продемонстрировавший успешность данного формата в развитии внутреннего и въездного туризма, продвижении региональных туристских брендов, привлечении новых категорий потребителей. Проведена оценка туристского потенциала Саратовской области с точки зрения возможностей использования ротелей. Установлено, что регион обладает значительными туристско-рекреационными ресурсами (природными, культурно-историческими, событийными), развитой транспортной инфраструктурой, что создает благоприятные предпосылки для организации путешествий на передвижных отелях. Использование ротелей позволит диверсифицировать региональный турпродукт Саратовской области, повысить его привлекательность для различных сегментов туристского рынка.

Вторая глава работы посвящена разработке концепции ротеля в сфере туризма Саратовской области, выдвинуты основные идеи по созданию ротеля «СарТурБас» как центра притяжения туристов в Саратовскую область.

Подводя итог, можно констатировать, что концепция ротеля является перспективным направлением развития туристской отрасли Саратовской области. Внедрение ротелей в региональную туристскую практику способствуют повышению конкурентоспособности местного турпродукта, привлечению новых категорий туристов, увеличению вклада туризма в социально-экономическое развитие региона. Вместе с тем, успешность реализации данной концепции будет зависеть от эффективности совместных усилий органов власти, туристского бизнеса, научно-образовательного сообщества по созданию благоприятных условий для функционирования ротелей, включая развитие необходимой инфраструктуры, подготовку квалифицированных кадров, формирование системы продвижения и информационной поддержки.