

УКРАИНСКАЯ АКАДЕМИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

На правах рукописи

ФЕДОРОВ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ

УДК [658.14: 615.8] (043)

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО
КОМПЛЕКСА**

Специальность 08.04.01. – финансы, денежное обращение и кредит

**Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

**Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор,
Козьменко Сергей Николаевич**

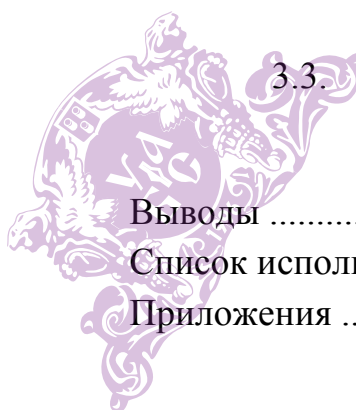
Сумы 2001



СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Введение	3
РАЗДЕЛ 1. РЫНОК РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ И НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА	11
1.1. Рекреационные услуги в Украине и развитие санаторно-курортного комплекса Южного берега Крыма	11
1.2. Анализ динамики и структуры спроса на санаторно-курортное обслуживание	21
1.3. Рынок санаторно-курортных услуг профсоюзных здравниц	36
1.4. Научно-методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса	48
РАЗДЕЛ 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА	65
2.1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности рекреационных предприятий профсоюзной группы	65
2.2. Обоснование особенностей управления финансами предприятий санаторно-курортного комплекса и основные методические принципы оценки его эффективности	80
2.3. Комплексная система показателей оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса	108
РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА	132
3.1. Развитие законодательной базы функционирования рекреационной сферы экономики	132
3.2. Разработка концепции развития санаторно-курортного комплекса Южного берега Крыма	146
3.3. Совершенствование организационной структуры конкретного предприятия рекреационной сферы (ДП "Ялта-курорт")	160
Выводы	174
Список использованных источников	179
Приложения	193



ВВЕДЕНИЕ

Современный этап развития санаторно-курортного комплекса (СКК) Украины характеризуется резким падением платежеспособного спроса на санаторно-курортные услуги (СКУ) со стороны населения при незначительном сокращении рекреационной емкости здравниц. Это приводит к снижению показателей заполняемости коечного фонда санаторно-курортных учреждений и продолжительности курортного сезона, следствием чего является существенное снижение уровня эффективности рекреационной деятельности в целом.

В условиях значительного сокращения дотаций населению на оплату СКУ со стороны профсоюзов и при отсутствии государственных программ развития СКК, решительного значения приобретают вопросы определения финансовой стратегии развития рекреационных предприятий.

Отсутствие надлежащих условий финансирования санаторно-курортных учреждений значительно снижает качество СКУ, оказывает содействие падению внутреннего платежеспособного спроса на отечественный рекреационный продукт и усложняет рыночные перспективы выхода его на мировые рынки рекреационных услуг.

Учитывая важное социальное значение этой сферы для отечественной экономики, особого значения приобретают вопросы реформирования действующей системы финансирования оздоровительной рекреации со стороны как государства, так и негосударственных структур. При этом крайне необходимым является изменение финансово-организационной и управленческой структуры здравниц и их объединений.

Переход на рыночные отношения и развал единой системы санаторно-курортной помощи в рамках бывшего СССР коренным образом изменили условия функционирования предприятий СКК Украины. Переход к рыночной экономике требует от них повышения эффективности деятельности по производству и реализации санаторно-курортных услуг (СКУ), конкурентоспособности предоставляемых услуг на основе снижения себестоимости входящих в

стоимость путевки затрат путем внедрения новых энергосберегающих технологий и др. достижений НТП, эффективных форм хозяйствования и управления санаторно-курортным комплексом в целом.

Проблема оценки эффективности деятельности предприятий СКК с точки зрения управления их финансами является одной из наиболее ключевых задач финансового менеджмента, от разрешения которой зависит результативность их финансово-хозяйственной деятельности.

Большинство из существующих на сегодняшний день подходов к оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК характеризуются отсутствием комплексного подхода к проблеме финансово-экономического состояния санаторно-курортных учреждений как результата управления их финансами. Совершенно очевидно, что без учета присущих этим предприятиям особенностей финансового менеджмента, связанных в первую очередь с основными целями, стоящими перед ними, невозможна выработка методики определения эффективного управления их финансами.

Таким образом, проблема улучшения финансового состояния предприятий СКК с помощью менеджмента внутренних и внешних финансовых ресурсов есть в достаточной степени актуальной, имеет важное теоретическое и практическое значения и требует дальнейшей разработки.

К сожалению, существующие на сегодняшний день исследования проблемы оценки эффективности рекреационной деятельности осуществлялись преимущественно в направлении определения эффективности рекреационного природопользования и развития территориально-рекреационных комплексов, а не повышения эффективности деятельности самих предприятий СКК.

Так, наиболее глубоко и системно проблемы развития рекреации рассматриваются в экономико-географическом аспекте, который предусматривает изучение понятия, структуры и особенностей территориальной локализации рекреационных ресурсов (Бабий Т.М., Багров Н.В., Багрова Л.А., Веденин Ю.А., Гидбут О.В., Игнатенко М.Г., Лобанов Ю.М., Преображенский В.С., Руденко В.П., Твердохлебов И.Т.); особенностей развития территориально-

рекреационных систем (комплексов) (Алехин А.Б., Амирханов М.М., Долишний М.И., Дышловой И.Н., Евдокименко В.К., Корецкий Л.М., Смаль И.В., Недашківська Н.Ю., Нудельман М.С., Пистун М.Ф., Стеченко В.К.).

Большой массив современной социально-экономической литературы посвящен особенностям рекреации как специфического вида деятельности, в т.ч. туризму (Азар В.И., Ананьев М.А., Квартальнов В.А., Немоляева М.Е., Ходорков Л.Ф., Щербина И.А.) и санаторно-курортному обслуживанию (Бокша В.Г., Вороновицкий М.М., Гела А.А., Гринев Л.С., Жук П.В., Трохимчук С.В., Ярош А.М.)

Анализ научных работ по выбранной теме показывает, что основное внимание ученых уделяется разработке методологии оценки эффективности рекреационного природопользования (Елозина Е.Н., Живицкий А.В., Лифанов Б.И., Степанов В.Н., Харичков С.К.). Оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности рекреационных предприятий посвящено недопустимо мало работ (Балабанов И.Т., Богданов В.Г., Вороновицкий М.М., Гридчина М.В.).

При этом следует отметить, что вопрос разработки адекватного современным условиям организационно-экономического механизма регулирования развития СКК, усовершенствования рынка СКУ в новых экономических условиях, а также пути перехода предприятий СКК к рыночным отношениям не нашли надлежащего научного обоснования в современной экономической науке.

Неоднозначно освещены в научной литературе и вопросы оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений, а также зависимость прибыльности оздоровительной рекреации от проведения государственной политики относительно предприятий СКК в части налогового законодательства.

Содержательное изучение научных работ ученых дало возможность очертить проблематику исследования, которая состоит в определении опти-



мальной структуры и наиболее эффективных источников финансирования предприятий СКК.

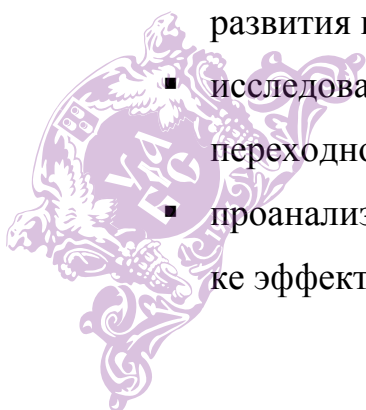
Все выше сказанное и обусловило выбор объекта, темы исследования и ее актуальность.

Связь работы с научными программами, планами, темами. Диссертационная работа выполнена в соответствии с программой научно-исследовательских работ, которые проводит научно-исследовательский центр Украинской академии банковского дела, а сам соискатель работал в исследовательской группе, которая занималась исследованиями в отрасли финансов предприятий (тема "Современные технологии в финансово-банковской деятельности Украины", государственный регистрационный № 01996002342). К отчету по этой теме включены рекомендации автора в отношении усовершенствования процесса финансирования предприятий СКК со стороны бюджетных и внебюджетных фондов как отрасли, имеющая особое социальное значение для национальной экономики, и предложения автора относительно усовершенствования методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений на основе учета социальной эффективности рекреационной деятельности.

Целью диссертационного исследования является усовершенствование теоретико-методических подходов к повышению эффективности деятельности предприятий СКК на основе улучшения их финансово-организационной структуры, подходов к оценке этой эффективности

В соответствии с поставленной целью были определены такие задачи:

- проанализировать рынок рекреационных услуг Украины и тенденции его развития в зависимости от рекреационной специализации;
- исследовать особенности развития СКК Украины в условиях экономики переходного периода;
- проанализировать существующие научно-методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий СКК;



- изучить финансовое состояние предприятий СКК и уровень законодательного и нормативного обеспечения рекреационной деятельности;
- разработать комплексную систему показателей для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК;
- разработать концепцию перспективного развития предприятий СКК профсоюзной формы собственности;
- разработать конкретные рекомендации в отношении усовершенствования процесса управления финансами рекреационного предприятия путем оптимизации источников финансирования предлагаемых СКУ.

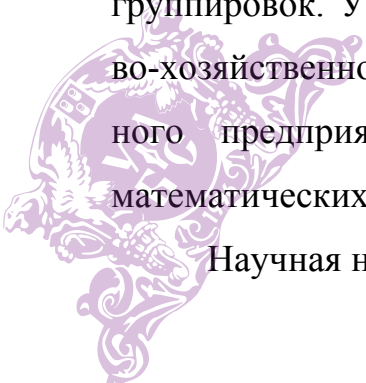
Объектом исследования является организация процесса управления финансами предприятий СКК Украины профсоюзной формы собственности.

Предметом исследования является процедура оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК Украины профсоюзной формы собственности.

При проведении исследований в зависимости от конкретных целей и задач были использованы методы экономического анализа и изучения экономических процессов: нормативно-расчетный, индексный, группировок, многофакторного анализа, балансовый, метод корреляционного анализа, экономико-математического моделирования и др.

Исследования современного состояния финансирования предприятий СКК Украины проводились на основе использования метода сравнительного анализа. Анализ финансовой деятельности санаторно-курортных учреждений профсоюзной формы собственности и их объединений осуществлен с использованием балансового, индексного, нормативно-расчетного метода и метода группировок. Усовершенствование методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности и процесса управления финансами рекреационного предприятия осуществлено на основе использования экономико-математических методов.

Научная новизна полученных результатов состоит в следующем:



- исследованы особенности формирования рынка спроса и предложения на санаторно-курортные услуги в Украине, в первую очередь – на услуги профсоюзных здравниц;
- исследована сущность проблемы управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий СКК и обобщены научно-методические подходы к оценке ее эффективности;
- впервые обоснована комплексная система показателей для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК с учетом сезонности их деятельности и особенностей формирования себестоимости санаторно-курортных услуг;
- с целью улучшения менеджмента профсоюзных предприятий СКК разработаны рекомендации по усовершенствованию их организационной структуры на базе реорганизации финансово-экономических подразделений;
- получили дальнейшее развитие методические подходы относительно расчета финансовых показателей функционирования предприятий СКК и определения критериев их финансовой устойчивости;
- на основе определения особенностей управления финансами профсоюзных здравниц усовершенствованы методические подходы к повышению эффективности их деятельности.

Практическое значение полученных результатов диссертационного исследования определяется обоснованными предложениями в отношении разработки и внедрения новых подходов к управлению финансами санаторно-курортных учреждений в условиях рыночной экономики.

Предложения в отношении усовершенствования теоретико-методических подходов к повышению эффективности деятельности предприятий СКК на основе усовершенствования их финансово-организационной структуры могут быть использованы при разработке стратегии управления финансами санаторно-курортных учреждений.

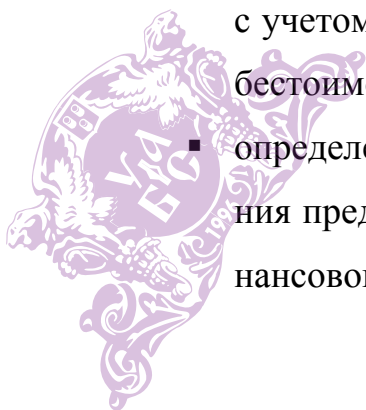
Обоснованные в диссертации предложения в отношении усовершенствования методики оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК и определения зависимости показателей рентабельности рекреационной деятельности от уровня заполненности коечного фонда могут быть использованы при разработке программ развития предприятий СКК, реализации инвестиционных проектов и усовершенствовании нормативно-законодательной базы, которая регулирует процесс рекреационной деятельности предприятий СКК Украины.

Использование предложенной автором схемы взаимодействия коммерческих банков с предприятиями СКК профсоюзной формы собственности будет способствовать повышению уровня санаторно-курортного обслуживания при существенном снижении себестоимости, что позволит отечественным предприятиям СКК выйти на мировой рынок рекреационных услуг.

Научные результаты, которые выносятся на защиту, получены автором лично и нашли отображение в опубликованных работах.

Личный вклад соискателя состоит в следующем:

- раскрыты особенности существующих форм финансирования предприятий СКК профсоюзной формы собственности и обоснованы основные предпосылки усовершенствования процесса управления их финансами на основе финансово-организационной реструктуризации;
- предложены направления повышения спроса на СКУ путем оптимизации источников их финансирования;
- впервые обоснована комплексная система показателей для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК с учетом сезонности их деятельности и особенностей формирования себестоимости санаторно-курортных услуг;
- определены критерии оценки финансовых показателей функционирования предприятий СКК и обоснована система мер для улучшения их финансового состояния;



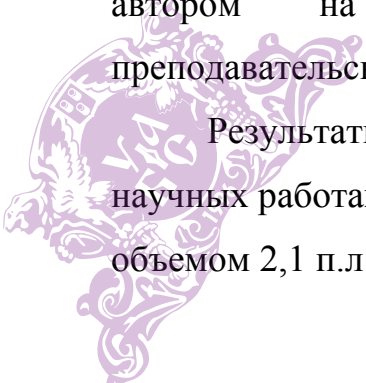
- разработаны рекомендации по усовершенствованию организационной структуры профсоюзных здравниц на базе реорганизации их финансово-экономических подразделений;

Основные положения и результаты выполненного научного исследования были представлены на ряде научно-практических конференций и семинаров. Среди них: V международная научно-методическая конференция "Современные технологии, экономика и экология в промышленности, на транспорте и в сельском хозяйстве" (г. Алушта, 1998); международная научно-практическая конференция "Математический анализ и экономика"; (г. Сумы, 1999), Всеукраинская научно-практическая конференция "Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины" (г. Сумы, 1999, 2000); научно-практическая конференция "Экология, экономика, рынок" (г. Одесса, 1999); международная научно-практическая конференция "Экологическая и техногенная безопасность" (г. Харьков, 2000), международная научно-практическая конференция "Эколого-экономические проблемы развития предприятий региона" (г. Ялта, 2000), Первая Всеукраинская научно-практическая конференция "Маркетинговые исследования в Украине" (г. Ялта, 2001).

Результаты диссертационного исследования были апробированы на практике в ДП "Ялтакурорт" и Ялтинском филиале объединенного коммерческого банка (ОКБ) (г. Симферополь). Об этом свидетельствуют следующих документы: справка о внедрении № 4 от 28 апреля 2001 г. выданная Генеральным директором ДП "Ялтакурорт" Монченко В.М. и № 15 от 27 апреля 2001 г. выданная Управляющим Ялтинским филиалом ОКБ Евстратовой О.Г.

Кроме того, результаты диссертационного исследования докладывались автором на научно-практических конференциях профессорско-преподавательского состава Украинской академии банковского дела.

Результаты диссертационной работы нашли отображение в одиннадцати научных работах (7 опубликованы в специализированных изданиях) общим объемом 2,1 п.л., из которых лично автору принадлежит 2,0 п.л.



РАЗДЕЛ 1

РЫНОК РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ И НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

1.1. Рекреационные услуги в Украине и развитие санаторно-курортного комплекса Южного берега Крыма

За последние годы одной из самых прибыльных отраслей в мировой экономике стал туризм, а среди всех его видов важнейшую роль приобрел туризм, ориентированный на рекреацию, на восстановление и развитие физических и духовных сил человека, его трудоспособности и здоровья.

В развитых странах одной из главных задач социальной политики является увеличение периода активной жизни граждан, поэтому большое внимание уделяется оздоровительному туризму. Уже десятки лет в Швейцарии, Испании, Франции и других странах развиваются бальнеокурорты, строятся лечебницы на термальных водах [35, 165]. Есть определенные достижения и в нашей стране. Украина по праву может гордиться редкостным многообразием природных лечебных ресурсов, среди которых есть и уникальные, которые сосредоточены на курортах Трускавец, Саки, Куяльник, Южный берег Крыма (ЮБК) [37,153].

Для рекреационно-ориентированного сектора экономики природные рекреационные ресурсы имеют решающее значение, т.к. от их количества и качества зависит тип рекреационных услуг и специализация рекреационных комплексов в целом [6,24,42,56,105].

Целый ряд ученых и практиков занимаются изучением природных рекреационных ресурсов, но несмотря на это, в отечественной и зарубежной научной литературе до сих пор нет единства взглядов по поводу их сущности и классификации.

Одни авторы относят к природным рекреационным ресурсам свойства отдельных компонентов природы или в целом природных комплексов [104,132]. Другие рассматривают природные рекреационные ресурсы как специфические потребительские ценности или элементы природной среды и антропогенной деятельности, которые при определенных условиях могут использоваться для организации рекреационной деятельности [23,59]. Под природными рекреационными ресурсами также понимается специфическая комбинация естественных возможностей окружающей среды и потребностей человека в ее использовании в целях отдыха [58].

А.В. Гидбут и А.Г. Мезенцев определяют рекреационные ресурсы как "объекты и явления природы и культуры, которые могут быть использованы для рекреационной деятельности человека при определенных социальных, экономических и технических условиях" [33].

Можно привести еще ряд близких по смыслу определений [91, 132]. Однако, ни в одном из них не конкретизируется, какие объекты, явления и силы природы могут выступать в качестве рекреационных ресурсов. Вследствие этого при описании и анализе перспектив экономического развития рекреационных районов традиционно учитываются климатические ресурсы, источники гидроминеральных вод и лечебные грязи, наличие моря, горные вершины, пещеры, высокогорные озера, уникальные растительные сообщества [33]. Следует отметить, что некоторые природные ресурсы рекреационных регионов до сих пор не учитываются при социально-экономическом развитии курортов в качестве рекреационных. Так, уникальные земли, имеющие рекреационное значение, используются под сельхоз- и промышленные предприятия, вдоль рек возводятся промышленные зоны, из русел рек и в прибрежной зоне моря изымается гравий под строительство, в лесах ведутся плановые рубки древесины, что приводит к потере рекреационного потенциала территорий [2,25].

В экономике природопользования существует еще один подход к определению рекреационных ресурсов, на котором следует специально остановиться. Так, ряд авторов указывают, что тела и силы природы только тогда являются рекреационными ресурсами, "когда они рассматриваются с позиций органи-

заторов отдыха, а не отдыхающих, ...с точки зрения строительства рекреационных учреждений" [7]. Из этого представления вытекает, что не ресурсы определяют тип использования территории, а конкретные объекты, построенные в данном месте, определяют возможность или не возможность отнесения данных ресурсов к рекреационным. На наш взгляд, такой подход к определению рекреационных ресурсов приводит к нерациональному их использованию и дает возможность размещать экологически грязные производства и объекты сельскохозяйственного назначения на рекреационных территориях и не рассматривать в дальнейшем эти территории в качестве рекреационных.

Примером следствия такого подхода к определению рекреационных ресурсов служит построенный в Одессе на берегу Черного моря аммиачный завод, который нанес непоправимый ущерб окружающей среде города и привел к потере ценнейшего природного рекреационного комплекса, который по богатству курортных ресурсов занимает одно из ведущих мест в СНГ [26].

Другим примером может служить регион Большого Сочи, где экономика, имеющая четко выраженную ориентацию на рекреацию, вошла в противоречие с энергетическим, транспортным, промышленным и сельскохозяйственным комплексами, занимающими земли рекреационного назначения [120].

В научной литературе подробно описаны отдельные виды природных рекреационных ресурсов, в том числе курортных. Определены их объемы, разработаны основные критерии оценки химического состава минеральных вод и лечебных грязей, произведено всестороннее исследование климата по степени их воздействия на человека [19,30,50,52,73,75,154].

Целебные свойства минеральных вод, лечебных грязей и климата, характер их воздействия на организм человека, возможности применения с лечебными и профилактическими целями на курортах и во внекурортных учреждениях изучаются в рамках специальной научной дисциплины - курортологии. Курортологи разрабатывают показания и противопоказания для санаторно-курортного лечения и методы применения лечебных физических ресурсов при различных заболеваниях и в профилактических целях [19, 37,133].

На основе проведенных в работах [19, 37, 92] исследований были построены классификации минеральных вод, лечебных грязей и климата. Все остальные природные рекреационные ресурсы либо вовсе не изучены именно в рекреационном аспекте, либо изучены слабо. Как совершенно справедливо пишет И.Е. Оранский, все природные ресурсы, являясь носителями энергии и информации, во многих случаях выступают в роли рекреационных ресурсов широкого диапазона, а человек с давних пор использует их в целях сохранения своего здоровья, и, следовательно, в целях рекреации [97].

П.Г. Царфис в монографии "Рекреационная география СССР" проводит анализ влияния и роли различных природных ресурсов в лечении и профилактике важнейших заболеваний, таких как заболевания сердечно-сосудистой системы, заболевания нервной системы, органов пищеварения, движения и др. В качестве природных ресурсов, имеющих лечебно-профилактическое значение, им выделяются такие, как рельеф, почва, растительность, животный мир, красивый пейзаж. Однако, здесь же природные лечебные ресурсы (климат, минеральные воды, лечебные грязи) противопоставляются компонентам природной среды (водные, земельные, растительные ресурсы, а также ресурсы животного происхождения) [154].

Наиболее подходящим для целей нашей работы из всех вышеприведенных определений рекреационных ресурсов, с нашей точки зрения, является следующее: —Рекреационные ресурсы – это сочетание различных компонентов и факторов природного и антропогенного происхождения, создание благоприятных условий для рекреационной деятельности, успешного функционирования рекреационного хозяйства в целом” [76]. Именно этим определением мы и будем пользоваться в дальнейшем.

По своему происхождению рекреационные ресурсы делятся на природные и природно-технические геосистемы, тела и явления природы, которые обладают комфортными свойствами для рекреационной деятельности и могут быть использованы для оздоровления некоторого контингента людей в течение некоторого времени [97].

В зависимости от целевого назначения природные рекреационные ресурсы подразделяются на два вида: курортологические (бальнеологические) и оздоровительные [132].

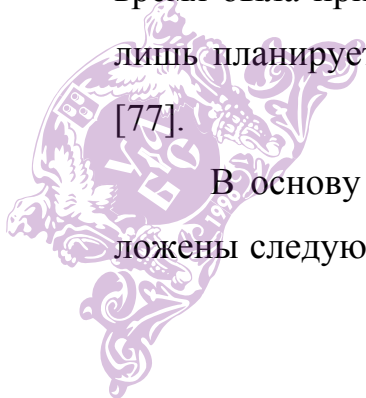
Курортологические рекреационные ресурсы – природные рекреационные ресурсы, обладающие уникальными свойствами, обуславливающими возможности их использования в лечении различных заболеваний. К ним относятся: минеральные и термальные воды, запасы лечебных грязей и илов, акватории и территории, обладающие целебными свойствами.

Оздоровительные рекреационные ресурсы – природные рекреационные ресурсы, использование которых дает возможность укреплять здоровье, закалять организм и т.д. К оздоровительным рекреационным ресурсам относятся леса, пляжи, морская вода, климатические условия и др.

Наличие разнообразных рекреационных ресурсов делает Украину особо привлекательной для развития рекреационной сферы экономики. При этом наиболее ценными по праву считаются те ресурсы, которые обладают лечебными свойствами. О мощности рекреационных ресурсов Украины свидетельствуют следующие факты: суммарные запасы лечебных грязей – 1,7 млрд. м³, минеральных вод – 440 тыс. м³ [75].

Имеющиеся запасы минеральных вод, лечебных грязей, а также климатические особенности территорий, которые составляют основу для оздоровления и реабилитации человека, заслуженно обеспечивают Украине одно из ведущих мест в Европе по данным показателям. Однако, настоящий национальный раритет – это созданная за годы советской власти уникальная система санаторно-курортной помощи. Система реабилитационных отделений в Украине в свое время была признана лучшей в мире. Даже сегодня во многих других странах лишь планируется создание подобных структур и изучается украинский опыт [77].

В основу создания санаторно-курортного комплекса Украины были положены следующие принципы: доступность, научное обоснование, высокое ка-



чество и специализация оказываемой помощи, ее профилактическая и реабилитационная направленность, охрана и рациональное использование природных лечебных ресурсов.

Санаторно-курортный комплекс Украины, в целом, и ЮБК, охватывает обширную сеть рекреационных учреждений как общеоздоровительного, так и лечебного профиля, включая материально-техническую базу рекреационных объектов (санатории, пансионаты, базы отдыха, туристические базы и гостиницы, дома отдыха и др.), а также часть материального производства, которая непосредственно обеспечивает потребности рекреации, используемые рекреацией объекты инфраструктуры, а также занятые в рекреационном хозяйстве трудовые ресурсы.

Сложившейся рекреационный потенциал в Украине представлен различными учреждениями отдыха: санаториями, пансионатами, домами отдыха, туристическими гостиницами, базами отдыха и т.п. (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Число санаториев и учреждений отдыха в Украине*

Наименование учреждений	1990			1999		
	Кол-во	В них мест		Кол-во	В них мест	
		тысяч	%		тысяч	%
Санатории и пансионаты с лечением	505	154,5	24,7	547	155,0	31,4
Санатории-профилактории	556	55,0	8,8	404	32,0	6,5
Дома и пансионаты отдыха	332	115,0	18,4	303	71,0	14,4
Базы и др. учреждения отдыха	2213	302,0	48,2	1961	235,0	47,7
ИТОГО	3606	626,5	100,0	3215	493,0	100,0

* По данным Госкомстата Украины

Как видно из табл.1.1 за период с 1990 по 1999 гг. общее количество рекреационных учреждений сократилось с 3606 до 3215, а емкость рекреационной базы – с 625,5 до 493,0 тыс. мест, что связано с закрытием и перепрофилированием ряда учреждений из-за их низкой рентабельности. При этом количество

санаториев и пансионатов с лечением увеличилось с 505 до 547 единиц. Доля лечебной базы в общем количестве коек (мест) возросла при этом на 6,7% (с 24,7 до 31,4%).

Естественно, санаторно-оздоровительная сеть формируется в местах, где сосредоточены природные ресурсы, благотворно воздействующие на здоровье людей. Значительная часть здравниц, гостиниц, домов отдыха рекреационного комплекса Украины сосредоточено в Крыму, на Южном берегу Черного моря. Для этого региона характерно наличие уникальных природных рекреационных ресурсов и созданных на их основе бальнеологических и климатических курортов. Это уникальный центр рекреации с мягким субтропическим климатом, субсредиземноморской природой, теплым морем, разнообразными курортно-рекреационными ресурсами.

К сожалению, как свидетельствуют расчеты Н.В.Багрова, Г.А.Сироты, Б.А.Нелепо и Я.К.Трушиньша, туристические ресурсы Крыма и полтора десятилетия назад использовались приблизительно на 10% [6]. До настоящего момента основной туристический потенциал расположен вне городов-курортов, на глубинных территориях полуострова и в настоящее время не освоен. В отношении санаторно-курортного комплекса, расположенного в основном на ЮБК, ситуация иная. Для Черноморского побережья Крыма оздоровительная рекреация является отраслью специализации [71]. Курортно-рекреационный комплекс Б. Ялты характеризуется преимущественным развитием санаторно-курортного лечения (доля санаториев – 62% от общего числа мест) [65]. Так, в 1998 г. предприятиями рекреационного комплекса Крыма было обслужено 980 тыс. человек, из них санаторно-курортными учреждениями – 910 тыс.(93%).

Крымские горы и ЮБК – рекреация международного значения. Здесь функционируют около 700 лечебно-оздоровительных учреждений на курортах Алушка, Алушта, Гурзуф, Евпатория, Мисхор, Саки, Судак, Феодосия, Форос, Ялта, Симеиз, Кореиз, Старый Крым, Ливадия и др.

На сегодняшний день рыночные начала в рекреационной сфере ориентированы на потребителя с достаточно высокой платежеспособностью. В данной ситуации граждане России и других бывших республик СССР оказываются в более выгодной ситуации по сравнению с менее платежеспособными гражданами Украины. И это при том, что реализация коммерческих путевок российскими фирмами по распространению путевок в Крымские здравницы осуществляется с 30-50% надбавкой, что приводит к наличию серьезных претензий со стороны отдыхающих к качеству и объему услуг [146, С. 75].

В этой ситуации руководителям отечественных здравниц необходимо проникнуться идеей маркетинговых исследований предложения и спроса на курортные услуги, научиться осваивать рынок и сбывать свою продукцию. А руководителями здравниц в настоящее время являются врачи-практики, которые осваивают науку управления эмпирическим путем и к условиям рынка пока приспособлены слабо.

Ни для кого не секрет, что сегодня санаторно-курортная отрасль находится в кризисной ситуации. Количество обслуживаемых больных и отдыхающих сокращается, период функционирования здравниц постоянно уменьшается. Главной причиной является резкое падение жизненного уровня населения. За последние годы продолжительность жизни граждан Украины и СНГ снижается, а созданная ранее уникальная модель лечения хронических заболеваний разрушается. Между тем, население западных стран резко «ностарело» и потребность в санаторно-курортном лечении будет неуклонно расти. Кроме того, состояние здоровья населения Украины, как и России, свидетельствует о крайне серьезном неблагополучии нации. Это уже привело к сокращению численности населения, снижению средней продолжительности жизни, ухудшению качества жизни и существенным ограничениям его биологических и социальных функций.

Вышеизложенное дает основания предполагать возможность роста спроса на лечение и оздоровление на курортах. Об этом свидетельствует и то, что страховые медицинские компании многих стран Европы активно выделяют средства

именно на санаторно-курортное лечение и оздоровление, а не на развлекательный и увеселительный туризм. Подтверждением этому являются материалы по анализу деятельности санаторно-курортного комплекса Крыма, предоставленные по итогам работы программы ТАСИС – наибольший уровень загрузки (мест в год) по прежнему сохраняется в санаториях и учреждениях санаторного типа – 30-35%, при средней продолжительности пребывания более 12 дней. Для сравнения, по гостиницам и предприятиям гостиничного типа эти показатели составляют соответственно – 20-25% и 4-5 дней [119].

Здравницы Крыма при имеющейся коечности могут эффективно обслуживать за год до 10 млн. человек. Ориентировочная емкость рынка санаторно-курортных и рекреационных услуг в Крыму оценивается приблизительно в 5 млрд. долларов США. Крымское курортное хозяйство является перспективным с точки зрения вложения капитала [168]. Но отдача от инвестиций может появиться только тогда, когда здравницы Крыма будут заполняться клиентами не 2-3 месяца в году, как это происходит сейчас, а, по меньшей мере, 6-7 месяцев. Чтобы этого добиться, необходимо разрабатывать программы маркетинга рекреационных услуг, исходя при этом из конкретных социально-оздоровительных целей, подкрепленных соответствующими фактами о спросе и потребности в услугах предприятий СКК, в том числе о спросе, формируемом мощными социальными структурами (фондами социального страхования, администрацией крупных городов, общественными и профсоюзными организациями и др.). Последние более чем на 30% формируют поток прибывающих в санаторно-курортные учреждения Южного бережья [146, С. 105].

По состоянию на 01.01.2001 г. сеть рекреационных учреждений Б. Ялты насчитывала 151 санаторно-курортное учреждение на 39,3 тыс. мест в летний период и на 24,4 тыс. мест круглогодичного функционирования. Средний процент загрузки на предприятиях и учреждениях курортно-рекреационного комплекса Б. Ялты в 1999 г составил 45,2% при среднем количестве дней пребывания - 12,6 [163].

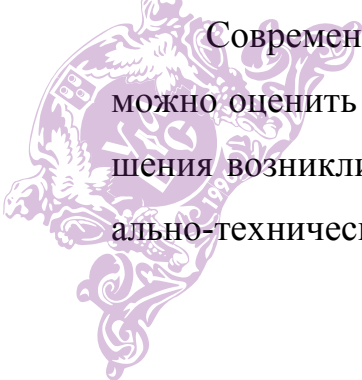
Изучение количественных закономерностей распределения отдыхающих в трех основных сегментах обслуживания (санаторно-курортном, селитебном и туристическо-гостиничном) показало, что 50,8% отдыхающих в Крыму в 1999 г. обслуживались в санаторно-курортном секторе, 44,5 – в селитебном секторе и в туристско-гостиничном – 4,1%. В Ялте наибольшее количество отдыхающих обслужено в санаториях - 77,4% [78].

В настоящее время территориальная организация хозяйства Б. Ялты не обеспечивает рационального использования курортологических ресурсов. Уникальные курортные территории широко используются для размещения производственных и жилищно-коммунальных объектов, что зачастую наносит вред природной среде курортов [139].

Неравномерность размещения жилищного фонда и соответственно неравномерность распределения неорганизованных отдыхающих приводит к чрезмерной перегрузке отдельных наиболее урбанизированных участков побережья, повышению допустимой рекреационной нагрузки на пляжи и на зеленые насаждения общего пользования [142].

Все это демонстрирует отсутствие комплексного подхода в использовании уникальных рекреационных ресурсов данного региона, что связано с низким уровнем организации внешнего рекреационного потока, неравномерным распределением его по территории, концентрацией на наиболее освоенных участках курортно-рекреационной зоны. Низким уровнем комфорта здравниц и высокими ценами на рекреационные услуги, ярко выраженной сезонностью рекреационного хозяйства и в целом отсутствием единой политики рационального использования уникальных лечебно-курортных ресурсов Южного Крыма [60].

Современный период развития санаторно-курортного комплекса ЮБК можно оценить как сложный в связи с тем, что с переходом на рыночные отношения возникли диспропорции с уровнем финансового обеспечения и материально-технической базы и инфраструктурными возможностями курорта, тен-



денциями спроса и предложения, механизмом наполнения санаториев и здравниц, необходимостью привлечения иностранных инвестиций в строительство и реконструкцию рекреационных объектов, в развитие экологически безопасных технологий сельскохозяйственного производства и т.д. [140].

Решение этих проблем требует разработки программ финансового и инновационного менеджмента в рекреационной отрасли и рыночного типа моделей управления инновационными процессами в туризме, отдыхе и лечении, экологии рекреационных ресурсов, разработки конкретных стадий перехода отдельных технологий и процессов от этапа планирования до внедрения.

Основной целью структурной перестройки курортно-рекреационной отрасли ЮБК должно стать создание благоприятной экономической, социальной и экологической среды эффективного развития рекреационно-туристической деятельности и формирование на ее основе конкурентоспособного рынка рекреационных услуг на основе рационального использования природно-ресурсного, историко-культурного и географического положения Южного Крыма.

1.2. Анализ динамики и структуры спроса на санаторно-курортное обслуживание

Катастрофическое падение числа приезжающих на отдых в Крым с 10 до 2,7 млн. человек в год, наблюдаемое на протяжении последних десяти лет, достаточно красноречиво свидетельствует о трудностях, с которыми приходится сталкиваться крымскому курортно-рекреационному комплексу.

Рекреационные технологии советского периода были ориентированны на обслуживание массовых потоков рекреантов и удовлетворение потребностей

среднестатистического потребителя. Массовые потоки рекреантов могли формироваться благодаря финансовой поддержке государства и профсоюзов, которые возмещали гражданам 50-90% стоимости путевок. В переходный период эта поддержка существенно сократилась, что неминуемо повлекло за собой падение совокупного объема рекреационного спроса.

Последовавшие за этим быстрые изменения в некоторых странах центральной Европы, которые не только перестали интересоваться предложениями на рынке рекреационных услуг Крыма, но и составили ей конкуренцию, эффективно интегрируясь в международный туристический рынок (пример Чехии с ее культурным наследием или Венгрии с ее потенциалом курортов с минеральными источниками), оказали существенное влияние на снижение спроса на рекреационные услуги.

Сокращение общего объема рекреационного спроса произошло одновременно с его глубокой дифференциацией по группам населения в зависимости от доходов. Поэтому сформировавшийся спрос имеет совершенно иную структуру, чем прежде.

Совсем недавно (1990г.) считалось, что существуют научно-обоснованные нормативы потребности населения в путевках на санаторно-курортное лечение и отдых (без учета путевок в санатории-профилактории и противотуберкулезные санатории) – 28,8 путевок на 1000 жителей. В соответствии с этим нормативом фактическая обеспеченность в 1990 г. по СССР составляла 17,7 путевки [156]. В этой связи, становится актуальным исследование сложившегося к настоящему времени рекреационного спроса. Наука и практика только приступают к изучению этой проблемы, так как до сих пор их основное внимание уделялось решению организационных вопросов перехода к рыночным отношениям, таких, как смена форм собственности, поиск инвесторов и финансовых спонсоров, других аналогичных по характеру задач. Однако скорость внедрения рыночных отношений в сфере рекреации оказалась настолько

высокой, что к этому не были готовы ни регионы с рекреационной специализацией ни сами курортные предприятия. Следствием этого явилось то, что в течение первых лет переходного периода спрос большей части платежеспособных граждан на внутренний рекреационный продукт оказался неудовлетворенным. Причем, это затронуло наиболее высокодоходные группы населения, которые переориентировали свой спрос на туристический продукт известных мировых курортов.

Кроме того, из-за обращения наиболее богатых слоев общества, составлявших в прошлом значительную часть рекреационного спроса для Крыма, к новым географическим и тематическим курортным центрам, предлагающим значительно лучший продукт за практически равные цены, произошел значительный отток рекреантов. Сложившееся в результате этого падение спроса на крымскую рекреацию оказало негативное влияние на качество и разнообразие рекреационных услуг в Крыму.

Экономические трудности не замедлили сказаться на стабильности бывшей централизованно распространявшейся системе путевок. Определенные решения, принятые в некоторых странах СНГ, особенно в Российской Федерации, напрямую урезают потенциальный спрос на продукт оздоровительных учреждений Крыма, снижая социальные льготы или же ограничивая их представление рамками национального оздоровительного туризма.

Анализ динамики спроса и предложения туристического продукта Крыма в 1990-1998 гг. показывает, что при незначительном уменьшении количества рекреационных учреждений (на 9,4%) и числа койко-мест в них (на 21%) число отдыхающих сократилось почти в 3 раза (прил. А).

Темпы снижения количества отдыхающих по сравнению с предыдущими годами составили: в 1991 г. – 15,7%, в 1992 г. – 21,7, в 1993 г. – 11,5, в 1994 г. – 23,6, в 1995 г. – 13,0%. В 1996 г. ситуация несколько стабилизировалась и даже произошел незначительный прирост отдыхающих (5,7%), а затем тенденция к снижению проявилась вновь: в 1997г. – 6,4% и в 1998г. – 9,9%.

Характерно, что темпы снижения количества рекреантов, отдохнувших и лечившихся в Крыму, для различных учреждений неодинаковы. Наиболее стабильно выглядят санатории и пансионаты с лечением, а также сезонные базы отдыха: за период с 1990 по 1998 гг. темпы снижения количества отдохнувших и лечившихся в них составили соответственно 32,4% и 36,8%. При этом доля ежегодно обслуживаемых санаториями и пансионатами с лечением в общем количестве отдохнувших выросла почти в 2 раза - с 28,4% до 55,6%, а процент обслуженных семейным отдыхом – с 38,4% до 55,8%.

Показатели снижения потока рекреантов по пансионатам и домам отдыха, туристическим базам и гостиницам не столь оптимистичны: темпы снижения количества отдохнувших в них за исследуемый период составили 58,7% и 90,4% соответственно (рис. 1.1).

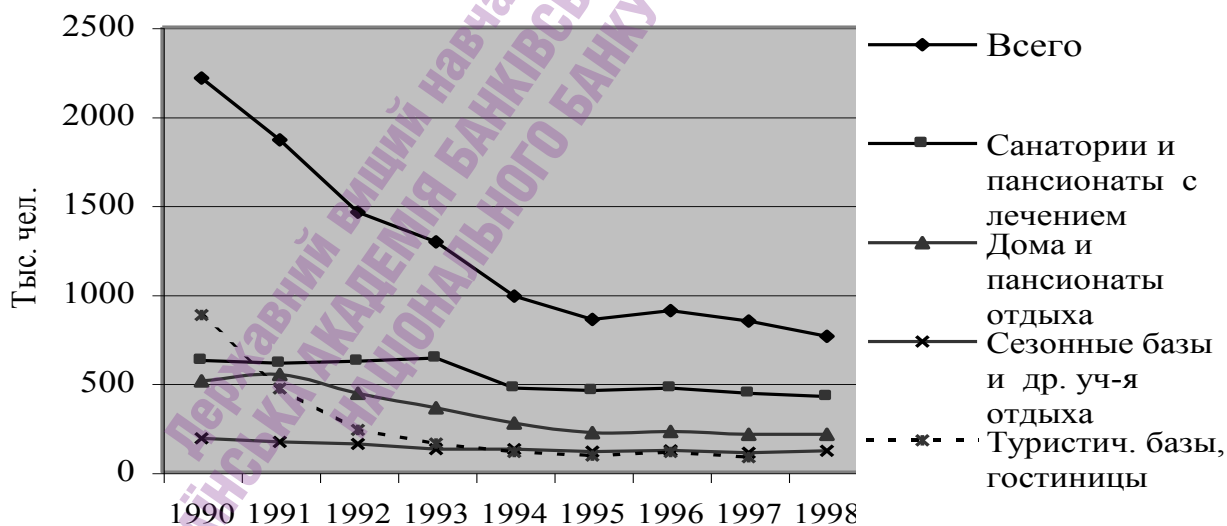


Рис. 1.1. Динамика спроса на туристско-рекреационный продукт Крыма в 1990 – 1998 гг. [23]



По нашему мнению, для преодоления негативных тенденций, набравших силу в рекреационной сфере, вначале необходимо решить ряд концептуальных задач. В первую очередь следует в полной мере осмыслить необходимость плавного перехода к рыночным отношениям в рекреационной сфере, затем определить, какие элементы рынка являются приоритетными и какие условия необходимо создать для их устойчивого развития.

Представляется, что основным таким элементом является спрос населения. При этом необходимо учитывать, что спрос, как экономическая категория, всегда связан с финансовым рынком и с рынком рабочей силы, которые находятся в авангарде развития рыночных отношений. Помимо этого интерес к формированию рекреационного спроса вызывается еще и тем, что он формируется под влиянием специфических факторов переходного периода.

Рекреационный спрос, как и туристический в целом, является комплексным, потому что продукт, на который он предъявляется, включает в себя гетерогенную совокупность базовых и дополнительных услуг и товаров. Их относительно кратковременное потребление дополняет повседневное потребление основной, более многочисленной группы товаров первой жизненной необходимости в местах постоянного проживания людей. Поэтому природа рекреационного спроса имеет дополняющий характер и удовлетворяется в основном в период отпусков и только там, где имеются соответствующие рекреационные ресурсы и предприятие: санатории, пансионаты, дома отдыха и т. д.

В совокупности все факторы, формирующие рекреационный спрос, определяют основные тенденции его развития. В экономической литературе эти факторы представлены достаточно полно [82,146,165-170]. В основу их классификации, построенной по блочному принципу, заложены социальные, экономические, демографические и природно-естественные критерии. Анализ факторов, формирующих спрос населения на рекреационные услуги, позволяет подразделить их на специфические, универсальные и внутренние [101].

К специфическим относятся факторы, которые способны сформировать качественно новый характер спроса, изменить, как минимум, его структуру. Как правило, специфические факторы дают о себе знать, когда происходят существенные изменения в жизнедеятельности людей. Спрос проявляется в стремлении отдельного человека и семьи удовлетворить свои специфические запросы в отношении сроков отдыха, его вида, стоимости и проч. В недавнем прошлом практически все путевки в санаторно-курортные учреждения предполагали стандартные программы отдыха и лечения. Теперь же потенциальный рекреант во многом свободен в выборе услуг и сроков. Можно говорить о континуме услуг, предоставляемых как туристическими, так санаторно-курортными учреждениями: турбазы заключают договора на обслуживание туристов в курортных поликлиниках, медицинских учреждениях; санатории, дома отдыха разрабатывают и реализуют специальные культурные и экскурсионные программы. Санатории, дома отдыха во многих случаях принимают практически здоровых людей, то есть работают по образцу гостиниц.

