

Бридко А.В., Кусый М.Ю.

УДК 001.57:338.984

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕКРЕАЦИОННОГО БИЗНЕСА ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Актуальность работы. Курортно-рекреационная сфера за последние два десятилетия в мире показала, что она является одной из наиболее стабильных отраслей народного хозяйства даже в период различного рода мировых и региональных кризисов. Украина обладает благоприятным территориальным расположением и всеми факторами для эффективного развития туристической и курортно-рекреационной сферы, таким образом, это туристическое и курортно-рекреационное направление в развитии страны должно стать приоритетным. Только принятие данной сферы как приоритетного развития государство должно выражаться не только в принятии законодательных актов, но и полного финансирования разработанных программ поддержки развития туристической и курортно-рекреационной сферы в Украине.

В тоже время на территории Украины предприятия курортно-рекреационной сферы сталкиваются с большими трудностями в своей деятельности, что прослеживается в результате их хозяйственной деятельности: низкие коэффициенты рентабельности продукции, наличие убытков, значительного уровня себестоимости продукции и др.

Одним из путей выхода из текущей ситуации следует считать использования в планировании деятельности хозяйствующего субъекта различного рода экономико-математических моделей.

Целью статьи является разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности субъектов рекреационной сферы путем применения экономико-математических моделей.

Данная цель будет раскрыта путем решения следующих задач:

1. Анализа существующих моделей современных ученых по оптимизации деятельности рекреационных субъектов. Разработка модели оптимизации предоставляемых курортно-оздоровительных услуг (процедур) субъектом рекреации.

2. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности субъектов рекреационной сферы.

Анализ. Существуют различные модели по оптимизации управления бизнеса субъектов рекреационного бизнеса. К примеру, модель Котляревского М.Б. и Захарченко П.В. «Управления бизнесом санатория на основе компьютерных моделей», базируется на следующих факторах [1]:

1. Экономика состоит в целом из отдельных подсистем различных технологических процессов. Так же и санаторий либо другой отдельно взятый хозяйственный субъект состоит из отдельных взаимных технологических процессов.

2. На основе потребительских предпочтений формируется спрос на соответствующие номера и предоставляемые услуги. Что дает возможность определить наиболее предпочитаемых типов номеров, а так же возможность увеличения количества номеров либо комфортабельности номеров в санатории.

3. Существуют три гипотетических типа дохода потребителей санаторных услуг. Из чего формируются возможности спроса на одноместные, двухместные или трехместные номера.

$$\left\{ \begin{array}{l} Z(y) = C_1 * y_1 + C_2 * y_2 + C_3 * y_3 + C_4 * y_4 \rightarrow \max; \\ 13,50 * y_1 + 27 * y_2 + 40,50 * y_3 + 27 * y_4 \leq 39420; \\ 13 * y_1 + 26 * y_2 + 30 * y_3 + 35 * y_4 \leq 36865; \\ 10,00 * y_1 + 20 * y_2 + 30 * y_3 + 20 * y_4 \leq 29200; \\ 12 * y_1 + 12 * y_2 + 12 * y_3 + 12 * y_4 \leq 175520; \\ 2 * y_1 + 4 * y_2 + 6 * y_3 + 10 * y_4 \leq 5402; \\ 1,90 * y_1 + 1,90 * y_2 + 1,90 * y_3 + 1,90 * y_4 \leq 27745; \\ 2,50 * y_1 + 2,50 * y_2 + 2,50 * y_3 + 2,50 * y_4 \leq 3832,50; \\ 3,70 * y_1 + 3,70 * y_2 + 3,70 * y_3 + 3,70 * y_4 \leq 5402; \\ y_i \geq 0; \end{array} \right. \quad (1)$$

Таким образом, модель Котляревского М.Б. и Захарченко П.В. (формула.1) получила вид как совокупность различных видов продукции (предоставляемых номеров), цен данных услуг, которые ограничиваются количеством существующих номеров и потребительских возможностей. И функция получения прибыли от предоставляемых различных видов услуг направлена на максимизацию. Тем самым предприятие имеет возможность контролировать в зависимости от ситуации количество каждого вида содержимым номеров для максимизации прибыли.

Данная модель не учитывает того фактора, что процесс предоставления услуг субъектами рекреационного бизнеса может принимать вид не равномерного предоставления различного рода услуг, то есть потребитель услуг может проживать в более дешевом номере, но пользоваться всеми существующими

услугами за счет чего будет формироваться прибыль предприятия без изменения количества различного рода номеров.

