

Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 7, №5 (2015) <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol7-5>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/224EVN515.pdf>

DOI: 10.15862/224EVN515 (<http://dx.doi.org/10.15862/224EVN515>)

УДК 338.482.2

Войнова Янина Александровна

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»

Россия, Сочи¹

Доцент кафедры «Экономика и управление»

Кандидат экономических наук

E-mail: Yana-Voynova@yandex.ru

Сыркова Ирина Сергеевна

ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»

Россия, Сочи

Доцент кафедры «Экономика и управление»

Кандидат экономических наук

E-mail: syrkovai@mail.ru

К вопросу о социально-экономической эффективности туристских предприятий Краснодарского края

¹ 354000, г. Сочи, ул. Советская, 26а

Аннотация. Результаты выборочных исследований предприятий курортно-туристского комплекса Краснодарского края, а также официальные данные Краснодарстата демонстрируют наличие серьёзных проблем. Достаточно большое число санаториев, пансионатов, гостиниц и иных средств размещения убыточны. Цены на предоставляемые услуги по сравнению с зарубежным предложением неконкурентоспособны. В этой связи поиск путей повышения эффективности работы предприятий индустрии размещения представляется актуальным. В статье авторы проводят анализ характеризующих эффективность туристских предприятий показателей, среди которых: доходы, затраты, прибыль, цены на реализуемые услуги. Особое внимание уделено рассмотрению порядка формирования цен на санаторно-курортные путёвки и на гостиничные услуги. Показана принципиальная разница в структуре цены и сформулирован вывод о предпочтительности для потребителя покупки путёвки в лечебно-оздоровительное учреждение, что даёт возможность экономии на НДС, который согласно действующего налогового законодательства в структуру цены санаторно-курортного продукта не включается. В качестве ключевого вывода, сформулированного в ходе проведённого исследования, можно считать обоснование возможности пополнения числа санаторно-курортных организаций из числа существующих гостиниц. Данное положение базируется на приведённых в статье данных, демонстрирующих устойчиво растущий платёжеспособный спрос на санаторно-курортные услуги.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс; коллективные средства размещения; санаторно-курортный продукт; экономическая эффективность; затраты; ценообразование; конкурентоспособность.

Ссылка для цитирования этой статьи:

Войнова Я.А., Сыркова И.С. К вопросу о социально-экономической эффективности туристских предприятий Краснодарского края // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №5 (2015)
<http://naukovedenie.ru/PDF/224EVN515.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/224EVN515

Экономическая эффективность любого предприятия определяется несколькими ключевыми показателями, среди которых доход, затраты, прибыль, цена предложения и т.д.

Важнейшим фактором конкурентоспособности услуг коллективных средств размещения, напрямую влияющем на величину дохода, является цена предложения, уровень которой определяется исходя из величины затрат, связанных с оказанием комплексной услуги. Затраты предприятий индустрии средств размещения вне зависимости от их имущественной принадлежности и организационно-правовой формы, являются управляемыми категориями, то есть на их уровень можно влиять посредством принятия и реализации комплекса управленческих решений.

Добиваясь лидерства по затратам при сохранении заданных параметров качества услуг, определяемых условиями сертификации и стандартизации, предприятие добивается большей по сравнению с конкурентами гибкости в сфере ценообразования, что в конечном итоге позволяет достичь решения следующих задач:

- 1) Повысить уровень ценовой конкурентоспособности;
- 2) Увеличить сумму дохода и прибыли;
- 3) Повысить уровень рентабельности оказания основных и сопутствующих услуг и пр.

Согласно данным Краснодарстата о результатах финансово-экономической деятельности коллективных средств размещения представляется возможным оценить экономическую эффективность функционирования коллективных средств размещения.

Так, по гостиничным предприятиям имеются следующие данные: в 2014 году ими был получен доход от предоставляемых услуг в объеме 15036,6 миллионов рублей. Затраты, связанные с производством и реализацией услуг, составили 16437,1 миллионов рублей. Таким образом, можно говорить о превышении расходов над доходами на 1400,5 млн. руб. Согласно данным официальной статистики в 2014 году из всех гостиничных предприятий Краснодарского края рентабельными были лишь 67,9% от общего их числа. Деятельность 32,1% гостиниц и аналогичных средств размещения была сопряжена с возникновением убытка.

