

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
(НИУ «БелГУ»)

**ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ**

**КАФЕДРА ТУРИЗМА И СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА**

**Организационно-экономическое обоснование проекта совершенствования деятельности туристско-рекреационного комплекса (на примере ООО «Валеда»)**

Дипломный проект

студентки заочного отделения 6 курса группы 05001081

**Загер Марии Николаевны**

Научный руководитель  
к.э.н., доц. Вишневская Е.В.

Рецензент  
Директор ООО «Валеда» Котлярова Л.Т.

**БЕЛГОРОД 2016**

## Содержание

|   |     |
|---|-----|
| Введение.....   | 3   |
| 1. Теоретические основы функционирования туристско-рекреационных комплексов.....                                  | 8   |
| 1.1. Понятие рекреации и туристско-рекреационного комплекса.....  | 8   |
| 1.2. Виды и назначение туристско-рекреационных комплексов.....  | 20  |
| 1.3. Отечественный и зарубежный опыт деятельности туристско-рекреационных комплексов .....                        | 27  |
| 2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Валеда».....  | 34  |
| 2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....   | 34  |
| 2.2. Анализ финансовых показателей деятельности предприятия.....  | 40  |
| 2.3. Оценка структуры услуг и потребителей предприятия.....   | 58  |
| 3. Основные направления совершенствования деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда».....       | 63  |
| 3.1. Реконструкция материальной базы туристско-рекреационного комплекса.....                                      | 63  |
| 3.2. Экономическое обоснование проекта по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса ..... | 70  |
| 3.3. Расчет экономической эффективности проекта .....   | 79  |
| Заключение.....   | 92  |
| Список использованных источников.....   | 96  |
| Приложения.....   | 102 |

## Введение

Исследование проблем развития внутреннего рынка туристских и рекреационных услуг, решение теоретических и практических вопросов стратегического управления туристско-рекреационными комплексами сохраняют свою актуальность.

Необходимо учитывать, что российский рынок туристско-рекреационных услуг вступил в ту стадию развития, когда отсутствие обоснованной стратегии развития данной сферы является серьезным препятствием для достижения ее стабильности и устойчивого развития. Регулирующая и координирующая роль государственного управления особенно важна для регионов, специализирующихся на развитии отраслей экономики с ярко выраженной сезонностью, к которым относятся туристско-рекреационные регионы.

В последние годы активное развитие получили инвестиции в курортно-рекреационные проекты. География подобных проектов не ограничивается Черноморским побережьем – курортно-рекреационные комплексы предполагается развивать в Подмосковье, в соседних с Московской областях, на Алтае, Байкале, в Кавказских Минеральных Водах.

Анализ источников показал, что объекты туристско-рекреационной недвижимости активно строились в советский период. В то время этот сегмент был очень развит и популярен. Более того, по данным статистики, после периода спада, продолжавшегося до конца прошлого века, число объектов курортно-рекреационной сферы стало расти.

Если в 90-е годы в России насчитывалось 1176 санаториев и пансионатов с лечением, то уже в 2000-х их было 1192 (минимум был достигнут в 1998 году – 1138 объектов), а к 2014 году их число достигло 1321. В 90-е годы услугами данных учреждений воспользовались чуть более 3 млн. человек, в 2014 году – более 5 млн.

На возросший спрос на туристско-рекреационные комплексы влияют

два компонента: рост доходов населения и «возвращение» российских туристов в Россию.

В России был достаточно длительный период, связанный с политическими и экономическими изменениями в стране, когда отдыхать на российских курортах было в принципе не престижно, люди стремились поехать за границу. Поэтому примерно 10-12 лет подряд российский туристический поток был ориентирован исключительно на зарубежные страны, прежде всего на Турцию и Египет. Сейчас ситуация меняется и по курортам, и в целом по отношению к России.

Предложение не успевает сегодня за динамикой спроса. По оценкам специалистов спрос удовлетворен на 35-40% в дорогом сегменте и на 20-25% в массовом. Заполняемость существующих объектов туристско-рекреационного назначения в сезон достигает 100%.

Отметим, что развитие курортно-рекреационного сегмента возможно по двум направлениям: реконструкция старых объектов и строительство новых.

Мировой опыт демонстрирует множество примеров строительства рекреационных учреждений. Номенклатура типов объектов рекреации (зданий, сооружений и их комплексов) отличается разнообразием, что обусловлено богатством сочетаний различных форм отдыха и структуры контингента отдыхающих.

Типы рекреационных учреждений обычно классифицируют на основе введения ряда различительных признаков, таких как стационарность, сезонность эксплуатации, функциональная специфика, величина. Эти признаки названы у многих авторов и являются основой классификаций, представленных в специальной и нормативной литературе.

Туристско-рекреационные комплексы являются аналогом баз отдыха, но с современным оборудованием средств размещения и предоставляющие условия для занятия различными видами отдыха. Туристско-рекреационные комплексы, в отличие от баз отдыха, функционируют круглогодично и рас-

положены они на сравнительно небольшом удалении от населенных мест.

В последнее время стали актуальными корпоративные выезды на природу. Для организации подобных мероприятий подходят туристско-рекреационные комплексы, совмещающие в себе весь комплекс услуг: катания на лошадях, яхт-клуб или лодочную станцию, рестораны и бары, футбольные поле, тренажерный зал, теннисные корты, бассейн, джакузи, сауну и т.д.

Туристско-рекреационные комплексы многих регионов Российской Федерации сегодня для своих клиентов разработали целый комплекс культурно-развлекательных программ.

В современной научной литературе не достаточно подробно освещены аспекты деятельности туристско-рекреационных комплексов в современных рыночных условиях. Существующие инновации, как правило, касаются пансионатов, расположенных в крупных курортных зонах. Для сегмента туристско-рекреационных комплексов в виду не долгого их существования на рынке средств размещения подобные предложения только начинают формироваться.

Актуальность и недостаточная степень теоретической и практической разработанности проблем совершенствования деятельности и реконструкции туристско-рекреационных комплексов предопределили выбор темы, цель и задачи научного исследования.

Необходимость повышать эффективность деятельности туристско-рекреационных комплексов путем реконструкции их материальной базы с учетом особенностей расположения комплекса в природной зоне и сегментацией потребителей определило актуальность темы данного дипломного проекта.

Целью дипломного проекта является изучение функционирования туристско-рекреационных комплексов, анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Валеда» и разработка проекта по совершенствованию деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели будут решены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы функционирования туристско-рекреационных комплексов;
- изучить виды туристско-рекреационных комплексов;
- проанализировать отечественный и зарубежный опыт деятельности туристско-рекреационных комплексов;
- сделать анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- провести анализ структуры услуг и потребителей предприятия;
- разработать проект по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса;
- сделать экономическое обоснование проекта по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса;
- сделать оценку эффективности внедрения проекта.

В качестве объекта исследования выбрано ООО «Валеда».

Период исследования 3 года с 2013-2015 гг.

Предмет исследования – деятельность туристско-рекреационного комплекса.

В процессе написания дипломного проекта использовались следующие методы – сбор первичной и вторично информации, сравнительный анализ, экономико-математические методы, анализ и оценка экономических показателей, сравнение и выявление их динамики.

Теоретической основой при написании дипломного проекта послужили научные труды отечественных и зарубежных авторов И. В. Зорина, В. А. Квартальнова, В. С. Преображенского, Т. В. Николаенко, Ю. А. Веденина, Н. С. Мироненко, И. Т. Твердохлебова, В. Б. Нефедовой, Г. П. Долженко, В. М. Кривошеева, В. В. Храбовченко, А. В. Даринского, А. А. Романова, А. Ю. Александровой, Е. В. Колотовой, Т. А. Ирисовой, П. В. Большаника, А. М. Сазыкина, Е. А. Окладниковой, А. В. Дроздова, И. И. Пирожника и многих других.

