

Ермоленко А.Г., Васильев Е.С.

УДК 338.45:621

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Туризм является одной из высокодоходных и динамично развивающихся отраслей экономики. Он оказывает стимулирующее воздействие на функционирование ключевых секторов экономики: транспорт, связь, торговлю, строительство, сельское хозяйство, производство товаров массового потребления. Кроме того, развитие туризма обеспечивает создание дополнительных рабочих мест, улучшение инвестиционного климата, активизацию предпринимательской деятельности. В настоящее время в мире задействовано более 260 миллионов человек, занимающихся туристической деятельностью, то есть, каждый десятый работник в мире. Этот вид деятельности имеет мультипликативный эффект – создание одного рабочего места в туризме создает в сопутствующих отраслях два, а рост прямых доходов увеличивает не прямые доходы страны в три раза. Доля туризма составляет около 10% мирового валового национального продукта, 7% общего объема инвестиций, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений и треть мировой торговли услугами. По прогнозам ВТО, к 2020 году количество международных туристских прибытий составит 1,6 миллиарда, т. е. в 3 раза превысит показатели 2009 года.

От функционирования туризма зависит жизнедеятельность более 40 отраслей экономики Украины и около 10–15% ее населения. Актуальность темы исследования заключается в том, что туризм влияет на экономическое развитие Украины, увеличивает местные доходы, создает новые рабочие места, развивает все отрасли, связанные с производством туристических услуг, развивает социальную и производственную инфраструктуру в туристических центрах, активизирует деятельность народных промыслов и развитие культуры, а также обеспечивает рост уровня жизни местного населения, увеличивает валютные поступления. Занимая около 4,5% площади Украины, Крымский полуостров концентрирует 29,6 % всех рекреационных ресурсов, 10% емкости гостиничного фонда, 40% емкости здравниц Украины. В межрайонном территориальном разделении труда Крым выделяется, прежде всего, производством оздоровительных и лечебных услуг, которые составляют 70 % и 11 % от всех организованных рекреантов [1, с.149].

Но позитивное влияние туризма на экономику государства происходит только в том случае, если он развивается со всех сторон, то есть не превращает экономику страны в экономику услуг. Другими словами, экономическая эффективность туризма предусматривает, что он в государстве должен развиваться параллельно и во взаимосвязи с другими отраслями социально-экономического комплекса.

На территории Украины туристические предприятия сталкиваются с трудностями в своей деятельности, что отражается на результатах их хозяйственной деятельности: высокий уровень себестоимости продукции, низкие коэффициенты рентабельности продукции, наличие убытков и так далее. В связи с этим необходимо организовать высокий уровень финансового обеспечения предприятия и провести анализ финансово-хозяйственной деятельности туристических предприятий для выявления потенциальных угроз и предотвращения банкротства.

Целью статьи является разработка рекомендаций по повышению эффективности финансового обеспечения деятельности туристического предприятия, определение приоритетных путей совершенствования финансовых показателей его деятельности.

Данная цель будет раскрыта путем решения следующих задач: анализа финансовой отчетности предприятия ЧП «ТА «Интер-Тур», разработки рекомендаций по повышению эффективности деятельности субъекта рекреационной сферы. Объектом исследования является финансовое состояние данного предприятия. Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ЧП «ТА «Интер-Тур» и предлагаемые мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

ЧП «ТА «Интер - Тур» располагается в г. Симферополь. Предприятие имеет лицензию на осуществление туроператорской деятельности на внутренний и въездной туризм. Туристической деятельностью предприятие занимается с 2004 года. Основным предметом его деятельности является: организация и обеспечение туристического продукта; реализация и предоставление туристических услуг; посредническая деятельность по предоставлению характерных и сопутствующих услуг; организация международного въездного и выездного туризма; организация внутреннего туризма; услуги по размещению туристов в отелях, курортных учреждениях.

Таблица 1. Основные финансово-экономические показатели ЧП «ТА «Интер -Тур»

	2007	2008	2009	2010
Количество туристов, человек	3570	7261	5347	6873
<i>иностранные граждане</i>	2560	5269	4315	5826
<i>туристы, которые уезжали за границу</i>	0	6	0	0
<i>внутренний туризм</i>	1010	1986	1032	1047
Количество туро-дней, дней	44275	75643	57669	81790
<i>иностранные граждане</i>	32256	52061	48428	73628
<i>туристы которые уезжали за границу</i>		42	0	0
<i>внутренний туризм</i>	12019	23540	9241	8162
<i>Данные про въезд иностранных туристов</i>				
всего человек	2560	5269	4315	5826
<i>Беларусь</i>	15	46	26	35