По специализированным средствам размещения Краснодарстат приводит следующие данные: доход от предоставляемых услуг в 2014 году – 38374 млн. руб.; затраты, связанные с производством и реализацией услуг – 37445 тыс. руб. Таким образом, сопоставляя величину доходов и расходов специализированных средств размещения можно прийти к выводу, что их деятельность приносит доход в размере 929 млн. руб. Несмотря на достаточно благоприятные совокупные показатели экономической эффективности работы специализированных средств размещения, в разрезе отдельных предприятий ситуация не равнозначная. Согласно данным Краснодарстата в общем объеме санаторно-курортных учреждений число прибыльных организаций составило в 2014 году 63,6%; 36,4% являются убыточными.

Причиной возникновения убытков в коллективных средствах размещения является превышение величины расходов над доходами. На величину расходов предприятий курортно-туристской отрасли влияют такие факторы, как:

- 1) стоимость приобретаемых хозяйственных, материально-технических, топливно-энергетических, трудовых и прочих видов ресурсов;
- 2) сезонные колебания спроса (в силу того, что в структуре затрат средств размещения преобладают постоянные издержки, в периоды сезонного снижения спроса организации испытывают финансовые трудности, связанные с

покрытием этих статей затрат, в частности обязательств по выплате заработной платы, налоговым обязательствам и т.п.);

3) фискальная политика государства.

Своеобразным инструментом налогового стимулирования развития организаций санаторно-курортной сферы является освобождение санаториев от необходимости включения в стоимость путёвки налога на добавленную стоимость (согласно статье 149 Налогового кодекса Российской Федерации санаторно-курортные услуги включены в перечень не облагаемых налогом на добавленную стоимость операций). В этой связи цена на реализуемые санаторно-курортными учреждениями услуги нередко является более конкурентоспособной по сравнению с ценами гостиничных предприятий, при этом в цену помимо прочего включены расходы на лечение.

В качестве подтверждения обоснованности этих выводов были собраны данные о ценах на размещение в гостиницах и санаториях города-курорта Сочи. В качестве источника информации о средствах размещения послужили данные электронной системы бронирования www.booking.com. Для проведения анализа использовалась информация о месторасположении, ценах на двухместное размещение, типе питания, перечне дополнительных услуг. Все данные содержатся в таблице 1. Стоимость размещения приведена по состоянию на май 2015 года.

Таблица 1

Характеристика коллективных средств размещения города Сочи

№ п/п	Наименование	Уровень размещения	Кол-во номеров	Расположение отеля	Удалённость от центра города и от пляжа	Стоимость размещения (койко-день), руб.
1.	Отель Роза Ветров	3*	41	Центральный район, ул. Пирогова, 40в	2,5 км до центра города, 450 метров до пляжа	4900*
2.	Sea Galaxy Congress & Spa Hotel	4*	350	Центральный район, ул. Черноморская, 4	2 км до центра города, 250 метров до пляжа	7100*
3.	Swissotel Resort Сочи Камелия	5*	203	Центральный район, ул. Курортный проспект, 89	3 км до центра города, 250 метров до пляжа	9500*
4.	Санаторий «Светлана»	3*	265	Центральный район, Курортный проспект, 75	2 км до центра города, 350 метров до пляжа	4000**

№ п/п	Наименование	Уровень размещения	Кол-во номеров	Расположение отеля	Удалённость от центра города и от пляжа	Стоимость размещения (койко-день), руб.
5.	Санаторий «Золотой колос»	3*	162	Центральный район, Курортный проспект, 86	2,5 км до центра города, 450 метров до пляжа	5400**
6.	Санаторий «Сочи»	5*	389	Центральный район, ул. Виноградная, 27	2 км до центра города, 300 метров до пляжа	7620**

* в стоимость включён завтрак

** полный пансион

Данный список может быть пополнен и другими примерами предприятий, демонстрирующими достаточно широкий ценовой диапазон в той или иной категории средств размещения. При составлении данного перечня авторы ориентировались на средний уровень цен.

Цены на услуги лежат в основе формирования спроса, являются одним из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность коллективных средств размещения, определяют уровень их дохода. Согласно официальным статистическим данным структура дохода рассматривается по источникам его формирования: собственные средства (доходы от предоставляемых услуг, прочие доходы) и привлечённые средства (поступления из государственного бюджета, государственных внебюджетных фондов, от головных коммерческих и некоммерческих небюджетных организаций). Структура дохода специализированных средств размещения Краснодарского края показана на рисунке 1.