В настоящее время получил бурное развитие деловой рекреационный туризм, в частности – проведение семинаров, других мероприятий обучающего и рекламного характера, осуществляемых параллельно с отдыхом и лечением. Как правило, такого рода мероприятия проходят в межсезонье, что позволяет санаторно-курортным учреждениям смягчить сезонные колебания спроса на рекреационные услуги.

Кроме делового и рекреационно-познавательного туризма широкое распространение получили этнические, свадебные, поощрительные, религиозные и некоторые другие виды поездок в регионы и местности, расположенные за пределами территорий постоянного проживания. Со снижением массовости рекреационного туризма растет спрос на индивидуальные туры, каждый из которых является в своем роде относительно уникальным и совершается в меру платежеспособности отдельного клиента или группы людей, например семьи.

Благодаря воздействию специфических факторов, рекреационные потребности по степени необходимости приближаются к потребностям в товарах и услугах первой жизненной необходимости. Причем, чем выше уровень доходов группы населения, тем заметнее эта тенденция. По мере роста реальных доходов граждан рекреационный спрос возрастает. По крайней мере, об этом свидетельствует значение туризма, в том числе и рекреационного, в индустриально развитых странах, в которых спрос на услуги рекреационного назначения обладает высокой эластичностью в зависимости от дохода. Так, при росте последних, расходы на туризм увеличиваются примерно в 2-3 раза быстрее, чем на другие виды потребления. Если предположить, что общий уровень базовых потребностей остается неизменным, то такое изменение расходов на туризм отчасти является результатом замены отдельных товаров (услуг) традиционного и постоянного потребления на туристские услуги.

Небезызвестно, что одним из методов исследования закономерностей изменения структуры денежных расходов на рекреационные потребности населения является моделирование динамики потребительского спроса. Различают макроэкономический спрос на рекреационные потребности, спрос по отдельным регионам, спрос по уровню дохода на душу населения, профессиям и т.д. Моделирование потребительского спроса населения базируется на изучении количественной зависимости структуры спроса от обуславливающих ее факторов [83].

Главным фактором, определяющим структуру спроса на рекреационно-туристический продукт со стороны отечественного потребителя, является уровень совокупного дохода. В динамике денежных доходов населения как устойчивая тенденция наблюдаются медленный рост общего уровня и увеличение дифференциации при относительном постоянстве кривой распределения.

Так, номинальная заработная плата рабочих и служащих по отраслям экономики в 1998 г. составила 153 гривны в среднем за месяц, рабочих промышленности - 184 грн., в строительстве - 188, на транспорте - 196, в сельском

хозяйстве - 184 грн. Среднемесячная оплата труда в коллективных сельскохозяйственных предприятиях составила 86 гривен.

Группировка всего населения Украины по уровню среднедушевого совокупного дохода в 1998 г. показывает, что наиболее многочисленную группу населения (67,7%) составляют граждане с совокупным доходом, не превышающим 120 грн. в месяц, 30,9% населения Украины имеет совокупный доход от 120 до 300 грн. в месяц. Удельный вес группы высокооплачиваемых работников, заработная плата которых больше 300 гривен в месяц, составляет всего 1,4%, или 700 тыс. человек [121, С. 60-67].

Стоимость 1-го койко-дня в 1999 г. на ЮБК в среднем составила 49,18 грн. (при средней себестоимости 1-го койко-дня – 54,78 грн.), причем, в эту сумму входит проживание, лечение и трехразовое питание. На курортах восточного и западного побережья полуострова пребывание в пансионатах и домах отдыха обходится от 10 до 18 грн. в сутки (при продолжительности путевки 24 дня). Средняя стоимость наиболее типовой (распространенной) для рекреационного учреждения путевки в Крыму на 1 января 1999 г. находилась в пределах от 165 грн. в курортных поликлиниках до 820 грн. в санаториях [74].

Таким образом, удельный вес стоимости путевки на крымских курортах в общем годовом доходе для рабочих промышленности составляет от 7,5 до 37,1%, в строительстве - от 7,3 до 36,3%, на транспорте - от 7,0 до 34,9%, в сельском хозяйстве - от 7,5 до 37,1%.

Исследование показывает, что неравномерное распределение создаваемых в обществе материальных и духовных благ неизбежно ведет к дифференциации доходов населения, определяемой различиями в заработной плате и социально-демографическими факторами и оказывающей влияние на рекреационную потребность.

Наряду с факторами годового дохода и стоимости рекреационных услуг на рекреационную потребность оказывают влияние и другие факторы: цены и тарифы на платные услуги населению, в том числе туристско-экскурсионные и санаторно-курортные (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Коэффициент соотношения индекса цен и тарифов на отдельные виды платных услуг к уровню инфляции в 1992 - 1999 гг. (декабрь к декабрю предыдущего года) [121, 122]

Виды услуг	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
	раз					%		
Туристско-экскурсионные услуги	14,8	69,2	9,2	7,1	1,4	116,5	134,9	125,4
Услуги по охране здоровья	20,3	152,6	14,6	4,5	1,6	113,4	110,7	118,7
Санаторно-курортные услуги	20,6	124,4	9,9	5,6	1,4	114,6	107,5	111,3
Индекс инфляции	21,0	102,6	5,0	2,8	1,4	110,1	120,0	119,2

Данные табл. 1.3 показывают, что в 1998-1999 гг. меньше всего росли цены на санаторно-курортные услуги (7,5% в 1998 г. и 14,3% в 1999 г.), при опережающих темпах инфляции в 20% и 19,2% соответственно.

В сфере платных услуг наиболее (на 37,1%) повысились тарифы на жилищно-коммунальные услуги, в том числе услуги жилищного хозяйства подорожали на 46,2 %, коммунальные – на 33,6. Стоимость санаторно-курортных услуг выросла на 22,1% [121, С. 66-67].

Анализ динамики денежных доходов населения свидетельствует, что номинальная заработная плата одного работника в I квартале 2000 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года возросла на 24,9% и составила в среднем 204 грн. в месяц. Сохраняется значительная межотраслевая дифференциация между заработной платой работников производственной и социальной сферы. Наивысшие уровни оплаты труда отмечались в отраслях промышленности: у работников газовой промышленности (668 грн.), нефтедобывающей (621 грн.), нефтеперерабатывающей (522 грн.) и атомных электростанций (616 грн.). В то же время у работников социальной сферы (охрана здоровья, социальное обеспечение, образование, культура) она была меньше в 3-5 раз [121, С. 63-64].

Таким образом, расчеты свидетельствуют, что жизненный уровень населе-

ния Украины на современном этапе развития экономики еще не создает необходимых объективных условий для массового развития отдыха и туризма.

Усиление взаимосвязи рекреационного туризма с другими сторонами жизнедеятельности человека повлекли за собой не только повышение роли и значения соответствующих потребностей, но и изменили характер спроса. Прежде всего, обозначилась достаточно заметная тенденция сглаживания сезонных колебаний спроса по мере того, как туризм становится для большего числа людей формой реализации трудовых, познавательных, социально-экономических и иных функций. Новой особенностью спроса на рекреационные услуги является и то, что его эластичность по цене сокращается. Это, в известной степени, свидетельствует о том, что рекреационно-туристический продукт из разряда быстро-заменяемых переходит в группу товаров, которым все труднее найти замену по степени приносимой полезности. По этому показателю рекреационные услуги начинают приобретать значение товаров первой жизненной необходимости, без которых полноценная жизнь людей становится невозможной.

Другая группа факторов, именуемая, как универсальная, потому что формирует рекреационный спрос населения независимо от того, какую экономику мы рассматриваем и на каком уровне развития она находится, более многочисленна, чем специфические факторы. Их можно подразделить на экономические, социально-политические, психологические, природно-климатические, национальные и профессиональные факторы. Они формируют непосредственно структуру рекреационного спроса населения. Следует отметить, что внедрение рыночных отношений нарушило традиционную модель (схему) воздействия универсальных факторов на объем и структуру спроса. К примеру, существенное расслоение по доходам в переходный период оказало значительное влияние на формирование рекреационного спроса, в котором преобладают потребности работников наиболее платежеспособных секторов и отраслей экономики, предприятий и регионов (территорий).

В настоящее время основные центры формирования рекреационных возможностей уже определены и как отмечается в работе [38, С. 34] сейчас необхо-

димо обосновать территориальную потребность в системах отдыха и туризма на основе локализирующих функций отдельных рекреационных зон.

Существенное влияние на развитие рекреационной деятельности оказывает также возрастная структура населения [159].

Среди факторов, возникновение которых можно связать с условиями переходного периода, следует назвать негативную демографическую ситуацию в стране, межнациональные конфликты, напряженные отношения между отдельными регионами. Так, обострение общественно-политической ситуации в Крыму в апреле-мае 1994 года привело к отсутствию отдыхающих не только в мае, но и в июне. Стабилизация ситуации, а, главное, разъяснение безопасности отдыха в печати, по радио и телевидению привело к резкому притоку отдыхающих. В июле, августе, сентябре 1994 года турбазы, санатории, пансионаты Крыма были заполнены более чем на сто процентов [155].

В отдельную группу универсальных факторов следует выделить психологические и физические характеристики самого человека [108].

На рекреационную активность влияет также профессиональная структура населения отдельных регионов. Считается, что в рекреации нуждаются в первую очередь рабочие и служащие ввиду относительно более интенсивного труда. Для них существуют жесткие технологические, экологические и биолого-эмоциональные регламенты производства. За ними следуют учащиеся, затем занятые в сельскохозяйственном производстве и пенсионеры. В зависимости от региональных различий (производящий или потребляющий район) и соотношений между этими профессиональными группами населения следует прогнозировать и проектировать рекреационные системы [110,49].

Перечисленные факторы характеризуются соответствующими количественными и качественными параметрами. В переходной период число факторов, реально оказывающих влияние на формирование рекреационного спроса, относительно увеличилось. Это явилось причиной его резкой дифференциации, высокой избирательности и повышении требовательности к качеству услуг со стороны новых высокодоходных групп и слоев населения. Новое качественное со-

стояние спроса начало сказываться на рекреационных технологиях, а значит, и на объеме и структуре товарного предложения услуг на рынке.

Как известно, предприятия рекреационно-туристической сферы оказывают базовые (основные) и дополнительные услуги. Технологии, обеспечивающие оказание базовых услуг, характеризуются относительно более длительным циклом производства и капиталоемкости. Поэтому они в краткосрочный и даже среднесрочный периоды не могут существенно изменить структуру базовых услуг, хотя и испытывают давление "нового" спроса. Об этом свидетельствуют наборы базовых услуг, предлагаемых курортами Крыма, Карпат и др., которые на протяжении первых нескольких лет переходного периода качественно не изменились по своему содержанию. В результате оказались неудовлетворенными запросы сотен тысяч потенциальных рекреантов.

Спрос на новые услуги должен держаться достаточно долго, чтобы инвестиции, начинающие "стекаться" в сферу их производства, стали трансформироваться в соответствующие технологии. Изменение места приложения капитала в данной сфере или даже выхода из нее происходит, естественно, в случае снижения спроса. В ситуации, когда происходит переливание капитала в более прибыльные сферы, рекреационным предприятиям, которые только стали субъектами рыночных отношений, весьма разорительно содержать старые рекреационные технологии. Чтобы остаться "на плаву" и сохранить свой профиль, они вынуждены находить спонсоров, уступая им часть своей собственности, добиваться от государства и профсоюзов, искать другие способы экономического выживания.

Исходя из тенденций доходов населения и рекреационной потребности, основной задачей является правильное (оптимальное) определение стоимости путевки. Необходимо учесть повышение оптовых и розничных цен на электроэнергию, топливо, транспорт, продукты питания и другие ресурсы, стоимость которых возрастает, определить рентабельность с учетом платежей в бюджет, налогов всех видов и т.д. Цена путевки должна быть оптимальной с одновременным учетом покупательной способности и покрытия затрат на проведенное ле-

чение и обслуживание.

Методика такого расчета должна включать следующие этапы: 1) рассчитывается себестоимость путевки; 2) себестоимость увеличивается на величину рентабельности, которая должна быть не более 30% и определяется базовая цена путевки; 3) конкретная цена устанавливается непосредственно в каждой здравнице на основании аттестации (с учетом надбавок от 10 до 70% за комфортность, сезонность, наличие водолечебницы, бассейна, лоджии, южной стороны, одноместного и двухместного номеров и скидок - за номер на трех и более человек, с видом во двор, удаленность от моря или источника и т.д.).

Проведенный нами анализ стоимости путевок показывает их значительную дифференциацию по ряду факторов. Кроме традиционной градации по специализации (санаторий, пансионат, дом отдыха и т.п.) и группам (обычной и повышенной категории) для каждого рекреационного предприятия существует, по меньшей мере, еще порядка шести категорий цен, в зависимости от которых складывается окончательная стоимость путевки: профсоюзная или коммерческая; оптовая или розничная; с лечением или без; с ресторанным питанием или без такового; южная или северная сторона и т.д.

Существенное влияние на стоимость путевки оказывает сезонность. Так, в 2000 г. в отдельных санаториях профсоюзной группы, расположенных на ЮБК, цены на путевки по профсоюзной стоимости имели следующие соотношения: от 600 до 3000 грн. в апреле-мае, от 650 до 3240 грн. в июне и от 750 до 3720 грн. в июле-августе-сентябре (срок пребывания – 24 дня).

В самих санаториях в зависимости от вида предоставляемых услуг, классности и с учетом коммерческих надбавок и сезонности стоимость отдыха (лечения) колебалась в пределах от 25 до 215 грн. за 1 койко-день. Такой значительный разброс цен (в 8,6 раз) отражает, с одной стороны, сложившуюся на данном этапе развития общества дифференциацию населения по уровню дохода. С другой стороны, сказывается значительное влияние фактора сезонности на рост стоимости рекреационных услуг.

Главными факторами, которые влияют на прибыль, полученную от основ-

ного обслуживания, являются объем реализации, себестоимость обслуживания больных и отдыхающих, а также неполные заезды. Важным фактором, влияющим на прибыль, является структура реализации в здравницах, под которой понимается изменение в соотношении использованных койко-дней по основным путевкам, равномерность обслуживания, изменение средней (базовой) стоимости путевки и т.д. Основным фактором, оказывающим влияние на получение прибыли, является невозможность увеличения доходов рекреационной отрасли из-за ограниченного числа коек и невозможности значительной экономии средств из-за последующего неизбежного ухудшения качества обслуживания отдыхающих.

Эффективность рекреационной отрасли обусловлена целым рядом факторов, но в первую очередь, естественно, хозяйственно-финансовой деятельностью здравниц.

Хозяйственно-финансовая деятельность санаторно-курортных учреждений характеризуется рядом количественных и качественных показателей. Основными количественными показателями является число находившихся в здравницах больных и отдыхающих и количество проведенных ими койко-дней.

Проанализируем этот показатель по объединению профсоюзных здравниц "Ялтакурорт": в 1999 г. он составил – 60,3%, причем в здравницах Верховного Совета Украины – 34,6%, санаториях Министерства Здравоохранения – 20,3%. В 1999 г. в ялтинских здравницах и туристических учреждениях побывало 290320 чел., что на 21,5% меньше, чем в 1998 г.

Эффективным фактором снижения стоимости путевки является индивидуальный подход к проблемам лечения, в том числе выделение стоимости медикаментов из стоимости путевки. Так как для каждого принимающего лечение в здравницах разные диагнозы заболевания и степень заболеваемости, следует определять стоимость лечения по видам заболеваний.

Действенный контроль над ценами на путевки в сторону их снижения дает возможность сохранить существующую сеть санаторно-курортных учреждений, постепенно наращивая ее за счет ввода мощностей по объектам незавершенного строительства с учетом того, что санаторно-курортное лечение является ведущей

частью реабилитационной помощи в системе охраны здоровья населения.

В настоящее время имеющийся потенциал курортно-туристической отрасли в Крыму используется недостаточно эффективно. Основные причины создавшейся ситуации таковы:

1) отсутствие достоверной информации об отдыхе и ценах на него в Крыму среди потенциальных отдыхающих. Развал традиционных каналов наполнения здравниц отдыхающими привел к тому, что санатории вынуждены сами заниматься поиском отдыхающих. В большинстве случаев эта деятельность оказалась неэффективной - нет специалистов по маркетингу и рекламе;

2) несоответствующий изменившимся потребностям населения уровень диверсификации рекреационных услуг. Отсутствие гибкой ценовой политики со стороны курортно-рекреационных учреждений;

3) отсутствие эффективных процессов в области приватизации санаторно-курортного комплекса Крыма. Снятие моратория на санаторно-курортную приватизацию окажет положительное воздействие на эффективность использования рекреационных ресурсов отрасли;

4) отсутствие организации региональных маркетинговых исследований и на их базе - общекрымской рекламной компании, для которой необходимо выделение соответствующих средств на рекламу с жестким контролем их использования.

Таким образом, при анализе динамики и структуры рекреационного спроса необходимо учитывать территориальные различия в уровнях жизни и соответствующих им рекреационных потребностях населения отдельных регионов Украины, учет которых поможет сформировать соответствующие предложения на рынке рекреационных услуг. Оптимальное сочетание спроса и предложения в сфере рекреации позволит повысить заполняемость здравниц и связанную с ней эффективность санаторно-курортного обслуживания, что в конечном итоге обеспечит создание условий для более эффективного воспроизводства рабочей силы, укрепления здоровья населения всех социальных групп.

1.3. Рынок санаторно-курортных услуг профсоюзных здравниц

Одной из основных задач социальной политики государства на современном этапе развития является укрепление здоровья людей, увеличение периода их активной жизни. Значительная роль в решении этой задачи традиционно отводится санаторно-курортному лечению и отдыху. Очевидно, что максимального эффекта при осуществлении поставленной задачи можно добиться только при наличии единой эффективно действующей финансово-организационной структуры.

Такой структурой на сегодняшний день, безусловно, является система профсоюзных курортов. Начиная с 1960 г. именно благодаря передаче здравниц в ведение профсоюзов, СКК получил новый импульс для развития сети санаториев, пансионатов и домов отдыха в рамках единой организационной структуры, что способствовало созданию эффективной системы санаторно-курортной помощи в максимально короткие сроки.

Уникальная система санаторно-курортной помощи, созданная в рамках профсоюзов основана на следующих принципах: максимальная доступность для широких слоев населения, научное обоснование предлагаемых методов лечения и реабилитации, высокое качество и специализация оказываемой помощи, ее профилактическая и реабилитационная направленность, преемственность между курортным лечением и лечением по месту жительства, охрана и рациональное использование природных лечебных ресурсов.

Для анализа ситуации на рынке СКУ, последний необходимо разделить на две основные составляющие, от взаимодействия которых полностью зависит формирование и развитие данного сектора рекреационных услуг: рынок платежеспособного спроса и рынок предложения (рис. 1.2)

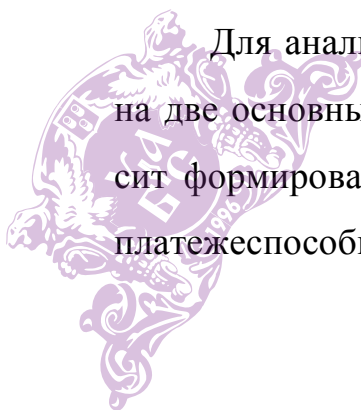




Рис. 1.2. Структура рынка санаторно-курортных услуг ДП "Ялтакурорт" ЗАО "Укрпрофздравница"



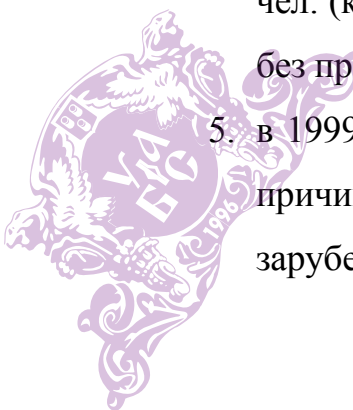
Рынок платежеспособного спроса – это наиболее важная и комплексная составляющая рынка СКУ, от объема и структуры которой зависит необходимость наращивания рекреационного потенциала в целом, и отдельных его составляющих, или, наоборот, сокращение объема предлагаемых услуг.

Рынок предложения определяет место рекреационного предприятия на рынке СКУ в конкурентной среде.

Количественно оценить рынок СКУ с точки зрения существующего и потенциального спроса, без серьезных дорогостоящих маркетинговых исследований, невозможно. Однако в первом приближении можно сделать количественную и качественную оценку основных показателей, характеризующих потребность в рекреационных услугах, предлагаемых профсоюзными здравницами, расположенными в регионе Б. Ялта. Для этого необходимо разделить все факторы на способствующие сохранению спроса и препятствующие таковому.

К факторам, способствующим сохранению спроса, по нашему мнению, следует отнести следующие обстоятельства:

1. до 1992 г. советский гражданин, не имеющий каких-либо льгот, мог получить (приобрести) санаторную путевку в профсоюзную здравницу на ЮБК "простояв в очереди" 40,5 лет;
2. здравницы Ялтинского дочернего предприятия ЗАО "Укрпрофздравница" имели круглогодичный заказ 100% и оздоравливали в год не менее 200 тыс. человек;
3. численность населения в странах СНГ изменилась незначительно;
4. в 1996 – 1999 гг. объемы продаж стабилизировались на цифре 65-70 тыс. путевок, а количество обслуженных выросло с 64,5 до 73,3 тыс. чел. (количество прибывших по путевкам и обслуженных по курсовкам без предоставления жилья);
5. в 1999 г. сильно сократился выездной туризм в страны по 2 основным причинам: насыщение ранее "запретным плодом" посещения дальнего зарубежья; обвалом национальных валют Украины и России в августе

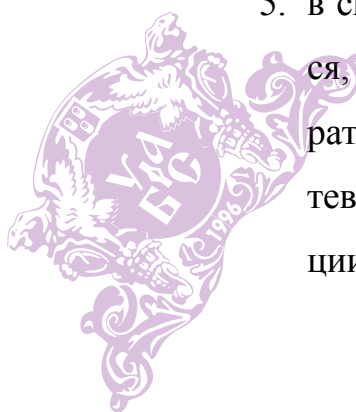


1998 г., который сделал неконкурентоспособными зарубежные курорты;

6. в ближайшем будущем ожидается "перегрев" сочинских здравниц, что неминуемо приведет к переориентации рекреационных потоков с сочинского на ялтинское направление;
7. ЮБК был и остается курортом, не имеющим по природно-климатическим факторам аналогов в Украине и России;
8. законодательно правительством России признана уникальность климата Южного берега Крыма при лечении ряда заболеваний, что позволяет Фондом Социального Страхования РФ приобретать путевки на ЮБК, как на курорт, не имеющий аналогов в РФ. В результате, объемы покупок путевок Фондом соцстраха России за период с 1998 по 2000 гг. выросли с нулевой отметки до 8,8 тыс. путевок в год.

К факторам, препятствующим сохранению и развитию спроса на СКУ профсоюзных здравниц следует отнести:

1. количество обслуженных рекреантов сократилось с 525 тыс. чел. в 1989 г. до 73,3 тыс. чел. в 1999 г.;
2. коечность в профсоюзных здравницах сократилась с 13000 до 7500 мест;
3. объемы покупок Фондом соцстраха Украины и России сократились ориентировочно со 100 тыс. путевок в год до 21 тыс. путевок в 2000 г. (ФСС Украины – 13 тыс., ФСС РФ – 8,8 тыс.);
4. объемы заказов путевок предприятиями "Застройщиками" и "Дольщиками" снизились со 100 тыс. до 1500 в год;
5. в связи с сокращением количества льготных путевок для трудящихся, основным покупателем путевок становятся турагенства и туроператоры, работающие с населением за полную оплату стоимости путевок, объемы продаж которым составляют 60-80% от всей реализации, что наряду с резким снижением уровня жизни основной массы



населения, отрицательно сказывается на покупательной способности;

6. резко выраженная дифференцированность пользователей СКУ по покупательной способности – от отдыхающих, едва способных оплатить ж/д тарифы, приобретающих льготную путевку, до требующих высокого уровня размещения и сервиса за большие деньги, значительно влияет на сокращение спроса на рекреационные услуги профсоюзных здравниц, т.к. их основной контингент – средний класс;
7. высокая разница в авиа и ж/д тарифах на поездку в Сочи и Крым (в 2 раза), причем стоимость переезда стала сопоставимой с ценой путевки;
8. за прошедшие 10 лет старшее поколение, ранее отдыхавшее по профсоюзным путевкам, помнит о Крыме, но в своем большинстве не может себе позволить отдыхать за полную стоимость в здравницах, а молодое более активное и одновременно обеспеченное, не имеет о Крыме достоверной информации, ориентируясь в основном на рекламу по телевидению, чаще всего негативную;
9. на курорте Б. Сочи длительность купального сезона превышает ялтинскую, что при небольших количествах действующих на территории Б. Ялты плавательных бассейнов имеет зачастую решающее значение при выборе курорта.

Сформулируем основные выводы, вытекающие из оценки рынка спроса. Сопоставляя изложенные зачастую противоречивые факторы, характеризующие развитие и современное состояние спроса на рынке СКУ, можно с большой степенью достоверности утверждать, что, несмотря на развал единого рынка СКУ бывшего СССР, резкое падение жизненного уровня населения, значительное уменьшение возможностей ФСС и предприятий "Дольщиков" и "Застройщиков", сотрудничавших с целью оздоровления своих работников. Платежеспособный спрос на санаторно-курортное лечение стремительно сокращается, но все же еще

достаточен для заполнения профсоюзных здравниц. Наблюдается значительное изменение спроса на СКУ, общий вектор которого из-за перечисленных выше причин, к сожалению, не на пользу отечественной рекреации. Без принятия крупномасштабных и энергичных мер самого широкого масштаба, и в первую очередь на государственном уровне, в скором будущем возможна утрата критического уровня рекреационного спроса и напрямую связанной с ним заполняемости предприятий СКК, ниже которого экономическая эффективность курорта станет невозможной.

Что касается выводов, вытекающих из анализа рынка внешнего предложения, то они могут быть сведены к следующему:

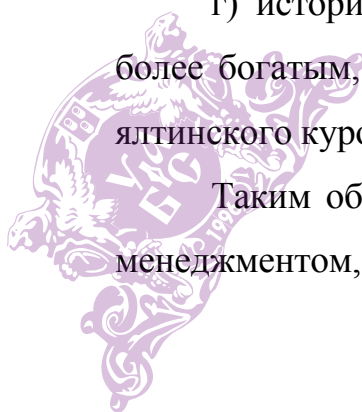
а) материально-техническая база, менеджмент и персонал, а также правовая среда на курорте Сочи значительно лучше отвечает требованиям рыночной экономики, нежели на ЮБК, и этот разрыв продолжает увеличиваться;

б) к достоинствам курорта Б. Сочи можно отнести такие природные факторы, как наличие лечебных минеральных вод, хорошо разрекламированных в средствах массовой информации и продолжительность купального сезона, превышающую ялтинскую;

в) к преимуществам курорта Б. Ялта, безусловно, можно отнести его уникальный климат сухих субтропиков, позволяющий более комфортно чувствовать себя отдыхающим, а также излечивать заболевания верхних дыхательных путей и некоторые виды нефрологических болезней, наличие лечебных грязей в пределах разумной транспортной доступности. Особенно важно то, что уникальность климата законодательно признана в РФ и разрешает ФСС РФ приобретать путевки на ЮБК, как на курорт, не имеющий аналогов в РФ;

г) историческое, археологическое, культурное наследие Крыма является более богатым, а, следовательно, повышает рекреационную привлекательность ялтинского курорта по сравнению с сочинским.

Таким образом, уступая курорту Сочи в том, что создается капиталом и менеджментом, курорт Ялта имеет уникальное преимущество в том, что создано



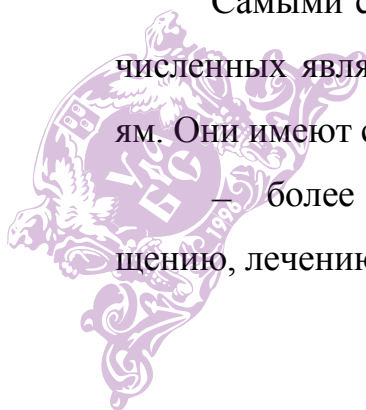
природой и историей, что невозможно воспроизвести никакими инвестициями. Однако это преимущество может оказаться невостребованным в случае низкого уровня материально-технической базы, несоответствия рыночным условиям законодательства и инфраструктуры.

Внутренний рынок санаторно-курортных и туристических услуг на курорте Б. Ялта представлен следующими организациями:

1. здравницы, принадлежащие бюджетным учреждениям:
 - Верховным Советам Украины и Крыма;
 - Правительствам Украины и Крыма;
 - Министерством обороны Украины и России;
 - Государственной налоговой инспекции Украины;
 - Госкомитету по таможене Украины;
 - Генеральной прокуратуре Украины;
 - Государственные дачи Украины и России;
2. здравницы, принадлежащие бывшим союзным республикам – Белоруссии и Узбекистану;
3. здравницы, принадлежащие Федерации Профсоюзов Украины (ФПУ), входящими в состав ЗАО "Укрпрофздравница";
4. здравницы, входящие в систему здравоохранения Украины;
5. здравницы, принадлежащие предприятиям и организациям других государств;
6. гостиницы объединения "Интурист", ЗАО "Крымпрофтур";
7. гостиницы, находящиеся в коммунальной собственности г. Ялта;
8. частные гостиницы и жилье, сдаваемые населением.

Самыми сильными конкурентами профсоюзной группы здравниц из перечисленных является группа здравниц, принадлежащих бюджетным учреждениям. Они имеют следующие конкурентные преимущества:

- более мощная и современная материально-техническая база по размещению, лечению, культурному обслуживанию и спорту;



- лучшее месторасположение, высокая благоустроенность территорий, практически все из которых расположены в парках, которые создавались не менее 100 лет назад;
- существенная бюджетная поддержка;
- налоговые льготы;
- отсутствие угрозы банкротства при любом уровне загрузки и менеджмента, благодаря дотациям со стороны бюджетных собственников;
- благодаря устойчивому бюджетному финансированию, здравницы этой группы имеют возможность содержать обслуживающий персонал численностью до 300 чел при наличии всего 10 отдыхающих;

К недостаткам бюджетной группы здравниц следует отнести:

- ориентированность на клиентов с высоким уровнем доходов и, соответственно, недоступностью цен для массового потребителя;
- принудительная загрузка в "высокий сезон" (июль-август);
- отсутствие опыта работы в рыночной среде.

Эта группа, в силу своей явной рекреационной избыточности для потребностей собственников, вынуждена была выйти на внутренний рынок предложения СКУ и представляет собой довольно сильную конкуренцию в загрузке, особенно в период межсезонья. Исключение из этой группы составляют лишь госдачи, закрытые для свободной продажи.

Здравницы, принадлежащие бывшим союзным республикам, в силу малого процента от общей коечности и ориентированности на национального клиента, не представляют сколь-нибудь серьезной конкуренции.

Гостиницы имеют сопоставимый с профсоюзным курортом коечный фонд, однако, сильно дифференцированы по качеству размещения и ценам. Серьезную конкуренцию в этой группе представляют лишь гостиницы, входящие в объединение "Интурист", т.к. имеют хорошо налаженные каналы сбыта услуг, солидный маркетинговый опыт. В целом, гостиницы не составляют конкуренции предприятиям СКК, т. к. их контингент – клиенты, не нуждающиеся в лечении.

Частные гостиницы и здравницы характеризуются значительной скрытностью своего развития и рекреационного потенциала, гибкостью ценовой политики и предложения услуг, обладают низкой себестоимостью услуг. В ближайшем будущем можно ожидать роста конкуренции со стороны этих учреждений.

Жилье, сдаваемое в наем, хотя и имеет невысокую притягательность со стороны рекреантов, однако, характеризуется значительными объемами предложения и крайне низкой ценой. Этот сектор внутреннего рынка предложения ориентирован на неорганизованных отдыхающих, приезжающих без путевок и не имеющих достаточно средств, чтобы устроиться в гостиницу или приобрести путевку на месте. Стоит заметить, что в случае выхода на организованный рынок услуг этот довольно значительный сектор рекреационного предложения (по оценкам некоторых экспертов, селитебный сектор обладает равной или даже превышающей организованный рынок емкостью) составит довольно сильную конкуренцию, особенно здравницам, не имеющим коммунальных удобств в номерах.

Здравницы, входящие в систему здравоохранения Украины не составляют сколь-нибудь значительной конкуренции СКК профсоюзов по следующим причинам:

- уровень состояния их материальной базы находится за чертой свободного спроса, по этой причине многие из них уже прекратили работу;
- профиль лечения еще работающих санаториев – туберкулез, исключает свободную реализацию путевок на рынке СКУ.

Главная отличительная особенность профсоюзных здравниц, определяющей их место на рынке рекреационных услуг, состоит в том, что они создавались и развивались с преимущественной ориентацией на средний уровень потребителя, который в контексте понятий бывшего СССР являлся самым массовым. Тем не менее, на сегодняшний день они характеризуются значительной дифференциацией по условиям размещения, лечебной базе и т. п. Это обусловлено как ставившимися в последнее время задачами соответствия рыночным требовани-

ям, так и возможностями и активностью предприятий-застройщиков, принимавших участие в развитии курортов профсоюзов. Организационно-правовая форма, законодательная база, ненасыщенность рынка предложения СКУ, допускала и стимулировала привлечение большого объема инвестиций. Это позволило создать эффективную систему здравниц и хозпредприятий, жизнеспособную в условиях тотальной ненасыщенности рынка СКУ. Это особенно отчетливо проявилось за последние годы, когда курорты профсоюзов за кратчайшее время превратились из дотационной отрасли народного хозяйства в бюджетообразующую, способную выплачивать стабильные дивиденды собственнику (ЗАО ЛОУ ПУ "Укрпрофздравница").

Изменения, произошедшие на рынке предоставления услуг профсоюзными курортами за последние 10 лет, можно охарактеризовать следующим образом:

- снижение профсоюзного заказа в 6 раз;
- отказ предприятий-застройщиков от выкупа путевок и дальнейшей финансовой поддержки курорта;
- сокращение каналов объемов сбыта СКУ, связанное как с объективными причинами общеэкономического характера, так и из-за отсутствия в организационной структуре здравниц отделов маркетинга (существующие отделы по реализации путевок занимаются преимущественно реализацией СКУ по уже наработанным, значительно сократившимся в последнее время, каналам сбыта), которые бы активно занимались изучением рекреационного спроса и разработкой маркетинговых программ по рекламе и сбыту СКУ;
- резкое увеличение себестоимости СКУ и, как результат, продажной стоимости конечного продукта – путевки. Проводимая в последнее время ценовая политика, направленная на отставание темпов роста стоимости СКУ по сравнению с ростом индекса инфляции, несмотря на поддержание определенного уровня спроса, привела к снижению общего уровня рентабельности профсоюзного курорта;
- введение налогов на санаторно-курортную деятельность;

- значительное сокращение доходов основной массы населения Украины привело к резкому падению платежеспособного спроса на отдых и лечение среди самого массового некогда контингента рекреантов профсоюзных здравниц – представителей среднего класса;
- многократное подорожание ж/д и авиа тарифов на крымское направление, сделавшее ялтинский курорт неконкурентоспособным по сравнению с сочинским и даже некоторыми курортами дальнего зарубежья;
- введение таможенных и пограничных барьеров, существенно повлиявших на сокращение потоков рекреантов, предпочитающих автомобильный транспорт всем остальным;
- общий кризис неплатежей и растущая криминализация экономики Украины, приведшие к сокращению отчислений в фонд соцстраха – основного оптового покупателя профсоюзных путевок;
- политическая нестабильность в крымском регионе отпугивает постоянных и потенциальных покупателей профсоюзных путевок;
- активная антиреклама крымских курортов СМИ России.

Этот комплекс проблем привел к остановке капитального строительства и реконструкции имеющегося коечного фонда (доля коечного фонда профсоюзных здравниц без коммунальных удобств в номере или только оборудованных умывальником в настоящее время составляет более 20%), деградации части основных фондов и, как следствие, к снижению их востребованности на рынке СКУ.

В результате несовершенства развивающейся законодательной базы Украины, выраженного, в том числе, в правовой неопределенности статуса ялтинских курортов, в целом, и профсоюзного курорта, в частности, противоправных действий фискальных органов, всячески препятствующих стабильной работе курорта, особенно в разгар сезона, происходит устойчивое снижение рентабельности профсоюзного курорта.

Выводы по оценке внутреннего рынка предложения СКУ могут быть

сформулированы следующим образом:

1. система курортов профсоюзов Украины на курорте Ялта прошла проверку на прочность в самых жестких условиях, непрерывно меняющихся в худшую сторону и доказала жизнеспособность, превратившись из дотационной в бюджетообразующую и способную приносить доход собственнику в виде стабильно выплачиваемых дивидендов;
2. наиболее серьезную конкуренцию на внутреннем рынке СКУ профсоюзному курорту представляют следующие сегменты рекреационного предложения:
 - а) здравницы, принадлежащие бюджетным учреждениям, так как обладают сравнимой с профсоюзными здравницами материально-технической базой, пользуются налоговыми льготами и имеют существенную бюджетную поддержку;
 - б) частный сектор, характеризующийся высокой подвижностью в области диверсификации предлагаемых услуг и гибкой ценовой политикой, а также более низкой, чем в целом по профсоюзному курорту себестоимостью рекреационных услуг, – все это предполагает возможность бурного развития данного сектора рекреационных услуг за счет активного привлечения инвестиций;
 - в) гостиничный сектор, имеющий сопоставимую или даже несколько лучше развитую материальную базу и сравнительно более развитый, по сравнению с профсоюзным сектором, маркетингом.

Суммируя все выше сказанное о месте и потенциале профсоюзного курорта, представленного предприятиями СКК профсоюзной группы на территории Б. Ялты, на рынке СКУ можно сделать следующие выводы:

Без достижения определенного уровня предоставляемых СКУ, отвечающего как минимум требованиям стандарта отдыха и лечения, принятого Фондом

соцстраха России, выполнение перечисленных выше минимальных на сегодняшний день требований к уровню предоставляемых СКУ невозможно без реорганизации финансово-хозяйственной деятельности и значительных инвестиций.

1.4. Научно-методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса

Как отмечалось ранее, рекреационная деятельность представляет собой целостную систему по производству и реализации рекреационных услуг. В зависимости от целей, лежащих в основе создания и деятельности рекреационного предприятия, а также степени влияния каждого из этих факторов на показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК может быть разработана методика оценки эффективности того или иного направления рекреационной деятельности.

Содержание конкретных показателей эффективности, их структуру и способы синтеза определяют специализация на рынке рекреационных услуг и формы организации рекреационной деятельности. Важно также учитывать особенности действующего организационно-экономического механизма, его влияние на оценку эффективности деятельности предприятий СКК.

Анализ показывает, что наличие не одного, а нескольких участников рекреационного процесса предопределяет несовпадение их интересов, разное отношение к приоритетности того или иного вида рекреационной деятельности. Отсюда вытекает необходимость оценки эффективности рекреационной деятельности с позиций каждого участника (рекреантов, государства, внебюджетных фондов, профсоюзов, предприятий СКК и т.д.). Естественно, что разными у них могут быть не только позиции, но и исходные параметры и методы, а зна-

чит, и результаты оценки.

Если рассматривать только предприятия СКК, то и применительно к ним целесообразно рассчитывать различные виды эффективности. Для переходной экономики наибольшее применение на практике при оценке эффективности инвестиционных проектов получил такой подход, когда регламентируется расчет экономической (с позиций общества), коммерческой (с позиций предприятий) и бюджетной (с позиций государства) эффективности [89].

Поэтому, имеет смысл показатели различных видов эффективности деятельности предприятий СКК отнести к различным экономическим субъектам:

- показатели общественной (социальной) эффективности – к обществу в целом;
- показатели коммерческой эффективности – к реальному или абстрактному юридическому или физическому лицу, осуществляющему рекреационную деятельность;
- показатели эффективности инвестирования в акции рекреационного предприятия – к акционерам;
- показатели эффективности для структур более высокого уровня (отраслевая и (или) региональная) – к этим структурам;
- показатели бюджетной эффективности – к бюджетам различных уровней.

Оценку общественной эффективности рекреационной деятельности, по нашему мнению, необходимо начинать с определения социальной значимости результатов деятельности предприятий СКК для общества в целом.

Учитывая негативные изменения в окружающей среде, которое привело к значительному ухудшению общего состояния здоровья людей, особенно проявившемуся после аварии на Чернобыльской АЭС (за период с 1990 по 1999гг. показатель заболеваемости крови и кроветворных органов в Украине вырос в 2,2 раза (табл. 1.3)), общественная значимость предприятий СКК, приобретает особое значение.

Таблица 1.3

Динамика заболеваемости по видам болезней в Украине в 1990-1999 гг.*

Виды заболеваний	1990	1995	1999	1999/ 1990 гг., %
Все заболевания	32547	32188	32959	102,4
в том числе:				
Новообразования	327	310	382	123,2
на 100000 населения	639	601	770	128,1
Болезни крови и кроветворных органов	191	114	247	216,7
на 100000 населения	373	221	498	225,3
Болезни нервной системы и органов чувств	3037	2640	3397	128,7
на 100000 населения	5923	5112	6842	133,8
Болезни эндокринной системы, расстройства пищеварения и нарушения обмена веществ	272	307	625	203,6
на 100000 населения	531	594	1259	212,0
Болезни системы кровообращения	1390	1149	1950	169,7
на 100000 населения	2710	2225	3927	176,5
Заболеваемость на активный туберкулез	21,5	16,5	27,1	164,2
на 100000 населения	0,042	0,032	0,055	171,9

* По данным Госкомстата Украины

Необходимость проведения анализа общественной эффективности, по мнению [112], вытекает из макроэкономической концепции ограниченности ресурсов, в соответствии с которой потребности в обществе безграничны, а доступные в каждый момент времени ресурсы ограничены.

По мнению автора [166], достижение максимальной рекреационной ценности земельных участков, пригодных для рекреации, возможно лишь при соответствующих ограничениях:

- моделировании развития и размещения рекреационной системы с учетом трудовых ресурсов [134];
- моделировании размещения комплекса отраслей в регионе при условии

приоритетного развития рекреационной отрасли [1,2,18,34,42,147].

Наиболее подходящим с точки зрения оценки рекреационной ценности природных ресурсов, по нашему мнению, является определение автора [162], который предлагает определять значимость рекреации по сравнению с другими видами природопользования на основе вычисления коэффициента специализации.

Что касается основных критериев оценки социальной (общественной) эффективности рекреационной деятельности предприятий СКК, то ими являются сохранение, восстановление и развитие функции рабочей силы.

Анализ показывает, что загрязнение окружающей среды, наряду с ухудшением физических условий существования населения, непосредственно отражается на снижении эффективности общественного производства в виде прямых потерь рабочего времени (невыход на работу из-за ухудшения здоровья работников) и косвенно – в виде снижения производительности труда и роста смертности в работоспособном возрасте. В связи с этим, задача обеспечения полноценного отдыха и оздоровления является актуальной, а социальная значимость учреждений, выполняющих рекреационные функции, растет. Подтверждением этому служит сравнительный анализ данных по расходованию средств Фондом социального страхования (ФСС) Украины (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Динамика расходов ФСС Украины на оплату временной нетрудоспособности и на санаторно-курортное лечение и отдых в 1996 - 1998 гг.*

(млн. грн.)

Статьи расходов	1996	1997	1998	1998 г./ 1996 г., %
Всего расходов	995,1	1133,2	1116,1	112,2
в том числе:				
По временной нетрудоспособности	540,9	621,3	643,0	118,9
доля всех расходов, в %	54,4	54,8	57,6	106,0
На санаторно-курортное лечение и отдых	274,5	301,8	276,6	100,8
доля всех расходов, в %	27,6	26,6	24,8	89,8

* По данным: Госкомстата Украины

Данные табл. 1.5 показывают, что сокращение расходов на санаторно-курортное лечение незамедлительно приводит к увеличению отчислений на оплату временной нетрудоспособности. В связи с этим, следует отметить, что характерной чертой в развитых странах является значительный рост взносов в фонд социального страхования, который по темпам опережает как прямые, так и косвенные налоги. Взносы на социальное страхование в Германии, Франции, Италии составляют более 30% всех налоговых поступлений [94, С.35-37]. Это объясняется растущей ролью социального фактора в развитии экономических процессов. Вполне закономерно в этой связи выглядит система финансирования из фондов социального страхования исключительно курортного лечения, а не отдыха и развлечений.

В основе всех без исключения методик оценки эффективности рекреационной деятельности лежит учет таких составляющих процесса производства рекреационных услуг как качественные и количественные характеристики рекреационных ресурсов.