	2007	2008	2009	2010
<i>Молдова</i>	6	8	16	11
<i>Россия</i>	2539	5215	4273	5780
Количество туро-дней, дни	32256	52061	48428	73628
<i>Беларусь</i>	189	638	294	441
<i>Молдова</i>	76	58	84	142
<i>Россия</i>	31991	51365	48050	73045
Объем предоставления туристических услуг в т.ч. НДС, тысяч гривен	7104,8	14076,1	15397,3	23695,2
<i>из них иностранные туристы</i>	5325,6	10496,3	12908	21174,1
<i>из них туристы, которые выезжали за границу</i>	0	0,7	0	0
<i>внутренний туризм</i>	1779,2	3579,1	2489,3	2521,1
Затраты, связанные с предоставлением туристических услуг	5726	11570,7	12888,9	19779,7
<i>из них иностранные туристы</i>	4153	8824,6	10682,2	17675,2
<i>из них туристы, которые выезжали за границу</i>	0	0,3	0	0
<i>внутренний туризм</i>	1573	2745,8	2206,7	2104,5
Балансовая прибыль	82,1	247,9	82,8	201,4
Поступление валюты от предоставления услуг нерезидентам Украины, тыс. долларов США	236,4	597,3	1543,3	2687,5
Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги	94,10	23,60	-	182,90

Источник: составлено автором по материалам отчетности предприятия.

Рост дохода от реализации услуг вырос с 7104,8 тысяч гривен в 2007 году до 23634,0 тысяч гривен в 2010 году, что в процентном выражении составляет 332,6 %. Такой финансово-экономический эффект был достигнут, в первую очередь, благодаря увеличению продаж: так в 2007 году было реализовано 44275 туро-дней, а уже в 2010 году этот показатель равнялся 81790 туро-дней. Так же объем дохода вырос благодаря постоянно растущим ценам на услуги средств размещения - в среднем ежегодный рост цен на этот вид услуг составляет от 8 до 20 % в зависимости от перечня услуг предоставляемых предприятием, от количества койко-мест, комфортности и других факторов.

Основными заказчиками услуг предприятия являются граждане других государств, в частности Российской Федерации. К примеру, в 2007 году из 3570 туристов 2539 отдыхающих составили россияне, что составило 31991 туро-дней из 44275 реализованных за год, эта динамика прослеживается на протяжении всей наблюдаемой деятельности предприятия. Это позволило получать дополнительный доход от операционных курсовых разниц. Операционный доход рос одновременно с продажами путевок нерезидентам Украины, как видно из таблицы 2. В 2009 году наблюдается экономический упадок продаж туро-дней по отношению к 2008 году с 5269 дней до 4315 дней, но, не смотря на это, операционный доход вырос с 2897,5 тысяч гривен до 12629,5 тысяч гривен. Этот финансовый рост обусловлен ростом цен на услуги, а также другими операционными доходами предприятия. Но в 2010 году произошел довольно качественный скачок, как в росте операционной прибыли, так и в реализации туро-дней. Это связано с удешевлением национальной валюты, что в свою очередь привело к повышению конкурентоспособности и спросу наших курортов по сравнению с российскими.

Таблица 2. Отношение операционной прибыли к туро-дням.

	2007	2008	2009	2010
Операционные доходы, тысяч гривен	75,1	2897,5	12629,5	21707,0
Количество туро-дней реализованных иностранным гражданам	2560	5269	4315	5826

Источник: составлено автором по материалам отчетности предприятия.

Несмотря на рост выручки, и операционных доходов, балансовая прибыль предприятия нестабильна: в 2007 году она составила 82,1 тысяч гривен, в 2008 году - 247,9 тысяч гривен, а в 2009 году - 82,8 тысяч гривен и в 2010 году - 201,7 тысяч гривен. Резкий скачок прибыли в 2008 году объясняется увеличением числа туристов с 3570 до 7261, что привело к увеличению реализованных туро-дней с 44275 до 75643. На такой рост повлияла благоприятная экономическая ситуация, как в Украине, так и в мире. В 2009 году прибыль упала с 247,9 тысяч гривен до 82,8 тысяч гривен в связи с кризисом экономики и неправильными действиям менеджмента санаториев, пансионатов и других туристических предприятий. В 2010 году прибыль достигла почти докризисного уровня в гривневом эквиваленте. Чтобы достичь таких результатов, была пересмотрена часть договорных отношений с предприятиями, заключены новые, более лояльные условия работы, проведены значительные рекламные кампании.