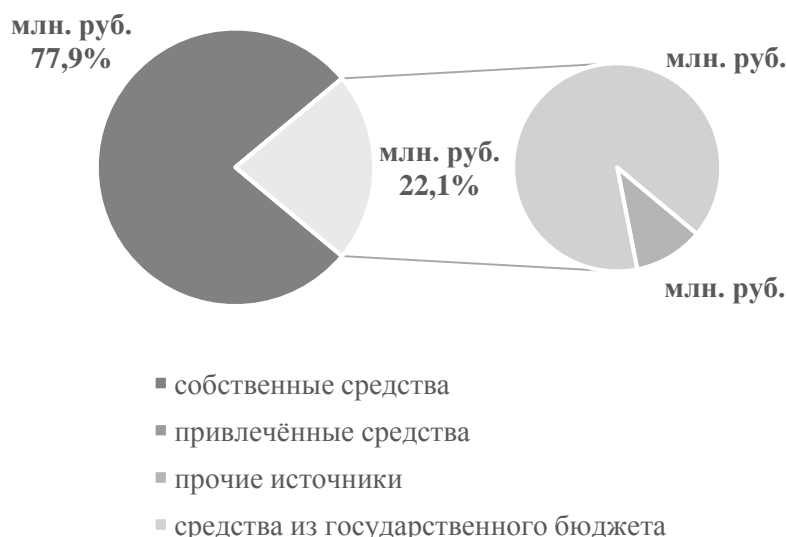


Рисунок 1. Источники формирования дохода специализированных средств размещения Краснодарского края в 2014 году

Представленные на рисунке 1 данные дают авторам возможность обосновать вывод, согласно которому при прекращении выделения средств головными организациями, ведомствами (иными словами, собственниками имущественного комплекса здравниц), достичь самоокупаемости оказываемых услуг стало бы невозможным.

Для решения задачи поиска путей повышения экономической эффективности организаций туристской сферы, была рассмотрена структура дохода. В силу того, что продукт коллективных средств размещения комплексный, то принято его распределение по основным компонентам. Структура дохода от предоставляемых специализированными средствами размещения услуг показана на рисунке 2.

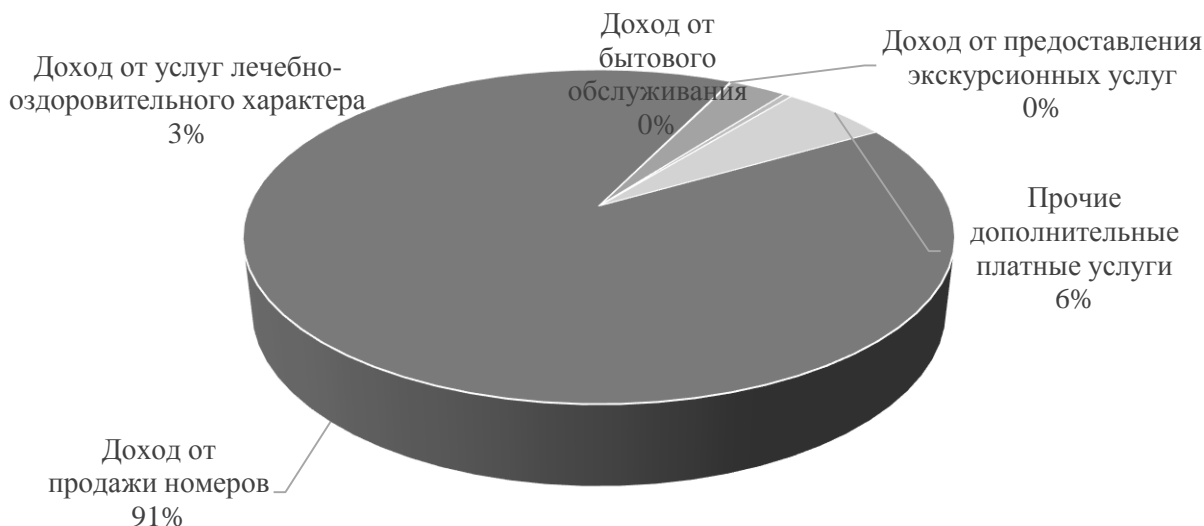


Рисунок 2. Структура дохода специализированных средств размещения Краснодарского края в 2014 году

Согласно приведенным данным наиболее значимой статьёй доходов являются поступления от продажи номеров (91% в общем объеме доходов). Результатом оказания прочих дополнительных платных услуг являются поступления в размере 6% в структуре доходов. 3% доходов приходится на оказание услуг лечебно-оздоровительного характера. Таким образом, можно сделать вывод, что отдыхающие помимо основной программы лечения, включённой в себестоимость услуг, приобретают дополнительные услуги лечебно-оздоровительного характера.