Если же предположить, что не зависимо от типа номера потребитель услуг может приобретать дополнительные услуги оздоровительно-курортного характера, то произойдет значительное увеличение спроса на более дешевые номера, если учитывать тот факт, что доход потребителя соответствующих услуг будет так же градиваться на три вида дохода.

При учете данных предположений, составляющая часть запасов предприятия должна увеличиться на количество продукции без учета выбранного типа номера в рекреационном объекте. А так же затраты на трудовые ресурсы предприятия должны возрасти на численность трудовых затрат при увеличении оказываемого спектра услуг не включенных в стоимость предоставленного номера.

Данный элемент будет вычислять путем следующих допущений:

1. прибыль от предоставленных услуг $p_i = (p_1 + p_2 + \dots + p_n) \rightarrow \max$, так как каждый субъект хозяйствования стремится в ходе своей деятельности максимизировать прибыль.

2. плата за предоставленные услуги должны превышать их себестоимость и в то же время отвечать конкурентно способному уровню на данном рынке: $v_i = (v_1 + v_2 + \dots + v_n) \approx \bar{v}_k$ и $v_i > r_i$.

3. количество планируемых запасов должно увеличиться на сумму $r_i = (r_1 + r_2 + \dots + r_n) \rightarrow \min$, где r_i - себестоимость предоставленной i -услуги не включенной в стоимость путевки (номера), которая вычисляется из необходимых затрат предоставляемых различного рода курортно-оздоровительных услуг объектом рекреации. К такому роду услуг можно отнести различного рода спа-процедуры, массажи, нетрадиционную медицину (иглорефлексотерапию) и т.п.

4. количество предоставляемых услуг в сутки будет ограничено производственными возможностями в виде существующих запасов, трудовых ресурсов и помещений (производственных территорий):

$n_d \geq R_i; L_i; S_i$, где R_i - количество текущих производственных запасов на соответствующие услуги; L_i - количество трудовых ресурсов, которые можно задействовать в сутки по предоставлению услуг, не входящих в стоимость номера; S_i - наличие необходимых производственных помещения и территории для оказания соответствующих услуг.

Таким образом, получили следующую модель (формула.2):

$$\begin{cases} p_i = (p_1 + p_2 + \dots + p_n) \rightarrow \max; \\ v_i > r_i; \\ v_i = (v_1 + v_2 + \dots + v_n) \approx \bar{v}_k; \\ r_i = (r_1 + r_2 + \dots + r_n) \rightarrow \min; \\ n_d \geq R_i; L_i; S_i. \end{cases} \quad (2)$$

В ходе проведенного анализа и текущей ситуации в Украине, следует выделить следующие рекомендации по повышению эффективности деятельности субъектов рекреационной сферы:

1. Понимание того, что не существует универсальной модели для каждого отдельного уникального субъекта рекреационной сферы, дает необходимость подбора модели для конкретного субъекта, которую постоянно необходимо оптимизировать под изменения, происходящие на данном объекте и в окружающей среде.

2. Использование в процессе планирования будущей наполняемости номеров и востребованности рекреационных услуг различных моделей, особенно тех, которые учитывают различные политико-правовые воздействия и изменения в стране, а не только экономические факторы, так как в Украине существует значительная зависимость субъектов хозяйствования от политической ситуации.

3. Применение при планировании будущей деятельности субъекта хозяйствования автоматизированных экономико-математических моделей с целью получения необходимой информации для управленческого персонала за короткий срок.

4. В ходе планирования и управления деятельности субъектов рекреации, ориентация управленческого персонала должна быть направлена на решения следующих проблем: разработки эффективной маркетинговой политики предприятия, возможность автоматического сбора данных текущего состояния хозяйственного объекта, анализ рыночных изменений спроса и предложений на различного рода туристических и курортно-рекреационных услуг и т.д.

В заключение следует отметить:

1. Существующие экономико-математические модели являются лишь «опорным скелетом» для планирования деятельности субъекта хозяйствования, так как экономико-математические модели направлены на анализ и взаимосвязь основных показателей деятельности субъекта хозяйствования в общем виде.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕКРЕАЦИОННОГО БИЗНЕСА ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

2. Для более эффективной деятельности субъектов рекреационного комплекса необходимо использовать как различные модели для планирования хозяйственной деятельности в целом по предприятию, так и экономико-математические модели, направленные на планирование отдельных организационно-технических аспектов деятельности предприятия.