Теоретическая основа дипломного исследования включила положения

работ специалистов по организации отдыха населения, архитектурно-планировочной организации туристско-рекреационных комплексов Ю. Д. Дмитревского, Н. С. Фальковича, Ю. С. Путрика. Так же использовались периодические издания по тематике исследования.

Практическая реализация дипломного проекта состоит в том, что данная работа содержит разработку проекта по реконструкции материальной базы туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда».

Дипломный проект состоит из: введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложения.

Во введении раскрывается актуальность темы дипломного проекта, определяется объект и предмет исследования, формируются цели и задачи.

В первой главе раскрываются теоретические основы функционирования туристско-рекреационных комплексов, понятие рекреации и туристско-рекреационного комплекса, виды и назначение туристско-рекреационных комплексов, отечественный и зарубежный опыт их деятельности.

Во второй главе проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой деятельности, структуры услуг и потребителей.

В третьей главе раскрываются основные направления совершенствования деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда», разрабатывается проект реконструкции материальной базы туристско-рекреационного комплекса и дается экономическое обоснование проекта, расчет экономической эффективности проекта.

В заключении подводятся итог проведенной работы. При написании дипломного проекта было использовано 69 источников.

# 1. Теоретические основы функционирования туристско-рекреационных комплексов

## 1.1. Понятие рекреации и туристско-рекреационного комплекса

Исследование проблем развития внутреннего рынка туристских и рекреационных услуг, решение теоретических и практических вопросов стратегического управления туристско-рекреационными комплексами сохраняют свою актуальность.

Очень хорошие шансы заместить часть турецкого потока есть у российских курортов, но только при условии, что повышение цен не будет опережать темпы инфляции, которая по прогнозу Минэкономразвития в 2016 году должна будет составить 6,4%.

В 2015 г снижение спроса на зарубежные турпоездки повлекло за собой сокращение числа туроператоров, работающих в этом сегменте, на 70%. По информации АТОР, сейчас на выездном рынке осталось 685 туроператоров. При стабильной ситуации в стране и в мире количество туроператоров на выездном направлении сократится еще на 20-25%, но если ситуация ухудшится, то их число может уменьшиться в два раза.

Можно ожидать и значительного сокращения компаний и на агентском рынке. Причиной тому станет и снижение потребительского спроса, и то обстоятельство, что далеко не все агенты смогут продавать отечественный турпродукт так же успешно, как зарубежный.

В современном мире возрастающую роль приобретает организация отдыха населения или рекреация. Рекреация (в переводе с польского языка *rekreacja* – отдых, с латыни *recreation* – восстановление) – это:

- 1) праздники, каникулы, перемена в школе (устаревшее);
- 2) помещение для отдыха в учебных заведениях;
- 3) отдых, восстановление сил человека, израсходованных в процессе труда [40, с. 24].

Рекреация и туризм пересекаются: к рекреации относятся все виды дея-

тельности, не связанные с переменой места жительства; туризм же – это учеба, деловой туризм, лечебная рекреация, шоп-туры и т.д. Следовательно, зоной их пересечения являются все виды туризма, которые направлены на восстановление, выздоровление, релаксацию, паломничество, экотуризм.

Отметим, что отсутствие и недостаточное развитие в СССР таких наук как экономика, маркетинг, менеджмент привело к тому, что география была единственной наукой, занявшейся изучением такого сложного явления как туризм в комплексе. В рамках рекреационной географии изучался рынок туризма, рекреационный спрос и рекреационные потребности, что сейчас является объектом маркетинговых исследований. Методами экономической географии туризм изучался как экономическое явление. Подход к туризму как сложной системе привел к созданию в середине 70-х годов прошлого века основного понятия в рекреационной географии – территориально-рекреационной системы (ТРС) [34, с. 44].

Анализ научных и специальных источников 70-80-х годов показал, что в большинстве публикаций по рекреационной географии рассматриваются только вопросы, связанные с туризмом, а не с отдыхом вообще. Таким образом, в отечественной литературе прочно сложилось представление что рекреация и туризм понятия близкие, в большинстве публикаций тождественные, но рекреация включает в себя туризм, экскурсии и отдых без перемещения из обычной среды существования. Таким образом, туризм важнейшая составная часть рекреации. Все термины, включающие слово «рекреационный» ориентированы преимущественно на вопросы связанные с туризмом или с отдыхом вообще.

В современной научной литературе дается несколько определений термина «туризм». Некоторые рассматривают туризм как путешествие в свободное время, предпринятое с определенной целью. Также существует подход, соответственно которому туризм характеризуется как отрасль хозяйства по обслуживанию людей, которые временно находятся вне места постоянного жительства или как сегмент рынка, который удовлетворяет спрос туристов на

товары и услуги [28, с. 21].

Туризм, с точки зрения системного подхода, определяется как система, состоящая из географических элементов, туристов и туристской индустрии. Географические элементы, в свою очередь, включают регион, порождающий туристов, транзитный регион, регион туристской дестинации. Под дестинацией рассматривается территория, которая предлагает определенный комплекс услуг, отвечающих потребностям туриста и удовлетворяющих его спрос на перевозку, ночевку, питание, развлечения и т. д.

Однако удовлетворение рекреационных потребностей человека возможно и в пределах того населенного пункта, в котором проживает и работает гражданин. В данном случае могут быть использованы возможности таких учреждений, как дома культуры, музеи, библиотеки, кинотеатры, театры, цирки, выставки, спортивные сооружения (бассейны, стадионы, ипподромы, корты и т. п.), клубы и общества и др.

Рекреация (от лат. *recreation* – восстановление) представляет собой восстановление израсходованных человеком в процессе труда сил, а также накопление определенного запаса этих сил для дальнейшей деятельности развития физического и интеллектуального потенциала. Н. Ф. Реймерс добавляет при этом, что восстановление здоровья и трудоспособности должно проходить путем отдыха вне жилища, то есть посредством участия в организованном или неорганизованном туристском походе или проведения отпускного периода в специализированных учреждениях отдыха (санаториях, домах отдыха и т. п.).

Учитывая подобную трактовку, И. И. Дедю рассматривает рекреацию в качестве синонима отдыха, восстановления, оздоровления. Наиболее широкое распространение в настоящее время и в зарубежной, и в отечественной практике получило отождествление рекреации с отдыхом, в задачу которого включено восстановление сил и трудоспособности отдыхающих. При этом отдых делится на активный, предполагающий смену вида деятельности (спорт, туризм и т. п.), и пассивный, характеризующийся резким снижением

всякой деятельности, вплоть до состояния расслабленного покоя. Кроме этого, учитывая степень организации процесса отдыха, его подразделяют на организованный и неорганизованный. Первый вид отдыха является строго дозированным, сознательно управляемым процессом использования рекреационных ресурсов, который основан на приспособлении для этого природных и культурных объектов, высокой степени обслуживания отдыхающих. Второй характеризуется отсутствием специально организованных рекреационных объектов маршрутов обслуживания [21, с. 42].

В научной литературе используются также такие термины как «объект рекреационный», «территория рекреационная» и «территориальная рекреационная система». Согласно существующим определениям, объект рекреационный представляет собой «любое ограниченное по площади место, обладающее особо привлекательными для отдыха свойствами», а рекреационная территория – это «участок суши или водной поверхности, предназначенный для отдыха людей, восстановления их здоровья и трудоспособности». На наш взгляд представляется более оправданным считать рекреационным объектом лишь такой пространственно ограниченный участок, в пределах которого вся занимаемая площадь служит для удовлетворения рекреационных потребностей (например, родник, памятник археологии, пляж, смотровая площадка и т. п.). Подобный подход позволяет рассматривать в качестве рекреационной территории пространство, имеющее в своих пределах один или несколько рекреационных объектов, территориальных рекреационных систем (ТРС), расположенных компактно или рассеянно, и выполняющих одну или несколько рекреационных функций [30, с. 55-58].