Для рассмотрения структуры затрат специализированных средств размещения было принято решение изучить её на примере одного из санаторно-курортных учреждений города Сочи, находящегося в Центральном районе города. Данное учреждение является одним из лидеров рынка санаторно-курортных услуг города. В 2014 году на его базе было обслужено 19524 человека.

Интерес представляли такие документы финансовой отчетности, как смета затрат и калькуляция койко-дня. В результате проведенного исследования было выяснено, что в типовую калькуляцию себестоимости путёвки при размещении в стандартном номере включается статья НДС (то есть НДС учитывается как статья расходов предприятия). Так, полная стоимость путёвки продолжительностью 21 день составила в 2014 году 54442,72 рубля, из них 1979,19 рублей – расходы на оплату НДС (3,64% от общей суммы затрат). Стоимость путёвки в этом же санатории при размещении в номере класса «Люкс» в 2014 году была равна 121921,49 рублей за 21 день, из них – 4701,98 рублей по статье «НДС», что в процентном выражении составило 3,85%. Несмотря на то, что данная организация является

санаторием, в калькуляцию койко-дня расходы на лечение, кроме стоимости мацестинских ванн, приобретаемых у сторонней организации (БФК «Мацеста») не включаются. Стоимость лечебных процедур калькулируется по отдельности и при назначении лечащим врачом дополнительно включается в стоимость путёвки. В случае приобретения клиентом всего комплекса услуг НДС в структуру цены не включается.

Согласно смете расходов приводимого в качестве иллюстрации предприятия санаторно-курортной отрасли, общая величина затрат в исследуемом периоде составила 1215438,6 тысяч рублей, из них 30837,7 фактически пришлось на уплату включённого в себестоимость налога на добавленную стоимость (2,53%). Согласно финансовой отчётности данного санаторно-курортного учреждения в общем объеме реализуемых услуг более 95% – это полные путёвки (то есть путёвки с включёнными услугами проживания, питания и лечения).

С целью сопоставления величины удержанного налога на добавленную стоимость по коллективным средствам размещения были опрошены декларации по уплате НДС у одного из гостиничных предприятий города Сочи, находящегося в Лазаревском районе. В структуру расходов статья НДС не включается. Общая сумма затрат в 2014 году составила 13068 тыс. руб., величина дохода – 13870 тыс. руб. Согласно декларации по налогу на добавленную стоимость было удержано 2256207 рублей.

Очевидно, что для потребителя более предпочтительным является покупка услуг, а не уплата налога на добавленную стоимость. Например, приобретая санаторно-курортную путёвку за 3200 рублей гарантированно, что вся эта сумма будет израсходована на оказание услуг. Приобретая же услуги гостиниц, клиент платит 576 рублей в счёт удержания НДС. Организации, оказывающие санаторно-курортные услуги получают безусловное преимущество над гостиницами, так как предлагаемые ими цены более конкурентоспособны.

Опираясь на данные Краснодарстата о развитии санаторно-курортной сферы были сформулированы определенные выводы, среди которых:

1) число специализированных средств с 2010 по 2013 год стремительно сокращалось. Данные приведены на рисунке 3. В период с 2013 по 2014 год наметился рост числа здравниц. В силу того, что государство обозначило санаторно-курортную отрасль в качестве приоритетной, следует надеяться на рост их числа до уровня, позволяющего удовлетворить существующую потребность в санаторно-курортном лечении.