В соответствии с методикой, предложенной в работе [39], для оценки эффективности использования рекреационных ресурсов основным инструментом должно являться проведение следующих экономических расчетов:

- определение эффективности функционирования рекреационного хозяйства и использования рекреационных ресурсов;
- оценка ущерба от хозяйственной деятельности вследствие деградации рекреационных ресурсов;
- оценка эффективности затрат на мероприятия по охране рекреационных ресурсов;
- экономическая оценка рекреационных ресурсов и территорий.

При оценке эффективности деятельности санаторно-курортных учреждений рекомендуется применять медицинские критерии, которые также характеризуют эффективность использования рекреационных ресурсов (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Показатели эффективности лечебного отдыха в санатории (%) [44,45].

Виды рекреационных учреждений	Выписка рекреанта с оценкой			
	Значи- тельное улучшение	улучше- ние здо- ровья	без перемен	Ухудше- ние здоровья
Все специализированные санатории	10,9	87,7	1,3	0,1
В том числе:				
Органов дыхания	13,6	84,4	2,4	0,2
Костно-мышечной системы	9,8	89,0	1,1	0,1
Нервной системы	14,6	83,6	1,8	-
Органов кровообращения	7,1	91,6	1,3	-
Органов пищеварения	10,0	89,8	1,3	-

В соответствии с существующими методиками [43,88] экономический эффект от функционирования рекреационного хозяйства и использования рекреационных ресурсов определяется показателями экологического, социального и экономического эффекта, получаемого в результате пребывания населения в рекреационных учреждениях.

Естественно, что социальный эффект, как уже отмечалось выше, выражается показателями улучшения состояния здоровья населения: численность рекреантов, обеспеченных полноценным использованием рекреационных услуг и рекреационных ресурсов; развития производительных сил региона (выражается показателем сокращения количества дней временной нетрудоспособности в течение года после пребывания в рекреационном учреждении) и т.п.

Экологический эффект от создания рекреационных учреждений в исследуемом регионе определяется показателями площади благоприятного рекреационного освоения территории, объемов рационального использования рекреационных ресурсов и другими, при обеспечении экологического равновесия в среде, соблюдении санитарно-гигиенических и иных нормативов не только в пределах этих рекреационных объектов, но и на прилегающих участках. Достаточно высоким экологический эффект будет для здравниц, расположенных на

территории Южного берега Крыма, т. к. их создание предполагает кроме всего прочего укрепление оползнеопасных участков, а также создание и сохранение уникальных парковых комплексов.

Экономический эффект от функционирования рекреационного хозяйства определяется показателями улучшения результатов общественного производства, в том числе, например, как разниц между сокращением экономического ущерба, достигаемым в результате снижения заболеваемости населения в течение года после пребывания в рекреационных учреждениях и эксплуатационными затратами на ведение рекреационного хозяйства.

Экономический эффект от использования природных рекреационных ресурсов оценивается по разности между показателями эффекта от пребывания рекреантов в учреждениях, использующих данный вид рекреационных ресурсов и в идентичном учреждении, не использующем данный вид ресурса и обладающем примерно одинаковыми прочими условиями. На основе учета нормативов освоения этих ресурсов осуществляется переход к оценке эффекта, обеспечиваемого при использовании единицы площади или объема ресурса, а затем и эффекта от использования всего комплекса рекреационных ресурсов в различных типах рекреационных учреждений.

На основе исследований приведенных в работах [11,31,39,43,88] можно систематизировать и выделить целую систему показателей для оценки общественной эффективности функционирования рекреационных учреждений:

1) степень оздоровления рекреантов в данном рекреационном учреждении (удельный социальный эффект):

$$E_c(p) = T_n(p)_0 - T_n(p)_1, \quad (1.1)$$

где $T_n(p)_0$ – временная нетрудоспособность рекреанта до пребывания в рекреационном учреждении (дн./год);

$T_n(p)_1$ – временная нетрудоспособность рекреанта после пребывания в рекреационном учреждении (дн./год);



2) суммарное среднее снижение нетрудоспособности в рекреационном учреждении за год (дн./год):

$$\Sigma C_n = E_c(p) \times K_o \quad (1.2)$$

где K_o – количество отдохнувших (оздоровленных) всего;

3) удельный экономический эффект от оздоровления рекреанта (грн./чел.):

$$E_{\Sigma}(p) = \frac{E_{\Sigma}(p_{мп}) \times K_{рмп} + E_{\Sigma}(p_{нп}) \times K_{рнп} + E_{\Sigma}(p_r) \times K_{нр}}{K_o}, \quad (1.3)$$

где $E_{\Sigma}(p_{мп})$ – экономический эффект от оздоровления рекреанта, работника материального производства (грн./чел.):

$$E_{\Sigma}(p_{мп}) = E_1 + E_2 + E_3 + E_4 + E_5 + E_6 - Z_t(p), \quad (1.4)$$

где: E_1 – эффект в виде прироста чистой продукции вследствие снижения временной нетрудоспособности работника сферы материального производства в течение 1 года после оздоровления (грн./чел.):

$$E_1 = V_{чп}(p) \times E_c(p), \quad (1.5)$$

где $V_{чп}(p)$ – объем чистой продукции в пересчете на 1 работника (грн./чел.);

E_2 – эффект в виде прироста чистой продукции вследствие повышения производительности труда работника сферы материального производства в течение года после оздоровления (грн./чел.):

$$E_2 = V_{чп}(p) \times R_{пт}(p), \quad (1.6)$$

где $R_{пт}(p)$ – рост производительности труда работника после оздоровления (%);



E_3 – эффект в виде прироста чистой продукции вследствие сокращения смертности в работоспособном возрасте в течение 1 года после оздоровления (грн./чел.):

$$E_3 = V_{чп(p)} \times U_c, \quad (1.7)$$

где U_c – показатель уменьшения смертности в трудоспособном возрасте (%);

E_4 – эффект в виде снижения затрат на оплату больничных листов (грн./чел.):

$$E_4 = C_{бл} \times E_c(p), \quad (1.8)$$

где $C_{бл}$ – оплата нетрудоспособности (стоимость больничного листа) (грн.);

E_5 – эффект в виде сокращения расходов на лечение рекреанта в больнице за счет снижения его заболеваемости (грн./чел.):

$$E_5 = C_{сб} \times U_{вп}, \quad (1.9)$$

где $C_{сб}$ – стоимость содержания 1 человека в больнице в сутки (грн./сутки);

$U_{вп}$ – сокращение времени пребывания в больнице (дн.);

E_6 – эффект в виде сокращения расходов на лечение рекреанта в поликлинике в течение года после оздоровления (грн./чел.):

$$E_6 = C_{оп(p)} \times U_{чп}, \quad (1.10)$$

где $C_{оп(p)}$ – стоимость обслуживания 1 человека в поликлинике (грн./чел.);

$U_{чп}$ – сокращение числа посещений поликлиники;



$E_{\Sigma}(pnp)$ – экономический эффект от оздоровления работника нематериального производства (грн./чел.):

$$E_{\Sigma}(pnp) = E_4 + E_5 + E_6 - Z_{T(p)} \quad (1.11)$$

$E_{\Sigma}(np)$ – экономический эффект от оздоровления рекреанта из неработающей части населения (грн.):

$$E_{\Sigma}(np) = E_5 + E_6 - Z_{T(p)} \quad (1.12)$$

K_{pmp} – численность рекреантов, работников материального производства (чел.);

K_{pnp} – численность рекреантов, работников нематериального производства (чел.);

K_{nr} – численность неработающих рекреантов (чел.);

4) суммарный экономический эффект (грн./год):

$$\Sigma E_{\Sigma} = E_{\Sigma}(p) \times K_0 \quad (1.13)$$

5) суммарный экономический эффект на 1 место (грн./место):

$$\Sigma E_{\Sigma}(m) = \Sigma E_{\Sigma} / K_m \quad (1.14)$$

В основе вышеперечисленных подходов к определению общественной эффективности финансово-хозяйственной деятельности рекреационных предприятий лежит оценка различного рода эффектов (социального, экономического, экологического и др.) от использования природных рекреационных ресурсов.

По нашему мнению, оценка общественной эффективности деятельности предприятий СКК по производству и реализации SKU в большей степени необходима при разработке программ оптимизации рекреационного природопользования и освоении новых природных рекреационных ресурсов.

Для оценки коммерческой эффективности предприятий СКК имеет смысл

рассмотреть показатели, отражающие их эффективность с точки зрения реально-го или потенциального предприятия СКК, осуществляющего свою деятельность за счет собственных средств.

Их расчет основывается на следующих положениях:

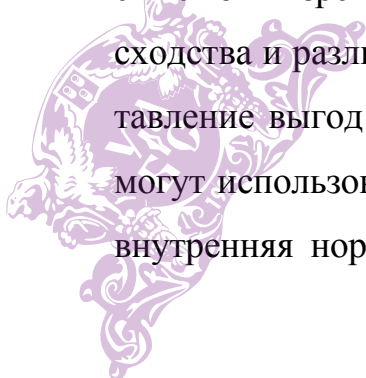
- используются текущие и прогнозные цены на рекреационные продукты, услуги и материальные ресурсы;
- учитываются все налоги, сборы и отчисления, которые предусмотрены существующим законодательством;
- если рекреационная деятельность предусматривает осуществление нескольких видов операционной деятельности, то учитываются затраты по каждому из них.

Исходными формами для расчета коммерческой эффективности обычно бывают отчеты о прибылях и убытках и о движении денежных средств. Дополнительно может рассматриваться прогнозный баланс активов и пассивов по шагам расчета.

Показатели коммерческой эффективности, так же как и общественной, определяются на основании денежных потоков от операционной и инвестиционной деятельности. Денежные потоки от финансовой деятельности в расчет коммерческой эффективности не включаются.

Для коммерческой эффективности денежные потоки выражаются в рыночных ценах, а эффекты (в первую очередь экологические и социальные) за пределами рекреационной сферы (в других отраслях) не учитываются

Следует отметить, что оценки общественной и коммерческой эффективности с точки зрения анализа денежных потоков имеют между собой определенные сходства и различия. Так, схема оценки в обоих случаях предусматривает сопоставление выгод и затрат от рекреационной деятельности. При этом формально могут использоваться одни и те же критерии: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности, срок окупаемости. Однако



показатели общественной эффективности отражают соотношение выгод и затрат для общества в целом, а показатели коммерческой эффективности — для конкретного предприятия СКК.

Практические различия между оценкой общественной и коммерческой эффективности рекреационной деятельности сводятся, во-первых, к трактовке налогов, субсидий и дотаций, во-вторых, к используемым в расчетах ценам.

Так, при проведении оценки общественной эффективности налоги, субсидии и дотации рассматриваются как часть трансфертных платежей (т.е. представляют собой сделку, при которой не создается никакой новой ценности, хотя контроль за реальными ресурсами и переходит из одних рук в другие). А при определении коммерческой эффективности их роль совершенно иная. Налоги, которые платит предприятие СКК, увеличивают его затраты на осуществление рекреационной деятельности, а любые предоставляемые ему субсидии ведут к росту доходов.

Поэтому в общем случае при оценке общественной эффективности все трансфертные платежи должны быть исключены из рассмотрения как не отражающие реальных выгод и затрат.

При расчете коммерческой эффективности затраты и выгоды от деятельности рекреационного предприятия измеряются в реальных финансовых ценах. Чистые выгоды при этом определяются с точки зрения отдельного предприятия.

При расчете общественной эффективности затраты и выгоды должны оцениваться в специальных ценах, которые носят общепринятое название — «экономические» или «теневые». Для их определения из состава рыночных цен исключают все искажения свободного рынка (в частности, влияние монополистов, трансфертные платежи), но при этом учитывают экстерналии и общественные блага, а если последнее невозможно, то они исчисляются отдельно и добавляются в денежные потоки [27].

В отличие от стран с развитой рыночной экономикой у нас обоснованная методика определения «теневого» цен пока не разработана. В настоящее время в качестве приближения к ним можно принять модификацию рыночных цен, ис-

ключив из них акцизы, таможенные пошлины и сборы. Еще один вариант – оценка альтернативной стоимости ресурсов, т.е. упущенной выгоды по сравнению с их наилучшим использованием. Применение этого метода тем более необходимо, чем больше искажены финансовые цены ресурсов по отношению к "идеальным" ценам (ценам "свободного рынка").

В отечественных условиях плата за природные ресурсы входит в состав трансфертных платежей (налогов). После их исключения стоимость земельных участков, задействованных тем или иным рекреационным предприятием, фактически обнуляется, что не соответствует экономической ценности земли. Поэтому при расчете общественной эффективности применяется альтернативная стоимость земли, представляющая собой чистую стоимость продукции, которую потеряли бы при использовании данных участков земли для рекреационной деятельности по сравнению с другими видами деятельности [112, С.35].

При расчете общественной эффективности рабочая сила должна оцениваться на основании стоимости той продукции, от создания которой данное предприятие СКК отвлекает трудовые ресурсы. Практически при этом можно опираться на анализ структуры привлекаемых к осуществлению рекреационной деятельности работников и состояния экономики данного района, в частности занятости его населения (уровня безработицы). Так, при наличии безработицы в рассматриваемом рекреационном районе альтернативная стоимость рабочей силы может оказаться ниже заработной платы. Если имеет место недостаток рабочей силы, то в качестве альтернативной стоимости может приниматься заработная плата, которую рабочие получали бы на другом предприятии [113, С. 169].

При расчете показателей эффективности участия предприятия в инвестировании санаторно-курортного учреждения не играет роли источник привлечения денежных средств: собственные они или заемные, прибыль это или кредит. На этом этапе учитываются денежные потоки от всех видов деятельности. В качестве входных форм для расчета обычно используются отчеты о прибылях и убытках, о движении денежных средств, таблицы финансового планирования для оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта, а также таб-

лица прогнозных финансовых показателей.

Методически расчет эффективности участия предприятия в инвестировании санаторно-курортных учреждений целесообразно производить аналогично тому, как определяется коммерческая эффективность, однако при этом изменяется состав денежных потоков от инвестиционной деятельности и дополнительно учитывается поток от финансовой деятельности.

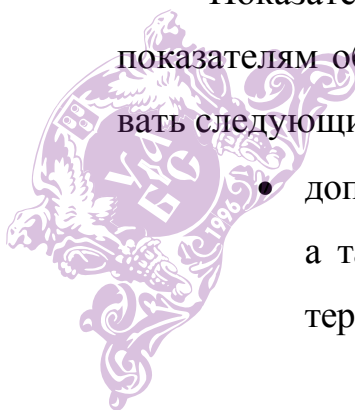
Для того чтобы выяснить, какова финансовая отдача на вложенный капитал и финансовые риски, для предприятий-участников необходимо рассчитать такие финансовые показатели, как рентабельность продаж и активов, коэффициенты покрытия долгосрочных обязательств, долгосрочного привлечения заемных средств и текущей ликвидности, промежуточный коэффициент ликвидности [9,16,17,62,63,85,90].

Естественно, что от деятельности предприятий СКК зависит благополучие структур более высокого уровня, которые могут подразделяться как по территориальному (региональному) признаку – Украина, область, город (в этом случае рассчитывается региональная эффективность), так и по отраслевому признаку – отрасли народного хозяйства, санаторно-курортные объединения, министерства и ведомства (в этом случае определяется отраслевая эффективность).

Поэтому в показателях региональной эффективности отражается влияние деятельности санаторно-курортного учреждения на предприятия соответствующего региона Украины (или их группы), социальную и экологическую обстановку в регионе, доходы и расходы его бюджета. В случае, когда в качестве региона рассматривается страна в целом, переходят к показателям народнохозяйственной эффективности.

Показатели региональной эффективности рассчитываются аналогично показателям общественной эффективности, но при этом необходимо учитывать следующие показатели:

- дополнительные эффекты в смежных отраслях народного хозяйства, а также социальные и экологические эффекты (региональные экстерналии) учитываются только в границах данного региона;



- стоимостную оценку производимых услуг и потребляемых ресурсов производится с внесением (при необходимости) региональных корректировок;
- любые денежные поступления из внешней среды в данный регион и платежи из него во внешнюю среду, возникшие в связи с деятельностью предприятий СКК.

Отраслевая эффективность оценивается аналогично эффективности участия предприятий в инвестировании предприятий СКК. Однако при этом:

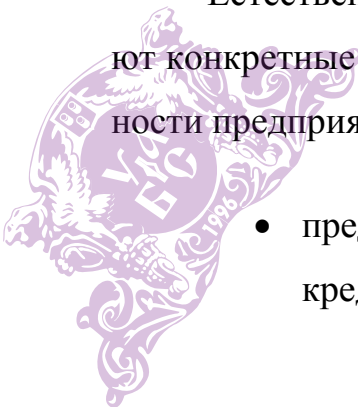
- учитывается влияние деятельности предприятий СКК на деятельность других предприятий данной отрасли;
- в состав затрат предприятий-участников не включаются отчисления и дивиденды, выплачиваемые ими в отраслевые фонды;
- исключаются взаиморасчеты между входящими в отрасль предприятиями-участниками.

Следует заметить, что для общественно значимых проектов и проектов, претендующих на различные формы государственной поддержки, необходимо оценивать их бюджетную эффективность.

Бюджетные поступления, имеющие место в результате деятельности предприятий СКК, включают притоки от налогов, акцизов, пошлин и сборов, установленных существующим законодательством. Основу расходов бюджета составляют средства, выделяемые для прямого бюджетного финансирования предприятий СКК.

Естественно, что при определении бюджетной эффективности учитываются конкретные формы участия бюджетных средств в финансировании деятельности предприятий СКК. Такие формы могут быть следующими:

- предоставление бюджетных ресурсов в виде инвестиционного кредита;



- предоставление бюджетных ресурсов на безвозмездной основе;
- бюджетные дотации, связанные с проведением определенной ценовой политики и обеспечением соблюдения установленных социальных приоритетов;
- налоговые кредиты, заключающиеся в полном или частичном освобождении от некоторых видов налогов на начальных этапах реализации инвестиционного проекта в области рекреации;
- государственные (региональные) гарантии инвестиционных рисков.

При оценке бюджетной эффективности проекта принимаются в расчет также изменения доходов и расходов бюджетных средств, обусловленные влиянием деятельности предприятий СКК на сторонние предприятия и население.

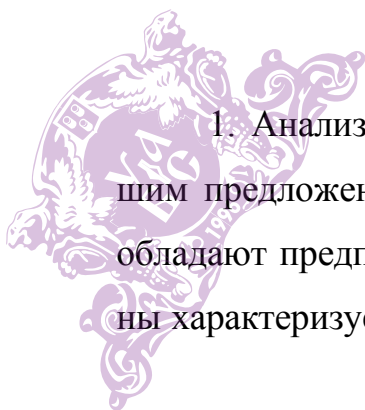
Таким образом, анализ существующих подходов к оценке эффективности деятельности предприятий СКК с позиций различных участников рекреационного процесса показал необходимость комплексного подхода при определении эффективности их финансово-хозяйственной деятельности.

С позиции общества – это общественная или экономическая эффективность; для конкретного предприятия СКК, непосредственно осуществляющего рекреационную деятельность – это коммерческая или финансовая эффективность; для бюджетов различного уровня, – бюджетная.

Такой подход является единственно верным при оценке эффективности деятельности предприятий СКК и определении их инвестиционной привлекательности.

ВЫВОДЫ ПО 1 РАЗДЕЛУ

1. Анализ рынка рекреационных услуг Украины показал, что наибольшим предложением среди рекреационных учреждений на сегодняшний день обладают предприятия СКК. Однако современный этап развития СКК Украины характеризуется резким падением платежеспособного спроса на санаторно-



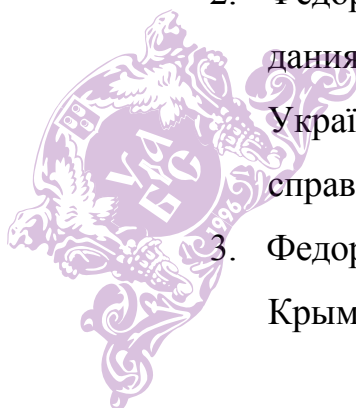
курортные услуги со стороны населения при незначительном сокращении рекреационной емкости здравниц, что привело к снижению показателей заполняемости коечного фонда санаторно-курортных учреждений и продолжительности курортного сезона. Следствием этого стало значительное снижение уровня эффективности рекреационной деятельности в целом.

2. Учитывая значительное превышение рекреационного предложения над платежеспособным спросом, сложившееся на рынке санаторно-курортных услуг, для роста эффективности оздоровительной рекреации в диссертационном исследовании предлагается разрабатывать программы маркетинга рекреационных услуг, исходя из конкретных социально-оздоровительных целей, подкрепленных соответствующими фактами о спросе и потребности в услугах предприятий СКК, в том числе о спросе, формируемом мощными социальными структурами (фондами социального страхования, администрацией крупных городов, общественными и профсоюзными организациями и др.).

3. Наряду с существующими подходами к оценке эффективности деятельности предприятий СКК, предлагается использовать комплексный анализ с позиций различных участников рекреационного процесса: экономической (с позиций общества), коммерческой (с позиций предприятий) и бюджетной (с позиций государства).

Материалы данного раздела нашли отражение в следующих публикациях автора:

1. Федоров И.А. Новые направления региональной политики в области рекреационных ресурсов украинского Причерноморья // Вісник УАБС. – №4. – 1998. – С. 75-78.
2. Федоров И.А. Новая украинская региональная политика в области создания СЭЗ // Проблеми и перспективи розвитку банківської системи України. Збірник наукових праць Української академії банківської справи. – Суми: ВВП "Мрія - 1" ЛТД: Ініціатива, 1999. – С. 224-227.
3. Федоров И.А. Особенности развития санаторно-курортного комплекса Крыма // Регион: проблемы и перспективы. – №4. – 1999. – С. 50 – 52.



РАЗДЕЛ 2

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

2.1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности рекреационных предприятий профсоюзной группы

Курортные ресурсы Украины широко используются санаторно-курортными учреждениями разных министерств и ведомств, а наиболее развитую сеть здравниц имеет закрытое акционерное общество лечебно-оздоровительных учреждений профсоюзов Украины «Укрпрофздравница». Квалифицированные специалисты, мощная лечебная база, широкие и устоявшиеся связи с предприятиями и профсоюзными организациями Украины, все это позволяет профсоюзным здравницам удерживать передовые позиции на рынке рекреационных услуг Украины и зарубежных стран.

Сложившаяся на сегодняшний день организационная структура профсоюзного курорта представляет собой единую систему, представленную практически во всех рекреационных регионах Украины дочерними предприятиями (ДП) "Укрпрофздравницы", в которые как филиалы непосредственно входят профсоюзные здравницы (рис. 2.1).



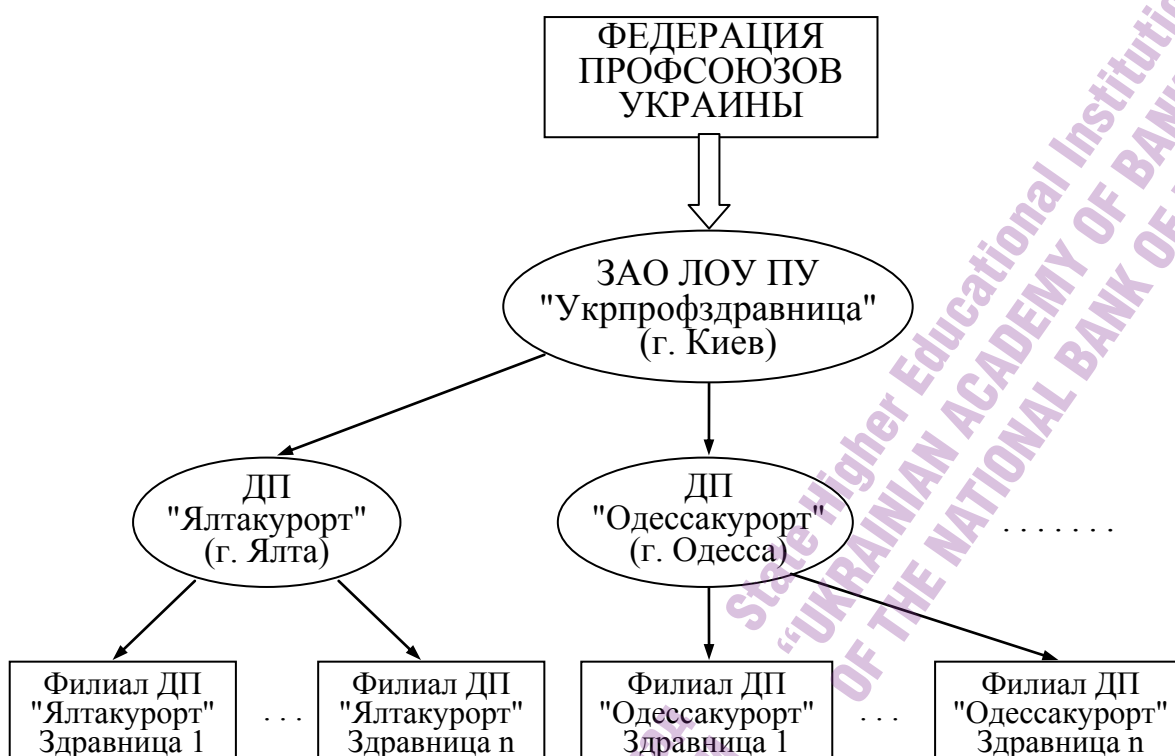


Рис. 2.1. Структура организации профсоюзных курортов Украины

Прежде, чем приступить к детальному исследованию финансово-экономической ситуации в профсоюзных здравницах, необходимо определить место СКК профсоюзов среди других предприятий курортно-рекреационного комплекса и провести сравнительный анализ их деятельности.

Исследования курортно-рекреационного комплекса, территориально расположенного в районе Б. Ялты, показывают, что за последние 10 лет наметилась устойчивая тенденция к снижению спроса на рекреационные услуги, и, соответственно, к уменьшению доходности рекреационных предприятий. Так, только в 1997-1999 гг. количество отдохнувших в рекреационных учреждениях Б. Ялты сократилось с 369 до 290 тыс. человек, т.е. почти на 20% (снижение среднегодового уровня загрузки с 55,9 % до 45,2%). Наряду с объективными внешними факторами, связанными с падением покупательной способности населения Украины и стран СНГ, на снижение показателей рентабельности рекреационной деятельности курортных учреждений значительное влияние оказывали такие факторы, как рост обязательных налоговых отчислений и повышение себестоимости СКУ (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Сравнительная характеристика показателей финансово-хозяйственной деятельности здравниц профсоюзов и СКК Б. Ялты за 1997-1999 гг.*

Группы предприятий СКК	К-во отдохнувших, тыс. чел.	Кэф-фициент заполнения коечного фонда, %	Средняя продолжительность пребывания, дней	К-во отдыхающих на 1-го работника, чел.	Рентабельность, %	Стоимость 1 койко-дня, грн.	Себестоимость 1 койко-дня, грн.	Прибыль (убыток) на 1 койко-день, грн.	Сумма выплаченных налогов на 1 койко-день, грн.
1997 г.									
СКК Б. Ялты	369,0	55,9	16,3	16,5	8,29	29,35	30,78	2,49	4,53
Здравницы профсоюзов	55,4	46,9	18,6	38	9,2	33,76	28,72	5,04	6,48
1998 г.									
СКК Б. Ялты	370,0	42,5	13,0	17,7	2,1	33,20	36,8	0,77	7,66
Здравницы профсоюзов	76,6	49,1	15,7	31	12,1	38,38	29,10	9,28	8,26
1999 г.									
СКК Б. Ялты	290,3	45,2	12,5	19,6	2,99	49,18	54,78	1,64	9,73
Здравницы профсоюзов	73,3	60,3	14,6	40	12,3	48,95	39,65	9,3	9,85
1999г. к 1997 г., в %									
СКК Б. Ялты	78,7	80,9	76,7	118,8	36,1	167,6	178,0	65,9	215,0
Здравницы профсоюзов	132,3	128,6	78,5	105,3	133,7	145,0	138,1	184,5	152,0

*Составлено по данным Управления по курортам и туризму Ялтинского горисполкома за 1997-1999 гг.

Сравнительный анализ данных табл. 2.1 за 1997-1999 гг. показывает, что:

1. при уменьшении в целом по Б. Ялте количества отдохнувших в 1999 г. на 21%, профсоюзные здравницы оздоровили на 24,4% больше рекреантов, чем в 1997 г., а коэффициент заполняемости при этом в них вырос с 55,9% до 60,3%;
2. при падении рентабельности в целом по СКК Б. Ялты в 2,8 раза, рентабельность профсоюзных здравниц выросла 1,3 раза;
3. при росте стоимости 1 койко-дня по СКК Б. Ялты в 1,7 раза, стоимость оздоровления в профсоюзных здравницах выросла в 1,4 раза, а при росте себестоимости услуг в целом по курорту в 1,8 раза, себестоимость профсоюзного отдыха увеличилась всего в 1,3 раза;
4. при падении прибыли на 1 койко-день в целом по курорту с 2,49 грн. до 1,64 грн., по здравницам профсоюзов этот показатель, напротив, вырос с 5,04 грн. до 9,3 грн.

Таким образом, сравнительный анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности СКК Б. Ялты за 1997-1999 гг. показывает, что за исследуемый период рекреационные предприятия профсоюзной группы не только сохранили, но и повысили основные показатели эффективности.

Для выявления основных факторов, обеспечивших повышение эффективности рекреационной деятельности, имеет смысл рассмотреть результативность деятельности профсоюзных здравниц по их основным группам (табл. 2.2).

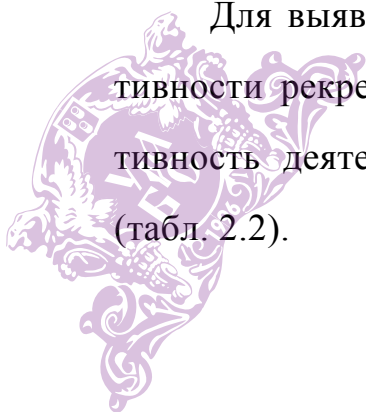


Таблица 2.2

Сравнительная характеристика показателей эффективности деятельности профсоюзных здравниц по основным группам рекреационных учреждений, входящих в состав ДП "Ялтакурорт" ЗАО "Укрпрофздравница" (1999 г.)

№ п/п	Наименование группы здравниц	К-во проведенных койко-дней, тыс.	Заполняемость, %	Себестоимость 1 к/дня, грн.	Продажная стоимость 1 к/дня, грн.	Прибыль на 1 к/день, грн.	Рентабельность, %	Прибыль на 1 грн. зарплаты, т. грн
1.	Санатории повышенной группы	120,3	78,7	47,94	56,00	8,06	16,8	1,47
2.	Санатории обычной группы	813,6	58,3	37,57	42,26	4,69	12,5	1,05
3.	Пансионаты отдыха	16,4	56,3	34,16	45,93	11,77	34,4	0,52
4.	Пансионаты с лечением	118,9	61,0	46,24	48,14	1,90	4,1	1,33
Всего по ДП "Ялтакурорт"		1069,2	60,3	39,65	44,52	4,87	12,3	1,09

Рассмотрим динамику основных финансовых показателей по ДП "Ялтакурорт" (табл. 2.3).

Из приведенных в табл. 2.3 данных видно, что несмотря на уменьшение общей суммы всех активов, в частности, основных средств и других внеоборотных активов, сумма и удельный вес оборотных активов профсоюзных здравниц увеличились. Данное увеличение связано с продажей некоторых убыточных объектов.

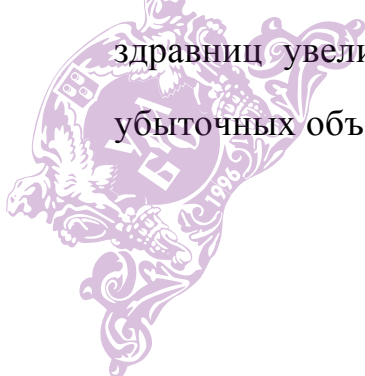


Таблица 2.3

Динамика активов ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Показатели	На конец года			
	1996	1997	1998	1999
1. Общая сумма активов, млн. грн.	279,7	319,3	202,9	207,3
в том числе:				
а) основных средств и др. внеоборотных активов	257,5	297,8	181,9	179,4
б) оборотных активов	19,7	21,5	21,0	27,9
2. Стоимость чистых активов, сформированных за счет собственных средств, млн. грн.	267,7	304,8	189,1	181,5
3. Удельный вес в общей сумме активов, %				
а) основных средств и др. внеоборотных активов	92,1	93,3	89,7	86,5
б) оборотных активов	7,9	6,7	10,3	13,5
в) чистых активов	95,7	95,5	93,2	87,6
4. Темпы изменения стоимости активов в сравнении с 1996 г., %				
а) общей стоимости активов	100	114,2	72,5	74,1
б) основных средств и др. внеоборотных активов	100	115,7	70,6	69,7
в) оборотных активов	100	109,1	106,7	141,6
г) чистых активов	100	113,9	70,6	67,8

Рассмотрим более детально структуру внеоборотных активов профсоюзных здравниц и тенденции в изменении их в последние годы (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Динамика структуры внеоборотных активов ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Виды внеоборотных активов	На конец года							
	1996		1997		1998		1999	
	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %
1. Основные средства по остаточной стоимости	256,8	99,7	236,6	79,4	146,1	80,3	143,6	80,0
2. Нематериальные активы по остаточной стоимости	0,004	0,001	0,02	0,005	0,03	0,02	0,05	0,03
3. Незавершенные капитальные вложения	0,7	0,3	61,0	20,5	34,4	18,9	34,4	19,2
4. Долгосрочные финансовые вложения	-	-	0,2	0,06	1,4	0,8	1,4	0,8
Всего внеоборотных активов	257,5	100	297,8	100	182,0	100	179,4	100

Анализ приведенных в табл. 2.4 данных показывает, что в составе внеоборотных активов рекреационных предприятий преобладают основные средства. Однако, в связи с продажей ряда объектов произошло сокращение не только суммы этих активов (по остаточной стоимости с 256,8 млн. грн. до 143,6 млн. грн.), но и значительное сокращение их доли в общем объеме внеоборотных активов с 99,7% до 80%. Сокращение удельного веса основных средств произошло за счет значительного увеличения доли незавершенного капитального строительства (с 0,3% до 19,2%). Столь значительный рост доли незавершенных капитальных вложений с 0,7 до 34,4 млн. грн. связан с использованием несовершенных методических рекомендаций при переоценке их стоимости в результате инфляции.

Значительный рост суммы нематериальных активов за рассматриваемый период (с 0,004 до 0,05 млн. грн., или с 0,001% до 0,03%) по-прежнему не обеспечивает существенной доли во всех внеоборотных активах. Столь низкие показатели удельного веса нематериальных активов свидетельствует о том, что профсоюзные здравницы проявляют низкую активность в области использования разработанных технологий, ноу-хау, программного обеспечения и др.

Долгосрочные финансовые вложения также не играют заметной роли в составе внеоборотных активов профсоюзных здравниц. Удельный вес суммы долгосрочных финансовых вложений в общем объеме внеоборотных активов за последние годы колеблется от 0,06% до 0,8%. Это обусловлено значительным дефицитом свободных финансовых ресурсов у профсоюзных здравниц, а также сложившейся практикой инвестирования в обновление действующих основных фондов.

Аналогичным образом рассмотрим также тенденции развития объемов и структуры оборотных активов ДП "Ялтакурорт" за последние годы (табл. 2.5).

Характеризуя структуру оборотных активов ДП "Ялтакурорт", следует отметить, что преобладающую долю их составляют товарно-материальные запасы и дебиторская задолженность. На протяжении исследуемого периода их

удельный вес в общей сумме оборотных активов колебался в пределах 34,9-45,1% и 28,0-33,7% соответственно. Такое положение в значительной степени поясняется общим кризисом неплатежей в Украине и значительными производственными запасами профсоюзных здравниц.

Таблица 2.5

Динамика структуры оборотных активов ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Виды оборотных активов	На конец года							
	1996		1997		1998		1999	
	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум-ма, млн. грн.	Уд. вес, %
1. Товарно-материальные запасы всех видов – всего	7,8	34,9	9,7	45,1	9,4	45,0	10,7	38,4
в том числе:								
а) производственные запасы	3,1	13,8	4,2	19,3	3,8	18,2	4,2	15,2
б) малоценные быстроизнашивающиеся предметы по остаточной стоимости	3,6	16,1	4,2	19,3	3,9	18,4	4,4	15,7
в) незавершенное производство	0,002	0,01	0,6	2,8	1,1	5,31	1,4	5,1
г) товары по покупательной стоимости	0,9	3,9	0,6	2,8	0,4	2,0	0,4	1,4
д) другие виды	0,7	3,1	0,07	0,3	0,2	1,0	0,06	0,2
2. Дебиторская задолженность – всего	6,2	28,0	7,1	33,2	7,1	33,7	7,9	28,4
а) за услуги, срок оплаты которых не наступил	2,7	12,1	1,3	6,1	0,3	1,5	1,5	5,2
б) за услуги, не оплаченные в срок	1,7	7,7	0,5	2,4	1,3	6,4	1,2	4,2
в) с бюджетом	0,9	4,2	1,4	6,5	1,3	6,0	0,9	3,3
г) с др. дебиторами	0,8	3,6	3,0	14,1	3,2	15,6	3,8	13,5
3. Краткосрочные финансовые вложения	0,7	3,4	1,0	4,6	1,8	8,4	1,9	6,8
4. Денежные средства – всего	4,1	18,6	3,6	16,7	2,7	12,8	1,4	5,2
в том числе:								
а) в кассе и на расчетном счете	1,9	8,7	2,0	9,4	0,4	2,1	1,0	3,4
б) на валютном счете	0,1	0,6	0,1	0,6	0,3	1,2	0,4	1,5
в) другие денежные средства	2,1	9,2	1,5	6,7	0,2	1,1	0,07	0,2
5. Другие оборотные активы	0,7	3,1	0,07	0,3	0,2	1,0	0,06	0,2
Всего оборотных активов	19,7	100	21,5	100	21,0	100	27,9	100

Наибольшую часть запасов товарно-материальных ценностей составляют производственные запасы и малоценные быстроизнашивающиеся предметы, удельный вес которых по остаточной стоимости колеблется в пределах 13,8-19,3%.

Значительно вырос объем и удельный вес незавершенного производства: с 0,002 до 1,4 млн. грн. (с 0,008% до 5,1%), что отразилось на длительности производственного цикла профсоюзных здравниц.

Удельный вес готовой продукции в составе товарно-материальных запасов несколько уменьшился, а товаров по покупательной стоимости существенно снизился с 3,9% до 1,4%.

Почти в 4 раза сократился объем и удельный вес денежных средств в общем объеме оборотных активов. При этом выросли краткосрочные финансовые вложения и денежные средства на валютном счете, что свидетельствует о серьезном недостатке свободных денежных средств и растущей потребности в них.

Таким образом, анализ свидетельствует, что в условиях переходной экономики развитие структуры оборотных активов профсоюзных здравниц характеризуется определенными негативными тенденциями, которые не соответствуют требованиям рациональной организации производства и сбыта рекреационных услуг.

В процессе исследования тенденций развития профсоюзных здравниц основное внимание должно быть уделено анализу динамики объема и структуры капитала. Поэтому имеет смысл рассмотреть динамику структуры капитала ДП "Ялтакурорт" при разделении на собственные и заемные финансовые ресурсы (табл. 2.6).

Из приведенных в табл. 2.6 данных видно, что в составе общего капитала, используемого профсоюзными здравницами проявились две разные тенденции: в то время как удельный вес собственного капитала сократился с 96,6% до 92,5%, доля заемного капитала, соответственно, выросла с 3,4% до 7,5%.

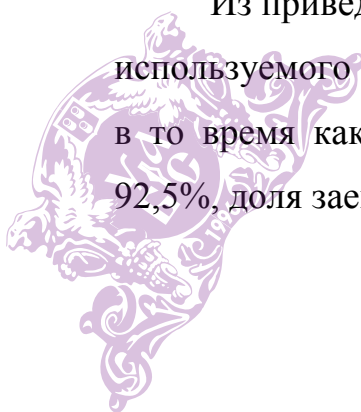


Таблица 2.6

Динамика структуры капитала ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Показатели	На конец года			
	1996	1997	1998	1999
1. Общая сумма используемого капитала, млн. грн.	279,7	319,3	202,9	207,3
в том числе:				
а) собственного капитала	270,2	307,3	189,1	191,7
б) заемного капитала	9,5	12,0	13,8	14,0
2. Удельный вес в общей сумме капитала, %				
а) собственных финансовых средств	96,6	96,2	93,2	92,5
б) заемных средств	3,4	3,8	6,8	7,5
3. Темпы изменения суммы капитала в сравнении с 1996 г., %				
а) общей суммы капитала	100	114,2	72,5	74,1
б) собственного капитала	100	113,7	70,0	70,8
в) заемного капитала	100	126,3	145,3	147,4

Следует заметить, что незначительное сокращение собственного капитала, несмотря на продажу ряда здравниц, произошло главным образом за счет индексации основных средств и материальных активов, а не в результате привлечения реальных собственных финансовых ресурсов за счет внутренних и внешних источников.

В отличие от собственного капитала, формирование заемного капитала происходило на протяжении анализируемого периода в реальном денежном измерении. Поэтому темпы реального прироста заемного капитала профсоюзных здравниц значительно превышали темпы прироста собственных финансовых ресурсов, которые направлялись на формирование активов.

Рассмотрим более детально динамику структуры собственных финансовых ресурсов в составе пассива баланса профсоюзных здравниц (табл. 2.7).

Анализ структуры собственных и приравненных к ним средств рекреационных предприятий показывает, что основную часть их составляют средства, внесенные в уставный фонд, и дополнительный капитал, направленные на формирование активов в соответствии с уставными документами. На конец 1999 г.

на долю этих двух источников формирования собственного капитала рекреационных предприятий приходилось 93,9% общей его суммы.

Таблица 2.7

Динамика структуры собственных и приравненных к ним средств по ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Виды собственных и прирав- ненных к ним средств	На конец года							
	1996		1997		1998		1999	
	Сум- ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум- ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум- ма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сум- ма, млн. грн.	Уд. вес, %
1. Уставный фонд	22,3	8,3	235,3	76,6	235,3	124,4	142,4	74,3
2. Дополнительный ка- питал	236,6	87,6	62,9	20,5	37,0	19,6	37,6	19,6
3. Резервный фонд	0,3	0,01	-0,07	-0,02	-0,01	-0,01	0,08	0,04
4. Финансирование ка- питальных вложений	0,7	0,3	0,7	0,2	0,7	0,4	0,7	0,4
5. Специальные фонды и целевое финансирование	2,5	0,9	2,5	0,8	-86,6	-45,8	10,2	5,3
6. Амортизационный фонд на полное восста- новление	1,2	0,4	4,0	1,3	3,6	1,9	-	-
7. Нераспределенная прибыль	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Другие виды собст- венных и приравненных к ним средств	6,7	2,4	7,0	2,3	3,7	2,0	4,8	2,5
Всего собственных и приравненных к ним средств	270,2	100	307,3	100	181,1	100	191,7	100

В результате переоценки основных фондов и материальных оборотных активов эти виды собственных финансовых ресурсов на протяжении анализируемого периода имели тенденцию к постоянному росту.

Возрастающее влияние на формирование собственного капитала профсоюзных здравниц приобретают специальные фонды и целевое финансирование. Их объемы и удельный вес значительно выросли за исследуемый период. Так, сумма этих фондов в 1996-1999 гг. колебалась от 2,5 до 86,6 млн. грн., а удельный вес в структуре собственного капитала вырос от 0,9% до 5,3%, или

почти в 6 раз. Столь значительное увеличение удельного веса и объема специальных фондов и целевого финансирования объясняется чрезвычайно низким уровнем развития резервного и амортизационного фондов, а также полным отсутствием средств на счете «нераспределенная прибыль». Такая структура собственного капитала препятствует созданию соответствующих финансовых условий для обеспечения необходимого экономического развития профсоюзных здравниц.

Аналогичным образом рассмотрим динамику структуры заемных финансовых ресурсов, которые использовали рекреационные предприятия для обеспечения своего развития (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Динамика структуры заемных средств ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Виды заемных средств	На конец года							
	1996		1997		1998		1999	
	Сумма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сумма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сумма, млн. грн.	Уд. вес, %	Сумма, млн. грн.	Уд. вес, %
1. Финансовые кредиты, полученные здравницами всего в том числе:	0,05	0,5	-	-	-	-	1,5	10,7
а) долгосрочные займы	-	-	-	-	-	-	1,5	10,7
б) краткосрочные кредиты банков	0,05	0,5	-	-	-	-	-	-
2. Расчеты с кредиторами за услуги, по векселям выданным и авансам полученным	4,8	50,5	4,7	39,2	6,5	47,1	7,2	51,4
3. Расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами	0,7	7,4	0,7	5,8	0,5	3,6	1,3	9,3
4. Другие формы кредиторской задолженности	4,0	42,1	6,6	55,0	6,8	49,3	4,0	27,6
Всего заемных средств	9,5	100	12,0	100	13,8	100	14,0	100

Из приведенных в табл. 2.8 данных видно, что основу привлечения заемных средств рекреационных предприятий составляют полученные ими от по-

ставщиков различные формы товарного кредита. Их доля в общей сумме заемного капитала колебалась за рассматриваемый период в пределах 39,2-51,4%. Такая значительная доля кредиторской задолженности связана, с одной стороны, с существенной недостачей оборотных средств рекреационных предприятий (из-за влияния фактора сезонности на поступление доходов), а с другой, – с общим кризисом неплатежей.