Третий термин рассматривается уже с точки зрения системного подхода, поэтому под ТРС понимается геосистема, состоящая из взаимосвязанных подсистем (природных и культурных комплексов, технических сооружений, обслуживающего персонала, органов управления и отдыхающих), при этом ТРС характеризуется функциональной и территориальной целостностью. Концепция ТРС была сформулирована в 1969 г. В. С. Преображенским. Та-

ким образом, определение ТРС предполагает ни локальный или сетевой подход, как это отражено в расшифровках рекреационных объекта и территории, а системный, то есть предусматривающий функциональную взаимозависимость составляющих ее подсистем [29, с. 38-42].

Научное направление, изучающее рекреационные ресурсы, состав, структуру и функционирование территориальных рекреационных систем, свойства рекреационных территорий, сформировалось в отечественной географии в конце 60 - начале 70 гг. XX в. и получило название «рекреационная география». Во многих странах Европы и Америки частичный аналог рекреационной географии известен под названием «география туризма и отдыха», «география свободного времени», «география досуга».

Своими исследованиями в области рекреации особенно известны ученые Российской международной академии туризма, Сочинского университета курортного дела и туризма, Балтийского международного института туризма, Московского и Санкт-Петербургского государственных университетов, Смоленского гуманитарного университета, Института географии РАН и других. Среди отдельных наиболее выдающихся специалистов отметим деятельность И. В. Зорина, В. А. Квартальнова, В. С. Преображенского, Т. В. и Д. В. Николаенко, Ю. А. Веденина, Н. С. Мироненко, И. Т. Твердохлебова, В. Б. Нефедовой, Г. П. Долженко, В. М. Кривошеева, В. В. Храбовченко, Ю. Д. Дмитриевского, А. В. Даринского, А. А. Романова, А. Ю. Александровой, Н. С. Фальковича, Е. В. Колотовой, Ю. С. Путрика, Т. А. Ирисовой, П. В. Большаника, А. М. Сазыкина, Е. А. Окладниковой, А. В. Дроздова, И. И. Пирожника и других.

Отметим, что в отечественной и зарубежной литературе не существует до сих пор нет единого мнения по поводу определения понятия «рекреация». Поэтому возникает необходимость анализа и сопоставления всех основных точек зрения и взгляды специалистов на рекреацию как уникальный социокультурный и экономический феномен.

Определение основных понятий, которые связаны с явлением рекреа-

ции достаточно сложно. Это связано с несколькими причинами. Во-первых, не существует единого международного терминологического стандарта по данному направлению и тематике. В различных государствах господствует существует разное официальное понимание (и, соответственно, толкование) понятий и терминов, которые связаны с рекреацией и сферой отдыха и досуга. Во-вторых, в России отсутствует единая законодательная база, в которой был бы точно определен круг основных понятий, связанных с рекреацией и индустрией досуга.

Термин рекреация появился в специальной научной литературе в США в конце 90-х годов XIX века. Термин рекреация был связан с введением нормированного рабочего дня, второго выходного дня, летних отпусков. Рекреация, соответственно рассматривалась как восстановление, оздоровление и пространство, где возможно осуществлять эти виды деятельности. Как уже было сказано выше, рекреация в переводе с латыни означает восстановление, отдых. Именно эта точка зрения существовала в отечественной (в основном в советской) литературе. В современной литературе, изданной в последние годы, наблюдается переход к новому видению рекреации [49, с. 24-26].

В частности, В. А. Квартальнов дает следующие определения данному понятию. Рекреация – это:

- расширенное воспроизводство физических, интеллектуальных и эмоциональных сил человека;
- любая игра, развлечение и т. п., используемые для восстановления физических и умственных сил;
- наиболее быстро развивающийся сегмент индустрии досуга, связанный с участием населения в активном отдыхе на открытом воздухе, приходящийся преимущественно на уик-энд;
- перестройка организма и человеческих популяций, обеспечивающая возможность активной деятельности при различных условиях, характере и изменениях окружающей среды;
- цивилизованный отдых, обеспечиваемый различными видами профи-

лактики заболеваний в стационарных условиях, экскурсионно-туристскими мероприятиями, а также в процессе занятий физическими упражнениями.

В английской литературе, посвященной туризму, рекреация рассматривается как совокупность явлений и процессов, которые связаны с восстановлением сил в процессе отдыха и лечения. Поэтому англоязычное «Recreation and Tourism» надо воспринимать скорее как «отдых и туризм».

Например, И. В. Зорин и В. А. Квартальнов рекреационным потенциалом считают «отношение между фактической и предельно возможной численностью туристов, определяемой исходя из наличия рекреационных ресурсов».

Рекреационный потенциал территории – «это совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации рекреационной деятельности», главной составной частью рекреационного потенциала являются рекреационные ресурсы [39, с. 52].

Из определения рекреационных ресурсов по И. В. Зорину и В. А. Квартальнову, во-первых, не ясно, почему они часть ресурсов туристских, что в них не входит, во-вторых, где в этом определении их важнейшая часть – культурно-исторические рекреационные ресурсы. По-видимому, авторы под рекреационными ресурсами понимают только природную составляющую.

Рекреация в настоящее время относится к такому избирательному виду деятельности, который становится необходимым условием для нормальной человеческой жизни, которое позволяет компенсировать напряжение, средством для восстановления работоспособности и условием продолжения самого производства. Основной задачей рекреации является восстановление и развитие физических и психических сил каждого человека, всестороннее развитие его духовного мира. При этом высшей потребностью, которая должна удовлетворяться в первую очередь, является развитие духовного мира человека, его творческих способностей.

Медико-биологическая функция рекреации включает санаторно-курортное лечение и оздоровление. Осуществление оздоровления через ту-

ризм позволяет решить проблемы снятия производственного и внепроизводственного психического и психологического утомления человека.

Социально-культурная функция является ведущей функцией рекреации. Культурные, или духовные, потребности включают потребности познания в самом широком смысле, познания окружающего мира и своего места в нем, познания смысла и назначения своего существования. Туризм позволяет открыть большие возможности для общения человека природными, культурно-историческими и социальными ценностями не только своей страны, но и всего мира.

Экономическая функция – простое и расширенное воспроизводство рабочей силы. Рекреация позволяет сберечь общественно необходимое время. Благодаря рекреации появляется возможность повысить способность трудящихся к труду, увеличить продолжительность периода сохранения полноценной работоспособности, что в результате ведет к увеличению фонда рабочего времени вследствие сокращения заболеваемости, повышения жизненного тонуса.

Рекреация выполняет также и другие экономические функции: ускоренное развитие хозяйственной структуры определенной части территории страны; расширение сферы приложения труда, то есть увеличение занятости населения за счет рекреационного обслуживания и в отраслях, связанных с рекреацией косвенно; существенное влияние на структуру баланса денежных доходов и расходов населения по территории страны в пользу рекреационных районов; повышение эффективности иностранного туризма как источника поступления иностранной валюты [58, с. 38-42].

Необходимо также учитывать общие направления развития рекреации на современном этапе. Данные тенденции развития, естественно, будут определять соотношение всех определенных выше функций рекреации. С наибольшей условностью можно выделить следующие тенденции:

- приближение мест отдыха к центрам рекреационного спроса;
- формирование систем кратковременного отдыха горожан;

- организация национальных и природных парков, а также небольших лесо-, луго- и гидропарков для активного всесезонного отдыха на природе;
- создание новых форм и видов отдыха;
- сокращение сезонности функционирования рекреационных предприятий и маршрутов, т. е. стремление к круглогодичному действию.

Различные виды отдыха, технология их организации и функционирования, требующая особых «средств отдыха», и характер используемых ресурсов определяют и множественность предприятий, обеспечивающих тот или иной вид отдыха. Они называются туристско-рекреационными предприятиями.

Все эти предприятия и связанные с ними структуры образуют особую отрасль народного хозяйства – рекреационное хозяйство (рекреационный комплекс), главная задача которого – обслуживание отдыхающих вне постоянного места их проживания.

На основании критерия повторяемости рекреационной деятельности выделяются пять типов рекреации.

1. Суточный отдых – цикл 24 часа. Время, которое отводится непосредственно для отдыха, можно условно определить в 8 часов – время сна.