Так же при анализе финансового отчета предприятия были выявлены следующие слабые стороны: дебиторская задолженность за товары работы и услуги, задолженность государственного бюджета и другие дебиторские задолженности, рост кредиторской задолженности, что видно из таблицы 3.

Одним из важных моментов в управлении туристическим предприятием является оптимальное соотношение задолженностей. При этом анализируется условия получения кредита, как от поставщиков, так и условия на которых кредитует само предприятие [2, с.83].

Для повышения эффективности управлением дебиторской задолженностью необходимо проводить следующие мероприятия: непрерывно контролировать состояния расчетов с клиентами и поставщиками; пересматривать условия возврата денежных средств.

Таблица 3. Дебиторская и кредиторская задолженность ЧП «ГА «Интер-Тур»

	2007	2008	2009	2010
<i>Дебиторская задолженность за товары работы услуги:</i>				
чистая реализационная стоимость	247,00	455,8	321,50	398,60
первоначальная стоимость	247,00	455,8	321,50	398,60
<i>Дебиторская задолженность по расчетам:</i>				
с бюджетом	29,6	11,4	33,50	25,80
другая текущая дебиторская задолженность	6,00		1,10	98,20
<i>Кредиторская задолженность</i>				
Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги	94,10	23,60		182,90

Источник: составлено автором по материалам отчетности предприятия.

Проблема сокращения кредиторской задолженности решается путем непрерывного производства и реализации продукции, получения средств для возможности погашения долга, реструктуризации задолженности перед кредиторами[3, с.214]. Так же задолженность способствует развитию вексельного обращения и клиринговой системы.

Находясь в сложной экономической ситуации и условиях конкуренции, для получения роста прибыли предприятию необходимо предпринять следующие действия:

1. расширить базу агентов для продвижения товара;
2. увеличить прямые продажи туристам, что позволит сэкономить на комиссии агентов;
3. эффективно управлять дебиторской задолженностью;
4. увеличить объем продаж за счет новых баз размещения;
5. заключение более выгодных договоров;
6. открытие новых направлений деятельности (зарубежный туризм, детский отдых, транспортное и экскурсионное обслуживание и так далее).

Источники и литература:

1. Об основных направлениях развития санаторно-курортного и туристского (рекреационного) комплекса Автономной Республики Крым до 2010 года : постановление Верховной Рады Автономной Республики Крым от 17 марта 2004 г. № 849–3/04 // Сборник нормативно-правовых актов АР Крым. – 2004. – № 3. – Ст. 149.
2. Потійко Ю. А. Формування оптимального розміщення оборотних активів суб'єктів господарювання / Ю. А. Потійко // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 80-88.
3. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : Инфра-М, 1998. – 343 с.

Запасна Л.С., Картамишева Я.В.

УДК 339.9

РИНКОВА ВАРТІСТЬ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Сучасні тенденції глобалізації економічних відносин призводять до того, що будь-яка країна не може залишатися закритою від зовнішнього світу. Особливо це стосується країн з малою за масштабами економікою та високим ступенем відкритості, до яких відноситься і Україна. Тому особливої значущості набуває зовнішньоекономічна діяльність, як основа економічного розвитку країни. Тим більш, якщо промисловий, економічний та науково-технічний потенціал країни, за умов раціонального використання, дозволяє отримувати високий національний прибуток завдяки розгорнутому експорту.

Головною ланкою міжнародних економічних відносин залишаються промислові підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Сформовані умови, які характеризуються глобальною конкуренцією, невизначеністю зовнішнього і внутрішнього середовища, обмеженістю ресурсів, значними змінами в економічному, політичному і соціальному середовищі поставили на межі функціонування промислові підприємства, котрі здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Визначальною основою підйому та прискореного розвитку цієї ланки економіки є використання нових підходів та методів управління зовнішньоекономічною діяльністю. Концепцією, що з'явилася порівняно недавно та успіх якої доведений світовою практикою, є управління за вартістю підприємства. У межах концепції ринкова вартість є комплексних показником на якому відображаються усі результати діяльності підприємства та його розвиток.

Отже, визначення ринкової вартості як критерію управління зовнішньоекономічною діяльністю та особливості її застосування в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств зумовило актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю розроблені в працях таких вчених, як О.А. Кириченко [6], В.Д. Рогожин [15], А.І. Кредісов [18], О.С. Кузьмін, О.Г. Мельник [10] та ін. Фундаторами управління за вартістю прийнято вважати Ф. Модільяні, М. Міллера [14], С. Стюарта [20], Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муріна