Финансовые кредиты, полученные профсоюзными здравницами, составляют относительно невысокую долю в общем объеме используемых ими заемных средств, однако имеют тенденцию к росту. За исследуемый период их доля в составе заемных средств увеличилась с 0,5% до 10,7%.

Задолженность здравниц по расчетам с бюджетом и внебюджетным фондами составляет относительно небольшую сумму, удельный вес которой за исследуемый период незначительно вырос и составил в 1999 г. 9,3%.

В состав других форм кредиторской задолженности входят расчеты по страхованию, оплата труда, расчеты с другими здравницами, входящими в объединение и пр. Сумма и удельный вес этой задолженности имеет четкую тенденцию к уменьшению.

Далее, наряду с динамикой активов и капитала профсоюзных здравниц рассмотрим основные финансовые результаты их деятельности за последние годы. Основные показатели, которые характеризуют финансовые результаты деятельности профсоюзных здравниц, приведены в табл. 2.9.

Как видим, выручка от реализации услуг профсоюзных здравниц составила в 1999 г. 67,8 млн. грн., что на 13% больше, чем в предыдущем году. С учетом дотаций на продукцию этих предприятий, связанных с государственным регулированием цен, доходы от реализации услуг составили в 1999 г. 68,8 млн. грн.

Таблица 2.9

Динамика показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Показатели	Годы							
	1996		1997		1998		1999	
	До-ходы	Убыт-ки	До-ходы	Убыт-ки	До-ходы	Убыт-ки	До-ходы	Убыт-ки
1. Выручка от реализации услуг	48,3		54,6		59,1		67,8	
2. Государственное регулирование цен	1,0		0,02		0,7		1,0	
3. НДС		3,0		4,2		9,1		7,4
4. Акцизный сбор		0,2		0,009		4,5		0,01
6. Затраты на производство реализованных услуг		40,1		46,3		45,5		55,0
7. Коммерческие затраты				0,3		0,2		0,3
8. Результат от реализации	7,5	1,2	5,5	1,6	5,4	0,4	6,5	0,4
9. Другие операционные доходы и затраты	0,6	0,05	0,5	0,06	0,7		1,5	0,02
10. Другие внереализационные доходы и затраты	0,4	0,006	0,3	0,006	0,8	0,5	0,4	0,6
11. Всего прибылей и убытков	8,4	1,3	6,6	1,7	7,3	0,8	8,8	1,0
12. Балансовая прибыль или убыток	8,2	1,1	6,1	1,2	6,4		7,8	

Затраты, связанные с реализацией СКУ профсоюзных здравниц, состоят из двух групп: налоговых платежей с выручки (налог на добавленную стоимость, акцизный сбор и др. обязательные платежи) и затрат на производство реализованных услуг.

Наблюдается явное несоответствие между ростом выручки от реализации услуг и затратами на их производство. Так, в сравнении с 1998 г. выручка от реализации выросла на 14,6%, а затраты на 20,8%.

В целом, с учетом других результатов от реализации и внереализационных операций, например в 1999 г. сальдо финансового результата хозяйственной деятельности профсоюзных здравниц составило 7,8 млн. грн. в сравнении с 6,4 млн. грн. в 1998 г.

В процессе исследования финансового обеспечения экономического развития рекреационных предприятий важно определить, в какой степени это развитие обусловлено внутренними источниками. Такими источниками, прежде всего, следует считать чистую прибыль рекреационных предприятий и амортизационные отчисления от основных фондов и нематериальных активов. Результаты расчетов этих показателей в целом по рекреационным предприятиям ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг. приведены нами в табл. 2.10.

Таблица 2.10

Динамика финансовых ресурсов, сформированных за счет внутренних источников ДП "Ялтакурорт" в 1996-1999 гг.

Показатели	Годы			
	1996	1997	1998	1999
1. Сумма собственных финансовых ресурсов, сформированных за счет внутренних источников, млн. грн.	7,8	8,8	12,1	17,6
в том числе:				
а) чистая прибыль	4,5	3,1	4,8	5,3
б) амортизационные отчисления	1,2	4,0	6,2	8,3
в) другие внутренние источники	2,1	1,7	1,1	4,0
2. Удельный вес отдельных источников в формировании общей суммы собственных финансовых ресурсов, %	100	100	100	100
а) чистая прибыль	57,7	35,2	39,7	30,1
б) амортизационные отчисления	15,4	45,5	51,2	47,2
в) другие внутренние источники	27,0	19,3	9,1	22,7
3. Коэффициент самофинансирования развития рекреационных предприятий за счет внутренних источников	0,028	0,028	0,06	0,085

Данные табл. 2.10 свидетельствуют о том, что, несмотря на рост объемов собственных финансовых ресурсов рекреационных предприятий (с 7,8 в 1996 г. до 17,6 в 1999 г.), удельный вес чистой прибыли сократился почти вдвое (с 57,7% до 30,1%), а сумма амортизационных отчислений, напротив, выросла более, чем в 3 раза (с 1,2 до 8,3 млн. грн., или с 15,4% до 47,2%).

Такая тенденция роста объема собственных финансовых ресурсов за счет увеличения суммы амортизационных отчислений противоречит принципам рыночной экономики, согласно которым формирование внутренних финансовых ресурсов происходит в основном за счет чистой прибыли. В целом же, за счет собственных финансовых ресурсов развитие рекреационных предприятий финансировалось, например, в 1999 г. лишь на 8,5%, что является чрезвычайно низким показателем. Столь незначительное соотношение доли собственных финансовых ресурсов в общем объеме формируемых финансовых ресурсов как нельзя лучше отражает ситуацию с финансированием рекреационных предприятий профсоюзной группы, когда основной объем финансирования развития происходит за счет привлечения средств специальных фондов и целевого финансирования со стороны профсоюзов и ФСС Украины.

2.2. Обоснование особенностей управления финансами предприятий санаторно-курортного комплекса и основные методические принципы оценки его эффективности

Финансово-хозяйственная деятельность предприятий СКК, расположенных на территории Южного берега Крыма, имеет две специфические особенности, которые оказывают решающее влияние на ее результаты и учет которых принципиально важен при разработке методики оценки эффективности управления финансами указанных предприятий.

Первая особенность – сезонный характер основной деятельности по оказанию санаторно-курортных услуг.

Вторая особенность – высокая доля условно-постоянных затрат в себестоимости санаторно-курортных услуг.

Сезонность обуславливает неравномерное поступление выручки от реализации путевок и услуг, а также резкое снижение доходов в зимний период.

Высокая доля условно-постоянных затрат, в свою очередь, является причиной невозможности обеспечить существенное снижение себестоимости основного производства в периоды уменьшения поступлений от реализации путевок.

Сочетание этих факторов отрицательно сказывается на эффективности функционирования здравниц, а также вспомогательных и обслуживающих предприятий. В то же время, учет и оптимальное управление влиянием этих факторов способны существенно улучшить результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК [36].

Сезонность основной деятельности подавляющего большинства предприятий СКК можно проанализировать на основе данных их поквартальной загрузки (табл. 2.11).

Как показывает анализ данных табл. 2.11, за период с 1995 г. по 1999г. рост среднегодового уровня загрузки здравниц с 38,7% до 50,6% произошел за счет значительного сокращения среднегодового количества коек в работе, иными словами, многие здравницы перешли на сезонный характер работы, что выражается в закрытии их на зимний период. При этом в летний период наблюдается рост единовременного количества отдыхающих за счет резкого сокращения его в зимние месяцы и межсезонье.

Таблица 2.11

Загрузка коечного фонда ДП "Ялтакурорт" в 1995-1999 гг.

Период работы	Кол-во коек в работе	Единовремен- ное кол-во отдыхающих	Заполняемость, %
I кв. 1995 г.	7939	1698	21,4
I кв. 1996 г.	7851	1311	16,7
I кв. 1997 г.	5606	1492	26,6
I кв. 1998 г.	5516	1324	24,0
I кв. 1999 г.	4012	993	24,8
I кв.1999 / I кв.1995, %	50,5	58,5	112,1
II кв. 1995 г.	7997	3048	38,1
II кв. 1996 г.	7908	3461	43,8
II кв. 1997 г.	7073	3427	48,5
II кв. 1998 г.	6983	3601	51,6
II кв. 1999 г.	6447	2847	44,2
II кв.1999 / II кв.1995, %	80,6	93,4	116,0
III кв. 1995 г.	8027	6094	75,9
III кв. 1996 г.	7936	6749	85,0
III кв. 1997 г.	7806	6444	82,6
III кв. 1998 г.	7716	6559	85,0
III кв. 1999 г.	7665	6679	87,1
III кв.1999 / III кв.1995, %	95,5	110,0	114,8
IV кв. 1995 г.	7968	1532	19,2
IV кв. 1996 г.	7879	1636	20,8
IV кв. 1997 г.	6339	1136	17,9
IV кв. 1998 г.	6249	1515	24,2
IV кв. 1999 г.	5230	1307	25,0
IV кв.1999 / IV кв.1995, %	65,6	85,3	130,2
В среднем за год			
1995 г.	7983	3093	38,7
1996 г.	7894	3289	41,7
1997 г.	6706	3125	46,6
1998 г.	6616	3250	49,1
1999 г.	5839	2957	50,6
1999/1995, %	73,1	95,6	130,7

Несмотря на то, что данные о выручке от реализации услуг, в том числе санаторно-курортных, недостаточно точно отражают влияние сезонности (сказывается изменение цен в течение года), и по ним вполне можно судить о неравномерности поступления доходов (табл. 2.12).

Таблица 2.12
Данные о выручке от реализации путевок и других услуг по
ДП "Ялтакурорт" за 1998-1999 гг.

Период времени	1998		1999	
	Выручка от реализации путевок в % к сумме за год	Объем реализации услуг в % к сумме за год	Выручка от реализации путевок в % к сумме за год	Объем реализации услуг в % к сумме за год
I квартал	10,5	13,2	7,0	9,0
II квартал	26,1	25,3	22,5	21,3
6 месяцев	36,6	38,5	29,5	30,3
III квартал	52,6	47,6	57,6	53,0
9 месяцев	89,2	86,1	87,1	83,3
IV квартал	10,8	13,9	12,9	16,7
Год	100,0	100,0	100,0	100,0

Динамика показателей доходности ДП "Ялтакурорт" за период с 1994 по 1999 гг. приведена в табл. 2.13.

Таблица 2.13

Анализ доходности ДП "Ялтакурорт"
в 1994-1999 гг., в %

Показатели	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/ 1994, %
Валовой доход	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-
Налог на добавленную стоимость	7,5	6,3	6,1	5,7	14,9	9,0	119,9
Уровень затрат, %	80,1	82,4	84,0	90,0	90,8	90,1	112,4
Валовая прибыль	19,9	17,6	16,0	10,0	9,2	9,9	50,0
Сумма уплаченных налогов	13,2	5,8	9,2	10,6	17,7	13,7	103,4
Чистая прибыль	10,8	9,4	12,7	8,7	6,7	7,3	67,8
Уровень рентабельности, %	24,8	21,4	19,0	11,7	12,2	12,3	49,6
Доля убыточных предприятий, %	4,8	14,3	-	5,9	23,5	11,8	247,1

Анализ данных табл. 2.13 показывает, что до 1998 г. отмечалась устойчивая тенденция роста затрат на производство СКУ. В результате роста себестоимости путевки произошло значительное снижение показателей валовой и чистой прибыли.

Удельный вес валовой и чистой прибыли в общем объеме валовой выручки за период с 1994 по 1999 гг. сократился с 19,9% до 9,9% и с 10,8% до 6,7% соответственно, что привело к снижению общего уровня рентабельности предприятий СКК с 24,8% до 12,3%. Это связано с тем, что финансовая эффективность предприятий СКК, выраженная показателем уровня рентабельности продажи путевок, в значительной мере зависит от уровня себестоимости СКУ и ставки НДС.

Наметившаяся в последние годы устойчивая тенденция роста себестоимости производства СКУ привела к резкому падению рентабельности рекреационных предприятий (рис. 3.1).

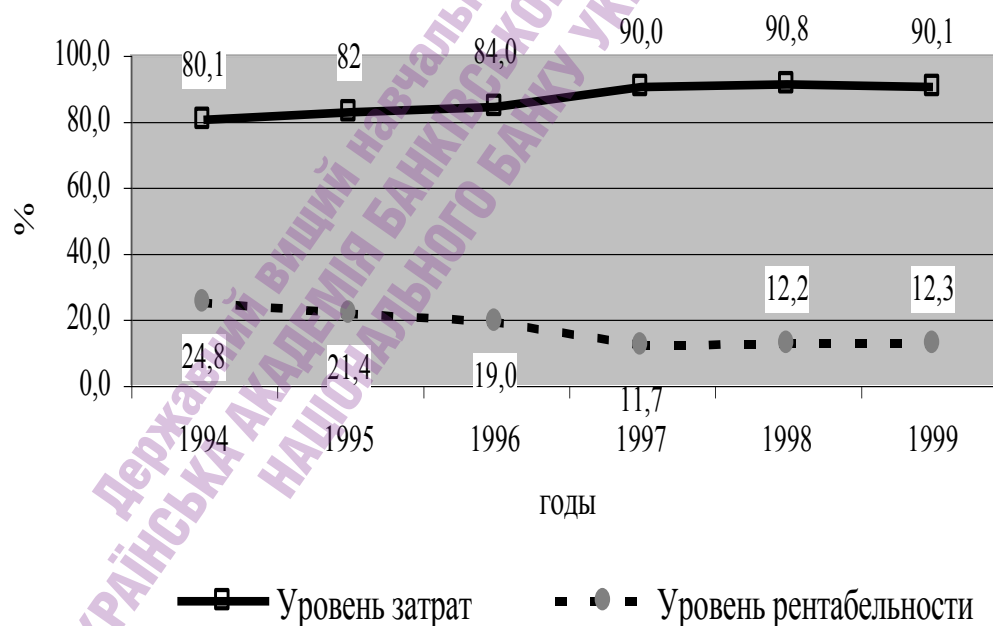


Рис. 2.2. Динамика зависимости рентабельности предприятий СКК ДП "Ялтакурорт" от уровня себестоимости СКУ в 1994-1999 гг.

Анализ динамики структуры себестоимости по статьям затрат в пересчете на 1 койко-день для различных групп рекреационных предприятий в 1997-1999 гг. (прил. Б) показывает, что наибольший рост себестоимости произошел по пан-

сионатам отдыха и пансионатам с лечением, в связи с выраженным сезонным характером работы. По санаториям обычной и повышенной группы рост себестоимости за исследуемый период не столь значителен, т.к. уровень загрузки их в течение года достаточно высок (табл. 2.14).

Таблица 2.14

Динамика заполняемости коечного фонда по основным группам рекреационных учреждений, входящих в состав ДП "Ялтакурорт", в 1994-1999 гг.

Наименование группы здравниц	1996	1997	1998	1999
1. Санатории повышенной группы	90,3	110,0	88,0	78,7
2. Санатории обычной группы	62,1	61,4	64,3	58,3
3. Пансионаты с лечением	-	29,2	114,2	56,3
4. Пансионаты отдыха	55,8	73,1	73,6	61,0
Всего по СКК	66,7	65,9	68,9	60,3

В связи с ограничениями на рост продажной стоимости SKU со стороны основного корпоративного покупателя путевок – ФСС Украины, рост себестоимости SKU опережает их продажную стоимость (опережающий рост стоимости койко-дня в 1999 г. связан с возросшей долей путевок, проданных по коммерческим ценам) (табл. 2.15).

Таблица 2.15

Динамика соотношения роста стоимости койко-дня по ДП "Ялтакурорт", и уровня инфляции в 1996-1999 гг.

Наименование показателя	Значение показателей по годам:			
	1996	1997	1998	1999
Себестоимость 1 койко-дня, грн.	23,85	28,72	34,48	39,65
Стоимость 1 койко-дня, грн.	28,95	33,72	38,28	48,66
Рост себестоимости 1 койко-дня к предыдущему году, %	151,4	120,4	120,1	115,0
Рост стоимости 1 койко-дня к предыдущему году, %	148,8	116,5	113,5	127,1
Индекс инфляции за год, %	140,0	110,1	120,0	119,2

На величину себестоимости санаторно-курортных услуг влияют различные факторы, которые можно объединить в две группы.

Первая группа - внешние факторы, отражающие общий уровень развития экономики страны и не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта. Влияние этой группы факторов проявляется в уровне цен на энергоносители, коммунальные услуги, транспортные расходы, воду и др. услуги, на ставках арендной платы, нормах амортизационных отчислений, отчислений на государственное социальное страхование, на медицинское страхование, в налоге на землю и пр.

Вторая группа - внутренние факторы, непосредственно связанные с результатами деятельности хозяйствующего субъекта, с предпринимательской активностью. К этим факторам относятся объем выручки от реализации, формы и системы оплаты труда, повышение производительности труда, улучшение использования основных и оборотных средств и т. п.

Необходимо отметить, что анализ себестоимости целесообразно проводить в двух направлениях: первое - изучение общего уровня себестоимости и факторов, влияющих на размер всех или большинства элементов затрат; второе - анализ отдельных видов затрат с целью выявления резервов экономии по конкретным видам затрат.

На уровень себестоимости рекреационного продукта большое влияние оказывает объем выручки от реализации услуг. Для выявления существующей зависимости между объемом выручки от реализации услуг, уровнем затрат и прибылью, целесообразно произвести разбивку затрат на следующие традиционные группы: условно-постоянные и переменные.

Кроме того, на предприятиях СКК может иметь место значительная доля так называемых смешанных статей затрат, которые содержат и условно-постоянные и переменные расходы. Это такие статьи затрат, как: основная и дополнительная заработная плата; расходы на отопление, освещение, воду, содержание помещений; ремонт оборудования; содержание автотранспорта и др. (табл. 2.16).

Таблица 2.16

Структура затрат на санаторно-курортное обслуживание по
ДП "Ялтакурорт" с разделением на условно-постоянные и переменные
(1999 г.)

Сумма ЗАТРАТ



Державний вищий навчальний заклад
"УКРАЇНЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ"

State Higher Educational Institution
"UKRAINIAN ACADEMY OF BANKING
OF THE NATIONAL BANK OF UKRAINE"

СУММА, Т. ГРН.	Уд. вес в затр. всего	Ус- лов- но- по- сто- ян- ные	Переменные					
			% к гр. 2	Сумма, т. грн.	% к всего затр.	% к гр. 2	Сумма, т. грн.	% к всего затр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ФОТ	5142,0	12,1	95	4885,0	11,5	5	257,0	0,6
Начисления	1848,2	4,3	95	1755,8	4,1	5	92,4	0,2
Затраты на питание	11105,0	26,6				100	11105,0	26,6
Затраты на лечение	996,4	2,3				100	996,4	2,3
Затраты на культ- мероприятия	359,2	0,8	10	35,0		90	324,2	0,8
Амортизация	5151,8	12,1	100	5151,8	12,1			
Износ	1726,4	4,0	100	1726,4	4,0			
Хозрасходы	12450,4	29,2	63,7	7927,9	18,6	36,3	4522,5	10,6
В том числе:								
- отопление	1747,0	4,1	70	1223,0	2,8	30	524,0	1,3
- вода и канализ.	1282,0	3,0	30	385,0	0,9	70	897,0	2,1
- электроэнергия	1266,5	3,0	40	507,0	1,2	60	759,5	1,8
- стирка	512,4	1,2	5	25,6	0,1	95	486,8	1,1
- рем. фонд	3954,9	9,3	90	3559,9	8,4	10	395,0	0,9
- трансп. расходы	1292,7	3,0	50	646,7	1,5	50	646,0	1,5
- содерж. помещ.	1628,2	3,8	50	814,0	1,9	50	814,2	1,9
- прочие	766,7	1,9	100	766,7	1,8			
Адм. упр. расх.	418,6	1,0	100	418,6	1,0			
Инновац. фонд	491,6	1,1				100	491,6	1,1
Отчисл. на дороги	589,6	1,4				100	589,2	1,4
Налог на землю и с влад. транс. ср-в	961,1	2,2	100	961,1	2,2			
Прочие	1472,5	3,5	50	736,0	1,7	50	736,5	1,8
Всего затраты	41712,4	100		23597	55,2		19114,8	44,8
Доходы без НДС	47948,7							
% к доходам без НДС					49,2			39,9
НДС	4773,0							
Продажная стои- мость путевок	52721,7							
Прибыль	5236,6							
Рентабельность	12,3							

В отличие от переменных, большую часть постоянных затрат при снижении выручки от реализации не так-то легко уменьшить. Анализ показывает,

что любое изменение выручки от реализации порождает еще более сильное изменение прибыли. Причем, чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек (при постоянной выручке от реализации), тем сильнее этот эффект. Предприятие с большей долей постоянных затрат при росте выручки будет получать больший прирост прибыли, но зато при снижении выручки наблюдается резкое снижение прибыли, многократно превышающее темпы уменьшения выручки.

Так, если принять за базу данные о структуре затрат на санаторно-курортное обслуживание по ДП "Ялтакурорт" (табл. 2.16), согласно которым сумма условно-постоянных затрат равна 23597 тыс. грн., а доля переменных затрат в выручке от реализации путевок (без учета НДС) составляет 39,9% и выполнить разные варианты расчетов при условии, что сумма условно-постоянных затрат не изменяется, а выручка возрастает или уменьшается, то мы сможем получить зависимость прибыли от величины выручки от продажи путевок при неизменных условно-постоянных затратах (табл. 2.17).

Таблица 2.17

Зависимость прибыли от объема выручки при продаже путевок при неизменных условно-постоянных затратах по ДП "Ялтакурорт"

Выручка от продажи путевок (без НДС), млн. грн.	Условно-постоянные расходы, млн. грн.	Переменные расходы (39,9% от доходов), млн. грн.	Прибыль, млн. грн.
35,0	23,6	14,0	-2,6
40,0	23,6	16,0	+0,4
43,1	23,6	17,2	+2,3
45,0	23,6	18,0	+3,4
47,9	23,6	19,1	+5,2
50,0	23,6	20,0	+6,4
60,0	23,6	24,0	+12,4

Анализ таблицы показывает, что при росте выручки от санаторно-курортных услуг до 60 млн. грн., или на 25,3%, прибыль возрастает на 138,5%. Но

даже при небольшом снижении выручки начинается резкое уменьшение прибыли. Так, при небольшом снижении выручки (на 10%), - прибыль по сравнению с фактической снизилась бы на 55,8%.

Известно, что из-за наличия условно-постоянных затрат предприятие может получать прибыль только превысив определенный объем реализации (так называемый порог рентабельности или точку безубыточности). Хотя каждая единица санаторно-курортных услуг реализуется с прибылью, заложенной в цене, деятельность предприятия в целом будет прибыльной только после реализации определенного объема услуг, который позволит покрыть все условно-постоянные расходы. Деление затрат на переменные и условно-постоянные позволяет четко показать зависимость между выручкой от реализации продукции, себестоимостью и размером прибыли от реализации услуг. Основываясь на расчетах, представленных в таблице 2.18, можно построить график рентабельности (рис. 2.1).

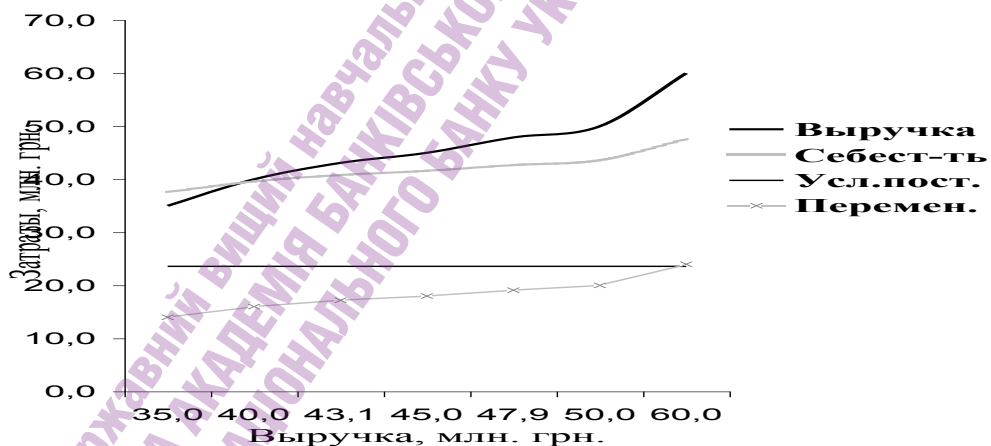


Рис. 2.3. График рентабельности СКУ ДП "Ялтакурорт" в 1999 г.

Такая ситуация характерна для крупных производственных и непроизводственных комплексов со сложившейся структурой управления, системой обслуживающих (инфраструктурных) подразделений, большим штатом постоянных работников (к такому типу предприятий и относится ДП "Ялтакурорт").

Для результатов их финансово-хозяйственной деятельности губительным оказывается снижение выручки от реализации. Они очень быстро попадают в

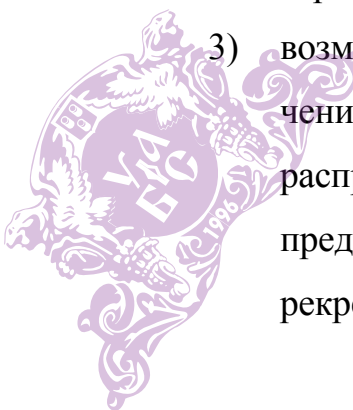
ситуацию, когда нечем покрывать постоянные затраты. Положение усугубляется еще и тем, что в современных условиях ряд статей условно-постоянных затрат увеличивается под влиянием внешних факторов, не зависящих от управленческих решений, в основном это повышение цен на энергоносители, воду, продукты питания, услуги сторонних организаций и др., т.е. условно-постоянные расходы, не следуя за динамикой выручки, постоянно увеличиваются.

Стоимость путевки в настоящее время близка к пределу, за которым высокие цены на путевки в здравницы Ялтинского дочернего предприятия сделают их неконкурентоспособными по сравнению со стоимостью услуг, предлагаемых отечественными и зарубежными рекреационными предприятиями. Поэтому рост цен на условно-постоянные расходы необходимо компенсировать введением жесткого режима экономии по статьям хозяйственных расходов и других статей затрат, или увеличивать загрузку коечного фонда.

Исходя из указанных особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК профсоюзной группы и рассматривая их как объект управления, следует отметить ряд особенностей, которые, с одной стороны, способствуют повышению эффективности этого управления, а, с другой, – существенно его затрудняют.

К особенностям управления финансами профсоюзных здравниц, способствующих повышению эффективности их деятельности, следует отнести:

- 1) возможность привлечения необходимых инвестиций за счет целевого финансирования со стороны профсоюзов и ФСС;
- 2) гарантированный спрос на СКУ, предоставляемые профсоюзными здравницами со стороны профсоюзных организаций и ФСС;
- 3) возможность планирования поступления средств на оплату СКУ в течение всего календарного года за счет централизованной системы распределения путевок профсоюзными организациями, что делает предприятия СКК более привлекательными по сравнению с другими рекреационными учреждениями в плане снижения инвестиционных



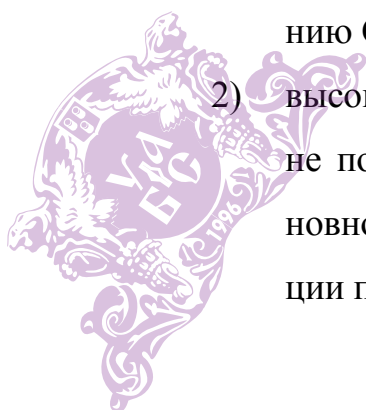
рисков;

- 4) оплата существенной доли стоимости путевки (от 10 % до 90 %) за счет средств профсоюзов ФСС, способствующая сохранению стабильного спроса на СКУ со стороны самых широких слоев населения;
- 5) возможность получения в перспективе дополнительных налоговых льгот, в частности по налогу на добавленную стоимость (НДС), исходя из того, что рекреация - это отрасль, имеющая особое социальное значение для государства.

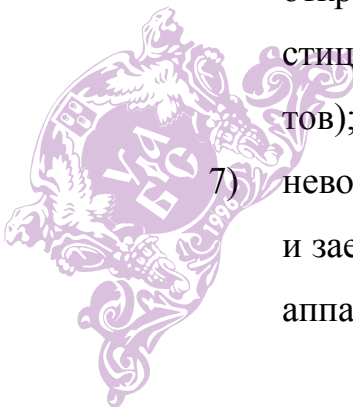
Рассмотренные особенности управления финансами предприятий СКК профсоюзной формы собственности могут обеспечить повышение эффективности их деятельности только при наличии достаточного объема средств на счетах профсоюзов и ФСС, направляемых на указанные цели. К сожалению, современный этап экономического развития Украины, характеризуется постоянным сокращением поступлений в ФСС и значительным снижением расходов на санаторно-курортные услуги. В этих условиях рассмотренные возможности повышения эффективности управления финансами предприятий СКК профсоюзов можно считать лишь потенциальными, – реальное осуществление их возможно лишь после выхода Украины из экономического кризиса и с ростом отчислений в ФСС и профсоюзных взносов.

К особенностям управления финансами профсоюзных здравниц, которые значительно усложняют этот процесс и негативно отражаются на его эффективности, необходимо, прежде всего, отнести следующие:

- 1) неравномерность поступлений выручки от реализации путевок и услуг в связи с сезонным характером основной деятельности по оказанию СКУ, которые в объеме доходов занимают более 70% [135];
- 2) высокая доля условно-постоянных затрат в себестоимости СКУ, что не позволяет обеспечить существенное снижение себестоимости основного производства в период уменьшения поступлений от реализации путевок [138];



- 3) значительно увеличивающееся и абсолютно неоправданное давление налоговых платежей и отчислений в период межсезонья, приводящее здравницы к убыткам, сравнимым с квартальными доходами весенне-летнего периода;
- 4) ограничение возможности формирования собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников в связи с перераспределением значительной доли финансовых ресурсов в бюджет центрального аппарата управления здравниц и местных отделений;
- 5) ограничительная ценовая политика со стороны профсоюзов, не допускающая превышение продажной стоимости СКУ выше заранее установленного предела (при формировании цен на профсоюзные путевки уровень рентабельности ограничен 30% для здравниц круглогодичного функционирования и 45% для сезонных здравниц). Учитывая ежегодный уровень инфляции и тот факт, что максимальный уровень рентабельности можно предусмотреть только летом (уровень рентабельности в зимний период очень незначителен (до 5%)), административное управление ценами приводит к существенному снижению доходности здравниц, и, как следствие, общего уровня рентабельности СКК в целом;
- 6) организационная структура «Укрпрофздравницы», при которой конкретные здравницы не являются акционерными обществами, не позволяет привлекать инвестиционные ресурсы, т.к. инвестора интересуют конкретные предприятия СКК, а не объединение здравниц в целом (в рамках объединения существуют не только прибыльные, но и откровенно убыточные предприятия, что значительно повышает инвестиционные риски и снижает прибыльность инвестиционных проектов);
- 7) невозможность оперативного финансового управления собственными и заемными финансовыми ресурсами без согласования с центральным аппаратом, что приводит к существенному снижению эффективности



управления финансами, и не способствует поиску и реализации внутренних резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности;

- 8) чрезмерно высокий уровень фондоемкости производимых СКУ, сложившийся за счет использования устаревших основных фондов, стоимость которых индексируется по, как правило, завышенным методикам, приводит к значительному снижению коэффициента фондоотдачи в условиях падения спроса на СКУ, снижает уровень ликвидности и вызывает замораживание значительной части капитала. Это усложняет возможность оперативного управления активами и финансированием капитала здравниц, уменьшает гибкость этого управления [63].

Приведенные выше особенности управления финансами предприятий СКК профсоюзной группы дают основание сформулировать такие основные методические принципы определения эффективности управления финансовыми ресурсами этих предприятий:

1. Ввиду преобладания социальной направленности в деятельности предприятий СКК, при определении эффективности управления финансами этих предприятий наряду с экономическими необходимо использовать показатели социальной (общественной) эффективности рекреационной деятельности.

Такой комплексный подход основывается на том факте, что экономический эффект от деятельности рекреационных учреждений по оздоровлению и лечению на курорте является лишь частью совокупного социально-экономического эффекта, непосредственно выражающегося в снижении затрат на оплату временной нетрудоспособности и росте производительности труда.

2. Исходной базой при определении эффективности финансового управления предприятий СКК должна быть основная цель этого управления. Для рекреационного предприятия такой целью является рост социально-экономической эффективности рекреационной деятельности на основе обеспечения его необходимыми финансовыми ресурсами за счет собственных и привлеченных средств.

3. Оценка эффективности управления финансами предприятий СКК должна учитывать особенности финансово-организационной структуры, в рамках которой осуществляется рекреационная деятельность, с целью сохранения или изменения специализации на рынке рекреационных услуг (лечение, оздоровление, отдых и т.д.).

К этим особенностям следует отнести:

- характеристику структуры финансовой, управленческой и правовой организации рекреационного предприятия, ее отличие от предприятий других форм собственности;
- особенности управления финансами этих предприятий и характер финансовых отношений рекреационного предприятия;
- сравнительную характеристику различного рода эффектов (социального, экономического, лечебного и т.д.) от рекреационной деятельности в рамках исследуемой финансово-организационной структуры и т.д.

4. Учитывая влияние фактора сезонности на уровень доходности рекреационного предприятия, для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности здравниц в периоды межсезонья наряду с годовым анализом целесообразно проводить поквартальный анализ финансовых показателей.

5. Оценка финансовой эффективности рекреационной деятельности предприятий СКК возможна только в долгосрочном периоде, т.к. рекреационная деятельность несостоятельна без активного формирования и развития рекреационного спроса, сопряженного со значительными затратами на рекламу и дотации из внебюджетных фондов.

6. При определении эффективности управления финансовыми ресурсами предприятий СКК, необходимо учитывать существующие ценовые ограничения по различным источникам финансовых ресурсов, привлекаемых для оплаты СКУ (профсоюзные, ФСС, частные и др.)

Наряду с общепринятыми подходами при определении стоимости реализуемых SKU, выраженных в цене путевки (оптовые и розничные цены), на предприятиях СКК профсоюзной группы существуют также ограничения на рост стоимости путевок, приобретаемых за счет средств профсоюзов и ФСС (в отличие от коммерческой стоимости, цена профсоюзной путевки не может превышать нормативно установленных пределов).

7. Оценка эффективности финансового менеджмента предприятий СКК должна учитывать особенности планирования и работы с различными источниками финансовых ресурсов.

Это связано с различиями в сроках (предоплата, аванс, в кредит и др.) и формах оплаты (наличная, безналичная, бартерная) за предоставленные услуги, присущих различным источникам финансовых ресурсов.

Многоплановость сформулированной основной цели управления финансами рекреационного предприятия вызывает необходимость оценки результатов этого управления по отдельным направлениям.

В соответствии с методикой, предложенной автором [15], обеспечение развития рекреационного предприятия необходимыми финансовыми ресурсами должно, в первую очередь, характеризоваться оценкой уровня достаточности этих ресурсов. В процессе проведения такой оценки необходимо сделать следующее: определить общую потребность в финансовых ресурсах в соответствии с запланированными показателями экономического развития здравницы и уровень фактического их привлечения; возможности генерирования рекреационным предприятием собственных финансовых ресурсов; кредитный рейтинг предприятий СКК, который определяет возможности привлечения заемного капитала в соответствии с потребностью в нем и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в качестве направлений оценки эффективности управления финансами предприятий СКК должны выступать следующие:

а) оценка уровня достаточности объема собственных и привлеченных финансовых ресурсов с позиций обеспечения текущих потребностей и заплани-

рованных темпов экономического развития здравницы;

б) оценка уровня финансового равновесия рекреационного предприятия в процессе его экономического развития, которая определяется качественными и количественными характеристиками источников финансовых ресурсов;

в) оценка уровня экономической эффективности управления финансовыми ресурсами рекреационного предприятия.

Учитывая изложенное, необходимо создать соответствующую систему оценочных показателей. Определение системы таких показателей по каждому направлению анализа финансовой деятельности рекреационного предприятия является наиболее сложным методологическим вопросом. При этом должны быть разрешены такие задачи:

а) определение цели оценки финансовой деятельности рекреационного предприятия по каждому из предусмотренных ее направлений;

б) выбор наиболее адекватных показателей оценки в соответствии с целью ее проведения по каждому из направлений;

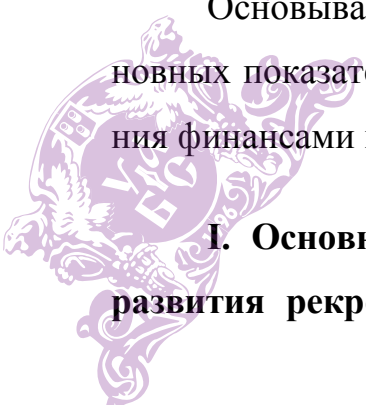
в) построение точных алгоритмов расчета каждого из отобранных оценочных показателей, которые бы исключали возможность разного их толкования;

г) определение соответствующих критериев оценки, которые дают возможность сформировать направление динамики эффективности управления финансами рекреационного предприятия по каждому из показателей;

д) разделение показателей оценки эффективности управления финансами рекреационных предприятий на основные и вспомогательные с целью концентрации усилий на основных аспектах оценки этой эффективности.

Основываясь на этих методических принципах, рассмотрим систему основных показателей по каждому направлению оценки эффективности управления финансами предприятий СКК.

I. Основной целью оценки уровня обеспеченности экономического развития рекреационного предприятия необходимыми финансовыми ре-



сурсами является определение достаточности объема этих ресурсов для реализации целей его основной деятельности по производству и реализации SKU. В процессе такой оценки могут быть использованы показатели трех групп: а) показатели, характеризующие возможности формирования предприятием финансовых ресурсов; б) показатели, характеризующие темпы роста активов рекреационного предприятия; в) показатели, характеризующие темпы роста производства и реализации санаторно-курортных услуг.

Для оценки возможностей формирования рекреационным предприятием финансовых ресурсов могут быть использованы такие показатели:

1. Темпы изменения общего объема финансовых ресурсов за рассматриваемый период:

$$T_{\text{фр}} = \frac{B_1}{B_0} \times 100\%, \quad (2.1)$$

где B_1 – среднегодовой объем финансовых ресурсов, сформированных рекреационным предприятием за рассматриваемый период, тыс. грн.;

B_0 – среднегодовой объем финансовых ресурсов, сформированных рекреационным предприятием за аналогичный предшествующий период, тыс. грн.

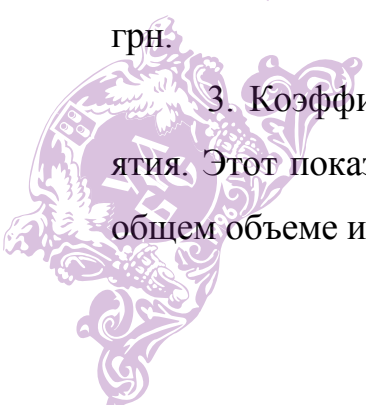
2. Темпы изменения общего объема собственных финансовых ресурсов, сформированных рекреационным предприятием за рассматриваемый период:

$$T_{\text{сфр}} = \frac{C_{c1}}{C_{c0}} \times 100\%, \quad (2.2)$$

где C_{c1} – общий объем собственных финансовых ресурсов, сформированных рекреационным предприятием за рассматриваемый период, тыс. грн.;

C_{c0} – общий объем собственных финансовых ресурсов, сформированных рекреационным предприятием за аналогичный предшествующий период, тыс. грн.

3. Коэффициент самофинансирования развития рекреационного предприятия. Этот показатель характеризует долю собственных финансовых ресурсов в общем объеме их формирования и рассчитывается по такой формуле:



$$K_{\text{ср}} = \frac{C_{c1}}{B_1}, \quad (2.3)$$

4. Темпы изменения объема заемных финансовых ресурсов, привлеченных рекреационным предприятием за рассматриваемый период:

$$T_{\text{зфр}} = \frac{C_{з1}}{C_{з0}} \times 100\%, \quad (2.4)$$

где $C_{з1}$ – объем заемных финансовых ресурсов, привлеченных рекреационным предприятием за рассматриваемый период, тыс. грн.;

$C_{з0}$ – объем заемных финансовых ресурсов, привлеченных рекреационным предприятием за аналогичный предыдущий период, тыс. грн.

5. Коэффициент развития рекреационного предприятия за счет заимствованных источников. Он характеризует долю заимствованных финансовых ресурсов, привлеченных рекреационным предприятием, в общем объеме формирования их за рассматриваемый период:

$$K_{\text{рзи}} = \frac{C_{з1}}{B_1}, \quad (2.5)$$

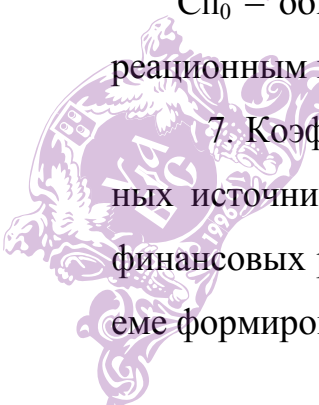
6. Темпы изменения общего объема привлеченных финансовых ресурсов, полученных рекреационным предприятием на развитие материально-технической базы и осуществление необходимого объема капитальных затрат за счет целевого финансирования со стороны профсоюзов и фондов социального страхования в рассматриваемом периоде:

$$T_{\text{пфр}} = \frac{C_{п1}}{C_{п0}} \times 100\%, \quad (2.6)$$

где $C_{п1}$ – общий объем привлеченных финансовых ресурсов, полученных рекреационным предприятием в рассматриваемом периоде, тыс. грн.;

$C_{п0}$ – общий объем привлеченных финансовых ресурсов, полученных рекреационным предприятием за аналогичный предыдущий период, тыс. грн.

7. Коэффициент развития рекреационного предприятия за счет привлеченных источников финансовых ресурсов. Он характеризует долю привлеченных финансовых ресурсов, полученных рекреационным предприятием, в общем объеме формирования их за рассматриваемый период:



$$K_{\text{рши}} = \frac{C_{\text{п1}}}{B_1}, \quad (2.7)$$

Несмотря на то, что основным источником финансирования развития профсоюзных здравниц являются средства профсоюзов и фондов социального страхования, для оценки эффективности управления финансами предприятий СКК среди рассмотренных показателей этой группы основным предлагается считать коэффициент самофинансирования развития рекреационного предприятия за счет собственных средств.

Для характеристики темпов изменения активов рекреационного предприятия могут быть использованы такие показатели:

1. Темпы изменения общего объема активов здравницы в рассматриваемом периоде. Этот общий показатель для предприятий СКК выглядит неоднозначно. С одной стороны, он в определенной степени свидетельствует о росте производственного потенциала рекреационного предприятия за счет сформированных им финансовых ресурсов (хотя и не отражает той части их, которые были потрачены на потребление). С другой стороны, для предприятий СКК, обладающих значительными основными фондами, доля необоротных активов в общем объеме активов с каждым годом увеличивается, вследствие чего невозможна реальная оценка роста финансовых активов. Поэтому расчет этого показателя должен быть произведен в сопоставимых ценах (с учетом индексации стоимости отдельных видов необоротных активов и запасов материальных оборотных активов предприятия в рассматриваемом периоде). В процессе расчета этого показателя используется такая формула:

$$T_a = \frac{A_1}{A_0} \times 100\%, \quad (2.8)$$

где A_1 – общий объем активов здравницы на конец рассматриваемого периода (с учетом индексации), тыс. грн.;

A_0 – общий объем активов здравницы на конец предыдущего периода или на начало рассматриваемого периода, тыс. грн.

2. Темпы изменения чистых активов рекреационного предприятия за рас-

сма­три­вае­мый пе­ри­од. Этот по­ка­за­тель по­зво­ля­ет оп­ре­де­лить, ка­ки­ми тем­па­ми про­ис­хо­дит при­рост ак­ти­вов пред­при­я­тия, с­фор­ми­ро­ван­ных за счет соб­ствен­ных фи­нан­со­вых ре­сур­сов, т.е. ре­аль­ный рост объ­ема соб­ствен­ных ак­ти­вов пред­при­я­тия:

$$T_{\text{ча}} = \frac{A_{\text{ч}_1}}{A_{\text{ч}_0}} \times 100\%, \quad (2.9)$$

где $A_{\text{ч}_1}$ – сум­ма чистых ак­ти­вов рек­ре­аци­он­но­го пред­при­я­тия на кон­ец рас­сма­три­вае­мо­го пе­ри­ода, тыс. грн.;

$A_{\text{ч}_0}$ – сум­ма чистых ак­ти­вов рек­ре­аци­он­но­го пред­при­я­тия на кон­ец пре­ды­ду­ще­го пе­ри­ода, тыс. грн.