2. Недельный отдых – цикл в 7 суток. Время, которое отводится непосредственно для отдыха, условно определяется в 6-8 часов - обычно это время, которое связано с посещением близлежащих мест, приятных для отдыха (парки и т. п.).

3. «Квартальный» отдых – цикл 65-90 суток. Время, которое отводится непосредственно для отдыха, можно условно определить в 8 часов. Обычно включает однодневные посещения не очень удаленных от основного места жительства привлекательных для отдыха мест. Квартальный отдых может выражаться и в пребывании на месте постоянного проживания. Отсутствие перемещений в пространстве еще не говорит об отсутствии квартального цикла рекреации – это только особенность его конкретного проявления.

4. Ежегодный отдых – цикл 365 суток. Время, которое отводится непо-

средственно для отдыха, условно определяется в 10-14 суток. Обычно связан с продолжительным пребыванием в удаленных от основного места жительства местах, наиболее привлекательных по тем или иным мотивам, например, экскурсионный или познавательный туризм. Отсутствие перемещений в пространстве не показывает отсутствие ежегодного цикла рекреации, но лишь является особенностью его конкретного проявления. Отличие ежегодного цикла от квартального пространственно пассивного цикла рекреации – в его временной продолжительности.

5. Жизненный отдых – цикл, охватывающий 10-15 лет. Время, которое отводится непосредственно для отдыха, условно определяется в 10-30 суток. Как правило выражается в весьма продолжительных посещениях максимально удаленных от основного места жительства мест, предельно привлекательных по тем или иным причинам и мотивам, или в предельно отличных стандартах проведения времени в месте своего постоянного жительства. Часто приурочивается к уникальным событиям жизни (например, празднование бракосочетания и свадебные путешествия). В отличие от других типов рекреации, этот проявляется не у всех людей, в основании чего лежат случайные причины (личные, социальные и прочие) [34, с. 88-92].

Причины рекреации в зависимости от ее типа носят несколько различный характер. Суточный и недельный циклы рекреации связаны с биологическими особенностями процесса человеческой жизнедеятельности. Причины суточной рекреации связаны с дневной утомляемостью: определенное время нужно спать и проводить вне рабочего места. Причины недельной рекреации примерно те же – 40-50 часов рабочего времени в неделю – и к концу ее возникает желание отдохнуть. Суточный и недельный типы рекреации, как правило, не находят пространственного выражения: перемещения между «местом утомления» и «местом отдыха» самые незначительные.

Квартальная рекреация является более сложным явлением, но ее причина вполне очевидно связана с накоплением усталости от продолжительного пребывания в одном месте – месте постоянного жительства.

Пространственно активная квартальная рекреация, связанная с перемещениями на относительно удаленные расстояния, – функция достаточно высокого уровня освоенности территории. Соответственно, и возникает она достаточно поздно. Социальная загрузка квартальной рекреации более значима, нежели суточной или недельной.

Под хозяйственным потенциалом рекреации понимаются основные фонды, с помощью которых осуществляются прямое производство, продажа и предоставление товаров и услуг рекреантам, а также те дополнительные средства труда, которые прямо не участвуют в процессе, но служат улучшению условий рекреации.

Хозяйственный потенциал рекреации создается в процессе освоения территорий для рекреационных целей. Сложность этого процесса вызвала необходимость определения таких понятий, как рекреационное освоение и рекреационная освоенность.

Виды рекреационной деятельности достаточно разнообразны. Так, все виды отдыха можно подразделить на две большие группы: стационарные и мобильные. Другая классификация рассматривает отдых как длительную категорию (лечебный, оздоровительный, спортивный и познавательный туризм) и кратковременную категорию. По сезонному признаку в этих группах отдыха можно выделить летние, зимние и виды отдыха переходных сезонов. По возрастным показателям различают отдых дошкольников, школьников, молодежи, лиц среднего возраста и отдых пожилого населения. Кроме того, выделяют отдых семейный, индивидуальный, смешанный, организованный и неорганизованный. В международной практике выделяется конгрессный туризм.

Необходимым условием развития рекреации является наличие рекреационного потенциала, который может оцениваться в разных масштабах: на уровне мира, страны, района и т. д.

Под рекреационным потенциалом понимается вся совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок

для организации рекреационной деятельности на определенной территории [60, с. 224].

Иногда рекреационным потенциалом называют отношение между фактической и предельно возможной численностью туристов, определяемой исходя из наличия рекреационных ресурсов, что является, по мнению авторов данной работы, не совсем верным утверждением. Важным индикатором рекреационного потенциала территории является количество мест в туристско-рекреационных учреждениях. Суммарное количество мест в рекреационных учреждениях не дает представления о структуре и, следовательно, о спектре рекреационных возможностей территории.

Структура туристско-рекреационных объектов включает в себя санатории и пансионаты с лечением, детские лечебно-оздоровительные учреждения, дома отдыха и пансионаты без лечения с предоставлением повышенного уровня сервиса, базы отдыха.

Развитие туристических баз отдыха экономически целесообразнее, но предполагает сезонность использования и ограниченное развитие инфраструктуры туризма. Отметим, что туристская база обычно рассматривается как коллективное средство размещения туристов.

ВТО определяет средство размещения как любой объект, который регулярно или эпизодически предоставляет туристам места для ночевки. Средства размещения делятся на коллективные и индивидуальные. Отличие коллективных средств размещения состоит в том, что число мест о них должно превышать определенный минимум, объект должен иметь единое руководство, а управление должно строиться на коммерческой основе.

Общие требования к коллективным средствам размещения, в том числе специализированным, содержатся в ГОСТ Р 51185-98 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования» [1].

На наш взгляд, на современном этапе развития туризма подобное узкое рассмотрение термина «туристская база» устарело. Рассматривать туристские базы просто как средство размещения не актуально, так как выполняемые

ими функции гораздо шире.

Анализ различных подходов к оценке и роли рекреации в туризме позволяет рассматривать туристские базы как часть территориально-рекреационной системы, и тогда целесообразно называть их туристско-рекреационным комплексом. Подход к туризму как сложной системе привел к созданию в середине 70-х годов центрального понятия в рекреационной географии – территориально-рекреационной системы (ТРС)

В пределах рекреационных территорий наряду с объектами природы и культуры, имеющими в том числе и рекреационную ценность, находятся и ТРС, представленные рекреационными учреждениями, обеспечивающие проведение многофункциональной рекреационной деятельности (лечебной, оздоровительной, спортивной).

К числу подобных учреждений могут быть отнесены, прежде всего, санатории, курорты, дома отдыха, города - экскурсионные центры, туристские базы, альпинистские и горнолыжные лагеря с разработанной системой маршрутов. Особое развитие в рамках активного отдыха получил такой вид рекреационной деятельности, как туризм.

Таким образом, туристско-рекреационный комплекс – это средство размещения туристов с пространственной организацией территории для осуществления различных видов рекреационной деятельности.

## **1.2. Виды и назначение туристско-рекреационных комплексов**

Туристско-рекреационные комплексы представляют собой градостроительные образования различного функционального профиля, состоящие из рекреационных учреждений, объединенных единым архитектурно-планировочным решением, общей пространственной композицией и организацией обслуживания. Туристско-рекреационный комплекс является наиболее перспективной формой планировочной организации рекреационной территории. Критерии классификации туристско-рекреационных комплексов

группируют на основе градостроительных и социально-экономических факторов.

Градостроительные факторы непосредственно определяют месторасположение, композицию и величину туристско-рекреационного комплекса; опосредованно связаны с видами рекреационных ресурсов и уровнем развития инфраструктуры [55, с. 134-135].

Социально-экономические факторы влияют на формирование туристско-рекреационного комплекса через структуру рекреационных потребностей, качественные и количественные характеристики рекреационного потока, экономическую возможность и целесообразность организации туристско-рекреационного комплекса.

