

РАЗДЕЛ 2 ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 658.14/17:64.022.8

Повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса

*д-р экон. наук Козьменко С.Н., Федоров И.А., Украинская академия
банковского дела, г. Сумы*

Решающее значение для выхода отечественной экономики из кризиса в настоящее время приобретают те отрасли экономики, которые при условии создания определенного режима благоприятствования способны в кратчайшие сроки значительно повысить эффективность своей деятельности. К таким отраслям, по нашему мнению, относится курортно-рекреационная сфера.

С началом действия с 1 января 2000 г. Указа Президента Украины "О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития и специальной экономической зоне "Порт Крым" в Автономной Республике Крым" особую актуальность приобретают вопросы, связанные с повышением эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса (СКК).

Сейчас в проблеме низкой эффективности использования потенциала СКК Южного Берега Крыма (ЮБК) можно выделить несколько составляющих: низкая экстенсивная загрузка предприятий СКК; высокая доля затрат (в т.ч. энергоресурсов) на единицу произведенных услуг и выполненных работ; несбалансированная структура СКК; неконкурентоспособность предоставляемых услуг; несоответствие качества курортных услуг и цен на них и т.п.

Решить указанные проблемы должен помочь анализ финансового состояния и эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий СКК, который предполагает: осуществление объективной оценки стоимости средств, находящихся в распоряжении предприятия, и, в зависимости от этого, уровня его самостоятельности, платежеспособности и кредитоспособности; анализ состояния и уровня эффективности используемых материальных и финансовых ресурсов и источников их формирования с целью поиска резервов улучшения результатов финансовой деятельности предприятия.

Учитывая тот факт, что подавляющее большинство предприятий СКК ЮБК являются крупными рекреационными комплексами со сложившейся структурой управления, системой обслуживающих (инфраструктурных) подразделений, больших штатов постоянных работников, на результатах их хозяйственной деятельности губительно сказывается снижение выручки от реализации. Эти

предприятия очень быстро попадают в ситуацию, когда нечем покрывать постоянные затраты. Уменьшить постоянные затраты в подобных случаях можно, как правило, только проведя крупные структурные преобразования, которые могут быть весьма болезненными в социальном плане, т.к. вызовут существенное сокращение персонала.

Не способствует улучшению ситуации и тот факт, что в современных условиях ряд статей условно-постоянных затрат увеличивается под влиянием внешних факторов (в т.ч. повышение цен на энергоносители, воду и др. ресурсы). В результате условно-постоянные расходы, существенно увеличиваются. Так, например, по данным Управления по курортам и туризму Ялтинского горисполкома рентабельность предприятий СКК в 1998 г. в 3,9 раз ниже, чем в 1997 г.; стоимость 1 койко/дня возросла на 13%, а себестоимость – на 19%.

Поскольку услуги предприятий СКК являются относительно трудоемкими, то затраты на заработную плату, естественно, составляют существенную часть их себестоимости. Кроме того, практически весь персонал находится на повременной оплате, следовательно, затраты на заработную плату относятся к условно-постоянным расходам, а значит при уменьшении выручки от реализации путевок доля условно-постоянных расходов в структуре затрат резко возрастает (табл. 1).

Таблица 1- Динамика затрат на оплату труда по Ялтинскому отделению ЗАО "Укрпрофздравница"

Показатели	1996 г.		1997 г.		1998 г.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
ОСНОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО						
Доля заработной платы в затратах на основное производство		11,2		9,5		13,4
Доля заработной платы в выручке от реализации путевок	11,3	9,3	8,6	11,8	5,6	12,5
В ЦЕЛОМ ПО ОТДЕЛЕНИЮ (с учетом неосновной деятельности)						
Доля заработной платы в общих затратах	6,6	8,6	9	12	7,5	10
Среднемесячная заработная плата одного работающего, в грн.		160		214		207

Финансовые показатели предприятий СКК подразделяют на три группы рентабельности (табл. 2), деловой активности (табл.3) и платежеспособности (табл. 4).