Сре­ди рас­сма­три­ван­ных по­ка­за­те­лей этой груп­пы ос­нов­ны­ми пред­ла­га­ет­ся счи­тать тем­пы из­ме­не­ния чистых ак­ти­вов проф­со­юз­ной здрав­ни­цы в рас­сма­три­вае­мом пе­ри­о­де. Он да­ет на­и­бо­лее об­об­ще­нное пред­ста­в­ле­ние о эф­фек­тив­но­сти управ­ле­ния фи­нан­са­ми в из­на­чаль­ном его ас­пек­те.

Для ха­рак­те­ри­сти­ки тем­пов при­роста про­из­вод­ства и ре­али­за­ции СКУ рек­ре­аци­он­ным пред­при­я­ти­ем мо­гут быть ис­поль­зо­ва­ны та­кие по­ка­за­те­ли:

1. Тем­пы при­роста объ­ема пред­ла­гае­мых (за­пла­ни­ро­ван­ных) рек­ре­аци­он­ных ус­луг за рас­сма­три­вае­мый пе­ри­од:

$$T_{\text{пу}} = \frac{V_{\text{пу}_1}}{V_{\text{пу}_0}} \times 100\%, \quad (2.10)$$

где $V_{\text{пу}_1}$ – объ­ем за­пла­ни­ро­ван­но­го пред­ло­же­ния СКУ здрав­ни­цей в рас­сма­три­вае­мом пе­ри­о­де (с уче­том ин­дек­са цен), тыс. грн.;

$V_{\text{пу}_0}$ – объ­ем за­пла­ни­ро­ван­но­го пред­ло­же­ния СКУ здрав­ни­цей за ана­ло­гич­ный пре­ды­ду­щий пе­ри­од, тыс. грн.

2. Тем­пы из­ме­не­ния объ­ема ре­али­за­ции СКУ рек­ре­аци­он­ным пред­при­я­ти­ем в рас­сма­три­вае­мом пе­ри­о­де:

$$T_{\text{ру}} = \frac{V_{\text{ру}_1}}{V_{\text{ру}_0}} \times 100\%, \quad (2.11)$$

где $V_{\text{ру}_1}$ – объ­ем ре­али­за­ции здрав­ни­цей СКУ (в со­пос­та­ви­мых це­нах с уче­том ин­дек­са цен) в рас­сма­три­вае­мом пе­ри­о­де, тыс. грн.;

V_{py0} – объем реализации SKU здравницей за предыдущий период, тыс. грн.

Среди рассмотренных показателей этой группы основным предлагается считать темпы роста реализации SKU рекреационным предприятием.

II. Основной целью оценки уровня финансового равновесия рекреационного предприятия в процессе его экономического развития является определение степени финансовой безопасности его развития с позиций угрозы банкротства. В процессе такой оценки могут быть использованы показатели двух основных групп: а) показатели, характеризующие уровень финансовой устойчивости предприятия; б) показатели, характеризующие уровень платежеспособности предприятия.

Для оценки уровня финансовой устойчивости рекреационного предприятия могут быть использованы такие показатели:

1. Коэффициент финансовой автономии предприятия, характеризующий долю собственного капитала рекреационного предприятия в общем его объеме:

$$K_{\text{фа}} = \frac{СК_1}{B_1}, \quad (2.12)$$

где $СК_1$ – общая сумма собственного капитала рекреационного предприятия на конец рассматриваемого периода (или в среднем за этот период), тыс. грн.

2. Коэффициент финансирования предприятия. Этот показатель характеризует объем заимствованного капитала, используемого рекреационным предприятием, в расчете на единицу его собственного капитала:

$$K_{\text{ф}} = \frac{ЗК_1}{СК_1}, \quad (2.13)$$

где $ЗК_1$ – общая сумма заимствованного капитала, используемая рекреационным предприятием на конец рассматриваемого периода (или в среднем за этот период), тыс. грн.

3. Коэффициент долгосрочной финансовой независимости предприятия. Он характеризует суммарную долю собственного и долгосрочного заимствованного капитала в общем объеме капитала, используемого рекреационным

предприятием:

$$K_{\text{дфн}} = \frac{СК_1 + ДЗК_1}{В_1}, \quad (2.14)$$

где $ДЗК_1$ – общая сумма долгосрочного заимствованного капитала рекреационного предприятия на конец рассматриваемого периода (или в среднем за этот период), тыс. грн.

4. Коэффициент концентрации привлеченного капитала. Он показывает какую долю привлеченный капитал занимает в общем объеме хозяйственных средств, используемых рекреационным предприятием:

$$K_{\text{кпк}} = \frac{ПК_1}{СК_1}, \quad (2.15)$$

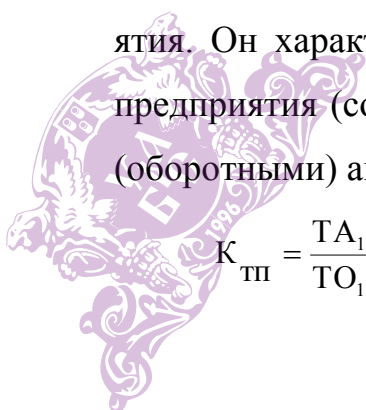
где $ПК_1$ – общая сумма привлеченного капитала рекреационного предприятия на конец рассматриваемого периода (или в среднем за этот период), тыс. грн.

Среди рассмотренных показателей этой группы основным предлагается считать коэффициент концентрации привлеченного капитала, который наиболее точно отражает ситуацию с финансированием рекреационного предприятия профсоюзной формы собственности за счет привлечения средств профсоюзов и фондов социального страхования в виде целевых поступлений. Однако, не менее важным является также показатель финансовой автономии, отражающий эффективность формирования рекреационным предприятием собственного капитала.

Для оценки уровня платежеспособности рекреационного предприятия могут быть использованы такие показатели:

1. Коэффициент текущей платежеспособности рекреационного предприятия. Он характеризует, в какой степени текущие финансовые обязательства предприятия (со сроком погашения до одного года) обеспечены его текущими (оборотными) активами:

$$K_{\text{тп}} = \frac{ТА_1}{ТО_1}, \quad (2.16)$$



где TA_1 – общая сумма текущих активов рекреационного предприятия на конец рассматриваемого периода (или в среднем за этот период), тыс. грн.;

TO_1 – общая сумма текущих обязательств рекреационного предприятия на конец рассматриваемого периода (или в среднем за этот период), тыс. грн.

2. Коэффициент абсолютной платежеспособности рекреационного предприятия. Этот показатель характеризует, в какой степени неотложные финансовые обязательства предприятия (со сроком погашения до одного месяца) обеспечены остатками его денежных активов (включая краткосрочные финансовые вложения):

$$K_{ап} = \frac{ДС_1}{ТО_1}, \quad (2.17)$$

где $ДС_1$ – общая сумма остатков денежных средств предприятия на конец рассматриваемого периода (или в среднем за этот период), тыс. грн.

Среди рассмотренных показателей этой группы основными предлагается считать коэффициент текущей платежеспособности рекреационного предприятия, который дает наиболее обобщенную оценку эффективности управления финансами в этом аспекте.

III. Основной целью оценки уровня экономической эффективности финансовой деятельности рекреационного предприятия является определение его способности генерировать прибыль. В процессе такой оценки могут быть использованы показатели двух групп:

- а) показатели рентабельности капитала;
- б) показатели оборачиваемости капитала.

Для оценки рентабельности капитала предприятия СКК могут быть использованы такие показатели:

1. Рентабельность всего капитала, используемого рекреационным предприятием. Этот показатель характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся в распоряжении ресурсов, независимо от источников их привлечения: показывает, сколько раз за год совершается полный цикл

производства и обращения, приносящий соответствующий эффект в виде прибыли:

$$P_k = \frac{Пч}{К} \times 100\%, \quad (2.18)$$

где Пч – сумма чистой прибыли (прибыль после уплаты налога на прибыль);

К – средневзвешенная сумма всего капитала (собственного и заемного), используемого предприятием СКК за рассматриваемый период, тыс. грн.

2. Рентабельность собственного капитала рекреационного предприятия. Этот показатель характеризует уровень прибыльности предприятия относительно собственного капитала:

$$P_{ск} = \frac{Пч}{СК} \times 100\%, \quad (2.19)$$

где СК – средневзвешенная сумма собственного капитала предприятия за рассматриваемый период, тыс.грн.

3. Рентабельность заемного капитала рекреационного предприятия. Этот показатель определяет уровень прибыльности предприятия СКК относительно заемного капитала:

$$P_{зк} = \frac{Пч}{ЗК} \times 100\%, \quad (2.20)$$

где ЗК – средневзвешенная сумма заемного капитала рекреационного предприятия за рассматриваемый период, тыс.грн.

4. Рентабельность внеоборотных активов рекреационного предприятия. Этот показатель демонстрирует способность предприятия обеспечить достаточный объем прибыли по отношению к его основным средствам:

$$P_{ва} = \frac{Пч}{ВА} \times 100\%, \quad (2.20)$$

где ВА – средневзвешенная сумма основных средств рекреационного предприятия за рассматриваемый период, тыс. грн.

Среди рассмотренных показателей этой группы основными предлагается считать уровень рентабельности собственного капитала, используемого рекреационным предприятием, и показатель рентабельности внеоборотных активов.

Они характеризует эффективность использования собственного капитала и основных средств предприятия, что говорит о целесообразности привлечения заемного капитала и об инвестиционной привлекательности в целом.

Для оценки оборачиваемости капитала предприятия СКК могут быть использованы такие показатели, которые характеризуют интенсивность формирования прибыли по времени:

1. Оборачиваемость всего капитала рекреационного предприятия за определенный период времени:

$$O_k = \frac{Дч}{К} \times 100\%, \quad (2.21)$$

где Дч – общий объем реализации услуг предприятием СКК за рассматриваемый период за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизного сбора и др. отчислений из дохода, тыс.грн.

2. Оборачиваемость собственного капитала рекреационного предприятия за определенный период:

$$O_{ск} = \frac{Дч}{СК} \times 100\%, \quad (2.22)$$

3. Оборачиваемость заемного капитала рекреационного предприятия за определенный период:

$$O_{зк} = \frac{Дч}{ЗК} \times 100\%, \quad (2.22)$$

Среди рассмотренных показателей этой группы основными предлагается считать оборачиваемость собственного капитала за определенный период.

Таким образом, для оценки эффективности управления финансами предприятий СКК предлагается следующая система показателей (табл. 2.18).

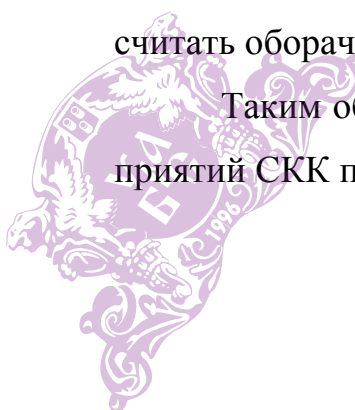


Таблица 2.18

Система показателей оценки эффективности управления финансами рекреационного предприятия профсоюзной группы

Направления оценки управления финансами	Группа показателей оценки определенного направления	Основные оценочные показатели	Дополнительные оценочные показатели
1	2	3	4
<p align="center">I. ОЦЕНКА УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</p>	<p>1. Показатели, характеризующие возможности формирования финансовых ресурсов предприятия</p>	<p>а) коэффициент самофинансирования развития рекреационного предприятия</p>	<p>а) темпы изменения общего объема финансовых ресурсов; б) темпы изменения общего объема собственных финансовых ресурсов, сформированных рекреационным предприятием; в) темпы изменения объема заемных финансовых ресурсов, привлеченных рекреационным предприятием; г) коэффициент развития рекреационного предприятия за счет заимствованных источников; д) темпы изменения общего объема привлеченных финансовых ресурсов, полученных рекреационным предприятием профсоюзной группы за счет целевого финансирования со стороны профсоюзов и фондов социального страхования; е) коэффициент развития рекреационного предприятия за счет привлеченных источников финансовых ресурсов</p>
	<p>2. Показатели, характеризующие темпы изменения активов предприятия</p>	<p>а) темпы изменения чистых активов рекреационного предприятия за рассматриваемый период</p>	<p>а) темпы изменения общего объема активов здравницы;</p>
	<p>3. Показатели, характеризующие темпы производства и реализации SKU</p>	<p>а) темпы роста реализации SKU рекреационным предприятием</p>	<p>а) темпы прироста объема предлагаемых (запланированных) рекреационных услуг за рассматриваемый период;</p>

1	2	3	4
<p>II. ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО РАВНОВЕСИЯ РЕКРЕАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</p>	<p>1. Показатели, характеризующие уровень финансовой устойчивости предприятия СКК</p>	<p>а) коэффициент финансовой автономии рекреационного предприятия</p>	<p>а) коэффициент финансирования рекреационного предприятия; б) коэффициент долгосрочной финансовой независимости рекреационного предприятия; в) коэффициент концентрации привлеченного капитала</p>
	<p>2. Показатели, характеризующие уровень платежеспособности предприятия</p>	<p>а) коэффициент текущей платежеспособности</p>	<p>а) коэффициент абсолютной платежеспособности рекреационного предприятия</p>
<p>III. ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕКРЕАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</p>	<p>1. Показатели рентабельности капитала предприятия</p>	<p>а) уровень рентабельности собственного капитала; б) уровень рентабельности внеоборотных активов рекреационного предприятия</p>	<p>а) уровень рентабельности всего капитала, используемого рекреационным предприятием; б) уровень рентабельности заемного капитала, привлеченного рекреационным предприятием;</p>
	<p>2. Показатели оборачиваемости капитала предприятия</p>	<p>а) коэффициент оборачиваемости собственного капитала;</p>	<p>а) оборачиваемость всего капитала, используемого рекреационным предприятием; б) оборачиваемость заемного капитала, привлеченного рекреационным предприятием за определенный период времени;</p>

2.3. Комплексная система показателей оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса

Эффективное управление деятельностью предприятий СКК невозможно без наличия объективной информации о финансово-хозяйственном состоянии этих предприятий, постоянного мониторинга их финансовой отчетности.

Для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК необходимо разработать методические подходы, на основе реализации которых можно максимально учесть специфические особенности финансово-хозяйственной деятельности этих предприятий.

Исходя из вышесказанного, необходимо разработать комплексную систему показателей оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений.

Система показателей оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК является основой для оценки уровня финансового менеджмента и соответствия системы управления рекреационной сферой в целом требованиям, принятым в развитых странах [129].

Учитывая тот факт, что основная масса предприятий СКК сформировала свой капитал еще до начала рыночных реформ, их отличительной особенностью является высокая доля собственного капитала в общей его сумме, авансированная преимущественно в основные средства. Поэтому для описания того или иного аспекта хозяйствования рекреационных предприятий наиболее подходящим, по нашему мнению, является подход, предложенный автором [41], в соответствии с которым, имеет смысл унифицировать систему показателей оценки эффективности деятельности предприятий СКК путем объединения их в 6 блоков:

1. Структура капитала и активов.
2. Имущественное состояние.
3. Финансовое состояние.
4. Рентабельность.
5. Деловая активность.
6. Рыночная активность.

Такое объединение показателей является универсальным и соответствует целям собственников, менеджеров и кредиторов.

Блок 1. Структура капитала и активов.

В этом блоке оценивается эффективность формирования структуры источников финансирования деятельности рекреационного предприятия, ее зависимость от заемного капитала и привлеченных средств; анализируется структура активов в отношении размера и доли внеоборотных активов, соотношения иммобилизованных и мобильных активов и др.

Блок 2. Имущественное состояние

Комплексный анализ показателей этого блока позволяет судить о прогрессивности структуры основного капитала.

Блок 3. Финансовое состояние.

Финансовое состояние предприятия СКК отображается совокупностью показателей, которые характеризуют его способность погасить свои обязательства. Определяется финансовая устойчивость санаторно-курортного учреждения и независимость его от заемных источников.

Блок 4. Рентабельность.

Показатели рентабельности являются одним из важнейших показателей оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК.

Блок 5. Деловая активность.

Показатели деловой активности свидетельствуют об эффективности ис-



пользования активов, стабильности хозяйственного состояния предприятия СКК. Основными критериями ее являются: уровень эффективного использования ресурсов, устойчивость экономического роста. Деловая активность заключается в оборачиваемости и продолжительности оборота средств, запасов, собственного капитала, кредиторской задолженности.

Блок 6. Рыночная активность.

Показатели рыночной активности отслеживают положение предприятия СКК на рынке рекреационных услуг, отражают эффективность формирования собственных финансовых ресурсов, способствуют установлению рыночных цен на СКУ, определяют маркетинговую стратегию и т. д.

В методике, кроме системы показателей, используются также другие методы, что позволяет провести фундаментальный анализ эффективности деятельности предприятий СКК, определить факторы, влияющие на результаты их хозяйствования. Особенное место при анализе уделяется определению тенденций развития и перспективным прогнозам, как отдельных показателей, характеризующих результаты деятельности рекреационного предприятия, так и развития СКК в целом.

Структура капитала и активов.

К числу показателей, характеризующих структуру капитала предприятий СКК, по нашему мнению, имеет смысл отнести такие относительные показатели, как: соотношение доли уставного капитала к общему объему собственного капитала, коэффициент финансирования за счет долгосрочных заемных средств и коэффициент финансирования за счет привлеченных источников.

Среди представленных показателей этой группы, коэффициент финансирования за счет привлеченных источников является наиболее подходящим для анализа структуры капитала предприятий СКК. Он наиболее точно отражает ситуацию с финансированием рекреационного предприятия профсоюзной формы собственности за счет привлечения средств профсоюзов и фондов социального страхования в виде целевых поступлений.

При анализе структуры активов предприятий СКК наиболее важным является показатель соотношения оборотных средств к общей сумме внеоборотных активов. Это связано с наличием значительного объема внеоборотных средств в структуре активов здравниц (табл. 2.20).

Таблица 2.20

Расчет показателей, характеризующих эффективность формирования источников финансирования и структуры активов предприятий СКК

Показатель	Формула для расчета	Комментарии
Анализ структуры капитала		
Коэффициент соотношения уставного капитала к общему объему собственного капитала	$K_{\text{дук}} = \frac{УК}{СК}$	Показывает темпы роста собственного капитала рекреационного предприятия по отношению к размерам его уставного капитала
Коэффициент финансирования за счет долгосрочных заемных источников	$K_{\text{фзк}} = \frac{ДЗК}{СК}$	Отражает уровень финансирования рекреационного предприятия за счет долгосрочных заемных средств
Коэффициент финансирования за счет привлеченных источников	$K_{\text{фпи}} = \frac{ПК}{СК}$	Характеризует уровень финансирования рекреационного предприятия за счет привлеченных средств
Анализ структуры активов		
Коэффициент соотношения внеоборотных активов к общей сумме активов	$K_{\text{два}} = \frac{ВА}{В}$	Показывает, какую долю в общем объеме всех активов предприятия занимают внеоборотные активы
Коэффициент соотношения оборотных средств к общей сумме активов	$K_{\text{сос}} = \frac{ОА}{ВА}$	Показывает, соотношение оборотных средств к общей сумме внеоборотных активов

Условные обозначения.

УК – уставный капитал;

СК – собственный капитал;

ДЗК – долгосрочный заемный капитал;

ПК – привлеченный капитал;

ВА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы;

В – всего активов (валюта баланса).

Имущественное состояние.

Из приведенного в разделе 2.1 анализа имущественного состояния предприятий СКК видно, что в составе всех активов здравниц удельный вес внеоборотных активов составляет более 85% (табл. 2.3). Причем, не менее 80,0% стоимости внеоборотных активов рекреационных предприятий составляют основные средства (табл. 2.4).

Учитывая влияние суммы амортизационных отчислений на восстановление основных фондов на себестоимость СКУ, производимых предприятиями СКК, особого внимания заслуживает анализ состояния, динамики и структуры основных средств.

Особую актуальность такой анализ приобретает в связи с тем, что банки и др. инвесторы при изучении состава имущества предприятий СКК большое внимание обращают на состояние основных фондов с точки зрения их технического уровня, производительности, экономической эффективности, физического и морального износа (табл. 2.21).

Таблица 2.21

Анализ имущественного состояния предприятий СКК

Показатель	Формула для расчета	Комментарии
Коэффициент износа основных средств	$K_{\text{изн.}} = \frac{OC_{\text{изн.}}}{OC_{\text{пс}}}$	Показывает степень износа основных фондов предприятия
Коэффициент обновления основных средств	$K_{\text{обн.}} = \frac{OC_{\text{пост.}}}{OC_{\text{кп}}}$	Отражает уровень обновления основных фондов предприятия
Срок обновления основных фондов, лет	$T_{\text{обн.}} = \frac{OC_{\text{нп}}}{OC_{\text{пост.}}}$	Показывает период, в течение которого происходит полное обновление основных фондов
Коэффициент выбытия основных средств	$K_{\text{выб.}} = \frac{OC_{\text{выб.}}}{OC_{\text{нп}}}$	Показывает, какая часть основных средств выбыла за отчетный период
Коэффициент прироста основных средств	$K_{\text{прир.}} = \frac{OC_{\text{прир.}}}{OC_{\text{нп}}}$	Показывает прирост основных средств за отчетный период
Коэффициент годности основных средств	$K_{\text{годн.}} = \frac{OC_{\text{ос}}}{OC_{\text{пс}}}$	Показывает степень годности основных средств

Условные обозначения.

$OC_{\text{изн.}}$ – сумма износа основных средств;

$OC_{\text{пс}}$ – первоначальная стоимость основных фондов;

$OC_{\text{пост.}}$ – стоимость поступивших основных средств;

$OC_{\text{кп}}$ – стоимость основных средств на конец периода;

$OC_{\text{нп}}$ – стоимость основных средств на начало периода;

$OC_{\text{выб.}}$ – стоимость выбывших основных средств;

$OC_{\text{прир.}}$ – стоимость прироста основных средств;

$OC_{\text{ос}}$ – остаточная стоимость основных фондов.



Финансовое состояние.

Финансовое состояние предприятия СКК, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение рекреационного предприятия. И, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации рекреационных услуг происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и, как следствие, ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое положение в свою очередь оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности здравниц должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

При этом нужно учитывать, что сложившаяся в последние годы практика финансирования деятельности рекреационных предприятий преимущественно только за счет собственных средств не всегда выгодно для них из-за сезонного характера производства: в конце летнего периода накапливаются большие средства на счетах в банках, а в период межсезонья ощущается их острая нехватка. Следовательно, если цены на финансовые ресурсы невысокие, а рекреационное предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного (акционерного) капитала.

Совершенно очевидно, что устойчивое финансовое состояние предприятий СКК является итогом учета в их деятельности всего комплекса факторов, определяющих результаты их хозяйственной деятельности (табл. 2. 22).

Анализ финансового состояния предприятий СКК

Показатель	Формула для расчета	Комментарии
Анализ платежеспособности (ликвидности)		
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	$K_{\text{покр.}} = \frac{OA}{TO}$	Показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет оборотных активов
Промежуточный коэффициент срочной ликвидности	$K_{\text{бл.}} = \frac{ДС+КФВ+ДЗ}{ТО}$	Отражает платежные возможности предприятия относительно оплаты текущих обязательств при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{\text{ал.}} = \frac{ДС+КФВ}{ТО}$	Показывает, какая доля долгов предприятия может быть оплачена немедленно
Анализ финансовой устойчивости		
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$K_a = \frac{СК}{В}$	Отражает эффективность формирования рекреационным предприятием собственного капитала.
Коэффициент финансирования	$K_{\text{ф}} = \frac{ЗК}{СК}$	Показывает зависимость предприятия от внешних источников финансирования
Коэффициент обеспеченности собственными финансовыми ресурсами	$K_{\text{об.}} = \frac{OA-TO}{OA}$	Показывает обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{\text{ман.}} = \frac{OA-TO}{СК}$	Показывает долю собственного капитала, используемую для финансирования текущей деятельности и на капитализацию

Условные обозначения.

ТО – текущие обязательства;

ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность;

ЗК – заемный капитал;

Рентабельность.

Показатели рентабельности деятельности предприятий СКК характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т. д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их целесообразно использовать для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности предприятий СКК, по нашему мнению, имеет смысл объединить в несколько групп:

- 1) показатели, характеризующие прибыльность продаж как основных, так и дополнительных видов услуг, предлагаемых предприятиями СКК;
- 2) показатели, характеризующие окупаемость затрат на производство основных и дополнительных видов рекреационных услуг;
- 3) показатели, характеризующие рентабельность рекреационной и других видов деятельности предприятий СКК;
- 4) показатели, характеризующие доходность капитала и его отдельных частей (табл. 2.23).

Анализ рентабельности предприятий СКК

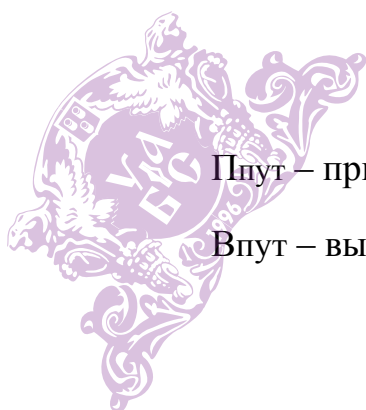
Показатель	Формула для расчета	Комментарии
1	2	3
Рентабельность продаж (оборота)		
Рентабельность продажи путевок	$РП_{\text{пут}} = \frac{П_{\text{пут}}}{В_{\text{пут}}}$	Показывает доходность от реализации путевок, приходящуюся на единицу выручки от реализации путевок
Рентабельность реализации дополнительных платных услуг, не входящих в стоимость путевок	$РП_{\text{доп}} = \frac{П_{\text{доп}}}{В_{\text{доп}}}$	Показывает эффективность деятельности по реализации дополнительных услуг, не входящих в стоимость путевок.
Рентабельность других видов деятельности	$РП_{\text{др}} = \frac{П_{\text{др}}}{В_{\text{др}}}$	Показывает эффективность деятельности других предприятий, входящих в СКК
Общая рентабельность реализации	$РП_{\text{общ}} = \frac{П_{\text{общ}}}{В_{\text{общ}}}$	Показывает общую эффективность деятельности по реализации всех платных услуг
Рентабельность услуг (окупаемость затрат)		
Рентабельность производства СКУ	$РУ_{\text{ску}} = \frac{П_{\text{ску}}}{З_{\text{ску}}}$	Показывает прибыль от понесенных затрат на основную деятельность по производству СКУ. Дополняет показатели рентабельности продаж. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за себестоимостью реализованных услуг.
Рентабельность других видов деятельности	$РУ_{\text{др}} = \frac{П_{\text{др}}}{З_{\text{др}}}$	Показывает прибыль от понесенных затрат на другие виды деятельности
Общая рентабельность производства услуг	$РУ_{\text{общ}} = \frac{П_{\text{общ}}}{З_{\text{общ}}}$	Показывает общую прибыль от понесенных затрат на производство основных и дополнительных видов услуг.

1	2	3
Рентабельности деятельности		
Рентабельность основной деятельности по производству СКУ	$РД_{\text{ску}} = \frac{\text{ЧП}_{\text{ску}}}{\text{ЧД}_{\text{ску}}}$	Характеризует эффективность деятельности предприятий СКК по производству СКУ
Общая рентабельность деятельности	$РД_{\text{общ}} = \frac{\text{ЧП}_{\text{общ}}}{\text{ЧД}_{\text{общ}}}$	Характеризует общую эффективность деятельности всего СКК по производству основных и дополнительных услуг
Рентабельность (доходность) капитала		
Рентабельность всего капитала	$РК = \frac{\text{ЧП}_{\text{общ}}}{V_{\text{ср}}}$	Характеризует эффективность всего капитала предприятия.
Рентабельность внеоборотных активов	$РК_{\text{ва}} = \frac{\text{ЧП}_{\text{общ}}}{\text{ВА}_{\text{ср}}}$	Характеризует эффективность внеоборотных активов предприятия.
Рентабельность собственного капитала	$РК_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}_{\text{общ}}}{\text{СК}_{\text{ср}}}$	Отражает эффективность использования вложения средств в данное предприятие. Основным критерий при оценке уровня котировки акций на бирже.

Условные обозначения.

Ппут – прибыль от реализации путевок;

Впут – выручка от реализации путевок;



Пдоп – прибыль от реализации дополнительных услуг, не входящих в стоимость путевок;

Вдоп – выручка от реализации дополнительных услуг, не входящих в стоимость путевок;

Пдр – прибыль от реализации других видов услуг;

Вдр – выручка от реализации других видов услуг;

Побщ – общая прибыль от реализации всех платных услуг;

Вобщ – общая выручка от реализации всех платных услуг;

Пску – прибыль от реализации СКУ;

Зску – затраты на производство СКУ;

Здр – затраты на производство других видов услуг;

Зобщ – затраты на производство всех видов услуг;

ЧПску – чистая прибыль от реализации СКУ;

ЧДску – чистый доход от реализации СКУ;

ЧПобщ – чистая прибыль от всей реализации предприятий СКК;

ЧДобщ – чистый доход от всей реализации предприятий СКК;

Вср – сумма всех активов (итог баланса) предприятия, в среднем за год;

ВАср – сумма внеоборотных активов предприятия, в среднем за год;

СКср – сумма собственного капитала предприятия, в среднем за год.

Основными из указанных показателей рентабельности предприятий СКК для рентабельности продаж является рентабельность продажи путевок; для рентабельности услуг – рентабельность основной деятельности по производству СКУ; для рентабельности деятельности – рентабельность деятельности предприятий СКК; для рентабельности капитала – рентабельность собственного капитала и внеоборотных активов рекреационного предприятия.

Деловая активность.

Деловую активность предприятия СКК можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта санаторно-курортных услуг (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильного спроса на санаторно-курортные услуги как внутри страны, так и за рубежом, наличие постоянного контингента потребителей, уровень комфортности, ценовая политика, уровень покупательной способности основного контингента рекреантов и т.п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации санаторно-курортных услуг, прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия). При этом, в соответствии с т.н. «золотым правилом экономики предприятия» [22, С.24] при анализе абсолютных показателей деловой активности предприятий СКК целесообразно учитывать такое оптимальное соотношение:

$$T_{\Pi} > T_{В} > T_{Ак} > 100 \%, \quad (2.23)$$

где T_{Π} – темп изменения прибыли; $T_{В}$ – темп изменения выручки от реализации услуг; $T_{Ак}$ – темп изменения активов (имущества) предприятия.

Из приведенного соотношения следует, что прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно. Однако на практике даже у стабильно прибыльного предприятия СКК в некоторых случаях возможно отклонение от этого соотношения. Как правило, это связано с не-

соответствием методики оценки основных фондов реальной стоимости имущества предприятия (при определении стоимости основных фондов не учитывается его текущая (рыночная) оценка). Кроме того, причинами опережающего роста стоимости активов над темпами роста доходности и прибыльности могут быть такие как: крупные капитальные инвестиции, освоение новых технологий, реорганизация структуры управления и производства (стратегические изменения, организационное развитие), модернизация и реконструкция и др. Эти мероприятия зачастую вызваны влиянием внешней среды (внешнего окружения) и требуют значительных финансовых вложений, которые окупятся и принесут выгоду в будущем.

Анализ динамики изменения абсолютных показателей деловой активности по ДП "Ялтакурорт" представлен в таблице 2.24

Таблица 2.24

Динамика изменения абсолютных показателей деловой активности по ДП "Ялтакурорт" относительно предыдущего года в 1990-1999 гг., раз

Показатели	1991	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Прибыль	3,0	1,4	1,5	3,0	1,3	0,69	1,3	1,22
Выручка от реализации СКУ	2,3	1,7	1,2	3,8	1,6	1,13	1,1	1,15
Активы (имущество) предприятия	1,2	1,3	5,1	11,8	8,7	1,19	0,64	1,02

Как показывают данные табл. 2.24, в 1994-1997 гг. темпы роста стоимости активов значительно превышали рост выручки и прибыли от реализации СКУ. Такое положение дел объясняется завышенной индексацией стоимости основных средств предприятий СКК по сравнению с их рыночной стоимостью. Превышение темпов роста выручки от реализации СКУ над приростом прибыли в 1995 – 1997 гг. связано с увеличением себестоимости СКУ.

Относительные показатели деловой активности характеризует уровень использования ресурсов (материальных и финансовых) (табл. 2.25)

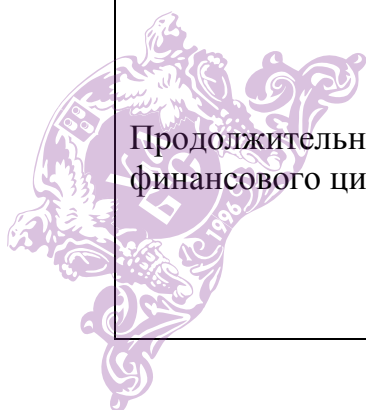
Таблица 2.25

Анализ деловой активности (оборачиваемости) предприятий СКК

Показатель	Формула для расчета	Комментарий
1	2	3
Коэффициент оборачиваемости активов	$КО_a = \frac{\text{ЧД}_{\text{общ}}}{\text{Вср}}$	Характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения.
Коэффициент оборачиваемости основных средств и прочих внеоборотных активов (фондоотдача)	$КО_{\text{ва}} = \frac{\text{ЧД}_{\text{общ}}}{\text{В}_{\text{аср}}}$	Отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов. Показывает, сколько на 1 грн. стоимости внеоборотных активов реализовано услуг.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$КО_{\text{оа}} = \frac{\text{ЧД}_{\text{общ}}}{\text{О}_{\text{аср}}}$	Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов предприятия за анализируемый период, или сколько грн. оборота (выручки) приходится на каждую грн. данного вида активов.
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$КО_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧД}_{\text{общ}}}{\text{С}_{\text{ксп}}}$	Отражает активность собственных средств или активность денежных средств, которыми рискуют акционеры или собственники предприятия. Рост в динамике означает рост эффективности использования собственного капитала.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$КО_{\text{д/з}} = \frac{\text{ЧД}_{\text{общ}}}{\text{Д}_{\text{зср}}}$	Показывает скорость оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия за рассматриваемый период, увеличение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$КО_{\text{к/з}} = \frac{\text{ЧД}_{\text{общ}}}{\text{К}_{\text{зср}}}$	Показывает скорость оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия за рассматриваемый период, увеличение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию.

Продолжение табл. 2.25

1	2	3
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	$СП_{д/з} = \frac{365}{КО_{д/з}}$	Показывает средний период дебиторской задолженности в днях. Снижение показателя – благоприятная тенденция.
Срок погашения кредиторской задолженности, дней	$СП_{к/з} = \frac{365}{КО_{к/з}}$	Показывает средний период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. Замедление оборачиваемости, т.е. увеличение периода погашения кредиторской задолженности, – благоприятная тенденция
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$КС_{дж} = \frac{ДЗ_{ср}}{КЗ_{ср}}$	Характеризует соотношение расчетов по видам задолженности. Уменьшение показателя положительно характеризует ситуацию с финансированием текущей деятельности предприятия.
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	$КО_{мз} = \frac{З_{обш}}{МЗ_{ср}}$	Характеризует скорость реализации товарно-материальных запасов.
Срок оборачиваемости материальных запасов, дней	$СО_{мз} = \frac{365}{КО_{мз}}$	Показывает средний период оборачиваемости товарно-материальных запасов в днях. Снижение показателя – благоприятная тенденция.
Продолжительность операционного цикла	$ОЦ = СП_{д/з} + СО_{мз}$	Характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.
Продолжительность финансового цикла	$ФЦ = ОЦ - СП_{к/з}$	Время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Цель управления оборотными средствами — сокращение финансового цикла, т.е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня.



Условные обозначения

ОА_{ср} – величина оборотных активов, средняя за период ;

ДЗ_{ср} – дебиторская задолженность, средняя за период;

КЗ_{ср} – кредиторская задолженность, средняя за период;

МЗ_{ср} – стоимость материальных запасов, средняя за период;

Рыночная активность.

При недостаточном развитии фондового рынка в Украине и отсутствии практики акционирования у большинства предприятий СКК и их региональных объединений (ДП), важнейшей стороной финансовой деятельности санаторно-курортных учреждений является формирование и использование различных денежных фондов. Через них осуществляется обеспечение хозяйственной деятельности здравниц необходимыми денежными средствами, а также расширенного воспроизводства; финансирование научно-технического прогресса; освоение и внедрение новой техники и технологий; экономическое стимулирование; расчеты с бюджетом, банками.

Таким образом, для анализа рыночной активности предприятий СКК, по нашему мнению, имеет смысл рассмотреть показатели, характеризующие эффективность формирования их денежных фондов. Основными из них является оценка темпов развития уставного, добавочного и резервного капитала.

Учитывая тот факт, что в акционерных обществах акционерный капитал определяется как сумма активов общества за вычетом его долгов [13, С.42], для определения рыночной активности предприятий СКК, имеет смысл использовать показатель прироста собственного капитала, который включает в себя все вышеперечисленные денежные фонды за исключением т.н. инвестиционного фонда (все средства, направляемые на развитие производства, в т.ч. чистая прибыль и амортизационный фонд, а также привлеченные и заемные источники [145, С.95]) (табл. 2.25).

Таблица 2.26

Анализ рыночной активности предприятий СКК

Показатель	Формула для расчета	Комментарий
Темп роста числа рекреантов	$TR_{рекр.} = \frac{Крек_1}{Крек_0}$	Показывает рост количества отдохнувших
Темп роста продажи путевок	$TR_{пут} = \frac{Кпут_1}{Кпут_0}$	Отражает рост количества проданных путевок
Темп роста проведенных койко-дней	$TR_{к/дн} = \frac{Ккд_1}{Ккд_0}$	Показывает рост количества проведенных койко-дней
Темп роста объема реализации СКУ	$TR_{ску} = \frac{ОРску_1}{ОРску_0}$	Характеризует уровень роста реализации СКУ
Темп роста объема всей реализации	$TR_{у} = \frac{ОРобщ_1}{ОРобщ_0}$	Показывает уровень роста всей реализации
Коэффициент прироста собственного капитала	$КПск = \frac{СК_1 - СК_0}{СК_0}$	Показывает степень прироста (уменьшения) собственного капитала
Коэффициент капитализации чистой прибыли	$Ккп = \frac{Пр}{ЧПобщ}$	Характеризует уровень развития предприятия за счет собственных источников
Коэффициент операционного левиреджа	$Кол = \frac{TR_{воп}}{TR_{чод}}$	Отражает потенциальную возможность влиять на прибыль предприятия путем изменения структуры себестоимости услуг и объема их реализации
Коэффициент финансового левиреджа	$Кфл = (1 - Пн) \times КВРа \times \frac{ЗКср}{СКср}$	Показывает взаимосвязь между прибылью и соотношением собственного и заемного капитала
Коэффициент операционно-финансового левиреджа	$Кофл = Кол \times Кфл$	Отражает общую эффективность операционной и финансовой деятельности
Коэффициент устойчивости экономического роста	$Куэр = ЧПобщ / ОРобщ \times Ккп \times В/СК \times КОа$	Обеспечение фиксированного объема прибыли от реализации позволяет учесть все затраты здравниц на производство СКУ и обеспечить их дальнейшее развитие.

Условные обозначения

Крек – количество обслуженных рекреантов;

Ккд – количество проведенных койко-дней;

Кпут – количество реализованных путевок;

ОРску – объем реализации СКУ;

ОРобщ – объем всей реализации;

Пр – прибыль, направленная на развитие производства (реинвестированная прибыль).

ТРвоп – темпы роста валовой операционной прибыли;

ТРчод – темпы роста чистого операционного дохода;

Пн – ставка налога на прибыль;

КВРа – коэффициент валовой рентабельности активов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов);

ЗКср – сумма заемного капитала предприятия, в среднем за год.

Анализ деятельности предприятий СКК (на примере ДП "Ялтакурорт") (прил. В) на основе предложенной комплексной системы показателей оценки эффективности их финансово-хозяйственной деятельности в разрезе основных блоков показывает:

1. Анализ структуры капитала и активов свидетельствует, с одной стороны, о благоприятной тенденции в отношении сокращения доли внеоборотных активов (с 92,1% до 77,3%) и увеличением доли оборотных средств (с 7,9% до 22,7%) в общей сумме активов соответственно. С другой стороны, незначительный удельный вес в структуре капитала привлеченных (0,8-5%) и долгосрочных заемных источников (0,1-0,8%) финансирования при преобладании доли уставного капитала (более 70%) в структуре собственных источников средств отрицательно характеризует структуру капитала рекреационных предприятий.

3. Имущественное состояние предприятий СКК характеризуется устойчивой тенденцией роста уровня изношенности основных средств (с 26,6 до 38,7%) при незначительном показателе их прироста (от -28% до 3%). При этом средний срок обновления основных фондов составляет более 40 лет.

4. Анализ финансового состояния с точки зрения ликвидности баланса говорит о значительном снижении платежеспособности здравниц за анализируемый период. Абсолютно ликвидные активы покрывают лишь незначительную часть краткосрочной задолженности (0,1). С привлечением средств по расчетам с дебиторами покрывается более половины краткосрочной задолженности. Несмотря на уменьшение коэффициента текущей ликвидности (покрытия) почти вдвое (с 2,05 до 1,15), в целом ликвидность баланса поддерживается. Однако, привлечение средств инвесторов значительно повысит платежеспособность рекреационных учреждений.

Финансовая устойчивость предприятий СКК характеризуется высоким уровнем финансовой независимости от долгосрочных заемных источников и значительным ростом суммы краткосрочных заемных средств, приходящихся на единицу собственного капитала (с 1,1% до 29,6%). Существенное снижение показателя обеспеченности собственными оборотными средствами (с 0,51 до 0,13) при практически неизменном показателе маневренности собственного капитала говорит об усилении влияния фактора сезонности на процесс формирования оборотных средств здравниц, что выражается увеличением поступлений денежных средств в конце сезона и критическим их недостатком в конце года при сведении баланса. Такая ситуация говорит о необходимости привлечения финансовых ресурсов на долгосрочной основе.

4. Анализ рентабельности предприятий СКК в целом и по их основным группам показывает, что при незначительном снижении показателей рентабельности продажи путевок (с 15% до 11,2%) и реализации платных услуг, не входящих в стоимость путевок (с 39,4% до 25,4%), рентабельность производства SKU и других видов деятельности резко уменьшилась (с 14,3% до 4,4% и с

3,6 до -1,9% соответственно). Общая рентабельность всех активов и собственного капитала также уменьшилась (с 2,9% до 0,1% и с 3% до 1,2% соответственно). Такое положение дел сложилось в результате превышения темпов роста себестоимости производства услуг и уровня налогообложения рекреационной деятельности в целом по сравнению с ростом стоимости путевок (табл. 2.13) и цен на СКУ (2.15).

Снижение рентабельности здравниц приводит к уменьшению отчислений на развитие производства за счет прибыли, что сокращает их возможности по осуществлению модернизации, переоснащения и решения социальных задач курорта.

5. Из анализа деловой активности санаторно-курортных учреждений следует, что в 2000 г. их активы использовались более эффективно, чем в 1996г., за исключением оборотных средств (их оборачиваемость снизилась с 3,35 до 1,91), что говорит о снижении эффективности использования инвестиций в оборотный капитал.

Несмотря на рост фондоотдачи (оборачиваемости) основных производственных фондов (с 0,24 до 0,32), она все равно осталась низкой, т.к. на каждую грн. основных средств поступило лишь 0,32 грн. доходов. Это объясняется высоким удельным весом стоимости зданий и сооружений в структуре активов здравниц (после индексации в 1996г. остаточная стоимость основных средств увеличилась в 11,5 раз).

Отрицательной, на наш взгляд, является наметившаяся тенденция к превышению коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской, т.к. в результате этого продолжительность операционного цикла превышает длительность финансового цикла. Учитывая, тот факт, что для большинства предприятий СКК внутренняя кредиторская задолженность является бесплатным источником используемых заемных средств, то чем выше ее относительный размер, тем меньший объем средств (при прочих равных условиях) необходимо привлекать для финансирования текущей хозяйст-

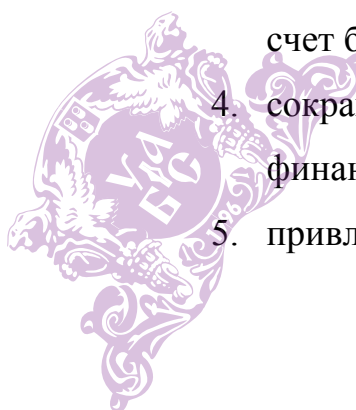
венной деятельности. Это приводит к тому, что при неизменном коэффициенте финансового левериджа развитие операционной деятельности рекреационного предприятия не увеличивает его относительную потребность в кредите за счет роста заемного капитала, формируемого из внутренних источников.