Градостроительные факторы группируют по функциональному профилю, месторасположению, плотности и капитальности застройки; социально-экономические факторы – по типу рекреантов, составу функциональных групп помещений, вместимости, уровню комфорта, сезонности эксплуатации.

Все критерии классификации туристско-рекреационных комплексов находятся между собой в сложной зависимости и соподчиненности. Функциональный профиль, месторасположение и контингент рекреантов определяют назначение туристско-рекреационного комплекса. От назначения комплекса зависят состав функциональных групп и площади помещений, которые, в свою очередь, определяются уровнем комфорта. Уровень комфорта отражается на объемных и планировочных решениях зданий и сооружений туристско-рекреационных комплексов, на степени благоустройства их участков. Основным критерием, определяющим вид туристско-рекреационного комплекса, является его функциональный профиль.

По функциональному профилю различают: санаторные комплексы, комплексы отдыха и туристские комплексы [48, с. 116].

Санаторные комплексы, предназначенные для восстановительного лечения, состоят из санаторных учреждений: санатории для взрослых, санато-

рии для детей, детские санаторные лагеря, санатории-профилактории.

Комплексы отдыха состоят из учреждений, предназначенных для массового отдыха: дома отдыха (пансионаты), базы отдыха, детские лагеря, молодежные лагеря, курортная гостиница.

Туристские комплексы состоят из учреждений, предназначенных для обслуживания туристов: туристские базы, туристские гостиницы, мотели, кемпинги, ротели, флотели, ботели, приюты, хижины. Вместимость туристско-рекреационного комплекса определяется количеством постоянных спальных мест.

Вместимость до 1000 мест определяет градацию различных видов рекреационных учреждений:

- малой вместимости – от 25 до 120 мест;
- средней – от 160 до 300;
- крупной – от 400 до 1000.

Так, крупными и средними по вместимости могут быть санатории, пансионаты, курортные гостиницы, туристские гостиницы, кемпинги; малыми – приюты, хижины вместимостью 25, 50, 100 мест.

Вместимость туристско-рекреационного комплекса зависит от его функционального профиля, состава рекреационных учреждений и месторасположения в определенном географическом ландшафте; например:

- для туристских комплексов приморских районов вместимость составляет от 2 до 8 тыс. мест (с градацией до 2 тыс. мест – малые; от 2 до 8 тыс. мест – крупные);
- для горно-рекреационных комплексов от 1 до 5 тыс. мест;
- вместимость приозерных туристско-рекреационных комплексов (типа озер Байкал или Балатон) приравнивают к приморским;
- для небольших озер вместимость приозерных туристско-рекреационных комплексов (например, в Прибалтике) составляет от 500 до 4-5 тыс. мест [46, с. 78-80].

С функциональным профилем туристско-рекреационных комплексов

связан критерий капитальности застройки (капитальность зданий и сооружений определяется требованиями прочности, огнестойкости и долговечности).

По критерию капитальности все туристско-рекреационные комплексы можно разделить на следующие группы:

- капитальные (круглогодичные, сезонные);
- некапитальные (стационарные, временного типа);
- мобильные (на земле – стоянки автоприцепов, туристские поезда; на воде – стоянки катеров, яхт, туристских судов, плавучих домов отдыха).

Капитальными являются все типы санаторных учреждений, пансионаты, курортные и туристские гостиницы, мотели, ботели; некапитальными стационарными – дома отдыха типа летних домиков, базы отдыха, детские лагеря, туристские базы летнего типа, кемпинги, ботокемпинги, приюты, хижины; некапитальные временного типа – молодежные, туристско-спортивные лагеря палаточного типа; мобильные – автотранспортные (караван, кемпер, ротель), воднотранспортные (яхта, катер, судно), сборно-разборные, переносные, передвижные сооружения.

С критерием капитальности связан критерий стационарности. Стационарные здания и сооружения рассчитывают на постоянную эксплуатацию на данном месте до полной амортизации; нестационарные могут быть перемещены на другое место. Стационарными являются все капитальные здания, возведенные на фундаментах; нестационарные бывают стабильными (дома отдыха, туристские базы летнего типа) и мобильными (туристский поезд, туристское судно).

Капитальность здания влияет на сезонность эксплуатации, которая может быть круглогодичной и сезонной. Все капитальные здания являются круглогодичными; все сезонные имеют облегченные конструкции построек, ограниченное благоустройство участка и могут быть как стационарными, так и нестационарными. Например, санаторий – стационарное, круглогодичное учреждение; ботель – стационарное, сезонное учреждение; кемпинг – нестационарное, сезонное, стабильное учреждение; речное туристское судно – не-

стационарное, сезонное, мобильное; морское туристское судно – нестационарное, круглогодичное, мобильное [41, с. 68].

Сезонность связана с расширением вместимости туристско-рекреационных комплексов в летнее время за счет организации сезонных рекреационных мест. Так, на каждое круглогодичное место должно приходиться 4 – 5 сезонных мест, т.е. если максимальная вместимость туристско-рекреационного комплекса 1000 мест (по летнему нормативу), то вместимость круглогодичного туристско-рекреационного учреждения в данном комплексе составит 200 мест.

Отсутствие учета сезонности при формировании туристско-рекреационных комплексов приводит к недогруженности круглогодичных рекреационных учреждений в зимний период на 30-40%. Критерий сезонности связан с уровнем комфорта туристско-рекреационных учреждений.

Уровень комфорта влияет на объемно-планировочное решение зданий и сооружений, состав функциональных групп помещений, качество номерного фонда и его инженерно-техническое оснащение, степень благоустройства участка, набор предоставляемых услуг. Так, в летний сезон в круглогодичных учреждениях набор предоставляемых услуг шире, чем в зимний сезон или межсезонье [43, с. 12-13].

Уровень комфорта зависит от типа туристско-рекреационного учреждения, площади помещений, соотношения (процентного) между различными типами номеров (по вместимости и количеству жилых комнат). Данные условия, являющиеся архитектурно-строительными признаками, влияют на устойчивые (статичные) требования к уровню комфорта. Изменяющиеся (динамичные) требования к уровню комфорта определяются набором предоставляемых услуг, также зависящих от состава и площади помещений рекреационных учреждений, их вместимости и месторасположения.

Уровень комфорта туристско-рекреационных учреждений зависит в основном от состояния материальной базы. Неоднозначность развития материальной базы в разных странах требует унификации критерия уровня ком-

форта для обеспечения международных туристских связей. Например, для гостиниц международное обозначение уровня комфорта принято символом \* (звезда). Количество звезд увеличивается с повышением уровня комфорта. Высший уровень комфорта – 5 звезд, низший – 1 звезда. Такая классификация принята в Российской Федерации (ГОСТ Р 50645-94) и в Украине (ГОСТ 28681.4-95). В нормативных документах определены обязательные требования к зданиям гостиниц и прилегающим территориям, инженерно-техническому оборудованию зданий, к номерному фонду, типам номеров и их технической и мебельной оснащённости; к составу общественных помещений; к набору туристских и гостиничных услуг; к подготовке персонала.

К числу наиболее посещаемых для кратковременного и длительного отдыха пригородных и загородных природных массивов относятся зоны массового отдыха, создаваемые в городах Российской Федерации. Особенно возросла посещаемость зон массового отдыха в связи с ростом числа личных автомобилей и развитием сети массового пассажирского транспорта. Так, по данным исследователей, в выходные дни в зоны массового отдыха выезжает 1/3 всех отдыхающих города [35, с. 76].

Существует несколько принципиальных схем размещения зон массового отдыха различной продолжительности в системе загородных зеленых насаждений:

- «на пороге города»;
- в пределах лесопаркового защитного пояса;
- в пределах пригородной зоны;
- в пределах агломерации, в локальной системе группового расселения.

Зоны массового отдыха размещаются в радиусе от 25 до 150 км от границ города (приложение 1) в наиболее благоприятных по своим природным качествам местах пригородных территорий, в большинстве случаев в лесных массивах и на берегах больших водоемов.