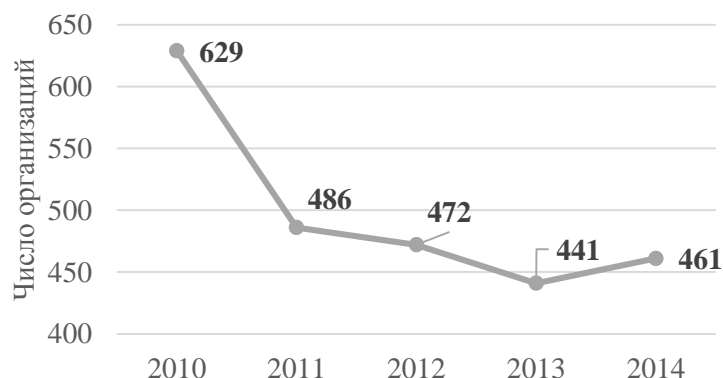


Рисунок 3. Динамика численности специализированных средств размещения в Краснодарском крае

2) На протяжении 2010-2013 гг. наблюдалось сворачивание номерного фонда. На протяжении 2013 происходило наращивание коечной мощности санаториев (рисунок 4).

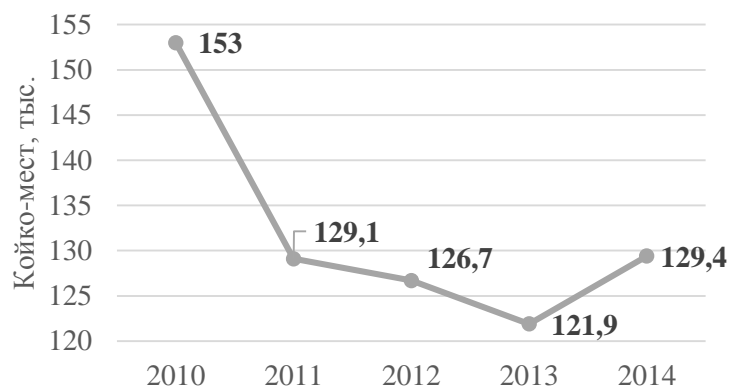


Рисунок 4. Динамика ёмкости номерного фонда специализированных средств размещения Краснодарского края

3) анализ объёма и структуры платных услуг в сфере культуры, туризма и отдыха показал рост величины санаторно-оздоровительных услуг, что безусловно является положительной тенденцией и свидетельствует о наличии устойчивого спроса на данный сегмент услуг.

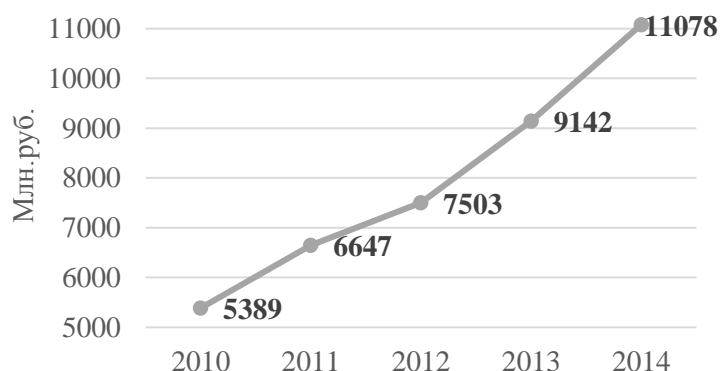


Рисунок 5. Туристские расходы на приобретение санаторно-оздоровительных услуг в Краснодарском крае

Расходы на приобретение санаторно-оздоровительных услуг отдыхающими курорта Сочи можно разделить на две группы: расходы на приобретение услуг БФК «Мацеста» как ключевого лечебно-оздоровительного фактора курорта Сочи и приобретение медицинских услуг, оказываемых специализированными средствами размещения, курортными поликлиниками.

Согласно имеющимся данным о результатах деятельности БФК «Мацеста» налицо сокращение объёмов отпускаемых бальнеологических процедур (рисунок 6).

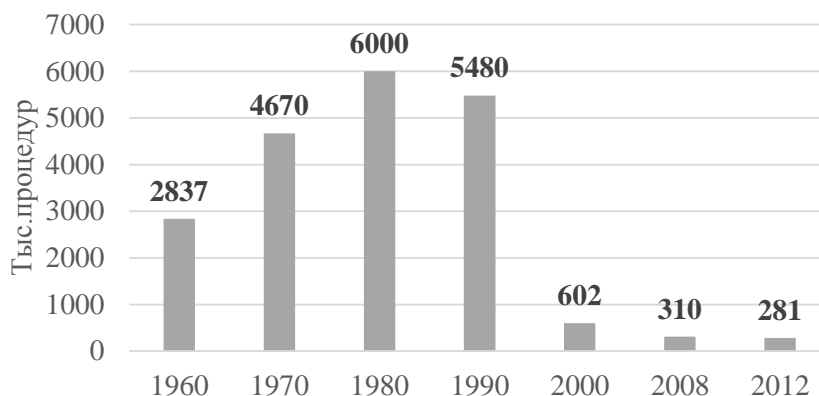


Рисунок 6. Объемы бальнеологических процедур, отпускаемых БФК «Мацеста»