6. Анализ рыночной активности здравниц свидетельствует о том, что несмотря на относительную стабильность показателей спроса на СКУ, темпы роста реализации СКУ снизились почти вдвое (с 56% до 26%). Это привело к уменьшению собственного капитала в 1998-2000 гг. при относительно стабильном коэффициенте капитализации чистой прибыли (0,33-0,49).

Соотношение показателей операционного и финансового левериджа как нельзя лучше характеризует ситуацию с самофинансированием предприятий СКК, выражающуюся в их жесткой зависимости от результатов операционной деятельности. При незначительном снижении рентабельности продаж финансовые показатели здравниц резко ухудшаются.

Для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности санаторно-курортных учреждений необходимы следующие изменения их финансовой и инвестиционной стратегии.

1. сокращение доли собственного капитала в общей его сумме за счет привлечения внешних финансовых ресурсов как заемных, так и привлеченных;
2. увеличение объема собственных оборотных средств и уменьшение доли внеоборотных активов в общем объеме активов;
3. изменение соотношения и динамики дебиторской и кредиторской задолженности здравниц в направлении уменьшения доли первой за счет более быстрого роста последней;
4. сокращение продолжительности операционного цикла и увеличение финансового;
5. привлечение финансовых ресурсов на долгосрочной основе.



ВЫВОДЫ ПО 2 РАЗДЕЛУ

1. Финансово-хозяйственная деятельность предприятий СКК, расположенных на территории Южного берега Крыма, имеет две специфические особенности, которые оказывают решающее влияние на ее результаты и учет которых принципиально важен при разработке методики оценки эффективности управления финансами указанных предприятий: сезонный характер основной деятельности по оказанию санаторно-курортных услуг и высокая доля условно-постоянных затрат в себестоимости санаторно-курортных услуг.

Сочетание этих факторов отрицательно сказывается на эффективности функционирования здравниц, а также вспомогательных и обслуживающих предприятий. В то же время, учет и оптимальное управление влиянием этих факторов способны существенно улучшить результаты их финансово-хозяйственной деятельности.

2. Для описания того или иного аспекта хозяйствования рекреационных предприятий наиболее подходящим, по нашему мнению, является подход, в соответствии с которым, предлагается унифицировать систему показателей оценки эффективности деятельности предприятий СКК путем объединения их в 6 блоков:

1. Структура капитала и активов;
2. Имущественное состояние;
3. Финансовое состояние;
4. Рентабельность;
5. Деловая активность;
6. Рыночная активность.

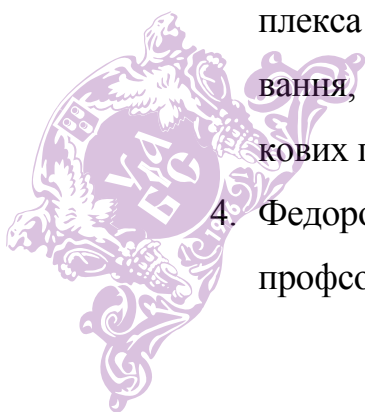
Такое объединение показателей является универсальным и соответствует целям собственников, менеджеров и кредиторов.

3. Комплексный анализ деятельности предприятий СКК профсоюзов выявил основные недостатки их финансовой стратегии, без учета которых невозможно эффективная деятельность здравниц и их развитие в будущем, а именно:

- финансирование развития профсоюзных здравниц происходит преимущественно за счет средств специальных фондов и целевого финансирования со стороны профсоюзов и ФСС. При этом уровень финансирования развития за счет собственных источников и привлеченных средств недопустимо низок. Такая ситуация с финансированием отрицательно сказывается на развитии профсоюзного курорта;
- усиление влияния фактора сезонности на процесс формирования оборотных средств здравниц, говорит о необходимости привлечения финансовых ресурсов на долгосрочной основе;
- наметившаяся тенденция к превышению продолжительности операционного цикла над финансовым, отрицательно характеризует предприятия СКК профсоюзов с точки зрения роста потребности в объеме средств, необходимых для финансирования текущей хозяйственной деятельности.

Материалы данного раздела нашли отражение в следующих публикациях автора:

1. Федоров И.А. Особенности организации управленческого учета на предприятиях санаторно-курортного комплекса // Збірник наукових праць Сумського державного університету. - №2. – 1999. – С. 128-131.
2. Федоров И.А. Динамика доходности санаторно-курортных предприятий // Збірник наукових праць Сумського державного університету. - №3. – 1999. – С. 266 – 267.
3. Козьменко С.Н., Федоров И.А. Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. Збірник наукових праць Сумського державного університету. - №4. - 1999. - С. 61-64.
4. Федоров И.А. Особенности достижения финансовой результативности профсоюзных здравниц // Вісник УАБС. – №1. – 2001. – С. 81-85.



РАЗДЕЛ 3

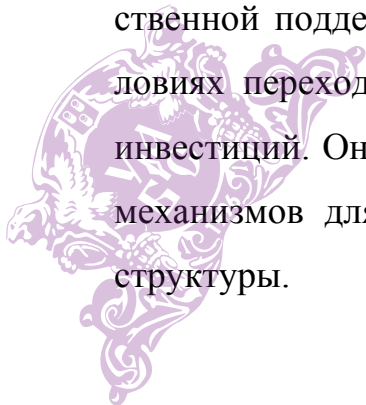
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА

3.1. Развитие законодательной базы функционирования рекреационной сферы экономики

Мировая практика показывает, что повышение эффективности всех видов рекреационной деятельности невозможно без наличия соответствующей законодательной базы. Учитывая тот факт, что за последние 10 лет при отсутствии государственной поддержки санаторно-курортный комплекс ЮБК не только сохранил, но и продолжает развивать лечебную направленность, – для сохранения и развития в дальнейшем этой специфики необходимы меры, скорее, законодательного порядка, чем значительные финансовые «вливания».

В Украине, обладающей уникальной системой санаторно-курортной помощи, практически не имеющей аналогов в мире, до сих пор не создана целостная правовая основа функционирования курортной отрасли. Санаторно-курортному комплексу Украины необходима серия законов, которые бы обеспечивали урегулирование отношений в области охраны, использования, сохранения и восстановления курортных ресурсов, а также развитие курортного предпринимательства.

Исходя из этого, не вызывает сомнений необходимость целевой государственной поддержки санаторно-курортного комплекса. Такая поддержка в условиях переходной экономики невозможна за счет прямых государственных инвестиций. Она может быть реализована только правовым путем – созданием механизмов для внутреннего развития соответствующих отраслей и инфраструктуры.



В настоящее время актуальной и открытой является проблема разработки законов о туризме и туристической деятельности, о курортах. Идею создания свободных экономических зон в курортных регионах вполне можно заменить хорошим законом о курортах. Курортно - рекреационный комплекс – мощное жизнеспособное образование, поэтому закон должен учесть особенности структуры, для которой он предназначен [66].

5 октября 2000 г. Верховной Радой Украины был принят Закон Украины «О курортах». Согласно этому Закону — курортам общегосударственного значения принадлежат природные территории, которые имеют особенно ценные и уникальные природные лечебные ресурсы и используются с целью лечения, медицинской реабилитации и профилактики заболеваний” [48]. Присвоение городам статуса курорта общегосударственного значения позволит на более качественном уровне решать не только вопросы оздоровления граждан, но и сохранения, воспроизводства лечебных ресурсов, экологической безопасности региональной промышленности, реформирования коммунального хозяйства, благоустройства и санитарно-эпидемиологического состояния.

Несмотря на имеющиеся положительные стороны вышеназванного закона, в нем имеются недоработки, касающиеся организации курортного хозяйства и социальной функции курортов, в частности, ведомственной принадлежности и финансирования, санаторно-курортного обслуживания населения и формирования здорового образа жизни. Так, закон подробно регламентирует вопросы охраны и платного использования курортных ресурсов курортными предприятиями. Однако в нем не закреплены права граждан на пользование курортными факторами, не предусмотрены эффективные рычаги, позволяющие трансформировать декларированные права в конкретные санаторно-курортные услуги. Кроме того, проект не учитывает накопленного опыта профсоюзов в организации курортного хозяйства, не отражает их роль и место в работе по организации оздоровления граждан и охране курортных ресурсов.

Курортная отрасль – одна из немногих социальных отраслей экономики, где равновесие спроса и предложения должно регулироваться с помощью государства: либо стимулированием предложения услуг санаторно-курортных предприятий (кредитование, субвенции и пр.), либо поддержкой спроса в целях повышения платежеспособности потенциальных пользователей санаторно-курортных услуг (денежные компенсации, субсидии и пр.). В части обеспечения прав граждан на санаторно-курортное лечение и оздоровление одним из возможных решений может быть утверждение законодателем системы финансовых выплат (доплат) для незащищенных категорий граждан: пенсионеров, инвалидов, участников войн и ликвидаторов последствий экологических катастроф, многодетных и семей с детьми-инвалидами.

В законе правильно предусматривается необходимость создания государственных органов управления курортами. Это положение особо актуально, поскольку, по мнению специалистов, курортно-рекреационный сектор «отличается особой консервативностью относительно внедрения новых организационно-хозяйственных форм» [116, С.37]. Вместе с тем в законе не описаны механизм и границы государственного вмешательства в отрасль, степень общественного контроля, поскольку зачастую именно на местах в результате несогласованных действий государственных органов и представителей администрации курортов наносится непоправимый урон курортным ресурсам. Восстановлением курортных ресурсов и эффективным управлением стратегическими запасами природных лечебных богатств государство пока не так обеспокоено, как взиманием платы за пользование ресурсами, штрафов за нарушения, что не совсем логично.

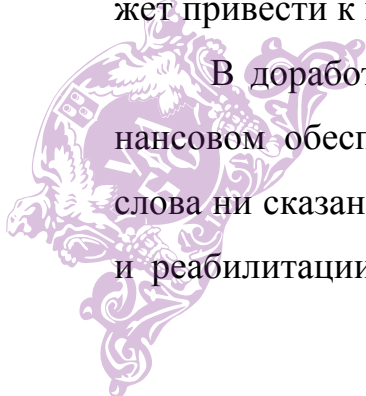
Поскольку государственное финансирование отрасли практически не осуществляется, а курортные предприятия осуществляют свою деятельность на основе самофинансирования, то целесообразно наделить правами владельца здравниц (или уполномоченных органов) на разработку программ восстановления и рационального использования природных ресурсов, и, соответственно,

снизить налоговый пресс на предприятия курортной отрасли, естественно, при соответствующем государственном надзоре. На законодательном уровне целесообразно определить своеобразный коридор налогообложения предприятий санаторно-курортной сферы, а размер налога ввести в прерогативу местных властей в зависимости от стратегии регионального экономического развития. Например, введение налога на добавленную стоимость в ноябре 1997 г. привело к удорожанию на 16 % стоимости санаторно-курортных путевок, а в 1999 г., в разгар курортного сезона, когда основная масса путевок была уже реализована с учетом НДС, налог ликвидировали, – несмотря на то, что в соответствии с указом президента Украины от 28 июня 1999 г. за №752/99 действие указа должно было продлиться до 1 января 2005 г.

Любое изъятие в госбюджет амортизационных отчислений под предлогом «финансирования мер структурной перестройки базовых отраслей национальной экономики» не является экономически обоснованным, ибо нет абстрактной национальной экономики страны, есть хозяйство, состоящее из совокупности элементов – местной, региональной экономики с их экономическими интересами, закономерностями развития и пр. И для того же региона Северного Приазовья санаторно-курортный комплекс как раз и является базовым.

В анализируемом законе «О курортах» следовало бы описать стандарты качества услуг в курортной отрасли, требования государства ко всем владельцам оздоровительных заведений, вести врачебный контроль за здоровьем отдыхающих, а также конкретизировать систему ответственности сторон, поскольку в случае применения неправильных методик лечения медперсоналом или самолечения курортниками существует большой риск ослабления здоровья, что может привести к правовой ответственности сторон.

В доработке нуждается также раздел Закона «Об экономическом и финансовом обеспечении организации и функционирования курортов», где ни слова ни сказано о месте фондов социального страхования в деле оздоровления и реабилитации населения. Практически этот раздел закона нуждается в от-



дельной статье, посвященной созданию условий, способствующих привлечению средств фондов социального страхования не только Украины, но и стран ближнего и дальнего зарубежья на отечественные курорты. В связи с тем, что за весь постсоветский период в Украине, как и в остальных странах СНГ, так и не был достигнут должный уровень платежеспособного спроса основной массы населения, единственным массовым покупателем санаторно-курортных услуг остаются фонды социального страхования.

Средства фондов социального страхования сегодня, как и прежде, формируются из отчислений предприятий для социальной поддержки своих работников. Из 40% начислений на фонд заработной платы 36% идут на пенсионное обеспечение, а 4% поступают в ФСС. Эти деньги идут на оплату больничных листов, материальной помощи беременным и матерям, выплату пособий на погребение. Весомая часть из этих средств идет и на санаторно-курортное лечение трудящихся в здравницах профсоюзов. То есть эти средства дают возможность большинству работающих людей раз в определенный промежуток времени отдохнуть в санатории за счет предприятия. Из них же оплачивается детский отдых в оздоровительных лагерях. Всего ФСС Украины аккумулирует порядка 1 млрд. 300 млн. гривен. За счет этих средств оздоравливалось ежегодно в последнее время (санаториями, пансионатами с лечением, санаториями-профилакториями) более 1 млн. человек и около 900 тыс. детей по Украине в целом. По Крыму ежегодно бесплатными и льготными путевками пользовались 30-50 тыс. взрослых и 50 тыс. детей [64]

В настоящее время фонд социального страхования решено —уезть” в государственном бюджете (в начале 2000 г. Верховная Рада Украины приняла решение о включении средств Фонда в госбюджет). Для почти 40 млрд. бюджета сумма в 1 млрд. 300 млн. не представляет существенного подспорья, однако всегда найдутся —дыры”, которые нужно будет ”залатать”, поэтому весьма вероятно, что пока еще доступная система отдыха и оздоровления для трудящихся вскоре может оказаться далеким воспоминанием. Для Крымского санаторно-

курортного комплекса такие решения в отношении ФСС будут иметь особенно тяжелые последствия, потому что на 20% (это 60 тыс. путевок) здравницы профсоюзов обеспечивались на протяжении всего года отдыхающими этой категории.

Существенным недостатком Закона «О курортах», по нашему мнению, является отказ от имевшего место в предшествующем ему проекте раздела «Об экономической и социальной эффективности оказания курортно-оздоровительных услуг соответствующими учреждениями» [102]. Несмотря на то, что сама по себе оценка экономической эффективности перспективного развития курортно-рекреационной сферы значительно осложнена в силу ряда причин, в первую очередь ввиду недостаточности информационного, методического, организационного обеспечения, маркетинговой поддержки, а также отсутствия действенного инструментария комплексной оценки конечного продукта в сфере курортологии, наличие данного раздела позволяло определить приоритетность в развитии тех или иных направлений рекреационной деятельности.

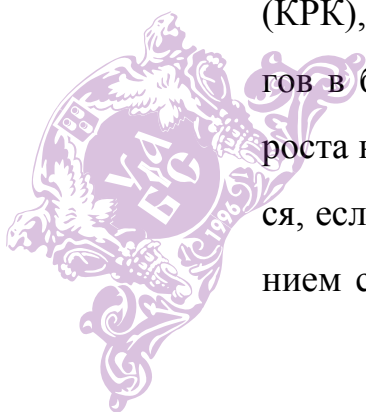
Для прогнозной оценки экономической эффективности рекреационных отраслей и их потребности в финансировании целесообразно использовать сравнительный анализ основных показателей стран, где рекреация (туризм, отдых, санаторное лечение) давно стала высокорентабельной сферой, например, Испания, Италия, Дания, Австрия.

Результаты исследований, проведенные Институтом проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, показывают, что при обеспечении полноценного финансирования национального рекреационного хозяйства, а также рационального использования и охраны природных курортных ресурсов, регламентируемых законодательством Украины «О курортах» и пакетом уже существующих законов, можно достичь значительного экономического эффекта. Так, по прогнозным оценкам, годовой экономический эффект от полноценного оздоровления только одного рекреанта в учреждении санаторно-курортного лечения составляет до 80 долл., в учреждении отдыха – 36, туризма – 45 долл. [124, С. 10].

Кроме того, необходимо учитывать важную социальную значимость сферы рекреации, поскольку развитие отечественного санаторно-курортного комплекса и его доступность могут рассматриваться как один из гарантов социальной защиты граждан.

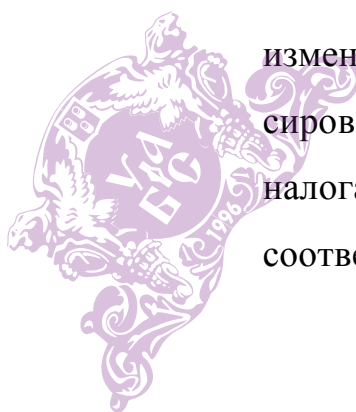
Чрезвычайно важным аспектом регулирования экономических отношений курортного природопользования является нормативное закрепление системы экономических отношений, гармонизирующих интересы курортных территорий и государства. Недостаточное финансирование программ развития курорта сказывается на возможности курортных территорий пополнять доходную часть бюджета курортных городов и регионов. Поэтому важно закрепить нормативно такую систему экономических отношений, которая позволяла бы комплексно гармонизировать интересы всех участников рекреационной сферы. В частности, целесообразно, по нашему мнению, в рамках существующего Закона «О курортах» и во всех корреспондирующих Законах Украины ввести следующие нормы:

1. Прирост контингента налогов по итогам отчетного периода, определяемый по сопоставимым экономическим оценкам направляется в фонд развития курорта в соответствии с утвержденным КМ Украины Положением. По курортам, по которым действует утвержденная государственная программа социально-экономического развития, приоритетными целями направления средств фонда должно являться финансирование мероприятий этих программ по регламенту, определяемому Положением.
2. Предприятия и учреждения курортно-рекреационного комплекса (КРК), обеспечивавшие в истекшем году прирост поступлений налогов в бюджеты всех уровней, освобождаются от НДС на сумму прироста налоговых отчислений. На последующие годы льгота сохраняется, если предприятия и учреждения сохраняют определённые Положением стабильно высокие результаты своей экономической и хозяйст-



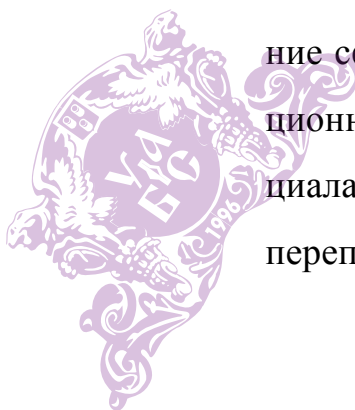
венно-финансовой деятельности и вкладывают собственные средства в фиксированных объёмах на своё развитие. Условия предоставления указанной льготы определяются специальным Положением КМ Украины и регулируется горисполкомами.

3. Законом Украины даются особые полномочия предприятиям и учреждениям КРК при начислении амортизационных средств на нужды развития предприятий.
4. Законом Украины регламентируется право освобождать предприятия КРК от уплаты налога на землю в части, перераспределяемой в бюджет вышестоящего уровня, при условии, если предприятие в соответствии с заключённым Договором с органами местного самоуправления, обязуется по результатам года компенсировать выбытие из бюджетов всех уровней приростом поступлений от всех иных начисляемых налогов, в том числе за счёт увеличения налога на прибыль и при условии, что не менее 30 % средств начисляемых льгот будет направляться на мероприятия природоохранного и экологического значения.
5. Если предприятие или учреждение в своём хозяйственном ведении имеет тот или иной рекреационный ресурс (по оговоренному перечню) и вкладывает собственные средства на его восстановление, то это предприятие освобождается от уплаты НДС на равную сумму.
6. Если предприятие КРК обеспечивает стабильную производственно-финансовую и хозяйственную деятельность и не имеет задолженности перед бюджетами всех уровней, оно вправе ставить вопрос об изменении системы налогообложения и переходить на выплату фиксированного налога на имущество вместо налогов по обороту (НДС и налога на прибыль). Ставка фиксированного налога определяется в соответствии с утверждённым КМ Украины, или СМ АРК (гориспол-



комом) Положением. Ставка фиксированного налога не может превышать расчётного показателя, определённого из расчёта 50 % загрузки здравницы при расчётах по существующей системе начисления налогов по обороту. Условие договора пролонгируется в последующие периоды: если предприятие и учреждение КРК направляет фиксированную часть средств на развитие предприятия, в том числе на финансирование мероприятий природоохранного значения.

7. Закон Украины «О курортах» и корреспондирующие изменения в Законах Украины «О бюджетной системе Украины», «О местном самоуправлении», «О местных налогах и сборах» и т.д. должны регламентировать возможность введения местными органами курортного сбора с организованных отдыхающих. При этом имеет смысл, чтобы Закон регламентировал строго целевое использование этого сбора (например, на содержание общекурортных парков). Гостиничный сбор целесообразно в фиксированной доле направлять в фонд городских программ поддержки малого и среднего бизнеса на цели, способствующие развитию курортно-рекреационной деятельности, в частности, на рекламную деятельность в сфере курортов и туризма.
8. Бюджеты курортных территорий имеет смысл составлять таким образом, когда не менее 60 % доходной (нормативной) части бюджетов должны формировать постоянно закреплённые статьи, по которым не производится ежегодное регулирование и перераспределение между бюджетами разных уровней. По части этих статей (курортный сбор, гостиничный сбор и т.д.), по нашему мнению, необходимо закрепление сфер их использования (природоохранные мероприятия, инновационные программы по развитию и увеличению ресурсного потенциала курортов, социальные программы, связанные с подготовкой и переподготовкой специалистов и т.д.).



В систему управления территориальными КРК целесообразно включить совокупность структурно увязанных экономических и организационных механизмов и соответствующих им правовых норм, при этом необходимо избежать жёсткой зависимости от административно-управленческих структур.

Функции мониторинга рекреационных ресурсов, надзора за их сохранностью, функции планирования и координации инновационной, информационной, рекламной и маркетинговой деятельности на территории курортных регионов целесообразно осуществлять государственным органам с чётко определёнными функциями государственного надзора за рекреационными ресурсами, контроля за соблюдением установленных экологических норм, за эффективностью использования курортного потенциала, а также функции планирования и координации инновационной деятельности в сфере курортов и туризма; планирования и координации предпринимательской деятельности в этих сферах; регулирования экономических отношений на основе принятого Закона субъектов предпринимательской и иной деятельности в КРК и органов местного самоуправления.

По нашему мнению, Закон «О курортах», решающий в основном проблему сохранения и развития природного и производственного потенциала курортных территорий, не в полной мере решает проблему реформирования работы КРК страны в рыночных условиях. Очевидно, что для комплексного решения проблемы развития национального курорта необходимы иные нормативно-правовые акты и государственные программы. По мнению специалистов, основным Законом, регулирующим правовые отношения в сфере экономики и предпринимательства в курортно-рекреационной деятельности должен стать Закон «О предпринимательстве в сфере курортов и туризма».

Этот Закон, а также корреспондирующие с ним изменения других Законов Украины имеет смысл направить на решение следующих задач:

— оптимизации параметров качества предоставляемых услуг КРК и цен на эти услуги;

– по регулированию отношений собственности и земельных отношений, норм и требований архитектурного и строительного законодательства на территориях курортно-рекреационного назначения, по развитию инвестиционной и инновационной деятельности в сфере КРК;

– по государственному регулированию систем оперативного, статистического и бухгалтерского учёта, способствующему переходу на общепринятые международные системы учёта и оценки эффективности затрат и т.д.

При разработке проекта Закона Украины «О предпринимательстве в сфере курортов и туризма» целесообразно использовать следующие нормы.

1. К полномочиям органов самоуправления на курортных территориях имеет смысл отнести:

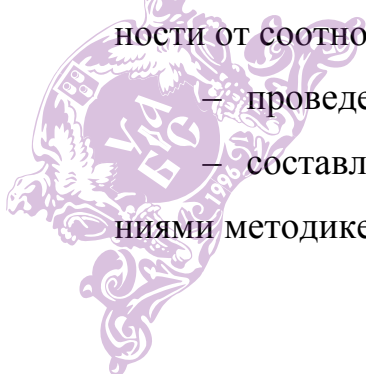
– подготовку предложений о проведении экономических экспериментов по совершенствованию системы налогообложения субъектов предпринимательской деятельности, действующих на территории курортной зоны (Положения о проведении экономических экспериментов утверждаются Постановлениями Кабинета Министров Украины и действуют на территории зоны при условии ненанесения ущерба для бюджетов всех уровней в результате действия условий экспериментов);

– принятие по согласованию с Госстандартом Украины временных систем стандартизации качества услуг предприятий и учреждений КРК, сертификации качества мест проживания рекреантов;

– введение на курортной территории для различных субъектов предпринимательской деятельности особой системы учёта затрат (типа системы директ-костинг), позволяющей определить зависимость результатов их деятельности от соотношения доли постоянных и переменных затрат;

– проведение маркетинговых исследований;

– составление бизнес-планов по унифицированной с мировыми требованиями методике (в том числе инвестиционных проектов);



– регистрацию на курортной территории субъектов франчайзинговых договоров. Предоставление льгот и преференций участниками франчайзинговых договоров в соответствии с Положением об утверждении и действии на курортной территории франчайзинговых договоров;

– регистрацию и учреждение на курортной территории субъектов лизинговых договоров. Предоставление льгот и преференций участниками лизинговых договоров в соответствии с Положением об утверждении и действии на курортной территории лизинговых договоров [148];

– инспекционный контроллинг качества услуг субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих оказание курортных и туристических услуг. Субъектами контроллинга являются все предприятия и учреждения, независимо от ведомственной подчиненности и форм собственности, осуществляющих реализацию санаторно-курортных и туристических услуг;

– отмену ранее принятых решений о землеотводе под застройку юридическими лицами, принятых уполномоченными органами (если с момента принятия решений прошло не менее 5 лет) по объектам капитального строительства как целостного имущественного комплекса при отсутствии проектно-сметной документация в полном объеме, предусмотренной СНиПом или гарантий продолжения строительства при уровне освоения средств на строительномонтажные работы менее 30 % от общей сметной стоимости строительномонтажных работ;

– отмену ранее принятых решений о начале строительства объектов, расположенных в 3-х километровой прибрежной зоне, если строительство осуществляется более 10 лет и есть заключение природоохранных органов о нанесении вреда окружающей среде;

– подготовку предложений в Кабинет Министров Украины по объектам общегосударственной и иностранной собственности и в Совет Министров Автономной Республики Крым по объектам собственности Крыма о лишении прав собственности резидентов и наложении штрафных санкций для нерези-

дентов, являющихся собственниками объектов капитального строительства, строительные работы по которым осуществляются не менее 10 лет с момента выдачи разрешения под застройку, и по которым имеется заключение природоохранных органов о размерах нанесённого экологического и экономического ущерба по действующим методикам определения ущерба.

2. К санируемым предприятиям, кроме норм действующего законодательства Украины, целесообразно применять следующие дополнительные санкции:

– предприятия государственной собственности, кроме санаторно-курортных учреждений Министерства Здравоохранения Украины и Министерства Здравоохранения Автономной Республики Крым могут быть корпоратизированы в соответствии с действующим законодательством Украины и при наличии согласования с органами местного самоуправления, на территории которого находится санируемый объект.

3. Лизинговая компания, зарегистрированная на курортной территории по совершаемым лизинговым сделкам, имеет дополнительные к существующим налоговые льготы по лизинговым операциям. От платы налога на прибыль освобождается прибыль (лизинговая маржа), полученная от лизинговых сделок типа:

– финансового левириджа;
– лизинга с компенсационными платежами;
– лизинга со смешанными платежами, если оплата лизингополучателем в течении действия всего лизингового договора не менее, чем на 50% осуществляется за счет поставок готовой продукции или услуг предприятием лизингополучателя [47, 29].

4. Предприятия и учреждения курортных территорий, которые решениями органов местного самоуправления по согласованию с КМ Украины, СМ АРК (горисполкомами), становятся базовыми для проведения экономических экспериментов по совершенствованию системы управления, а также базовыми

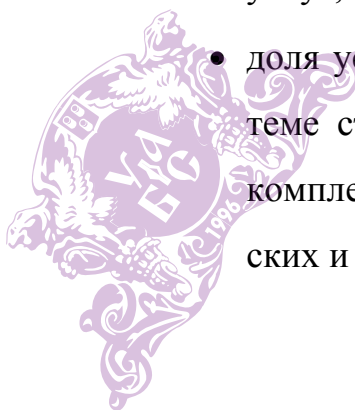
учреждениями по выполнению общегосударственных программ, реализуемых на курортной территории, освобождаются от 30 % платы НДС на срок проведения эксперимента и реализации программ.

5. Франчайзополучатели, зарегистрированные на курортной территории по договорам франчайзинга, освобождаются на 5 лет с момента подписания договора франчайзинга с иностранными франчайзодателями от уплаты НДС в сумме, равной размеру платы за использование торговой марки по договору франчайзинга, которую платит франчайзингополучатель.

6. Для субъектов предпринимательской деятельности (по их просьбе), относящихся к разряду малого и среднего бизнеса органами местного самоуправления может быть введено налогообложение (типа антифьючерс) по всем видам взимаемых налогов, в соответствии с которым предприниматель в счёт предоплаты налогов перечисляет определённую сумму денег в гривнах и ему по системе антифьючерс, т.е. по наименьшему курсу гривны к доллару США за последние 90 дней, засчитывается эта сумма в условных единицах. На момент, когда наступает налоговое обязательство, субъект хозяйственной деятельности предоплативший налог, предъявляет платёжное поручение на ту же сумму в условных единицах, и ему будет засчитана в гривнах сумма, которая получается, если перемножить сумму в условных единицах на курс доллара на момент возникновения налогового обязательства.

7. Субъекты предпринимательской деятельности имеют право получать льготы за рост показателей качества услуг КРК, если:

- доля инклюзивных турпродуктов в общей стоимости туристических услуг, составляет не менее 30 %;
- доля услуг высокого качества, классифицируемых Положением о системе стимулирования роста качества услуг курортно-рекреационного комплекса (санаториев, домов отдыха, пансионатов, кемпингов, детских и молодёжных лагерей), составляет не менее 30 %.



В заключение, еще раз подчеркнем, что без наличия законодательной базы, которая бы максимально учитывала особенности структуры курортно-рекреационного комплекса в целом и СКК, в частности, четко определяла принципы налогообложения, финансирования и организации управления курортно-рекреационной системой, ближайшая перспектива существования и развития санаторно-курортных организаций весьма неопределенна.

Основой государственной политики в области курортного дела, по нашему мнению, должна стать система приоритетов, определяющая развитие того или иного вида рекреационной деятельности. При этом особого внимания заслуживает законодательное определение источников финансирования и механизмов управления отраслью, которая является одной из важнейших в Украине.

3.2. Разработка концепции развития санаторно-курортного комплекса Южного берега Крыма

Одним из направлений, благодаря которому при относительно небольших материальных и финансовых затратах возможен реальный выход в мировое экономическое пространство в качестве полноправного партнера, как отмечалось ранее, является сфера услуг, в том числе и рекреационная деятельность [131].

При этом с сожалением следует констатировать, что в Украине до сих пор не выработана четкая концепция развития туризма и рекреации. Прежняя государственная идеология, которая формировала принципы организации и функционирования рекреационных комплексов, в настоящее время фактически отменена, а новая еще не определилась. В этой ситуации следует пересмотреть, а при необходимости и переориентировать концепции дальнейшего развития и, возможно, перепрофилизацию основных украинских рекреационных центров.

Речь в данном случае идет о нахождении оптимальных соотношений между приоритетами в развитии рекреационных регионов, как оздоровительно-развлекательного или лечебно-оздоровительного [1,21,24,25,33-35,42].

Ситуация с научно-методическим обеспечением стратегии развития оздоровительной рекреации весьма своеобразна. Имеющиеся на сегодняшний день разработки в основном посвящены вопросам эффективного использования имеющихся природных рекреационных ресурсов и территорий, что подразумевает максимизацию лечебно-оздоровительного эффекта при сохранении рекреационных свойств территорий [2,6,18,20,39,43-45,60,76,83,120,147,166,167].

Обилие научных исследований на рекреационную тематику сопровождается явным дефицитом комплексности подхода к проблеме сохранения и эффективного использования в новых экономических и геополитических реалиях имеющегося уникального санаторно-курортного комплекса Украины и Южного берега Крыма.

Среди имеющихся на сегодняшний день концепций развития курортных регионов, в целом, и санаторно-курортных комплексов, в частности, нередко преобладают различного рода описания, аналитические либо узкоспециальные работы и откровенно заказная реклама.

В целом же можно констатировать, что проблемами рекреации и туризма занимаются такие научные направления, как география, курортология, социология, психология, а среди проектных разработок явно преобладают градостроительные и районная планировка [53,96,100].

Между тем, наиболее важную информацию для целей прогнозирования и планирования развития рекреационного комплекса, на наш взгляд, несут данные о формировании рекреационных потоков в зависимости от доходов различных социальных групп рекреантов [110].

Зарубежный опыт показывает, что в условиях расслоения общества по имущественному признаку, необходимо учитывать то обстоятельство, что интересы состоятельных слоев населения определяют приоритеты развития территорий с рекреационными ресурсами. Поэтому в большинстве западных стран

рекреационные центры имеют либо преимущественно лечебный (санаторный) профиль, либо оздоровительно-развлекательный (туристический) [35].

Поэтому, эклектические концепции, которые допускают сочленение индустрии развлечений и санаторно-курортного лечения в едином комплексе, заранее обречены на провал.

Основное отличие отечественной рекреации от западной состоит в том, что у нас с самого начала существовала концепция развития курорта лечебного профиля, но не туристического. Статистические данные за 1998 г. свидетельствуют о том, что в результате длительного периода развития крымской рекреации на ЮБК (с концентрацией в узкой полосе от Алушты до Фороса) насчитывается 32 тыс. койко-мест разного класса (от элитарных до койко-мест с удобствами во дворе), из которых почти 80% составляют санатории и пансионаты с лечением [163].

Поэтому на сегодняшний день санаторно-курортный комплекс ЮБК вполне сложившееся в соответствии с предыдущими концепциями рекреационного развития устойчивое рекреационное образование. И если для развития современной туристической инфраструктуры необходимы значительные финансовые затраты, предполагающие, в первую очередь, создание современной транспортной, финансовой и информационной инфраструктуры, то ситуация с санаторно-курортным комплексом несколько отличается.

Учитывая сложившееся среди основной массы населения стран бывшего СССР представление о возможностях лечения, которые имеются на курортах ЮБК, а также структуру и рост наиболее распространенных заболеваний (сердечно-сосудистые, неврологические, урологические, легочные и т.д.), не вызывает сомнения сохранение и увеличение спроса на лечебную рекреацию в будущем.

В этой связи необходимо четко обозначить профиль известных отечественных рекреационных центров с целью обоснования государственных программ развития лечебной рекреации.

Все концепции рекреационного развития Крыма последних лет, направ-

ленные на повышение эффективности использования имеющегося рекреационного потенциала, в том числе и санаторно-курортного комплекса оказались не реализованными, прежде всего, по трем причинам:

- из-за изменения структуры платежеспособного спроса населения, выразившегося в значительном сокращении массового спроса на рекреационные услуги и отказе заметно сократившейся платежеспособной части населения оплачивать услуги низкого качества по достигшим уровня мировых ценам, хотя вся инфраструктура и сервис по-прежнему ориентированы именно на массового с минимальными запросами рекреанта;
- резкого сокращения государственного целевого финансирования программ развития курорта;
- торможения процессов проникновения предприятий санаторно-курортного комплекса на мировой рынок рекреационных услуг в связи с несовершенством законодательства в сфере рекреации.

В этой связи, особую актуальность на сегодняшний день приобретают вопросы выработки новой концепции развития СКК, которая максимально учитывала бы предыдущий опыт развития и современные направления развития мирового рекреационного процесса, в том числе в области рекреационного законодательства.

Учитывая многообразие факторов, влияющих на развитие рекреационной сферы, в целом, и санаторно-курортного комплекса, в частности, при разработке концепции развития СКК ЮБК, по нашему мнению, целесообразно выделить следующие основные группы проблем, от успешного разрешения которых зависит эффективная деятельность рекреационных предприятий: правовые, территориально-организационные, экологические, социально-демографические, медико-биологические, природно-климатические, структурно-организационные, организационно-экономические и маркетинговые.

Территориально-организационные. Определение действий, направленных на оптимизацию рекреационной деятельности, является относительно про-

стой задачей, если это делать вне учета остальных проблемных блоков (лечения, виноделия и виноградарства, транспорта, коммунально-бытового и др.). Их одновременное функционирование неизбежно приводит к несовместимости на некоторых территориях. Поэтому возникает необходимость разработки модели оптимизации совместного функционирования всех блоков (через процедуры итерации, имитационное моделирование и др.). Основой такой модели должна стать модель рациональной территориальной организации природопользования. Она включает карту использования земель (с учетом правовых и экологических ограничений, типа собственности), функциональное зонирование, в том числе балансное функциональное зонирование, прогноз смены функций на основе выявляемых тенденций в структуре рекреационных и туристических потоков, экологических нормативов, целесообразности использования земель для сельскохозяйственных целей, социофункционального анализа. Концентрация всех усилий при разработке задачи оптимальной территориальной организации рекреационных территорий должна быть направлена на сохранение и преумножение рекреационных свойств территорий.

Разрешение проблемы оптимальной территориальной организации рекреационных территорий возможно на основе определения т.н. «зон территориальных конфликтов» Южного берега Крыма.

1. Прибрежная зона (первые сотни метров). Противоречия между рекреацией, коммунально-бытовым хозяйством, транспортом, морским промыслом (в том числе аквакультурой), средоохранными целями. Уровень конфликтности – высокий.

2. Приморская зона (двухкилометровая). Противоречия между санаторно-курортной деятельностью, туристической, градостроительной, сельскохозяйственной, транспортной, средоохранной. Уровень конфликтности – высокий.

3. Глубинно-долинная (долины и котловины рек на расстоянии 8-10 км от моря). 10-15 лет назад были произведены разработки по созданию глубинных рекреационных комплексов, которые должны были разгрузить морское побере-

жье. В свете современных данных о недопустимости больших антропогенных нагрузок на горные леса проекты создания здесь сколько-нибудь значительных рекреационных комплексов недопустимы. В настоящее время на этих территориях конфликты незначительны. Они связаны большей частью с воздействиями небольших населенных пунктов на природную среду. Создание рекреационных комплексов приведет к увеличению конфликтности до среднего и даже значительного уровня.

4. Зона лесов (южный макросклон). Конфликт между рекреацией (большей частью несанкционированное посещение леса) и средоохранными функциями. Уровень конфликтности довольно значительный [98].

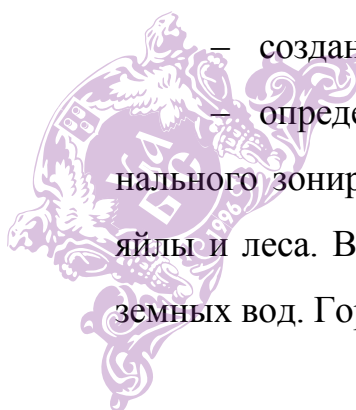
Ликвидация конфликтности возможна на основе следующих подходов:

- функционального зонирования (в том числе балансного функционального зонирования) на основе функционального анализа; выбора оптимального территориального распределения разных видов деятельности;
- одним из важнейших принципов в ходе территориальной оптимизации является принцип поляризованного ландшафта, согласно которому следует добиваться более четкой поляризации функций, отказываясь от их «размазывания» в пространстве [67].

Экологические. Эффективная деятельность предприятий СКК наряду с экономическими показателями напрямую зависит от основной составляющей рекреационной деятельности – состояния окружающей природной среды [142].

Методы улучшения состояния окружающей природной среды и ресурсов должны включать:

- проведение инвентаризации, кадастра ресурсов;
- создание действенной службы экологического контроля;
- определение допустимой нагрузки на территорию с учетом функционального зонирования. Особое значение имеет решение вопроса о нагрузке на яйлы и леса. В пределах яйл формируется основной сток крымских рек и подземных вод. Горные леса формируют высокое качество микроклимат ЮБК;



– улучшение качества воздушной среды, возможное через реализацию комплекса следующих мер:

- переход на неэтилированный бензин; установка клапанов, каталитических нейтрализаторов и других приспособлений, способствующих уменьшению выбросов загрязняющих веществ автотранспортом;
- введение ограничений на въезд в город автотранспорта;
- введение дополнительного налога на владельцев транспорта с учетом величины пробега автомашин;
- закрытие ряда улиц и дорог для транспортного движения;
- разработка концепции и программы оптимизации транспортного движения;

– улучшение качества прибрежных морских вод, возможное через реализацию комплекса следующих мер:

- совершенствование систем очистки сточных вод, использование локальных систем очистки;
 - недопущение сброса неочищенных сточных вод промышленного и бытового происхождения в русло рек, впадающих в море;
- воспрепятствование несанкционированной застройке в рекреационных зонах, а также застройке утвержденной властями, но противоречащей экологическим нормам;
- сохранение и создание новых парковых зон;
 - придание парковым зонам на территории здравниц статуса парков-памятников местного, государственного и международного значения с целью активного привлечения средств здравниц на их содержание и развитие при помощи механизма льготного налогообложения;

Социально-демографические. Санаторно-курортное лечение в том содержании, в котором оно нашло свое выражение в бывшем СССР и сохранило свои особенности в Украине, в мировом рекреационном процессе пока получило весьма малое представительство. В этой существенной особенности отечест-

венного курортно-рекреационного дела иногда пытаются увидеть крупный недостаток и убедить нашу общественность в необходимости снижения доли лечения и возрастании доли туризма (в том числе иностранного).

Состояние здоровья народа Украины, как и в России, свидетельствует о крайне серьезном неблагополучии нации, которое уже привело к снижению средней продолжительности жизни, к ухудшению качества жизни населения, существенным ограничениям его биологических и социальных функций.

Таким образом, уровень здоровья населения Украины снижается, в остальных странах Европы снижается доля дееспособных и увеличивается доля пенсионеров. Тем самым растет объективный спрос на лечение и оздоровление на курортах. Итак, главным компонентом устойчивого развития санаторно-курортного комплекса Южного берега Крыма должно стать сохранение и дальнейшее развитие лечебно-оздоровительного профиля СКК.

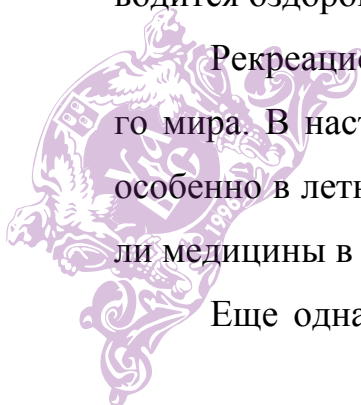
Медико-биологические. Большая Ялта является приморским климатическим курортом Средиземноморского типа. Это позволяет вести как лечебно-реабилитационную, так и рекреационную деятельности. Традиционные, подтвержденные многолетним опытом направления лечебно-реабилитационной деятельности:

- пульмонология (туберкулез легких, неспецифические заболевания органов дыхания);
- нейро-соматика (неврозы, нейро-сосудистые, сердечно-сосудистые заболевания).

Кроме того имеется опыт лечения в теплый период года заболеваний почек, опорно-двигательного аппарата, в контексте этих направлений может проводиться оздоровление лиц, пострадавших в результате аварии на ЧАЭС.

Рекреационное направление доминирует на климатических курортах всего мира. В настоящее время оно стало доминирующим и на наших курортах, особенно в летнее время. При этом имеется очень значительная недооценка роли медицины в рекреации.

Еще одна сторона медицинской деятельности на курорте – широкопро-



фильная лечебно-реабилитационная помощь. Она не связана с лечебным или рекреационным профилем курорта, а определяется режимом пребывания на курорте – наличием свободного времени и установкой отдыхающих на общее оздоровление.

Исходя из изложенного выше, на Южном берегу Крыма целесообразно иметь оздоровительные учреждения следующих типов (рис. 3.1).



* В настоящее время они представляют собой в основном неблагоустроенные небольшие лечебницы в приспособленных корпусах дореволюционной постройки. Избыточны по коечности и совершенно недостаточны по уровню комфорта и медицинской помощи. *Целесообразно сокращать сеть противотуберкулезных санаториев в прибрежной зоне и расширять коечность в существующих санаториях климатически более благоприятной для этого заболевания горно-лесной зоны.* При сокращении числа противотуберкулезных санаториев в прибрежной зоне нужно сохранить компактность их расположения и ограниченность от нетуберкулезных.