Не решенной проблемой остается то, что рекреационные объекты АР Крым и Украины имеют значительную сезонную зависимость, а именно большой поток туристов приходится на три месяца лета. И изменение количества номеров в зависимости от сезона является не эффективным, так как затраты на переоборудования номеров не будут окупаться полученной выручкой от реализации данных номеров, когда их стоимость будет значительно ниже вне сезона отпусков.

Исследуемые модели не исчерпывают всех возможностей, которые предоставляются при использовании экономико-математических моделей для планирования и оптимизации деятельности субъектов рекреационной сферы. Так же следует понимать, что указанные модели являются лишь обобщающими и в отдельных случаях могут наоборот привести к негативным последствиям, так как каждый субъект хозяйствования уникальней.

Источники и литература

1. Котляревский М.Б. Управление бизнесом санатория на основе компьютерных моделей его деятельности / М.Б. Котляревский, П.В. Захарченко // Збірка «Регіональні проблеми розвитку туризму та рекреації». – Донецьк: Юго-Восток, 2005. – С. 266-274.

Булгакова А.Ф., Перзек Н.Б.**УДК 336.77:338.124.4(477)****КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Постановка проблемы. Финансовый кризис отразился на всем мире, и Украина не стала исключением. Банковская система столкнулась с негативными тенденциями развития мировой экономики, которые привели к значительному увеличению пролонгированных и просроченных задолженностей, а также к невозврату кредитов. В связи с этим проблема четкого определения кредитной политики и методов управления ей приобретает особое значение.

Степень изученности. Различные подходы к определению кредитной политики коммерческих банков рассмотрены в работах таких отечественных и зарубежных ученых, таких как В.С. Былинкина, И.Н. Валенцева, В.С. Геращенко, Э. Гилл, А.Г. Голуб, Э. Доллан, М.А. Косой, Р. Котлер, Г.С. Кузьменко, Р.Дж. Кэмпбелл, О.И. Лаврушин, И.В. Левчук, И.Д. Мамонова, М. Миллер, А.В. Молчанов, А.Н. Мороз, В.А. Москвин, Г.С. Панова, В.С. Пашковский, В.М. Родионова, П. Роуз, Л.П. Семеток, Т.С. Смывженко, А.Томпсон, Г.А. Шварц, Д.А. Шевчук и др. Но в условиях кризиса этот вопрос остается актуальным и требует тщательного изучения.

Цель. Проанализировать кредитную политику банков в современных условиях и определить направления ее развития в перспективе.

Основное содержание. Кредитная политика представляет собой политику как в области предоставления кредита (кредитование, виды ссуд), и его получения (займы), так и в области оценки кредитного риска при проведении этих операций. Причиной возникновения риска невозврата ссуды может послужить снижение (или утрата) кредитоспособности заемщика, которое проявляется в форме кризиса наличности. Последствием для банка в этом случае может быть риск снижения ликвидности, что и произошло со всеми банками в результате экономического кризиса [1].

В 2009 году количество нотариально заверенных кредитных договоров под залог движимого и недвижимого имущества сократилось в 10 раз. Лишь 37,5 тыс. украинцев рискнули заложить свое имущество для получения различных видов займов. Из них 19,3 тыс. – ипотечные кредиты под залог земли, строений, производственных и жилых помещений, а 18,3 тыс. – кредиты под залог имущества. Квартиры и жилые дома заложили 11632 человека, земельные участки – 2235, а товары – 1414. Под залог транспорта было выдано наибольшее количество кредитов – 13 тыс.

Рекордным по количеству заключенных договоров был 2007 год – 500 тыс. (в том числе 267 тыс. – залоги и ипотеки), но уже в 2008 году их количество упало до 361,5 тыс. (199 тыс. – ипотека). Эти цифры показывают реальное падение кредитования физических лиц из-за кризиса. Залоговое кредитование в 2009 году сократилось на 89,6%, а с 2007 года – на 92,5% [6].

В 2010 году доля проблемных кредитов может достигнуть 50%, против 20% 2009 года. Если в 2009 году финансисты удовлетворили до 70–80% заявок на реструктуризацию займов физлиц, то в 2010 собираются выделять льготы не более 40–45% проблемных клиентов. НБУ констатировал, что к октябрю 2009 г. объем невозвратов банкам утроился, превысив 54,7 млрд. грн. В эту корзину попали все виды займов физлиц, включая кредитные карты и ипотеку. По данным НБУ, с января по декабрь 2009 г. удельный вес проблемных займов в общем кредитном портфеле банковской системы увеличился с 2,27 до 8,75%.