Таким образом финансовое положение БФК «Мацеста» ухудшается за счёт сокращения числа отпускаемых ванн, несмотря на постоянный рост цен. В то же время, санатории как ключевые поставщики клиентов, всячески отлынивают от назначения мацестинских процедур, назначая ванны, отпускаемые на базе собственных водолечебниц из восстановленных солей, либо формируя предложение с использованием наличной медицинской базы. Налицо столкновение интересов БФК «Мацеста» и санаторно-курортных организаций, пренебрежение интересами клиентов, нуждающихся в лечении уникальным лечебным фактором курорта Сочи. Подобная ситуация наблюдается и на курорте Анапа. Руководители БФО как внешнего поставщика грязей отмечают сокращение объёмов потребления. Таким образом, экономическая эффективность для руководства санаторно-курортных учреждений становится преобладающей. В погоне за выгодой достижение лечебно-оздоровительной результативности становится второстепенной задачей.

Придерживаясь выбранной стратегии в расходовании средств, здравницы решают такие задачи, как:

- 1) обеспечение рентабельности оказания медицинских услуг;
- 2) экономия денежных средств, предназначенных для оказания блока лечебных процедур;
- 3) более полное использование в лечебно-оздоровительном процессе внутренних медицинских ресурсов.

При этом такая политика не всегда направлена на удовлетворение интересов потребителей, так как многие из них приезжают на курорт именно с целью получения Мацесты. На сегодняшний день выделился обособленный сегмент потребителей (пока немногочисленный), посещающий курорт с целью лечения, но при этом выбирающий для этого любое отличное от специализированного средство размещения (мини-гостиницы, частный сектор и т.д.). При ванном здании БФК «Мацеста» работают врачи, которые осуществляют приём граждан (местных жителей и туристов), назначают соответствующее лечение.

Подтверждением факта оказания гостиницами медицинских услуг являются официальные статистические данные Краснодарстата. Так, распределение размещенных в гостиничных предприятиях лиц по целям поездки нашло отражение на рисунке 7.



Рисунок 7. Распределение размещённых в гостиницах Краснодарского края лиц по целям поездки

Налицо выделение сегмента потребителей, останавливающихся в гостиницах с целью лечения. Максимальное их число пришлось на 2013 год. На сегодняшний день гостиницы активно внедряют в свою деятельность следующие направления лечебно-оздоровительного характера:

- 1) стоматология;
- 2) косметология;
- 3) физиотерапевтические процедуры;
- 4) лечебно-оздоровительный массаж;
- 5) SPA-процедуры и пр.

Если рассматривать структуру туристского продукта с позиции его наполненности, предлагаемого курортными гостиницами и санаториями, то наблюдается сближение в составе оказываемых услуг. Таким образом в долгосрочной перспективе можно говорить о возможности трансформации гостиничных предприятий в санаторно-курортные, о приобретении ими статуса пансионатов с лечением и даже санаториев. При этом они получают определённые налоговые преференции, о которых уже говорилось в первой части статьи.

Безусловно, современный этап развития туристских предприятий Краснодарского края характеризуется наличием многих экономических проблем, а также противоречий в интересах хозяйствующих субъектов. Политика предприятий курортно-туристского комплекса направлена не столько на достижение социальной эффективности, сколько на получение экономических результатов, извлечение прибыли. Подобная политика с позиции долгосрочной стратегии развития курортно-туристского комплекса края представляется авторам неоправданной. Необходимо искать пути достижения баланса между интересами клиентов и предоставляющими туристские услуги организациями в частности с использованием доступных и описанных в статье налоговых инструментов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015 с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015).
2. Баранова А.Ю. Налоговые льготы по рекреационным услугам / Известия Сочинского государственного университета. 2015. №2 (35). С. 15-18.
3. Бунич Г.А. Инновационные аспекты в экономике туризма / Г.А. Бунич: монография / М: 2012. – 170 с.
4. Ветитнев А.М., Романова Г.М., Торгашева А.А. Удовлетворенность российских туристов услугами курортных дестинаций / Известия Сочинского государственного университета. 2013. №3 (26). С. 28-37.
5. Волков А.В., Волкова-Гончарова Т.А., Чуваткин П.П. Методические основы оценки конкурентоспособности в туризме. Экономические и гуманитарные исследования регионов. 2014. №5. С. 89-92.
6. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Н.А. Восколович. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 207 с.
7. Джанджугазова Е.А. Маркетинг туристских территорий: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е.А. Джанджугазова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 224 с.
8. Липсиц И.В. Ценообразование: учеб.-практич. пособие для бакалавров / И.В. Липсиц. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 376 с.
9. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2010-2014. Статистический сборник. Краснодар, 2015.
10. Торгашева А.А. Медицинский туризм и его будущее / Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2013. №1. с. 252-253.