Схемы размещения зон отдыха отличаются расположением лесных массивов, границ лесопаркового защитного пояса и пригородных зон, авто-

мобильных магистралей, местами кратковременного ежедневного и еженедельного отдыха без ночлега соответственно для пешеходных и автотуристов и т.д. [20, с. 64-65].

Для сохранения природных условий нужно, чтобы количество посетителей зеленых массивов в зонах массового отдыха не превышало 10 чел/га, в местах массового скопления (на пляжах и т. д. 30 чел/га.).

В зонах массового отдыха могут быть размещены: пляж, база отдыха, авто-, мото- и велостанции, лесные сторожки, пункты рыбной ловли, дом одностороннего отдыха, база одностороннего отдыха, лагерь отдыха, отель-пансионат, спортивная база (спортивный клуб), санатории, дома отдыха, пионерские лагеря.

При большом количестве возможных планировочных решений зон массового отдыха (приложение 2) можно выделить основные положения, которые необходимо учитывать при планировке этих объектов озеленения.

Существующие природные условия этих территорий сохраняют в максимальной мере и улучшают: создают новые или благоустраивают старые водоемы, расширяют ассортимент растений в лесных массивах, организуют разнообразные садово-парковые композиции. По наиболее живописным местам прокладывают автомобильные и пешеходные дороги, составляющие маршруты определенной протяженности.

Различные объекты размещают на территории так, чтобы с ними была наиболее удобная связь. При планировке объектов озеленения большое значение имеет установление количества посетителей в различных объектах зон массового отдыха. На основе анализа опыта эксплуатации зон массового отдыха в ряде городов установлена их оптимальная емкость (в процентах от емкости всей зоны массового отдыха).

Данные показатели являются лишь ориентировочными и могут изменяться в зависимости от природных условий данной зоны, ее размеров, удаленности от города.

### **1.3. Отечественный и зарубежный опыт деятельности туристско-рекреационных комплексов**

В последнее время повсеместно входят в моду корпоративные выезды на природу, не остаются в стороне и столичные организации. Как нельзя лучше подходит для этого база отдыха совмещающая в себе весь комплекс услуг: катания на лошадях, яхт-клуб или лодочную станцию, рестораны и бары, футбольное поле, тренажерный зал, теннисные корты, бассейн, джакузи, сауну и т.д.

Базы отдыха многих регионов Российской Федерации сегодня для своих клиентов разработали целый комплекс культурно-развлекательных программ.

Организационные способности работников базы отдыха вкупе с уютными условиями проживания оставляют самые приятные впечатления. Особенно популярен на подобных базах стал активный корпоративный отдых: командные игры с мячом, катание на лодках или байдарках, лыжные гонки, походы в лес, и т.д. Все это помогает снять напряжение и усталость, накапливающуюся за месяцы активной работы. Подобные выезды на природу благотворно влияют на здоровье работников компании и, разумеется, улучшают атмосферу, сложившуюся в коллективе.

Целительный воздух соснового бора придает силу и энергичность, которые, в конечном счете, выливаются в заметные трудовые достижения. Активный корпоративный отдых успокаивающе действует на нервную систему, способствует улучшению аппетита, исчезает бессонница и тревоги. При подготовке корпоративного отдыха на природе чрезвычайно важно учесть возраст участников, уровень их физической подготовки, а также постараться ограничить потребление алкогольных напитков. Безусловно, немного хорошего вина в сочетании с аппетитным шашлычком, приготовленным своими руками, – отличная идея, если только им не злоупотреблять и не терять контроль.

Сейчас на пике популярности находится такая услуга, как корпоративная рыбалка. Это коллективный выезд сотрудников компании на базу отдыха ради рыбной ловли. Азартным рыболовам, безусловно, понравятся веселые конкурсы и соревнования с выдачей призов, к примеру, соревнования на самый большой улов или на самую крупную пойманную рыбу. Летом в любое время можно приезжать на базы отдыха, рыбалка здесь идет круглосуточно. Об этом сигнализируют десятки костров, освещающих берега подмосковных озер и речушек. Для гостей, утомленных многочасовой рыбалкой, как нельзя кстати окажется отличный ресторан, где из только что пойманной ими рыбы повара могут приготовить различные блюда. Можно снять на ночь комфортабельные домики и коттеджи.

Сейчас уровень обслуживания на базах отдыха Подмосковья ничем не хуже, чем в западных странах. Совершенно необязательно стремиться куда-то вдаль, если первоклассный отдых на природе доступен вам совсем недалеко от дома. К такому логичному заключению уже давно пришли многие жители мегаполиса и с огромным удовольствием пользуются услугами баз отдыха, расположенных в Подмосковье.

В последние годы на фоне снижения доходности основных сегментов недвижимости активное развитие получили инвестиции в курортно-рекреационные проекты. География подобных проектов отнюдь не ограничивается Черноморским побережьем – курортно-рекреационные комплексы предполагается развивать в Подмосковье, в соседних с Московской областях, на Алтае, Байкале, в Кавказских Минеральных Водах.

Российский рынок туристско-рекреационной недвижимости достаточно «молодой». Даже по традиционным сегментам, таким как жилая и коммерческая недвижимость, классификация не до конца устоялась. С рекреационными проектами еще сложнее, потому что о них активно заговорили только последние два-три года. Кто-то трактует это понятие довольно широко, относя к нему любое жилье на побережье или гостиничный комплекс вне центра города. Более точное, на наш взгляд, определение должно базировать-

ся на следующих ключевых характеристиках туристско-рекреационных объектов/районов: оздоровление и лечение. Все остальные объекты – спортивные, развлекательные и прочие – это скорее дополнительная инфраструктура. В этом случае факторами отнесения объекта/района к курортно-рекреационному являются наличие целебных источников, лечебных грязей и ландшафтно-климатические особенности.

Отметим, что объекты курортно-рекреационной недвижимости активно строились в советский период. В то время этот сегмент был очень развит и популярен. Существовали самые различные курорты. Самое удивительное, многие из них сохранились до сих пор. Более того, если ориентироваться на данные официальной статистики, то после известного периода спада, продолжавшегося до конца прошлого века, число объектов курортно-рекреационной сферы стало расти. Если в 90-е годы в России насчитывалось 1176 санаториев и пансионатов с лечением, то уже в 2000-х их было 1192 (минимум был достигнут в печально известном 1998 году – 1138 объектов), а к 2007 году их число достигло 1321.

В 90-е годы услугами данных учреждений воспользовались чуть более 3 млн. человек, в 2014 году – почти 5 млн. Такие данные приводит, в частности, компания Blackwood.

В последние пять – семь лет появилось достаточное количество новых и реконструированных объектов – об этом свидетельствуют и данные статистики (рост числа объектов в 2010-2015 годах), и конкретные примеры (в частности, можно отметить санаторий Spa Hotel в Кисловодске, открытый в 2005 году компанией AFI Development).

В последние годы ситуация начала меняться. Основных причин тому две. Во-первых, доходность в других сегментах неуклонно снижалась, а конкуренция росла. Если раньше можно было построить любой торговый центр в любом месте и он достаточно быстро окупался, то сейчас не каждый проект может быть успешным. Еще два-три года назад говорили о 20-30% доходности по «традиционным» объектам. Нынешняя цифра уже близка к европей-

ским показателям, которые варьируются в пределах 5-6%, и в перспективе мы к ним придем.

Во-вторых, это возросший спрос, на который, в свою очередь, также влияют два компонента: рост доходов населения и «возвращение» российских туристов в Россию. Вспомним, когда в стране был достаточно длительный период, связанный с политическими и экономическими изменениями в стране, когда отдыхать на российских курортах было в принципе не престижно, люди стремились поехать за границу.

Поэтому примерно 10-12 лет подряд российский туристический поток был ориентирован исключительно на зарубежные страны, прежде всего на Турцию и Египет. Сейчас ситуация меняется и по курортам, и в целом по отношению к России.

Предложение, по определению более инертное, не успевает сегодня за динамикой спроса. По оценкам компании Blackwood, он удовлетворен на 35-40% в дорогом сегменте и на 20-25% в массовом. Заполняемость существующих объектов в сезон превышает 100%.