Рис. 3.1. Предлагаемые типы оздоровительных учреждений ЮБК [164]

Природно-климатические. Для приморского климатического курорта, каковым является ЮБК, характерна сезонность функционирования. Основная масса рекреантов и лечащихся прибывает на курорт в теплый сезон года (июнь – сентябрь с максимумом в июле-августе). Однако жаркий период благоприятен более для рекреации, чем для лечебно-реабилитационной деятельности.

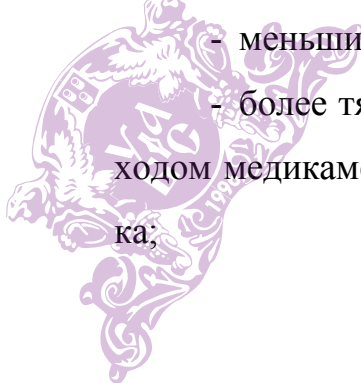
Для лечебно-реабилитационной деятельности по профилю курорта наиболее благоприятна осень, (сентябрь-ноябрь), несколько менее благоприятна весна (апрель-май). Но и в холодный период года (декабрь-март) можно достичь хороших результатов в лечении профильных для курорта заболеваний.

Оптимальная, вытекающая из сезонных изменений климато-погодных условий и медицинских показаний, динамика загрузки курорта такова: более-менее равномерная в течение года, небольшая относительно общей емкости курорта загрузка больными с уменьшением в жаркий период количества больных с выраженной сердечно-сосудистой и нейро-сосудистой патологией и массовое прибытие рекреантов в теплый период года.

Соответственно этому должно быть относительно небольшое (15-20%) общей емкости курорта количество круглогодичных коек в лечебно-реабилитационных санаториях по профилю курорта и значительное (80-85%) – сезонных рекреационных мест в гостиницах, пансионатах, домах отдыха. Под эти места сезонно же должны открываться широкопрофильные лечебно-диагностические центры (поликлиники) с привлекаемым на сезон медицинским персоналом.

При реализации этих подходов к сезонной загрузке следует учитывать, что зимнее лечение существенно более трудоемко и затратно и менее рентабельно в сравнении с летним. Это обусловлено:

- меньшим спросом на него и, соответственно, меньшими ценами путевок;
- более тяжелым контингентом больных и вследствие этого большим расходом медикаментов, меньшим числом больных, приходящихся на медработника;



- необходимостью отопления и дополнительного освещения помещений.

Зимой можно рассчитывать в лучшем случае на минимальную прибыль, а реальнее – на безубыточную деятельность. Оправданием зимнему лечению помимо гуманистических соображений может быть стремление сохранить работоспособный коллектив и предотвратить разрушение зданий и порчу оборудования во время зимнего простоя. Перспектива зимнего лечения во многом зависит от политики государства в области здравоохранения.

По отношению к существующему платежеспособному спросу на зимнее климатолечение имеющиеся мощности (даже после их значительной деградации) избыточны. Поэтому вкладывать деньги в расширение круглогодичной лечебно-реабилитационной базы в настоящее время абсолютно нерационально и практически невозможно. Рационально и возможно спасти ее в избранных санаториях. Зарабатывать деньги можно только в теплый сезон и в основном на наиболее рентабельном виде деятельности – рекреации с сопутствующими оздоровительными мероприятиями.

Структурно-организационные. Доля курортного лечения в стоимости путевки составляет обычно не более 20%, а чаще 10-15 %. Основная часть ее стоимости приходится на проживание, питание, налоги. Поэтому курортное лечение не ставит финансового барьера перед отдыхающими, но существенно повышает привлекательность курорта.

Лечебные учреждения на курорте должны быть территориально доступны для пациента. Хорошо оснащенный, многопрофильный, но далеко расположенный лечебно-диагностический центр курортник посетит 1-2 раза. Поэтому крупный (400-600 и более мест) санаторий, который фактически представляет собой гостиницу, с рестораном и лечебно-диагностическим отделением с основными для курорта профилями (пульмонология, неврология, кардиология) представляется оптимальной и наиболее массовой организационной формой. Следует подчеркнуть, что современный санаторий не является клиническим

учреждением в классическом понимании, а ближе к пансионату с лечением (гостиница + ресторан + амбулатория). Да и состояние большинства больных в санатории не требует больничного подхода к ним.

Тем не менее, на курорт попадает небольшое количество больных, нуждающихся в более интенсивном лечении. Целесообразно сосредоточить их в санаториях для утяжеленных больных, располагающих лучшими, чем остальные санатории кадрами и лечебно-диагностической базой. Относительно этих больных существует проблема отбора и целенаправленного направления, чтобы они не терялись среди общей массы.

Исходя из выше изложенного, можно прогнозировать, что в перспективе в Большой Ялте останется не более 20 из нынешних 62 санаториев, остальные перейдут в разряд гостиниц или пансионатов.

Организационно-экономические. Государственная политика в области укрепления здоровья населения основывается на балансе между клинической, профилактической, реабилитационной и оздоровительной медициной. Последние три ее раздела наиболее полно должны быть представлены курортной медициной, а инструментом ее служит курортно-рекреационная система (КРС) Крыма, которая дорого стоит хотя бы потому, что ни одна другая действующая в мире рекреационная система не обладает таким потенциалом курортной медицины [126].

Объективная ориентация КРС системы предопределяет главные ее функции, выступающие одновременно и в качестве основных технологий: рекреационную, профилактическую (превентивную), реабилитационную и собственно санаторно-курортное лечение.

Каждая из этих технологий реализуется, что чрезвычайно важно, в тесном единстве и взаимодействии, имея в своей основе адекватное использование курортных природных и немедикаментозных лечебных факторов.

Главной тенденцией развития КРС должна стать постепенная трансформация учреждений курорта различных типов (санаториев, пансионатов с лечением, пансионатов и домов отдыха, курортных гостиниц и др.) в такой вид, который

будет способен оказывать все виды курортных услуг (рекреацию, профилактику, лечение и реабилитацию) в объемах, зависящих от быстро меняющегося спроса, с оказанием высококвалифицированных медицинских услуг на базе кустовых центров при крупных санаториях.

Множество промежуточных вариантов курортного хозяйствования является следствием разрушения системы финансирования социальной защиты и пассивностью руководителей.

Маркетинговые. Здравницы Крыма на имеющейся коечности могут эффективно обслуживать за год до 10 млн. человек, ориентировочная емкость рынка санаторно-курортных и рекреационных услуг в Крыму оценивается приблизительно в 5,0 млрд. долларов США. Из чего следует, что крымское курортное хозяйство более чем перспективно с точки зрения вложения капитала [168]. Но действительная отдача от инвестиций сможет появиться только тогда, когда здравницы Крыма будут заполняться клиентами не на 2-3 месяца в году, как это происходит сейчас, а по меньшей мере 6-7 месяцев.

Чтобы этого добиться, программы маркетинга курортных услуг необходимо строить исходя из конкретных социально-оздоровительных целей, подкрепленных соответствующими фактами (не только региональными, но и международными) о спросе и потребности населения в услугах санаторно-курортных учреждений.

Создание и распространение привлекательного имиджа курортов Южнобережья необходимо рассматривать как появление нового имени на международном рынке рекреационных услуг, с которым бы ассоциировались уникальные непревзойденные ландшафты и высокий уровень сервиса и значительного оздоровительного эффекта, своеобразного знака качества в сфере рекреации. Знака, который стал бы символом территории мира (не случайно в 1944 г. в Ялте решались судьбы послевоенного мира главами крупнейших государств мира), благополучия, экономического развития, качества услуг и экологической чистоты. Это собирательный образ целого семейства рекреационных услуг.

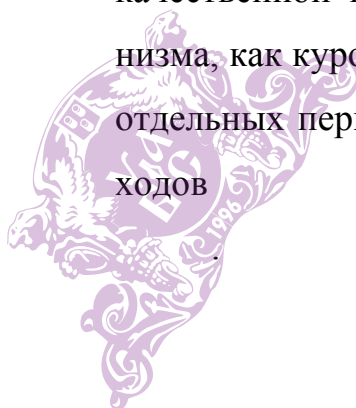
Для создания благоприятного отношения к курорту со стороны потреби-

телей, фирм, финансовых кругов, прямо или косвенно влияющих на экономику региона, необходимо разработать консолидированную рекламу – «паблик рилейшнз» (ПР). Рядовые сотрудники и руководители инвестирующих и кредитующих организаций, формирующие общественное мнение деятели и многие другие становятся участниками и потребителями ПР.

Выводы.

1. Учитывая, что СКК ЮБК десятилетиями формировался без учета рыночных и конкурентных отношений и был нацелен, прежде всего, на решение социальных проблем отдельных министерств и ведомств или узкопрофильную санаторно-восстановительную реабилитацию больных в единой государственной системе борьбы с туберкулезом, можно сказать, что основная задача структурного преобразования СКК состоит в использовании его мощной материально-технической базы для создания рыночно-ориентированной, высокоприбыльной и конкурентоспособной отрасли, способной обеспечить высокий уровень доходов населения города, жизнедеятельность городского хозяйства и финансирование социально-культурных бюджетных программ.

2. Разработка концепции структурной перестройки санаторно-курортной сферы ЮБК – это только исходная, теоретическая сторона дела. Другая, не менее важная, и еще более сложная, конкретная сторона – ее реализация, связанная с перераспределением функций, обязанностей и прав многих субъектов хозяйствования, перестройка экономического мышления руководителей. Переход от этого теоретического замысла к конкретному механизму требует затрат и времени значительно больше, чем его разработка, тем более когда речь идет о качественной перестройке такого сложного социально-экономического механизма, как курортно-рекреационная отрасль. Неизбежно потребуются уточнение отдельных первоначальных положений, корректировки некоторых схем и подходов



3.3. Совершенствование структуры конкретного предприятия рекреационной сферы (ДП "Ялтакурорт")

Из известных на сегодня форм организации рекреационной деятельности в Украине, наиболее эффективной с социальной и экономической точек зрения на сегодняшний день является система профсоюзных курортов, существующая в рамках закрытого акционерного общества лечебно-оздоровительных учреждений профсоюзов Украины "Укрпрофздравница".

Деятельность здравниц в рамках единого СКК позволяет им добиваться максимальной эффективности рекреационной деятельности, направленной, в первую очередь, на реализацию социальных программ по оздоровлению и реабилитации самых широких слоев населения. По мнению г-на Эбрара, президента Всемирной ассоциации физиотерапевтов и курортологов (ВАФК), созданная в Украине система санаторно-курортного лечения уникальна и не имеет аналогов в мире [76].

Сложившаяся на сегодняшний день организационная структура профсоюзного курорта представляет собой единую систему, представленную практически во всех рекреационных регионах Украины дочерними предприятиями (ДП) "Укрпрофздравницы", в которые как филиалы непосредственно входят профсоюзные здравницы (рис. 2.1).

Предприятие ДП "Ялтакурорт" входит в состав ЗАО "Укрпрофздравница" и подчинено ему. В состав дочернего предприятия на правах филиалов входят 14 санаториев, из них: 3 санатория повышенной группы, 11 санаториев обычной группы и 1 пансионат с лечением; общекурортный дом культуры, ремонтно-строительное управление, кустовой информационно-вычислительный центр, сельхозпредприятие "Алупка", предприятие материально-технического обеспечения, многоотраслевое предприятие, отдел капстроительства. Кроме того, ДП "Ялтакурорт" подчинены дочерние предприятия, входящие в состав ЗАО "Укр-

профздравница": автотранспортное предприятие и предприятие "Ялтакурорттеплоэнерго" (рис. 3.1)

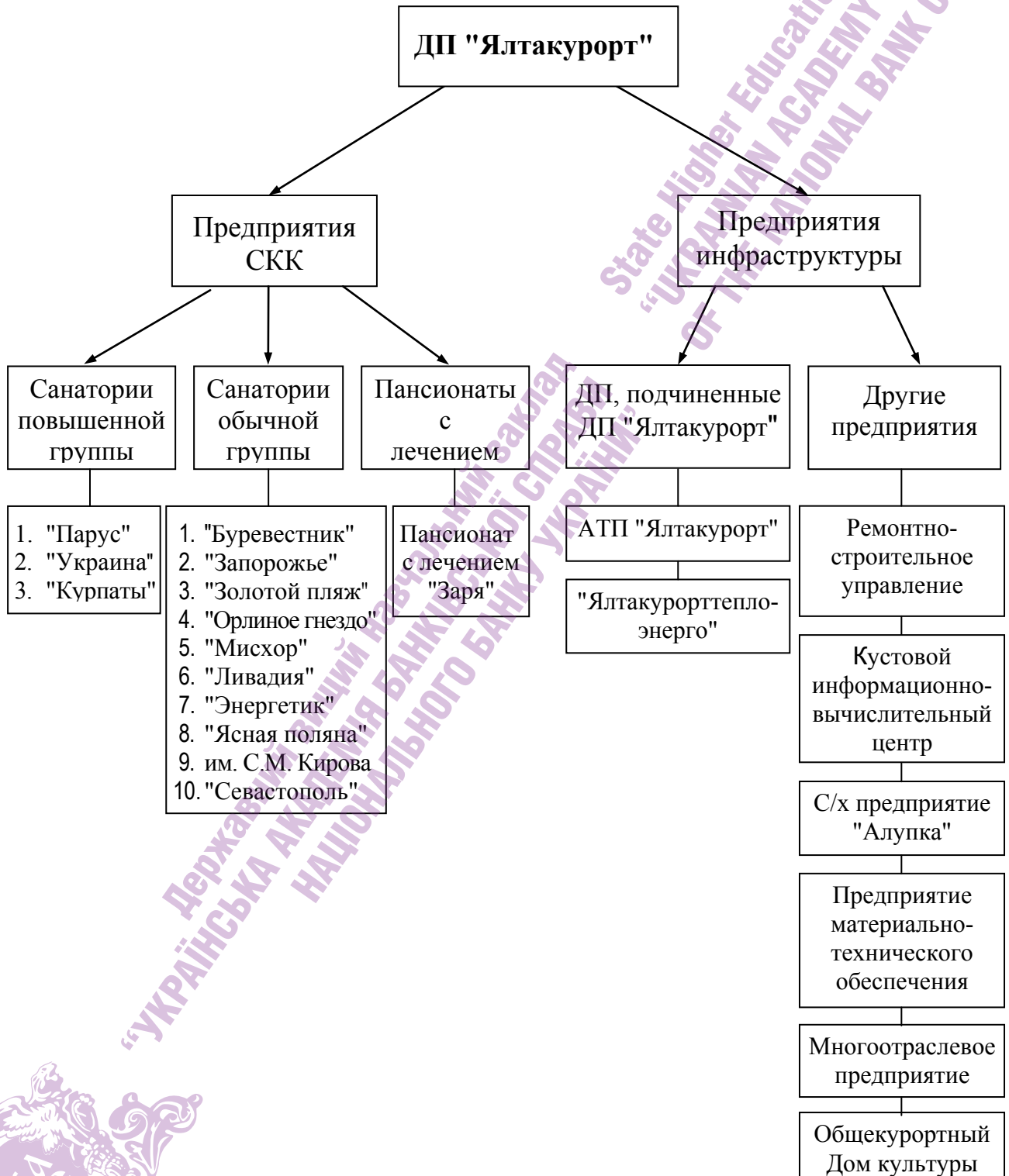
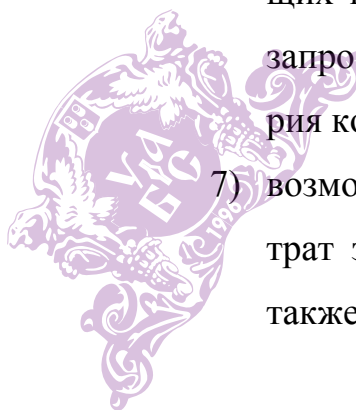


Рис. 3.2. Организационно-правовая структура ДП "Ялтакурорт"

К преимуществам работы рекреационных учреждений в рамках единого СКК профсоюзов следует отнести:

- 1) возможность оперативного выявления неэффективно работающих здравниц или их групп, что обеспечивается доступностью показателей, финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК, входящих в объединение;
- 2) централизованное перераспределение прибыли, позволяющее, с одной стороны, поддерживать временно убыточные предприятия СКК и инфраструктурные подразделения, входящие в состав ДП (транспортные предприятия, централизованные котельные, инженерно-техническое обеспечение и т.п.), а, с другой, – направлять дополнительные ресурсы для развития наиболее рентабельных направлений рекреационной деятельности;
- 3) возможность реализации программ (за счет аккумулированных центральным аппаратом средств), требующих значительных финансовых издержек (научно-исследовательские работы, маркетинг и др.);
- 4) обеспечение равномерной загрузки коечного фонда на основе перераспределения избыточного рекреационного спроса из одних здравниц в другие;
- 5) возможность удовлетворения различных рекреационных потребностей населения в рамках единой системы санаторно-курортной помощи за счет широкого спектра предлагаемых санаторно-курортных услуг (СКУ): от отдыха до лечения самых разнообразных заболеваний;
- 6) гибкую ценовую политику санаторно-курортных учреждений, входящих в систему профсоюзного курорта, позволяющую удовлетворять запросы широких слоев населения (обычная или повышенная категория комфортности, с лечением или без и т.п.);
- 7) возможность сокращения значительной доли условно-постоянных затрат за счет централизованного энерго-, водо- и теплоснабжения, а также снижения транспортных и ремонтно-строительных расходов;



Современная финансово-организационная структура курортов профсоюзов создавалась в рамках административно-командной системы хозяйствования. Поэтому указанные преимущества работы предприятий СКК в рамках единой курортной системы профсоюзов в большей степени соответствуют централизованной системе управления рекреационными и финансовыми потоками в условиях значительно преобладающего рекреационного спроса над предложением (до 1992 г. советский гражданин, не имеющий каких-либо льгот, мог приобрести санаторную путевку в профсоюзную здравницу на ЮБК "простояв в очереди" 40,5 лет [2]).

В условиях существенного сокращения спроса на СКУ со стороны основного покупателя путевок – профсоюзных организаций и фондов социального страхования (до 1990 г. здравницы ДП "Ялтакурорт" оздоравливали в год свыше 200 тыс. человек, то в 1996-2000 гг. объемы продаж составили 60-65 тыс. путевок) – число койко-мест уменьшилось незначительно (до 59,7% от уровня 1990 г.). Это привело к резкому падению среднегодового коэффициента заполняемости коечного фонда со 110,3% в 1990 г. до 41,5% в 2000 г., или более чем в 2 раза (см. табл. 3.1).

Таблица 3.1

Динамика рынка СКУ по ДП "Ялтакурорт" в 1990 – 2000 гг.

Год	Кол-во рекреантов		Кол-во реализованных путевок		Кол-во человек, прибывших по путевкам		Кол-во проведенных на курорте койко-дней		Число коек (мест)		Коеф-фициент загрузки
	тыс. чел.	%	тыс. шт.	%	тыс. чел.	%	млн. к/дн.	%	тыс. ед.	%	%
1990	224,6	100,0	193,2	100,0	184,5	100,0	4,81	100,0	11,9	100,0	110,3
1991	202,7	90,3	187,3	97,0	177,0	95,9	4,20	87,3	11,8	99,0	97,3
1992	153,0	68,1	104,1	53,9	95,2	51,6	3,20	66,6	11,7	98,1	74,8
1993	127,1	56,6	-	-	-	-	-	-	11,7	98,1	-
1994	69,9	31,1	66,6	34,5	65,7	35,6	1,33	27,7	11,5	96,3	31,7
1995	64,5	28,7	63,0	32,8	61,9	33,5	1,20	25,0	11,0	91,8	30,0
1996	66,9	29,8	64,5	33,4	63,8	34,6	1,25	26,0	10,1	84,9	33,8
1997	75,9	33,8	65,2	33,7	65,4	35,5	1,22	25,3	9,9	83,0	33,7
1998	76,6	34,1	64,1	33,2	64,1	34,7	1,20	25,0	9,8	82,2	33,5
1999	73,3	32,6	60,6	31,4	60,4	32,7	1,08	22,5	8,5	70,8	35,0
2000	76,0	33,8	60,5	31,1	76,0	41,2	1,08	22,9	7,1	59,7	41,5

Одна из ключевых проблем курортного хозяйства профсоюзов – обновление и развитие его материальной базы. За счет средств государства, профсоюзов, ФСС и внутренних накоплений действующих предприятий сферы курортного лечения и отдыха ее не решить. Резкое сокращение платежеспособного спроса на рекреационные услуги существенно ограничивает возможности санаторно-курортных предприятий повышать цены на их услуги (путевки) с тем, чтобы компенсировать потери от недозагрузки. С другой стороны, углублению кризиса курортного хозяйства способствует опережающий рост цен на энергоносители, материально-сырьевые и инвестиционные товары.

Опережающий рост цен на топливо, энергию, сырье, материалы, продукты питания, инвестиционные товары по сравнению с ростом цен на курортно-туристские услуги повышает уровень затрат по обслуживанию отдыхающих и приводит сокращению финансовых ресурсов, необходимых для воспроизводства санаторно-курортных предприятий, для обновления и развития их материальной базы. Вымывание ресурсов для воспроизводства привело к резкому снижению их инвестиционной активности. Как следствие, ускорился процесс старения основных средств.

Необходимо создавать предпосылки для увеличения внутренних накоплений предприятий сферы курортного лечения и отдыха, для привлечения внешних инвесторов, в том числе иностранных. Помимо мер, связанных с изменением организационно-правовой формы курортных предприятий, с акционированием и приватизацией, которые бы позволили им задействовать рыночный механизм привлечения инвестиций в собственную материальную базу, прежде всего путем эмиссии акций, продажи долей участия в капитале, такие предпосылки сопряжены с созданием благоприятных налоговых условий для осуществления инвестиций в регионе.

Наметившаяся в последние годы тенденция роста платежеспособного спроса на услуги высокого уровня размещения и сервиса, которому не соответствует большинство здравниц профсоюзов (21% коечного фонда ДП "Ялтаку-

порт" представляет собой номера без коммунальных удобств, а 59% медаппаратуры эксплуатируется более 5 лет), свидетельствует о необходимости значительных структурных изменений в системе управления финансами профсоюзных здравниц.

Недостаток собственных средств, остающихся в распоряжении санаторно-курортных учреждений, и отсутствие внешнего финансирования не позволяют своевременно обновлять медицинскую базу, повышать уровень комфортности и степень благоустройства здравниц, поэтому сервисное обслуживание и уровень комфортности профсоюзных здравниц не соответствует международным стандартам.

В связи с этим необходимо провести ряд изменений в финансово-организационной структуре профсоюзного курорта, направленных на создание более благоприятных условий для потенциальных, способных существенно улучшить экономическую ситуацию курортов.

Как и любое другое предприятие, санаторно-курортное учреждение, функционирующее в рыночной среде, для обеспечения успешной деятельности должно использовать многочисленный набор современных методов и средств управления финансовыми ресурсами.

В основе структурных изменений в организации управления финансами профсоюзных здравниц должны лежать принципы: децентрализации финансово-организационной структуры курортов профсоюзов и изменения организационно-управленческой и организационно-правовой структуры предприятий СКК.

Децентрализация финансово-организационной структуры профсоюзного курорта заключается в придании большей самостоятельности ДП и их филиалам (здравницам) в вопросах управления собственными и заемными финансовыми ресурсами путем создания акционерных обществ с целью обеспечения благоприятных условий для инвестирования в материальную базу и повышение уровня сервисного обслуживания.

Изменение организационно-управленческой структуры СКК подразумевает, в первую очередь, отказ от практики дублирования аппаратом ДП функций структурных подразделений здравниц (бухгалтерии, отделов реализации путевок и капитального строительства, инженерно-эксплуатационных служб и др.) и создание отделов маркетинга, рекламы, финансово-экономического прогнозирования и др.

При этом в ДП "Ялтакурорт" необходимо сохранить и развить линию управления медицинской службой, в функции управления которой должны входить как все традиционные, так и некоторые новые направления, а именно:

- маркетинг медицинских услуг и разработка проектов внедрения новых видов этих услуг;
- контроль качества индивидуального лечения и консультации лечащих врачей по вопросам диагностики и лечения;
- разработка нормативов (стандартов) для всех видов медицинских услуг;
- разработка нормативов (стандартов) комплексов обследования и лечения профильных больных, стилизованных по медицинским и экономическим параметрам;
- разработка проектов и внедрение компьютеризированных систем организации и контроля оказания медицинских услуг;
- ведомственный контроль санитарного состояния и работы пищеблоков здравниц.

Отдел капитального строительства, эксплуатации и материально-технического снабжения координирует хозяйственную и техническую деятельность филиалов, проектирование и строительство, эксплуатацию фондов, внедрение энергосберегающих систем и экологически чистых технологий.

Отдел кадровой и организационной работы осуществляет контроль за постановкой кадровой работы и соблюдением трудового законодательства на курорте, составлением планов по гражданской обороне и проведением штабных учений. На отдел целесообразно возложить обязанности по проверке соответ-

вия договоров и других материалов законодательным актам Украины, подготовку и проведение Совета руководителей и общекурортных мероприятий, делопроизводство и работу с архивом.

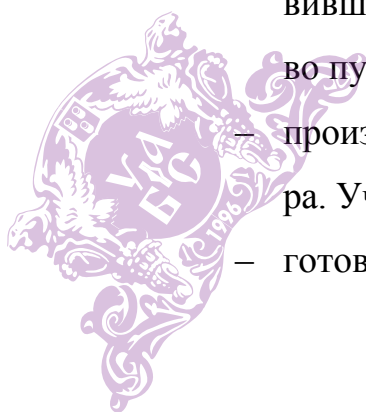
С целью повышения эффективности деятельности по реализации путевок целесообразно выделение в отдельное хозрасчетное управление отдела по распространению путевок и договорной работе. В состав управления будут входить:

а) Подразделение по распространению путевок:

- работы по заказу на изготовление бланков путевок, их учету, распределению среди здравниц, рассылке корпоративным покупателям;
- работы по заключению договоров на путевки с корпоративными заказчиками (фондами соцстраха, предприятиями-Застройщиками) и турфирмами;
- реализация путевок населению по коммерческим ценам;
- учет договоров по путевкам, заключенными между предприятиями и здравницами;
- составление графиков заездов в соответствии с заключенными договорами и распределение мест в здравницах;
- учет и контроль поступления средств от реализации путевок;
- изготовление рекламной продукции, участие и организация туристических ярмарок и семинаров;
- контроль состояния коечного фонда в здравницах.

б) Подразделение по работе с предприятиями-Застройщиками:

- ведет работу по учету договоров с организациями, ранее осуществившими взнос в развитие курорта. Учитывает их вклады, количество путевок выданных Застройщикам;
- производит перерасчет стоимости койко-мест, переоформляет договора. Участвует в разрешении конкретных ситуаций с Застройщиками;
- готовит материалы для ведения арбитражных дел.



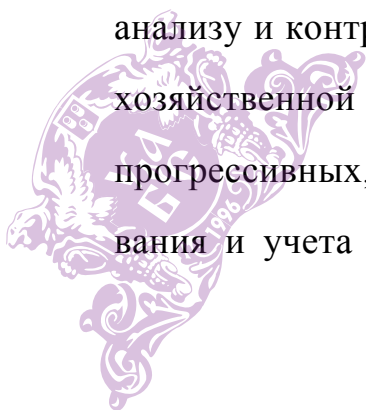
в) Подразделение по реализации объектов недвижимости и работе по договорам аренды:

- осуществляет работу по исполнению решений собственника по реализации объектов недвижимости, подготовку и оформление разрешительных документов, соблюдение процедур по проведению конкурсов в соответствии с требованиями ЗАО "Укрпрофздравница" и действующим законодательством;
- оформление договоров купли-продажи и контроль за их исполнением;
- готовит справки по запросам правоохранительных органов;
- ведет работу по контролю договоров аренды, заключаемых филиалами на соответствие их действующему законодательству и указаниям "Укрпрофздравницы", по форме и размеру арендной платы, их учет;
- разрабатывает договора.

Анализ деятельности предприятий СКК профсоюзов показывает, что на эффективность их финансово-хозяйственной деятельности наряду с макроэкономическими факторами существенное влияние оказывает система их финансового управления (рис. 3.1).

Финансово-экономический отдел.

Осуществляет общее руководство работой по учету, планированию, анализу и контролю на курорте, направленное на организацию рациональной хозяйственной деятельности, выявление резервов производства, внедрение прогрессивных, передовых экономических методов управления, ценообразования и учета в соответствии с существующими положениями и законами.



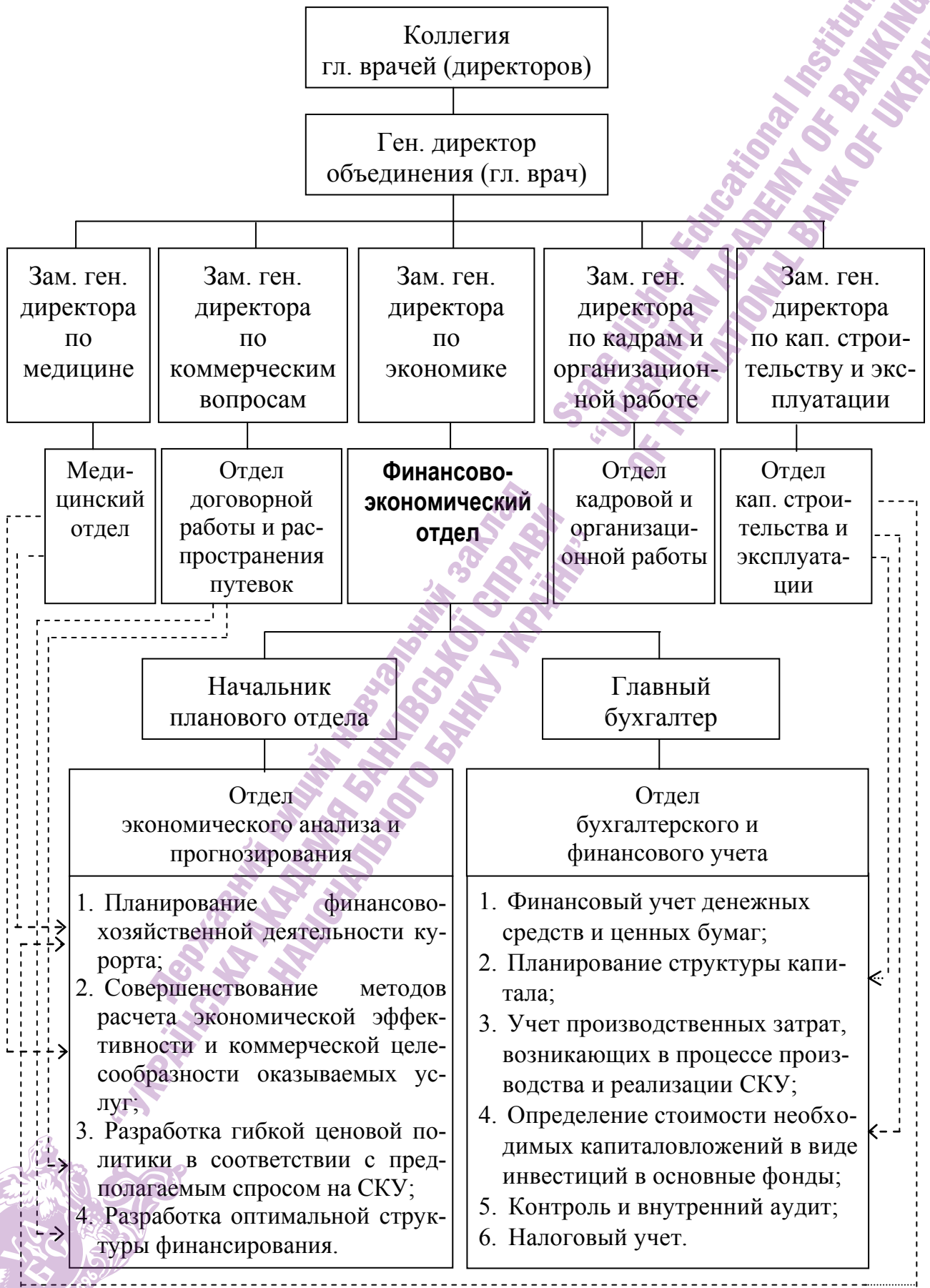


Рис. 3.3. Место финансов в организационно-управленческой структуре ДП

С учетом стратегических и тактических задач, стоящих перед курортом, целесообразно провести реорганизацию финансово-экономического отдела, выделив из его состава три единицы в самостоятельный отдел: отдел экономического анализа и прогнозирования. Основными задачами работы этого отдела должны быть:

- планирование хозяйственно-финансовой деятельности курорта на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов;
- совершенствование методов расчета экономической эффективности и анализ коммерческой целесообразности оказываемых услуг;
- осуществление гибкой ценовой политики, отвечающей современным экономическим условиям.

Изменение организационно-правовой структуры самих здравниц должно быть направлено на ликвидацию чрезмерной комбинированности в виде существующих в рамках единого предприятия множества дополнительных инфраструктурных служб и подразделений, неэффективная деятельность которых в конечном итоге отражается на росте себестоимости СКУ. Для этого необходимо уже существующее комбинирование услуг и производственных функций здравниц оформить в виде других организационно-управленческих и правовых форм. В результате таких изменений возможны вычленения из структуры здравниц отдельных юридических лиц, обеспечивающих их производственные или инфраструктурные потребности. При этом вновь созданные юридические лица могут как входить, так и не входить в состав корпорации.

Изменение юридического статуса объединения ДП "Ялтакурорт" необходимо с целью привлечения инвестиционных ресурсов в развитие здравниц.

ДП "Ялтакурорт" ЗАО "Укрпрофздравница" является уставным юридическим лицом, в состав которого входят филиалы (здравницы), действующие на основании Положения без прав юридического лица.

Такой юридический статус филиалов (здравниц) исключает возможность привлечения инвестиций, так как инвестиции, внесенные не в уставный фонд, облагаются налогом у покупателя – на прибыль в размере 30%, а у инвестора – налогом на добавленную стоимость.

Это обстоятельство не только не дает возможности привлекать новых инвесторов к развитию курорта, но и упорядочить финансовые взаимоотношения с более чем 150 состоявшихся "Застройщиками", многие из которых выразили готовность продолжить сотрудничество, как в развитии курорта, так и в загрузке здравниц.

В связи со всем выше сказанным нами предлагается следующая организационно-правовая форма, полностью соответствующая концепции по усовершенствованию управления принятой Федерацией профсоюзов Украины.

Реорганизация дочернего предприятия в Закрытое акционерное общество "Ялтакурорт", в состав которого входят здравницы и хозпредприятия на правах филиалов. Это будет содействовать решению следующих вопросов:

- снять законодательные ограничения на привлечение новых инвесторов, стимулировать состоявшихся ранее "Застройщиков" на внесение дополнительных вкладов в развитие курорта и загрузке здравниц;
- повысить оперативность и ответственность в решении хозяйственных и финансовых вопросов;
- осуществлять централизацию средств без дополнительного налогообложения;
- оставить в компетенции учредителей решение кадровых вопросов, формирование фондов и размера дивидендов, распоряжение собственностью.



ВЫВОДЫ ПО 3 РАЗДЕЛУ.

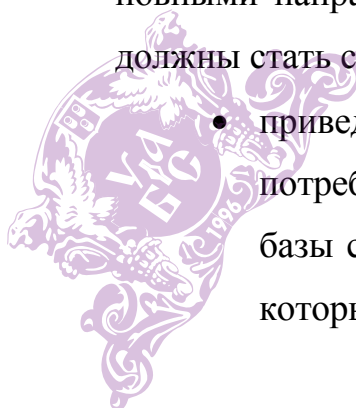
1. Важное социальное значение оздоровительной рекреации для национальной экономики, вызывает необходимость целевой государственной поддержки предприятий СКК. Однако такая поддержка в условиях переходной экономики невозможна за счет прямых государственных инвестиций. Она может быть реализована только правовым путем:

- созданием механизмов для внутреннего развития соответствующих отраслей и инфраструктуры;
- совершенствованием законодательной базы, регулирующей деятельность санаторно-курортных учреждений на различных уровнях управления: государственном, региональном, муниципальном и отраслевом.

2. Учитывая тот факт, что за весь постсоветский период в Украине, как и в остальных странах СНГ, так и не был достигнут должный уровень платежеспособного спроса основной массы населения, а единственным массовым покупателем санаторно-курортных услуг в Украине по-прежнему остаются фонды социального страхования, равновесие спроса и предложения на рынке оздоровительной рекреации должно регулироваться с помощью государства: либо стимулированием предложения услуг санаторно-курортных предприятий (кредитование, субвенции и пр.), либо поддержкой спроса в целях повышения платежеспособности потенциальных пользователей санаторно-курортных услуг (денежные компенсации, субсидии и пр.).

3. Анализ положения санаторно-курортных учреждений на рынке рекреационных услуг и ситуации с финансированием оздоровительной рекреации в целом показывает, что для повышения эффективности их деятельности основными направлениями структурной перестройки СКК ЮБК, на наш взгляд, должны стать следующие:

- приведение сети санаторных учреждений в соответствие с рыночными потребностями в них и свертывание полностью или частично лечебной базы санаториев, не являющихся базовыми здравницами курортов, и в которых удельный вес затрат на лечение в структуре розничной цены

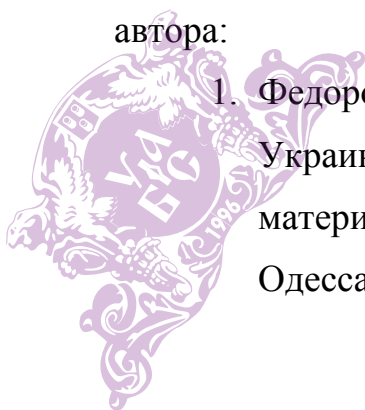


на путевки является наименьшим;

- закрытие малых санаториев противотуберкулезного профиля и создание на их базе оздоровительных пансионатов и гостиниц;
- изъятие в счет задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами имущества здравниц, принадлежащих предприятиям-должникам и передаче их в коммунальную собственность городов Алушты и Ялты;
- разукрупнение здравниц, выделение части их имущества в отдельные предприятия гостиничного хозяйства и сферы услуг;
- передача имущества убыточных здравниц на конкурсной основе инвесторам, способным обеспечить реконструкцию и реставрацию передаваемого имущества и использовать его в качестве гостиницы или пансионата в течение 15-20 лет с начала эксплуатации;
- контроль за соблюдением норм амортизации и сроками списания имущества сезонных зон отдыха, оборудованными легкими строениями и изъятие земельных участков побережья у пользователей, не обеспечивающих их освоение;
- разработка критериев оптимального землепользования в прибрежной зоне и отчуждение земельных участков, используемых не по назначению и с нарушением действующих норм;
- анализ складывающихся потребностей курорта в той или иной категории здравниц или классов номеров, и создание системы преференций для предприятий осуществляющих меры по изменению структуры и качества оказываемых ими услуг в соответствии со складывающимся спросом.

Материалы данного раздела нашли отражение в следующих публикациях автора:

1. Федоров И.А. Перспективы развития санаторно-курортного комплекса Украины // Экология, экономика, рынок. Сборник научных статей по материалам межотраслевой научно-практической конференции. – Одесса, 1999. – С. 135-139.



Выводы

В диссертации содержится теоретическое обоснование и предложены новые подходы к решению научной проблемы, связанной с оценкой эффективности деятельности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК.

Основные выводы диссертационного исследования состоят в следующем:

1. За последние годы одной из самых прибыльных отраслей в мировой экономике стал туризм, а среди всех его видов важнейшую роль приобрел туризм, ориентированный на рекреацию, на восстановление и развитие физических и духовных сил человека, его трудоспособности и здоровья.

2. Современный период развития СКК Украины, в целом, и ЮБК можно оценить как сложный в связи с тем, что с переходом на рыночные отношения возникли диспропорции между платежеспособным спросом населения и стоимостью СКУ; уровнем финансового обеспечения материально-технической базы рекреационных учреждений и инфраструктурными возможностями курорта; тенденциями спроса и предложения и механизмом наполнения санаториев и здравниц; необходимостью привлечения иностранных инвестиций в строительство и реконструкцию рекреационных объектов и несовершенством инвестиционного и налогового законодательства, в отношении оздоровительной рекреации.

3. Здравницы Крыма при имеющейся рекреационной емкости могут эффективно обслуживать за год до 10 млн. человек. Ориентировочная емкость рынка санаторно-курортных и рекреационных услуг в Крыму оценивается экспертами приблизительно в 5 млрд. долларов США, что говорит о перспективности Крымского курортного хозяйства с точки зрения вложения капитала. Но отдача от инвестиций может появиться только тогда, когда здравницы Крыма будут заполняться клиентами не 2-3 месяца в году, как это происходит

сейчас, а, по меньшей мере, 6-7 месяцев. Чтобы этого добиться, необходимо разрабатывать программы маркетинга рекреационных услуг, исходя при этом из конкретных социально-оздоровительных целей, подкрепленных соответствующими фактами о спросе и потребности в услугах предприятий СКК, в том числе о спросе, формируемом мощными социальными структурами (фондами социального страхования, администрацией крупных городов, общественными и профсоюзными организациями и др.).

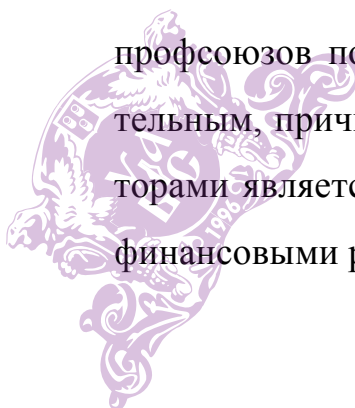
4. Основной целью структурной перестройки курортно-рекреационной отрасли должно стать создание благоприятной экономической, социальной и экологической среды эффективного развития рекреационно-туристической деятельности и формирование на ее основе конкурентоспособного рынка рекреационных услуг;

6. Анализ существующих подходов к оценке эффективности деятельности предприятий СКК с позиций различных участников рекреационного процесса показал необходимость комплексного подхода при определении эффективности их финансово-хозяйственной деятельности.

С позиции общества – это общественная или экономическая эффективность; для конкретного предприятия СКК, непосредственно осуществляющего рекреационную деятельность – это коммерческая или финансовая эффективность; для бюджетов различного уровня, – бюджетная.

Такой подход является единственно верным при оценке эффективности деятельности предприятий СКК и определении их инвестиционной привлекательности.

7. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК профсоюзов показал, что их финансовое состояние является неудовлетворительным, причиной этого наряду с объективными макроэкономическими факторами является низкая эффективность действующей системы управления их финансовыми ресурсами.



Отсутствие управленческой и финансовой гибкости сдерживает рост эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК профсоюзов.

Поэтому для повышения эффективности их деятельности в условиях рыночной экономики в системе профсоюзных курортов необходимо провести следующие изменения:

- децентрализацию финансово-организационной структуры здравниц;
- выбор оптимальной структуры источников финансирования предприятий СКК;
- изменение методов управления рекреационной деятельностью.

7. На государственном уровне необходимо переходить к программно-целевому (проектному) методу управления и финансирования санаторно-курортной сферы. При этом выделение средств должно осуществляться для достижения конечного результата (обеспечения лечения и отдыха определенного количества или определенной категории граждан), а не для обеспечения деятельности учреждения как такового.

8. Новые методы управления на уровне предприятий СКК должны быть тесно связаны с внедрением бизнес-планирования и инвестиционного планирования. Так, государственная программа в лечебно-курортной сфере должна составляться и постоянно контролироваться как проект, рассчитанный на длительный срок. Ее составными частями должны быть бизнес-планы тех или других санаторно-курортных учреждений, получивших право на участие в такой программе.

8. Как и любое другое предприятие, санаторно-курортное учреждение, функционирующее в рыночной среде, для обеспечения успешной деятельности должно использовать многочисленный набор современных методов и средств управления финансовыми ресурсами. Иллюзией является представление о том, что рынок или смена собственника автоматически приведут к по-

вышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности, – они лишь могут подтолкнуть менеджмент к более активным и эффективным действиям.

9. Повышение эффективности работы предприятий СКК может быть обеспечено при помощи усовершенствования и внедрения современной системы организации и управления их финансовыми ресурсами.