Рецензент: Ветитнев Александр Михайлович, д.м.н., д.э.н., профессор, зав. каф. «Управление и технологии в туризме и сервисе», ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет».

Voynova Yanina Aleksandrovna

Sochi State University

Russia, Sochi

E-mail: Yana-Voynova@yandex.ru

Syrkova Irina Sergeevna

Sochi State University

Russia, Sochi

E-mail: syrkovai@mail.ru

To the problem of socioeconomic efficiency of touristic enterprises of Krasnodar region

Abstract. Author's research results of enterprises activity in tourist and resort complex of Krasnodar Krai as well as official data of Krasnodarstat prove the existence of serious problems. Numerous sanatoria, pensionates, hotels and others are unprofitable. The prices on services in comparison with the foreign offer are noncompetitive. That is why the search of ways to increase overall performance of the hospitality enterprises is actual. The analysis of indicators of the tourist enterprises efficiency are given in the article. They are income, expenses, profit, services prices. A special attention is paid to the evaluation of price of the sanatorium and hotel services. The basic difference in structure of the price is shown. The conclusion about consumer preference to purchase sanatorium services because of the opportunity to save on the VAT due to the tax law is formulated. The main conclusion of the research is a justification of possibility of replenishment of the existing sanatoriums from hotels. This conclusion is based on the data, which proves the steadily growing demand for sanatorium services.

Keywords: health resort; collective accommodation facilities; sanatorium product; economic efficiency; expenses; pricing; competitiveness.

REFERENCES

1. Nalogovyy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 05.10.2015 s izm. i dop., vstup. v silu s 30.10.2015).
2. Baranova A.Yu. Nalogovye l'goty po rekreatsionnym uslugam / Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. №2 (35). S. 15-18.
3. Bunich G.A. Innovatsionnye aspekty v ekonomike turizma / G.A. Bunich: monografiya / M: 2012. – 170 s.
4. Vetitnev A.M., Romanova G.M., Torgasheva A.A. Udovletvorennost' rossiyskikh turistov uslugami kurortnykh destinatsiy / Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. №3 (26). S. 28-37.
5. Volkov A.V., Volkova-Goncharova T.A., Chuvatkin P.P. Metodicheskie osnovy otsenki konkurentosposobnosti v turizme. Ekonomicheskie i gumanitarnye issledovaniya regionov. 2014. №5. S. 89-92.
6. Voskolovich N.A. Marketing turistskikh uslug: uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayushchikhsya po ekonomicheskim spetsial'nostyam / N.A. Voskolovich. – 2-e izd., pererab. i dop. – M.: Yuniti-Dana, 2009. – 207 s.
7. Dzhandzhugazova E.A. Marketing turistskikh territoriy: ucheb. posobie dlya stud. vyssh. ucheb. zavedeniy / E.A. Dzhandzhugazova. – 2-e izd., ster. – M.: Izdatel'skiy tsentr «Akademiya», 2008. – 224 s.
8. Lipsits I.V. Tsenoobrazovanie: ucheb.-praktich. posobie dlya bakalavrov / I.V. Lipsits. – 3-e izd., pererab. i dop. – M.: Izdatel'stvo Yurayt, 2014. – 376 s.
9. Kurortno-turistskiy kompleks Krasnodarskogo kraya 2010-2014. Statisticheskiy sbornik. Krasnodar, 2015.
10. Torgasheva A.A. Meditsinskiy turizm i ego budushchee / Innovatsii. Menedzhment. Marketing. Turizm. 2013. №1. s. 252-253.