В качественных санаториях и домах отдыха места необходимо бронировать задолго до самого отдыха, причем это относится не только к высокому сезону – спрос здесь в значительной мере чувствителен к цене, поэтому более низкие цены в несезон привлекают категории потребителей, которые не могут себе позволить лечение и оздоровление в высокий сезон.

Развитие курортно-рекреационного сегмента возможно по двум направлениям: реконструкция старых объектов и строительство новых. До кризиса основное внимание девелоперов было сконцентрировано на втором направлении, число заявленных проектов росло с каждым годом. Новые проекты намечались масштабными, предполагающими освоение сотен гектаров. Кризис внес коррективы в эти планы, и на среднесрочную перспективу на первый план выходят проекты именно реконструкции существующих объектов.

Редевелопмент в рекреационном сегменте – процедура дорогая, и за-

траты здесь могут быть сопоставимы с затратам на новое строительство. Поэтому наиболее перспективный путь – это покупка объекта, его эксплуатация и параллельное ведение нового строительства на том же участке. Уже существующие корпуса реконструируют, но на более поздних фазах. Таким образом, обеспечивается непрерывное функционирование объекта, не теряется целевая аудитория и, что еще более важно, опытный медицинский персонал. Параллельно идет создание нового продукта.

Примечательно, что и в советское время большая часть санаториев была рассчитана на пофазное возведение: участок выделялся, например, под пять корпусов, освоение происходило очередями. В связи с известными событиями по наиболее современным из советских объектов успели построить только один-два корпуса [38, с. 156].

Учитывая, что примерно 15 лет курортно-рекреационный сегмент практически не развивался, сегодня приходится наверстывать упущенное. И очевидно, что усилиями только частного бизнеса существенно ситуацию изменить невозможно.

Нужны масштабные проекты. Не случайно возникла идея создания особых экономических зон туристско-рекреационного типа. Сегодня их семь: Новая Анапа (Краснодарский край), Гранд Спа Юца (Ставропольский край), Бирюзовая Катунь (Алтайский край), Алтайская долина (Республика Алтай), Куршская коса (Калининградская обл.), ОЭЗ на территории Иркутской области (побережье о. Байкал) и в Республике Бурятия (МО Прибайкальский район).

Существует еще целый ряд проектов/регионов, которые могли бы стать участниками этой программы. Роль государства в реализации данной программы – создание инфраструктуры, дорог и коммуникаций, оформление и выделение участков [44, с. 46-50].

Кризис оказал негативное влияние на развитие сегмента курортно-рекреационной недвижимости. Большинство проектов в настоящее время отложены.

Влияние на существующие объекты тоже очевидно – снижение доходов населения скажется и на уровне расходов на отдых, тем не менее смягчающим фактором здесь является сложившийся к моменту кризиса дефицит предложения, которым, наверное, не может «похвастаться» ни один другой сегмент недвижимости.

Именно поэтому в средне- и долгосрочной перспективе можно утверждать, что спрос на отдых с оздоровлением, лечением и другими инфраструктурными составляющими будет расти опережающими темпами. И рентабельность подобных проектов, особенно тех, которые успеют выйти на рынок в период сохраняющегося дефицита, будет вполне сопоставима с проектами в традиционных сегментах.

Особенно если девелоперы будут учитывать риск стагнации рынка и, в частности, отсутствия продаж жилья на протяжении довольно длительного периода.

Динамика развития крупных пансионатов и домов отдыха Московской области – самая быстрая во всей российской туристической отрасли: по количеству мест размещения рынок подмосковного отдыха растет на 10% в год, а по деньгам – на 20% и более.

В настоящее время в Подмосковье действует примерно 500 санаториев, пансионатов и домов отдыха, а также более 300 турбаз, кемпингов и мотелей, ведомственных баз отдыха. Более двух третей рынка загородных домов отдыха, типы которых варьируются от бывших советских пансионатов до иностранных отелей и клубов, занимают объекты советского образца.

База туристская – предприятие гостиничного типа, предоставляющее туристам плановых маршрутов (при наличии свободных мест – и туристам без путёвок) ночлег, питание и обеспечивающее их туристско-экскурсионным культурно-бытовым и физкультурно-оздоровительным обслуживанием.

В отличие от гостиниц туристские базы располагаются обычно в курортных зонах и местностях с благоприятными природными условиями и

размещаются в нескольких зданиях (т. н. павильонная застройка).

Функционирует круглогодично или сезонно: как правило, летом вместимость круглогодичных туристских баз значительно увеличивается за счёт сезонных помещений.

В зависимости от маршрута сроки пребывания на туристской базе от 1-2 до 24 дней; вместимость туристской базы колеблется от 200 до 1500 чел. В отличие от домов отдыха, пансионатов и баз отдыха на туристская база предусматривается преимущественно активный отдых: походы, экскурсии, соревнования и т.д. [36, с. 122].

В состав туристской базы обычно входят спортивные сооружения, тренажёры, пункты проката туристского инвентаря и снаряжения. На туристских базах, принимающих родителей с детьми, организованы игровые и детские площадки. Во второй половине 1980-х гг. было свыше 2 тыс. турбаз и их филиалов, в том числе 1 тыс. (400 тыс. мест) в ведении ЦСТЭ (остальные принадлежат различным ведомствам).

Для разработки проекта по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» необходимо изучить организационно-экономическую характеристику предприятия, провести анализ финансово-хозяйственной деятельности и оценка структуры услуг и потребителей ООО «Валеда».

## **2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Валеда»**

### **2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия**

ООО «Валеда» расположена по адресу: Яковлевский район, с. Терновка. Директор ООО «Валеда»: Бурсин А. И.

ООО «Валеда» было открыто в 2002 году и является обществом с ограниченной ответственностью, которое может осуществлять свою деятельность на основании Устава и действующих законодательных актов Российской Федерации, а также имеет право юридического лица с момента его регистрации. ООО «Валеда» имеет собственное обособленное имущество, которое учитывается на самостоятельном балансе, уставной фонд и другие фонды, резерв, расчетный и другие счета в финансово-кредитных учреждениях Белгородской области. ООО «Валеда» имеет печать с собственным наименованием, штампы, бланки, товарный знак, а также другие необходимые реквизиты, согласно действующему законодательству.

ООО «Валеда» для осуществления целей и задач, предусмотренных в Уставе, имеет право:

- формировать финансовые ресурсы за счет прибыли от реализации услуг;
- осуществлять различного вида хозяйственно-правовые и гражданско-правовые соглашения;
- от собственного имени совершать различные сделки, приобретать в собственность имущество и нести обязанности;
- самостоятельно распоряжаться собственным имуществом;
- искать клиентов и устанавливать с ними деловые контакты;
- формировать имущество за счет прибыли, которую получает от реализации произведенных услуг и другой деятельности;
- использовать валовой доход для произведения оплаты обязательных отчислений и возмещения материальных расходов;
- быть истцом и ответчиком в суде;

- открывать счета в учреждениях для денежных операций;
- привлекать к деятельности по трудовому договору граждан с оплатой их труда по соглашению сторон;
- самостоятельно определять общую численность работников, их профессиональный и квалификационный состав.

Основными видами деятельности ООО «Валеда» является предоставление услуг размещения и организация досуга гостей. База отдыха «Валеда» предназначена для организации сезонного кратковременного проживания и загородного отдыха населения.

База отдыха ООО «Валеда» расположена в уютном живописном месте, в сосновом лесу в 30 минутах езды от г. Белгорода. Удобное расположение, комфортабельность территории и коттеджа, красивая природа, свежий воздух и тишина благоприятствуют эффективному отдыху. Для проживания на базе отдыха предоставляются 5 больших коттеджей, которые имеют вместимость 10 человек каждый. Коттеджи оснащены холодным водоснабжением и канализацией. База отдыха расположена на территории в 2,4 га, и включает парковую и жилую зоны.