Таблица 2 - Показатели рентабельности по Ялтинскому отделению ЗАО "Укрпрофздравница"

Показатели рентабельности	1996г.	1997г.	1998г.
Показатели рентабельности капитала			
(Отношение балансовой прибыли к стоимости всех активов) x 100	2,9	1,9	2,1
(Отношение чистой прибыли* к стоимости всех активов) x 100	1,7	1,2	1,0
(Отношение прибыли от реализации путевок к стоимости всех активов) x 100	2,5	1,4	1,8
Показатели рентабельности продаж			
(Отношение балансовой прибыли к полной выручке от реализации) x 100	17	11,2	10,6
(Отношение чистой прибыли* к полной выручке от реализации) x 100	10,1	6,8	8,3
(Отношение прибыли от реализации путевок к выручке от реализации путевок) x 100	14	8	9,2
Показатели рентабельности продукции (услуг)			
(Отношение прибыли от реализации путевок к себестоимости реализованной продукции) x 100	16,3	9,4	10,2

* чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, рассчитана как балансовая за минусом налогов, арендных платежей, уплаченных пени, штрафов, экономических санкций.

Таблица 3 - Показатели деловой активности (оборачиваемости) по Ялтинскому отделению ЗАО "Укрпрофздравница"

Наименование показателей	1996г.	1997г.	1998г.
Оборачиваемость активов	0,17	0,37	0,54
Длительность одного оборота активов в днях	2808	1869	875
Оборачиваемость основных средств	0,14	0,24	0,56
Длительность одного оборота основных средств в днях	2607	760,4	435
Оборачиваемость средств в расчетах	31,7	100,3	120,5
Длительность одного оборота средств в расчетах (средний период погашения дебиторской задолженности)	11,5	3,6	2,8
Длительность одного оборота средств в расчетах с кредиторами за товары, работы услуги (средний период погашения кредиторской задолженности), в днях	5,7	5,8	6,2

Таблица 4 - Показатели платежеспособности (ликвидности)

Наименование показателей	По состоянию на		
	1.01.96	1.01.97	1.01.98
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,007	0,013	0,006
Промежуточный коэффициент ликвидности	0,166	0,0325	0,336
Коэффициент общей ликвидности	1,13	1,06	1,15

Основным показателем и "узким" местом деятельности предприятия является загрузка в койко-днях. От этого показателя в первую очередь зависят финансовые результаты, поэтому организация планирования и управления должна быть полностью ориентирована на этот показатель. Единой целью объединяющей и учитывающей все направления эффективной финансово-хозяйственной деятельности должна стать реализация путевок, от которой практически полностью зависит существование всего СКК. По данным Ялтинского отделения ЗАО "Укрпрофздравница" около 70% доходов объединения получает от реализации путевок. Величина доходов, поступающих от хозрасчетных вспомогательных подразделений, в значительной степени зависит от загрузки всего комплекса.

Отсюда следует, что в ближайшие годы стратегией повышения эффективности деятельности предприятий СКК ЮБК должно стать, в первую очередь, увеличение объема реализации существующей продукции (работ и услуг). Основные инвестиции при принятии этой стратегии должны быть направлены на развитие маркетинга в части продвижения на рынок рекреационных услуг путевок и увеличение разнообразия и модификация предлагаемых в настоящее время услуг.

В связи с этим, в настоящее время обращает на себя внимание отсутствие структуры управления предприятий СКК службы маркетинга, в задачи которой должно входить исследование рынка, ведение рекламной работы, организация реализации путевок и услуг.

Только систематическое исследование рынка курортных услуг дает надежную основу для планомерной реализации, а следовательно, предопределяет эффективность результатов всей сбытовой деятельности по количеству, выручке, времени и территории распространения путевок. Необходимо получение данных о рынке, анализ этих данных. Постоянное отслеживание изменений ситуации на рынке и, наконец, разработка и выполнение собственной программы завоевания рынка.

SUMMARY

The article is devoted to the problem of organization of effective management and accounting on the enterprises of sanatorium-resort complex. There is a presentation and critical examination of the problem of recreation market. The author offers to resolve the problem of increase in profits by creation market service.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гридчина М.В., Калитюк В.А. Новые методы управления санаторно-курортным предприятием: организация системы управленческого учета - К.: Общество "Знание" Украины, 1996г.
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа - М.: ИНФРА-М, 1995. - 176 с.