В качестве направлений оценки эффективности управления финансами предприятий СКК предлагается считать следующие:

а) оценка уровня достаточности объема собственных и привлеченных финансовых ресурсов с позиций обеспечения текущих потребностей и запланированных темпов экономического развития здравницы;

б) оценка уровня финансового равновесия рекреационного предприятия в процессе его экономического развития, которая определяется качественными и количественными характеристиками источников финансовых ресурсов;

в) оценка уровня экономической эффективности управления финансовыми ресурсами рекреационного предприятия;

11. Основными направлениями финансовой стратегии предприятий СКК профсоюзной формы собственности на рынке СКУ должны стать следующие:

- разработка и принятие концепции развития СКК профсоюзов в рыночной среде с целью сохранения имеющегося уникального лечебно-оздоровительного потенциала профсоюзных здравниц на основе оптимизации имеющихся и привлечения новых источников финансирования предложения СКУ;
- привлечение на основе результатов оценки потенциальной прибыльности и социальной значимости конкретного предприятия СКК источников финансирования его развития;
- приведение в соответствие со спросом на тот или иной вид рекреационных услуг (лечение, отдых и т.д.) предложения рекреационного



продукта здравниц;

- оптимизация существующих традиционных источников финансирования СКУ в зависимости от специализации предприятия СКК на рынке рекреационных услуг;
- выработка гибкой маркетинговой стратегии при работе с различными источниками финансирования СКУ;
- разработка системы финансового управления конкретного предприятия СКК, способствующей сохранению и росту эффективности его деятельности на рынке СКУ.

12. Для описания того или иного аспекта хозяйствования рекреационных предприятий наиболее подходящим, по нашему мнению, является подход, в соответствии с которым, предлагается унифицировать систему показателей оценки эффективности деятельности предприятий СКК путем объединения их в 6 блоков:

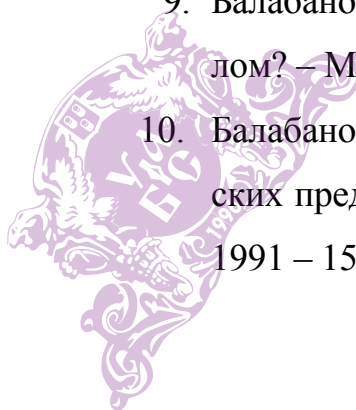
1. Структура капитала и активов
2. Имущественное состояние;
3. Финансовое состояние;
4. Рентабельность;
5. Деловая активность;
6. Рыночная активность.

Такое объединение показателей является универсальным и соответствует целям собственников, менеджеров и кредиторов.

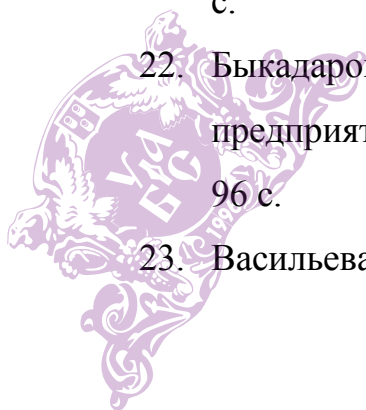


Список использованной литературы.

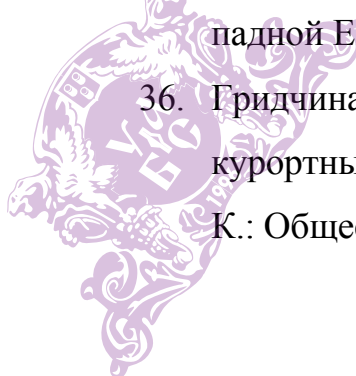
1. Алехин А.Б. Прогнозирование и оптимизация экономико-экологических систем. – К.: Наукова думка, 1993. – 120 с.
2. Амирханов М.М., Татаринов А.А. Эколого-экономические проблемы развития рекреационных комплексов. – Экономика и математические методы. 1990, т.26, вып.6, С.1132 – 1135
3. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств та організацій: Ч1.: Практичний посібник / Мін-во освіти України; УАБС; Укл. Науменкова С.В. – Суми: Ініціатива, 1999. – 104 с.
4. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 1999. - 160 с.
5. Атлас З.В., Ионов В.Я. Эффективность производства и рентабельность предприятий. – М.: Мысль, 1977. – 200 с.
6. Багров Н.В., Сирота Г.А., Нелепо Б.А., Трушиньш Я.К. Стратегия курортного освоения Крыма и пути рационального использования его рекреационных ресурсов. – В сб.: Современное состояние и пути оптимального использования курортных и рекреационных ресурсов Крыма. – Материалы выездной сессии. – Киев: Наукова думка, 1984.
7. Багрова Л.А., Багров Н.В., Преображенский В.С. Рекреационные ресурсы: подходы к анализу понятия // Изв. АН СССР. Сер. геогр. 1977, № 2, - С. 34-45.
8. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 288 с.
9. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика. - 1995 – 383 с.
10. Балабанов И.Т., Богданов В.Г. Новые организационные формы туристических предприятий в условиях рыночной экономики. – М.: ЦРИБ "Турист", 1991 – 156 с.



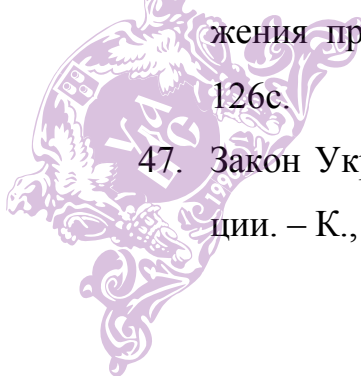
11. Бебчук Б.У., Варламова О.С., Гусев А.А. Особенности экономических оценок природопользования в условиях перехода к рынку // Экономика и математические методы. – 1992. – т. 28. - №5.-6. – с. 742-753.
12. Белова И.В. Система показателей устойчивости финансового состояния хозяйственных организаций: Методические рекомендации для самостоятельной работы / Сост. И.В. Белова. - Сумы: Инициатива, 1999. - 62 с.
13. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
14. Березин Е. Основные элементы эффективного механизма охраны природной среды региона // Экономика Украины. – 1991.- №6. – С.74-77.
15. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 312 с.
16. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – К.: Ника-центр, 1999. – 592 с.
17. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника-центр, 1999. – 512 с.
18. Бобылев С. Экономические проблемы природопользования // Вопросы экономики. – 1989. - №10. – С.157.
19. Бокша В.Г., Богутский Б.В. Климатотерапия - Киев: Здоровье, 1966. – 230с.
20. Буркинский Б.Н., Степанов В.Н., Харичков С.К., Крисилов А.Д. Научные основы формирования концепции устойчивого развития региона: новые идеи и решения. – Одесса: НАН Украины. Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований, 1996. – 42 с.
21. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. – М.: Наука. – 1978. – 400 с.
22. Быкадаров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», 1999. – 96 с.
23. Васильева И.Г. Американские методы оценки рекреационных ресурсов //



- Вопросы географии. География и туризм. – М.: Мысль, 1973, № 93, С.100-109.
24. Веденин О.А. Динамика территориальных рекреационных систем. – М.: Наука. – 1982.
25. Веклич О.А. Эколого-экономические противоречия. – К.: Наукова думка. – 1991. – 144 с.
26. Вечерняя Одесса. – 1994. – №194.
27. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 1998, С. 74-75
28. Вилкас Э.И., Майминас Э.З. Решения: теория, информация, моделирование. – М.: Радио и связь. – 1981.
29. Внукова Н.Н, Ольховиков О.Р. Мир лизинга. – Харьков, 1994.
30. Воронин Н.М. Основы медицинской и биологической климатологии. – М.: Медицина, 1981. – 350 с.
31. Вороновицкий М.М. Экономико-математическая формулировка задач планирования формирования отдыха и развития его материальной базы. // В кн.: Социально-географические проблемы повышения эффективности туристско-экскурсионного обслуживания. – Минск: Изд-во БГУ, 1978.
32. Гаврилов В.А., Беленькая В.Н. Методика оценки финансового положения предприятия в условиях рынка. – СПб.: СПГФИ, 1992. – 89 с.
33. Гидбут А.В., Мезенцев А.Г. Курортно-рекреационное хозяйство (региональный аспект). - М.: Наука, 1991, - 74 с.
34. Гликман И. Экономический анализ региональных систем. – М.: Прогресс. – 1980. – 280 с.
35. Глобализация мирового туризма и особенности его развития в странах Западной Европы. Научно-аналитический обзор. М., 1991.
36. Гридчина М.В., Калитюк В.А. Новые методы управления санаторно-курортным предприятием: организация системы управленческого учета - К.: Общество «Ваніве» України, 1996, - 18 с.



37. Данилова Н.А. Районирование территории СССР по степени благоприятного и неблагоприятного воздействия климата на человека. / Материалы метеорологических исследований, 1979, №1, С.87-115
38. Дергачев В.А. Евразийские ворота свободной торговли: из прошлого в будущее. - Одесса: Логос, 1994. - 73 с.
39. Елозина Е.Н. Эффективность использования рекреационных ресурсов (на примере одесской области). // Дисс. на соискание уч. ст. к.э.н. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины. – 1996.
40. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 1996. – 208 с.
41. Ємельянов В.М. Методичні підходи до аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств, у статутних фондах яких є державна частка.
42. Желудковский С.О. До стратегії Кримського рекреаційно-територіального комплексу // Український географічний журнал. – 1993.№4. – с.53-57.
43. Живицкий А.В. Научные основы оценки социально-экономической эффективности рекреационного природопользования // Дисс. на соискание уч. ст. д.э.н. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины. – 1995.
44. Живицкий А.В., Алехин А.В., Медяная А.Н. Проблемы экономико-экологической оптимизации рекреационного природопользования в приморских регионах // Факторы и механизмы развития морехозяйственного комплекса. – Киев: ИЭ АН УССР. – 1991. – С.88-89.
45. Живицкий А.В., Степанов В.Н. Социально-экономическая эффективность и природоохранные проблемы рекреационных ресурсов региона // Экономика Украины. – 1986. - №6. – с.65-70.
46. Закоморная Н.И. Научно-практические основы оценки финансового положения предприятия: Дис... канд. экон. наук: 08.04.01. – Сумы, 1996. – 126с.
47. Закон Украины «О лизинге» // Государственный бюллетень о приватизации. – К., 1998, – №3.

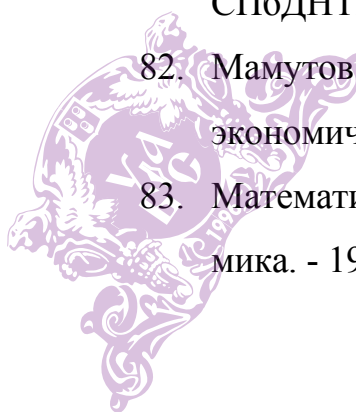


48. Закон України «Про курорти» // Відомості Верховної Ради (ВВР), - 2000, № 50, ст.435
49. Здравомыслов А.Г. Теоретические и методологические проблемы исследования социальных интересов. Автореф. Дис. докт. филос. наук. - М., 1969. - 48 с.
50. Иванов В.В., Невраев Г.А. Классификация подземных минеральных вод. - М.: Недра, 1964, - 143с.
51. Игнатова Е.А., Пушкарева Г.М. Анализ финансового результата деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1990. - 96 с.
52. Ильичева Е.М., Чубуков Л.А. Исследования климата курортов в СССР. В кн.: Вопросы курортологии, физиотерапии и лечебной физкультуры. - М.: Медицина, 1972, № 4, С.264-366.
53. Инфантьев В.М., Мальцев С.Н. Проектирование зон отдыха//Лесное хозяйство, 1973. № 4. С.50-52.
54. Калина А.В., Конєва М.І., Ященко В.О. Сучасний економічний аналіз і прогнозування (мікро та макрорівень): Навч.-метод. посібник. — К.: МА-УП, 1997. —272с.
55. Калитюк В., Николаев В. Управление санаторно-курортными предприятиями: новые реалии // Экономика Украины. - 1997. - №1. - С. 71- 74.
56. Кандор И.С., Демина Д.М., Ратнер Е.М. Физиологические принципы санаторно-климатического районирования территории СССР. - М.: Медицина, 1974. -176с.
57. Кац И.Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (анализ и оценка). - М.: Финансы и статистика, 1987. - 192 с.
58. Климат, рельеф и деятельность человека. - М.: Наука, 1981. - 280 с.
59. Климатические ресурсы и их прикладное использование./под ред. А.А. Исаева, М.А. Петросянца. - М.: МГУ, 1989. - 160 с.
60. Коба В.П. Социально-экономические проблемы рационального природопользования в Южном Крыму. - Экономические инновации, вып. 4: Одес-

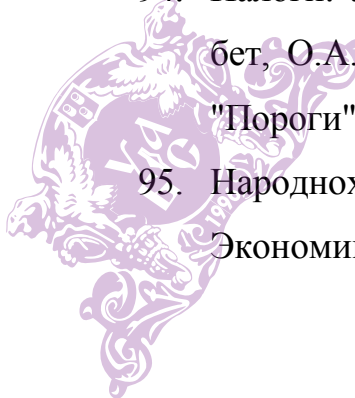
са ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 1999 г. – С. 142-144.

61. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия: Кн. 4 (13) – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.: ил.
62. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
63. Козьменко С.Н., Федоров И.А. Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. Збірник наукових праць Сумського державного університету. – №4. – 1999. – С. 61-64.
64. Комарчук П.П. Реформа ФСС будет иметь непредсказуемые последствия для санаторно-курортной отрасли // Новый Крым. Курорты и туризм. – 2000. – №2. – С. 10-11
65. Комплексная экономическая оценка территории города-курорта Ялты / Под ред. Карабановой С.И. – М., 1991. – 169 с.
66. Кому не по вкусу санаторий. В. Хоменко / Голос Украины, 22 июля 1999 года, №133
67. Кондраков М.П. Методика анализа финансового состояния предприятия в условиях перехода к рынку // Деньги и кредит. – 1992. - №5. – С. 40
68. Концепція курортно-рекреаційних ресурсів та їх використання НДП містобудівництва, 1992. – Київ.
69. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навчальний посібник. – К.: Тов-во "Знання", КОО, 2000. – 378 с.
70. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ "Дис", 1997. – 224 с.
71. Крым: хозяйство. Экономико-географический анализ (под редакцией до-

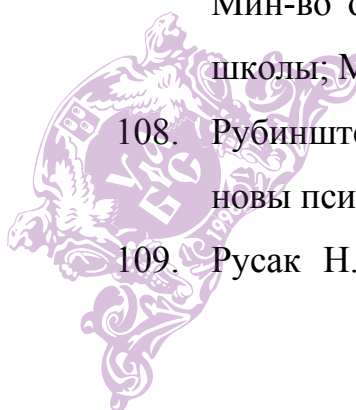
- центров В.Б. Кудрявцева, А.Б. Швец, проф. И.Г. Твердохлебова). – Симферополь: Редотдел Крымского комитета по печати, 1993.
72. Кузьминская О. Анализ безубыточности предприятия // Бухгалтерский учет и аудит. – 1996. - №4. – С. 13-14.
73. Курорты. Энциклопедический словарь. / Е.И. Чазов. – М.: Советская энциклопедия, 1983, - 591 с.
74. Курортно-рекреационные учреждения Крыма в 1998 году – Симферополь: Госкомстат Украины, Государственный комитет статистики Автономной республики Крым, 1999 г.
75. Курортні ресурси України. – К.: ЗАТ «Укрпрофоздоровниця», «ТАМЕД», 1999, – 344 с.
76. Лемешев М.Я., Щербина И.А. Оптимизация рекреационной деятельности. – М.: Экономика. – 1983. – 160 с.
77. Лобода М.В. Здравницы открывают двери / Труд. Украина, 1999. – 4-10 июня, С. I.
78. Лодкин В.И. Маркетинг курортной индустрии Крыма. – Материалы маркетинговых исследований курортно-рекреационного обслуживания в Крыму за 1999 год. – Крым, г. Симферополь, 1999 г.
79. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г.; Ред. Любушин Н.П. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 471 с.
80. Макаров Л., Мариниченко І. Комплексна оцінка фінансового становища підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 1995. - №4. – С. 4-5.
81. Малич В.А. Анализ финансовой деятельности предприятия. СПб.: СПбДНТП, 1992. – 60 с.
82. Мамутов В.К., Алюша А.И., Дементьева Т.М. и др. Рекреация: социально-экономические и правовые аспекты. – К.: Наук. Думка, 1992.
83. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник М.: Экономика. - 1975.- 700с.



84. Медведева И. Эффективность использования собственного капитала // Бизнес-информ. – 1996. - №18. – С. 24-26.
85. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій // Ринок цінних паперів - 1999.- №5. - С. 18-28.
86. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій // Галицькі контракти.- 1997.- №40.- С. 47-57.
87. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установления неудовлетворительной структуры баланса // Новое в бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации: Сб. нормат. док. с коммент. П.С. Безруких. – М.: СВЕА, 1995. – Вып. 3(17).
88. Методические рекомендации по оценке социально-экономической эффективности функционирования рекреационного хозяйства и использования рекреационных ресурсов. – Одесса: ИЭ АН УССР. – 1985.
89. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. М.: Теринвест, 1994.
90. Методы и практика определения эффективности капитальных вложений // Сб. научн. информ. – М.: Наука, 1982. – Вып. 33. – 127 с.
91. Мироненко Н.С., Твердохлебов И.Т. Рекреационная география. - М.: Изд-во МГУ, 1981, - 207с.
92. Михеева Л.С., Требухов Я.А. Рекомендации по изучению месторождений лечебных грязей. – М.: Недра, 1975. – 314 с.
93. Мних Е. Аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємств. – К.: НМКВО, 1993. – 60 с.
94. Налоги: Учебное пособие / В.В. Буряковский, В.Я. Кармазин, С.В. Каламбет, О.А. Водолазская; под. ред. В.В. Буряковского. – Днепропетровск.: "Пороги", 1998.– 611 с.
95. Народнохозяйственная эффективность: показатели и методы оценки. – М.: Экономика, 1984. – 248 с.



96. Новое направление рекреационной урбанистики. Гипрогор. – М., 1986, предварительная записка, - 76 с.
97. Оранский И.Е. Природные лечебные факторы и биологические ритмы. М.: Медицина, 1988. – 283 с.
98. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що полягають приватизації // Українська Інвестиційна Газета. - 2001.- №9.- С. 6-10.
99. Поляков А.Ф. Особенности рекреационного использования лесов в горных курортных районах Крыма // Лесоведение 1993.- №4.-С.50-57.
100. Преловский В.И. К вопросу эстетичности рекреационных территорий // Некоторые аспекты рекреационных исследований зеленого строительства. Владивосток, 1989, С.16-32.
101. Проблемы формирования социогенных потребностей. – Тбилиси: "Мецни-ерба", 1974. – 307 с.
102. Проект Закону України «Про курорти» від 15.03.99 р. № 26-790/4. – Кабінет Міністрів України. – К., 1998. – 28 с.
103. Раяцкас Р.Л., Суткайтис В.П. Социально-экономическая эффективность производства. – М.: Наука, 1984. – 188 с.
104. Рекреационные ресурсы и методы их изучения. – М.: МФТО. – 1981.
105. Рекреационные ресурсы: Ч.2 "Условия и ресурсы отдыха и туризма". / Отв. ред. Н.Е. Романов. – Ростов: Изд-во Ростовского ун-та, 1982. – С. 9-34.
106. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с фр. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с
107. Ронова Г.Н. Финансовый менеджмент: Учебно-практическое пособие/ Мин-во общего и проф. образования РФ; Межд. академия наук высшей школы; МГУ экономики, статистики и информатики. – М., 1998. – 122 с.
108. Рубинштейн С.Л. Человек и мир. Методологические и теоретические основы психологии. – М.: Наука, 1965. – 370 с.
109. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования:



- Справочное пособие. – Минск: Вышэйшая школа. 1997. – 309 с.
110. Рыбаковский Л.Л. Проблемы совершенствования регулирования миграционных процессов. – В ст.: Региональные проблемы социально-демографического развития. – М.: Ин-т социол. ис-ний АН СССР, 1982. С. 5-16
111. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
112. Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. М.: НПО «Алгон», 1992. – Т.1 – 334 с.
113. Самуэльсон П. Экономика / Пер. с англ. М.: НПО «Алгон», 1992. – Т.2 – 415 с.
114. Севрук М.А. Экономический анализ в условиях самостоятельности предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 192 с.
115. Симовьян С.В. Финансы и экономика: Украина - взгляд из 1994 г. - Харьков: Основа, 1994.- 120 с.
116. Симоненко В.К. Регионы Украины. Проблемы развития. – К., 1998. – 260 с.
117. Сопко В. Методика визначення фінансового становища підприємств за даними балансу // Бухгалтерський облік і аудит. - 1995. - № 12. С. 2-8.
118. Сопко В.В. Методика анализа баланса предприятий. – 1994. – К.: Лоран. – 24 с.
119. Софрес Консей и Синтасис Консорциум, Поддержка создания Крымского Центра Развития туризма / Проект ТАСИС EDUK 9702, Апрель 1998 г.
120. Социально-экономические и экологические проблемы рекреации и туризма. - М.: Сочинский НИЦ РАН. Деп. ВИНТИ, № ГР.1445 - В 93. С.11-46.
121. Соціально-економічне становище України за I півріччя 2000 року // Статистика України, - 2000. - №2.
122. Статистичний щорічник України за 1998 рік. – К.: Вид-во «Українська енциклопедія» ім. М.П. Бажана, 1999. – 624 с.
123. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К.: Вид-во «Техніка», 2000.

- 648 с.
124. Степанов П. Такой дорогой закон? // Голос Украины. - 1999. - 28 сент. - № 179.
125. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. – М.: Перспектива, 1995. – 194 с.
126. Строевский В.А. Организационно-экономические аспекты реструктуризации санаторно-курортного комплекса. // Діловий огляд. 1999. - №8-9. – С.84-88
127. Стукас В.П. Градостроительная организация районов и центров отдыха. – Л.: Стройиздат, 1977.
128. Сугоняко О.А. Аналіз фінансового стану підприємств: шляхи його оздоровлення // Фінанси України. – 1997. - №3. – с. 42-46.
129. Суторміна В.М., Федосов В.М., Рязанова Н.С. Фінанси зарубіжних корпорацій. К.: Либідь, 1993.-248 с.
130. Сухова Л.Ф., Закоморная Н.И., Закоморный С.Н. Методические подходы к измерению обобщающих показателей финансовой деятельности // Вісник Сумського державного ун-ту. Сер. Фінанси та кредит. - 1994. - № 2. - С. 11-12.
131. Тараканов Н.Л., Живицкий А.В. Стратегия экономико-экологического развития открытой экономики Украины // Экономика Украины. – 1994. – №1. – С. 69-73.
132. Теоретические основы рекреационной географии. – М.: Наука. – 1975.
133. Терентьева Л.А., Фриденберг Л.Л., Антонова М.И. Торфяные грязи и их применение в санаторно-курортном лечении. - М.: Профиздат, 1985. – 77с.
134. Территориальные системы производительных сил. - М.: Мысль, 1971, - 312с.
135. Федоров И.А. Динамика доходности санаторно-курортных предприятий // Збірник наукових праць Сумського державного університету. - №3. – 1999. – С. 266 – 267.
136. Федоров И.А. Новая украинская региональная политика в области созда-

- ния СЭЗ // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины. Збірник наукових праць Української академії банківської справи. – Суми: ВВП "Мрія - 1" ЛТД: Ініціатива, 1999. – С. 224-227.
137. Федоров И.А. Новые направления региональной политики в области рекреационных ресурсов украинского Причерноморья // Вісник УАБС. – №4. – 1998. – С. 75-78.
138. Федоров И.А. Особенности организации управленческого учета на предприятиях санаторно-курортного комплекса // Збірник наукових праць Сумського державного університету. - №2. – 1999. – С. 128-131.
139. Федоров И.А. Особенности оценки городских земель и рекреационных территорий в курортных районах // Актуальні питання приватизації та оцінки земель. Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції. – Суми, 1999. – С.171-175.
140. Федоров И.А. Особенности развития санаторно-курортного комплекса Крыма // Регион: проблемы и перспективы. – №4. – 1999. – С. 50 – 52.
141. Федоров И.А. Перспективы развития санаторно-курортного комплекса Украины // Экология, экономика, рынок. Сборник научных статей по материалам межотраслевой научно-практической конференции. – Одесса, 1999. – С. 135-139.
142. Федоров И.А. Экономика курорта: экологический аспект // Экологическая и техногенная безопасность. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции. – Харьков, 2000. – С. 379-384.
143. Федоров И.А. Особенности достижения финансовой результативности профсоюзных здравниц // Вісник УАБС. – №1. – 2001. – С. 81-85.
144. Финансовый менеджмент / Под ред. Л.Ф. Сухой. – Сумы: СХИ, 1994. – 84 с.
145. Финансы: Учебное пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 336 с.

146. Харичева Г.Я. Туристический маркетинг (на примере туристического комплекса Крыма) // Дисс. на соискание уч. ст. к.э.н. – Киев: КГЭУ. – 1996.
147. Харичков С.К. Комплексная целевая программа природопользования: механизм формирования и оценки эффективности // Расчет на экологический фактор в территориальной организации производства. – Свишов, 1984. – Т.1 - С. 170-184.
148. Харичков С.К., Шмагина В.В. Лизинг в решении инвестиционных проблем туристско-рекреационной сферы. – Экономические инновации, вып. 3: Одесса ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 1998 г. – С. 112-117.
149. Хачатуров Т.С. Экономическая эффективность капитальных вложений. – М.: Экономика, 1964. 279 с.
150. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента: Пер. с англ. – М.: "Дело", 1993. – 128 с.
151. Хэддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий / Под ред. Ю.Н. Воропаева. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 192с.
152. Хэлферт Э. Техника финансового анализа: Пер. с англ. / Под ред. Л.П. Бельых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 663 с.
153. Царфис П.Г. География природных лечебных богатств СССР. - М.: Мысль, 1986. - 251 с.
154. Царфис П.Г. Рекреационная география СССР. Курортологические аспекты. - М.: Мысль, 1979. – 309 с.
155. Цыбулькин В. "Крымский узел": к проблеме региональной геополитики конца 20 в. //Регион 1997, №2, - С.7-10.
156. Человек и социальное развитие. /Вопросы и ответы/. – М.: Политиздат, 1990.
157. Чечета А.П. Анализ финансового состояния предприятия // Бухгалтерский учет. – 1992. – №5. – С.8-13.
158. Чечета А.П. Оценка финансового положения предприятия // Бухгалтерский

- учет. – 1992. – №10. – С.13-15.
159. Чиркова А.В. Проблемы моделирования рынка труда и оценка зарубежного и отечественного опыта // Пробл. упр. труд ресурсами на соврем. этапе.. – СПб.: С. - Петербург. ун-т экономики и финансов 1996.- №1
160. Чупис А.В., Хворост А.В. Эффективность использования финансовых ресурсов предприятия. – Сумы.: Изд-во «Козацкий вал», 1997. – 28 с.
161. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИН-ФРА-М, 1995. – 176 с.
162. Шуйский В.М. Экономико-географическая оценка рекреационного потенциала Крыма. – Л.: Изд-во ЛГУ. - 1980.
163. Ялтинский и Алуштинский горисполкомы, "Таврический институт комплексных социально-экономических исследований и консалтинга". Основные параметры льготного экономико-правового режима Специальной курортно-рекреационной экономической зоны «Южный берег». – Симферополь – Ялта –Алушта, 1998. – 124 с.
164. Ярош А.М. Роль медицины в рекреации. // Діловий огляд. 1999. - №8-9. – С.79-83
165. Gearing C.E., Swart W.W., Var T. Planning for Tourism Development. Quantitative approaches. N.Y.: Praeger Publishers, 1976.
166. Meier R.C. Programming of recreation land acquisition. – Socio-Economic Planning Sciences, 1968, 2, №1.
167. Penz. Outdoor Recreation Areas: Capacity and the Formulation of Use Policy. Management Sci., 1975, v. 22, №2.
168. SOFRES Conseil & SYNTHESIS Consortium. Action Plan For Crimean Tourism Promotion / Project Number EDUK 97 02, Ukraine, April 1998
169. Tapiero C.S., Dayan I. Assessing the Probable Demand for Recreational Facilities – a Stochastic Process Approach. Management Science Applications to Leisure Time Operations (ed. Ladany S.P.). Amsterdam, North Holland, 1975.
170. Wolf R. I. The inertia model. – Journal of Leisure Research, 1972, 4, №4

Динамика курортно-рекреационных учреждений Крыма и объемов обслуживания ими рекреантов [74]

Годы	Санатории и учреждения отдыха			Санатории и пансионаты с лечением				Дома и пансионаты отдыха			Сезонные базы и др. уч-я отдыха			Туристич. базы, гостиницы			Кроме того, уч-ря 1-2-х дневного пребывания			Из общего числа санаториев и уч-й отдыха, предн. для семейных					
	Всего санаториев и учреждений отдыха (без одно-двухдневных)	В них коек (мест), тыс.	Всего обслужено лиц, тыс. чел.	Число санаториев и пансионатов с лечением	В них коек, тыс.	Обслужено лиц, тыс. чел.	% общего числа обслуженных	Число домов и пансионатов отдыха	В них мест, тыс.	Обслужено лиц, тыс. чел.	Число баз и др. уч-й отдыха	В них мест, тыс.	Обслужено лиц, тыс. чел.	Число туристич. баз, гостиниц	В них мест, тыс.	Обслужено лиц, тыс. чел.	Число уч-й 1-2-х дн. пребывания	В них мест, тыс.	Обслужено лиц с 1-2-х дн. всеми уч-р., тыс.	Число санаториев и учреждений отдыха, предн. для семейных	% общего числа	в них коек (мест), тыс.	% общего числа коек (мест)	Обслужено лиц, тыс.	% общего числа обслуженных
1990	508	159,5	2213,2	147	55,7	628,1	28,4	122	44,6	512,6	222	28,3	189,5	17	28,1	883,0	6	0,3	36,4	303	59,6	74,0	46,4	850,2	38,4
1991	498	157,9	1866,4*	147	53,6	610,4	32,7	131	46,3	548,9	203	26,8	168,1	17	28,0	470,0	7	0,3	72,1	307	61,6	76,7	48,6	810,2	36,6
1992	507	146,6	1460,6	154	57,2	622,5	42,6	126	45,7	443,3	209	28,2	158,6	18	15,5	236,3	-	-	-	340	67,1	81,4	55,5	772,1	52,9
1993	495	134,2	1293,1	153	58,3	641,0	49,6	124	42,1	362,0	202	27,0	129,4	16	6,8	160,7	7	0,6	25,7	337	68,1	79,1	58,9	654,1	50,6
1994	493	135,5	988,0	155	59,7	471,0	47,7	121	41,0	274,8	201	27,5	129,0	16	7,2	113,2	8	0,4	29,2	349	70,8	86,6	63,9	635,3	64,3
1995	464	129,9	857,2	158	61,9	458,1**	53,4	118	38,3	220,9	192	27,0	115,9	15	7,1	91,6	5	0,2	25,7	347	74,8	91,3	70,3	577,4	67,4
1996	446	126,3	906,1	152	59,3	471,1**	52,0	122	39,7	228,9	176	24,4	122,8	15	7,1	113,6	5	0,4	51,8	345	77,4	94,2	74,6	625,9	69,1
1997	463	126,7	847,9	133	59,7	441,7**	52,1	122	36,2	213,2	198	30,7	108,4	14	5,4	84,6	5	0,6	11,9	362	78,2	94,1	74,3	594,8	70,1
1998	460***	126,5	763,6	137	60,7	424,3**	55,6	125	35,6	211,5	249	30,0	119,8	-	-	-	3	0,4	13,8	303	66,0	68,5	54,2	425,8	55,8

*) с учетом туристов, обслуженных турбазами (тургостиницами); **) включая лиц, обслуженных по курсовкам курортных поликлиник и в санаториях-профилакториях;

***) с учетом неработающих учреждений отдыха – 520



Приложение Б.1

Динамика структуры затрат на 1 койко-день по санаториям **обычной группы**
ДП "Ялтакурорт" в 1997-1999 гг., в грн.

Названия статей	1997	1998	1999	1999/ 1997, %
Фонд оплаты труда	4,18	3,87	4,69	112,2
Отчисления на социальное и пенсионное страхование	1,51	1,33	1,61	106,6
Отчисления в фонд занятости	0,05	0,07	0,08	160,0
Затраты на питание	7,54	7,53	9,78	129,7
Затраты на лечебные процедуры	0,78	0,79	1,01	129,5
Затраты на культмассовые мероприятия	0,35	0,30	0,34	97,1
Амортизация основных фондов и нематериальных активов	2,12	2,79	4,31	203,3
Износ малоценного инвентаря	0,88	1,09	1,42	161,4
Хозяйственные затраты	8,72	8,19	10,65	122,1
в т.ч ремонт основных средств	3,01	2,10	3,39	112,6
Затраты на содержание аппарата управления	0,20	0,16	0,31	155,0
Инновационный фонд	0,32	0,31	0,43	134,4
Отчисления на строительство дорог	0,25	0,36	0,52	208,0
Налог на землю	-	0,21	0,91	433,3
Другие затраты	0,31	0,34	1,50	483,9
Всего себестоимость	27,67	27,63	37,57	135,8
Продажная стоимость	32,16	36,36	45,86	142,6
в т.ч. НДС	0,91	5,19	3,60	394,1
Прибыль	3,58	3,54	4,69	131,1

Приложение Б.2

Динамика структуры затрат на 1 койко-день по санаториям **повышенной категории**
ДП "Ялтакурорт" в 1997-1999 гг., в грн.

Названия статей	1997	1998	1999	1999/ 1997%
Фонд оплаты труда	5,29	4,56	5,29	100
Отчисления на социальное и пенсионное страхование	2,19	1,61	1,76	80,4
Отчисления в фонд занятости	0,03	0,07	0,12	400,0
Затраты на питание	10,88	10,12	12,83	117,9
Затраты на лечебные процедуры	0,76	0,71	0,83	109,2
Затраты на культмассовые мероприятия	0,30	0,25	0,18	60,0
Амортизация основных фондов и нематериальных активов	3,26	4,22	6,61	202,8
Износ малоценного инвентаря	1,15	0,63	1,60	139,1
Хозяйственные затраты	13,48	13,63	14,80	109,8
в т.ч ремонт основных средств	5,35	4,60	4,86	90,8
Затраты на содержание аппарата управления	1,00	0,81	0,65	65,0
Инновационный фонд	0,45	0,40	0,58	128,9
Отчисления на строительство дорог	0,41	0,49	0,69	168,3
Налог на землю	-	0,32	0,84	262,5
Другие затраты	0,36	0,28	1,15	319,4
Всего себестоимость	40,01	38,44	47,94	119,8
Продажная стоимость	46,03	49,85	61,32	133,2
в т.ч. НДС	1,51	8,31	5,32	351,5
Прибыль	4,50	3,10	8,06	179,1

Приложение Б.3

Динамика структуры затрат на 1 койко-день по **пансионатам отдыха**
ДП "Ялтакурорт" в 1997-1999 гг., грн.

Названия статей	1997	1998	1999	1999/ 1997, %
Фонд оплаты труда	3,15	3,81	4,56	144,8
Отчисления на социальное и пенсионное страхование	1,10	1,24	1,57	142,7
Отчисления в фонд занятости	0,04	0,04	0,06	150,0
Затраты на питание	8,56	9,12	11,36	132,7
Затраты на лечебные процедуры	0,18	0,24	0,31	172,2
Затраты на культмассовые мероприятия	0,26	0,31	0,44	169,2
Амортизация основных фондов и нематериальных активов	2,83	4,65	6,62	233,9
Износ малоценного инвентаря	0,86	1,10	2,96	344,2
Хозяйственные затраты	8,13	10,26	15,35	188,8
в т.ч ремонт основных средств	2,32	2,92	4,76	205,2
Затраты на содержание аппарата управления	0,23	0,22	0,59	256,5
Инновационный фонд	0,28	0,36	0,50	178,6
Отчисления на строительство дорог	0,20	0,46	0,59	295,0
Налог на землю	–	0,18	0,49	272,2
Другие затраты	0,26	0,37	0,84	323,1
Всего себестоимость	26,42	32,65	46,24	175,0
Продажная стоимость	32,82	42,12	57,49	175,2
в т. ч. НДС	5,47	7,02	9,35	170,9
Прибыль	0,93	2,45	1,90	204,3

Приложение Б.4

Динамика структуры затрат на 1 койко-день по **пансионатам с лечением**
ДП "Ялтакурорт" в 1997-1999 гг., грн.

Названия статей	1997	1998	1999	1999/ 1997, %
Фонд оплаты труда	3,99	2,49	5,82	145,9
Отчисления на социальное и пенсионное страхование	1,50	0,80	1,92	128,0
Отчисления в фонд занятости	0,03	0,03	0,06	200,0
Затраты на питание	7,50	6,08	9,11	121,5
Затраты на лечебные процедуры	0,69	0,68	1,30	188,4
Затраты на культмассовые мероприятия	0,13	0,12	0,22	169,2
Амортизация основных фондов и нематериальных активов	0,67	0,99	2,83	422,4
Износ малоценного инвентаря	0,34	0,45	0,78	229,4
Хозяйственные затраты	2,33	3,02	6,13	263,1
в т.ч ремонт основных средств	0,63	0,93	1,83	290,5
Затраты на содержание аппарата управления	0,23	0,24	1,08	469,6
Инновационный фонд	0,27	0,25	0,46	170,4
Отчисления на строительство дорог	0,32	0,30	0,56	175,0
Налог на землю	–	0,84	3,46	411,9
Другие затраты	0,05	0,04	0,41	820,0
Всего себестоимость	18,46	16,51	34,16	185,0
Продажная стоимость	32,1	31,65	49,25	153,4
в т. ч. НДС	0,9	5,28	3,32	368,9
Прибыль	12,7	9,86	11,77	92,7

Комплексная оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности
ДП "Ялтакурорт" в 1996 – 2000 гг.

1. Анализ структуры капитала и активов					
Показатели	1996	1997	1998	1999	2000
1	2	3	4	5	6
1.1. Коэффициент соотношения уставного капитала к общему объему собственного капитала	0,0827	0,7657	1,2447	0,7429	0,7827
1.2. Коэффициент финансирования за счет долгосрочных заемных источников	-	-	-	0,008	0,0013
1.3. Коэффициент финансирования за счет привлеченных средств	0,0091	0,008	-0,458	0,0532	0,0207
1.4. Коэффициент соотношения внеоборотных активов к общей сумме активов	0,9206	0,9326	0,8966	0,8655	0,7732
1.5. Коэффициент соотношения оборотных средств к общей сумме активов	0,0794	0,0674	0,1034	0,1345	0,2268
2. Анализ имущественного состояния					
2.1. Коэффициент износа основных средств	0,2655	0,2677	0,3581	0,3773	0,3866
2.2. Коэффициент обновления основных средств	0,9141	0,0231	0,0213	0,0233	0,0510
2.3. Срок обновления основных фондов, лет	0,11	44,5	65,1	42,4	19,0
2.4. Коэффициент выбытия основных средств	0,1344	0,0484	0,2954	0,0104	0,0219
2.5. Коэффициент прироста основных средств	9,0772	-0,0259	-0,2800	0,0131	0,0307
2.6. Коэффициент годности основных средств	0,7345	0,7323	0,6419	0,6227	0,6134
3. Анализ финансового состояния					
3.1. Анализ платежеспособности (ликвидности)					
3.1.1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	2,0483	1,7766	1,5021	1,9646	1,1513
3.1.2. Коэффициент быстрой ликвидности	1,2564	0,9838	0,8352	1,2222	0,9856
3.1.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5147	0,3826	0,1942	0,2386	0,1114
3.2 Анализ финансовой устойчивости					
3.2.1. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,9426	0,9406	0,9137	0,9017	0,7715
3.2.2. Коэффициент финансирования	0,0110	0,0168	0,0545	0,0575	0,2962
3.2.3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5100	0,4371	0,3342	0,4910	0,1314
3.2.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,0377	0,0310	0,0374	0,0725	0,0385

Продолжение прил. В.1

4. Анализ рентабельности					
4.1. Рентабельность продаж (оборота)					
1	2	3	4	5	6
4.1.1. Рентабельность продажи путевок	0,1596	0,0998	0,0922	0,1230	0,1120
в том числе:					
Санатории обычной группы	0,2135	0,1293	0,1281	0,0720	0,1643
Санатории повышенной категории	0,1705	0,1126	0,0807	0,1680	0,1182
Пансионаты с лечением	0,2401	0,6040	0,5974	0,3440	0,3130
Пансионаты отдыха	0,0993	0,0352	0,0752	0,0410	-
4.1.2. Рентабельность реализации платных услуг, не входящих в стоимость путевок	0,3935	0,4001	0,2818	0,2674	0,2535
4.1.3. Рентабельность других видов деятельности	0,0607	0,0122	0,0876	0,1133	0,0900
4.1.4. Общая рентабельность реализации	0,1330	0,0778	0,0917	0,1033	0,1063
4.2. Рентабельность услуг (окупаемость затрат)					
4.2.1. Рентабельность производства СКУ	0,1432	0,1005	0,0838	0,0823	0,0436
в том числе:					
Санатории обычной группы	0,1670	0,1378	0,1029	0,1092	0,0690
Санатории повышенной категории	0,1414	0,0369	0,0795	0,0986	0,0058
Пансионаты с лечением	0,1882	0,0957	0,5411	0,3058	-0,1036
Пансионаты отдыха	0,0623	0,0389	0,0078	0,0538	-
4.2.2. Рентабельность других видов деятельности	0,0363	0,0123	0,0066	0,1278	-0,0199
4.2.3. Общая рентабельность производства услуг	0,1112	0,0731	0,0530	0,1106	0,0267
4.3. Рентабельность деятельности					
4.3.1. Рентабельность основной деятельности по производству СКУ	0,0970	0,0608	0,0942	0,0857	0,0293
4.3.2. Общая рентабельность деятельности	0,1129	0,0900	0,1054	0,0821	0,0480
в том числе:					
Санатории обычной группы	0,1234	0,1220	0,0913	0,0835	0,0661
Санатории повышенной категории	0,1130	0,0331	0,0736	0,0844	0,0052
Пансионаты с лечением	0,1403	0,0597	0,3387	0,2275	-0,0761
Пансионаты отдыха	0,0544	0,0376	0,0072	0,0259	-
4.4. Рентабельность (доходность) капитала					
4.4.1. Рентабельность всего капитала	0,0288	0,0104	0,0184	0,0256	0,0099
4.4.2. Рентабельность внеоборотных активов	0,0320	0,0112	0,0200	0,0291	0,0120
4.4.3. Рентабельность собственного капитала	0,0312	0,0111	0,0198	0,0282	0,0119

Продолжение прил. В.1

5. Анализ деловой активности (оборачиваемости)					
1	2	3	4	5	6
5.1. Коэффициент оборачиваемости активов	0,2972	0,1717	0,1954	0,2992	0,3368
5.2. Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	0,2412	0,1540	0,1865	0,2679	0,3210
5.3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,3463	2,4501	2,3923	2,5131	1,9045
5.4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,3214	0,1826	0,2102	0,3296	0,4081
5.5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	11,436	7,4712	6,4456	5,8730	2,9546
5.6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	6,9391	4,7586	3,9609	4,4394	3,4342
5.7. Срок погашения дебиторской задолженности, дней	32,2	48,9	56,6	62,2	123,5
5.8. Срок погашения кредиторской задолженности, дней	52,7	76,7	92,2	82,2	106,3
5.9. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,6110	0,6369	0,6145	0,7559	1,1587
5.10. Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	7,6174	5,2534	4,8715	5,6004	7,8269
5.11. Срок оборачиваемости материальных запасов	47,9	69,5	74,9	65,2	46,6
5.12. Продолжительность операционного цикла	80,1	118,4	131,5	127,4	170,1
5.13. Продолжительность финансового цикла	27,4	41,7	39,3	45,2	63,8
6. Анализ рыночной активности					
6.1. Темп роста числа отдохнувших рекреантов	1,0372	1,1345	1,0092	0,9569	1,0362
6.2. Темп роста продажи путевок	1,0238	1,0109	0,9831	0,9454	0,9389
6.3. Темп роста числа проведенных койко-дней	1,0417	0,9760	0,9836	0,9167	0,9923
6.4. Темп роста объема реализации СКУ	1,5525	1,1345	1,1208	1,1450	1,2602
6.5. Темп роста объема всей реализации	1,5641	1,1006	1,1165	1,1807	1,2241
6.6. Коэффициент прироста собственного капитала	10,464	0,1913	-0,0866	-0,3386	-0,0198
6.7. Коэффициент капитализации чистой прибыли	0,4353	0,3879	0,3334	0,4943	0,4899
6.8. Коэффициент операционного леввериджа	0,8983	0,5918	1,3089	1,0984	1,0551
6.9. Коэффициент финансового леввериджа	0,0013	0,0003	0,0012	0,0010	0,0049
6.10. Коэффициент операционно-финансового леввериджа	0,0012	0,0002	0,0016	0,0010	0,0052
6.11. Коэффициент устойчивости экономического роста	0,0155	0,0138	0,0119	0,0176	0,0174