В состав материально-технической базы ООО «Валеда» входят основные фонды и оборотные средства, а также другие материальные ценности и финансовые ресурсы. К источникам имущества базы отдыха «Валеда» относятся собственные и привлеченные (заемные) средства.

Собственные средства базы отдыха: имущество, переданное в общество; личные вклады акционеров; нераспределенная прибыль; фонды накопления.

Привлеченные средства базы отдыха: кредиты организаций; средства, переданные обществу во временное пользование.

ООО «Валеда» обеспечивает полное финансирование своей деятельности за счет собственных и заемных средств, включая приобретение средств производства, оплату труда персонала, социальное, медицинское и иные виды обязательного и добровольного страхования, уплату налогов, формирова-

ние фондов и выплату дивидендов.

Балансовая и чистая прибыль ООО «Валеда» являются итоговыми результатами ее деятельности и формируются в порядке, предусмотренным действующим законодательством.

ООО «Валеда» создает страховой фонд и производственного и социального развития фонд. Также туристско-рекреационный комплекс ООО «Валеда» может создавать и другие фонды, которые предназначены для повышения эффективности деятельности предприятия. Фонды производственного и социального развития формируются из средств чистой прибыли. Для осуществления гарантийных платежей и возмещения полученных убытков предназначен страховой или резервный фонд.

Для организации строительства новых объектов расширения, реконструкции и технического перевооружения номерного фонда ООО «Валеда» предназначены фонды производственного и социального развития.

ООО «Валеда» ведет оперативный, бухгалтерский, статистический учет и отчетность в порядке, предусмотренным законодательством.

Организационная структура базы отдыха отражает полномочия и обязанности, которые возложены на каждого работника ООО «Валеда». Исходя из потребности удовлетворения желаний клиентов через имеющиеся возможности и ресурсы определяются права и обязанности руководства. Оперативные решения, которые обусловлены необходимостью удовлетворения потребностей гостей, опираются на строго зафиксированную управленческую иерархию. Ответственность за принятие управленческих решений несет высшее звено управления. Подразделения являются функциональными звеньями, каждое из которых использует свою специфическую технологию, но все вместе они имеют одну цель – удовлетворение потребностей гостей.

В штат ООО «Валеда» на постоянной основе входит 8 сотрудников.

Руководство ООО «Валеда» заботится о повышении качества предлагаемых услуг. В целях повышения показателей качества услуг базы отдыха систематически проводятся различные мероприятия по выявлению недостатков

обслуживания.

Организационная структура ООО «Валеда» линейная. Линейная организационная структура основана на единоличном управлении предприятием руководителем. Экономическая эффективность линейных организационных структур управления тем существеннее, чем меньше число уровней иерархии (время проведения решений), чем уже профиль работ (загрузка руководителя), – внутренние факторы, и чем стабильнее рыночные условия (частота проведения решений) – внешние факторы. Влияет и «человеческий фактор», – чем авторитарнее руководитель предприятия, тем выше четкость работы предприятия.

Отсюда и вытекает достаточно широкая область применения линейных организационных структур: от небольших предприятий, работающих в любых рыночных условиях, до узко профильных предприятий любого размера, работающих в стабильных рыночных (или во вне рыночных) условиях.

Расширение профиля работ предприятия с линейной организацией приводит к перегрузке руководителя предприятия, так как ему будет все труднее и труднее принимать правильные решения по расширяющемуся кругу вопросов.

ООО «Валеда» возглавляет директор. Он организует и координирует деятельность всего коллектива, а также несет полную ответственность за состояние компании и ее работу. Директор является посредником между персоналом, с одной стороны, и клиентами, с другой. Директор решает такие задачи как: определение общих направлений политики базы отдыха в рамках поставленных целей и задач, в том числе проведение финансовой политики, принятие ориентированных на выбранный сегмент рынка решений, которые направлены на удовлетворение потребностей гостей.

Директор осуществляет оперативное руководство деятельностью общества. Свою деятельность директор осуществляет в соответствии с действующим законодательством и Уставом.

Менеджер проверяет качество домиков для проживания гостей после

проведения текущих ремонтов, а также показания счетчиков воды и электрической энергии. Он также следит за качеством подготовки номерного фонда перед заселением клиентов, а также проводит контроль за состоянием мебели и бытовой техники, то есть за поддержанием номерного фонда в соответствии с принятыми на базе отдыха стандартами.

На менеджере также лежат обязанности по работе с гостями – организация бронирования для клиентов. Организация рекламы базы отдыха и своевременное доведение информации до потенциальных потребителей также возложена на менеджера.

За уборку коттеджей после приема гостей отвечают горничные. В ООО «Валеда» работают 2 горничные, по одной в каждую смену.

В ООО «Валеда» всю аналитическую работу проводит менеджер: анализ выполнения плана оказания услуг по объему и ассортименту, повышение качества предоставляемых услуг, анализ выполнения сметы затрат на производство, себестоимость продукции, выполнение плана прибыли, выполнение договорных обязательств.

Вместимость базы отдыха ООО «Валеда» – 50 человек. База отдыха располагает пятью спальными корпусами. Спальные корпуса оборудованы необходимой мебелью для организации проживания гостей.

Персонал базы отдыха ООО «Валеда» разрабатывает мероприятия по оказанию дополнительных услуг, которые могут повысить комфортность проживания. В состав персонала базы отдыха ООО «Валеда» по состоянию на 1 января 2012 года входило 8 человек, в том числе 2 женщины или 25% численного состава работающих. Из общего количества работников базы отдыха административно-управленческий персонал составлял 2 чел., служащие и охрана – 5, рабочие – 1 человек. Кадровый состав работников является стабильным. Показатель, характеризующий текучесть кадров, равен нулю за исследуемый период деятельности предприятия. Это позволяет обеспечивать устойчивую работу базы отдыха и его заполняемость. Чтобы проанализировать работу организации рассмотрим основные экономические и финансовые

показатели ООО «Валеда» за последние 3 года (табл. 2.1). В 2014 году увеличение выручки от продаж ООО «Валеда» составило 45,78%, в 2015 году произошел рост выручки на 70,7%. Темпы прироста выручки от продаж увеличились в 2015 году в сравнении с 2014 годом в связи с развитием клиентской базы и как следствием большим приростом гостей.

Таблица 2.1

Динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности  
ООО «Валеда»

| Показатель                               | Годы    |          |          | Темп роста, % |             |             |
|--|---------|----------|----------|---------------|-------------|-------------|
|  | 2013    | 2014     | 2015     | 2014 / 2013   | 2015 / 2014 | 2015 / 2013 |
| Выручка от реализации работ, услуг       | 7855,7  | 11452,2  | 13409,6  | 145,78        | 117,09      | 170,70      |
| Себестоимость работ, услуг               | 7240,10 | 10580,30 | 12090,70 | 146,13        | 114,28      | 167,00      |
| Валовая прибыль                          | 615,60  | 871,90   | 1318,90  | 141,63        | 151,27      | 214,25      |
| Прибыль от реализации                    | 490,90  | 652,50   | 1061,90  | 132,92        | 162,74      | 216,32      |
| Чистая прибыль                           | 104,08  | 195,28   | 489,60   | 187,62        | 250,72      | 470,41      |
| Оборотные средства                       | 428,60  | 417,00   | 496,50   | 97,29         | 119,06      | 115,84      |
| Внеоборотные активы                      | 6647,00 | 6655,00  | 6616,00  | 100,12        | 99,41       | 99,53       |
| Среднегодовая стоимость основных средств | 6530,00 | 6514,00  | 6496,00  | 99,75         | 99,72       | 99,48       |
| Дебиторская задолженность                | 26,20   | 26,80    | 27,20    | 102,29        | 101,49      | 103,82      |
| Кредиторская задолженность               | 1884,00 | 1869,40  | 1979,80  | 99,23         | 105,91      | 105,08      |
| Денежные средства                        | 215,80  | 160,50   | 174,30   | 74,37         | 108,60      | 80,77       |
| Фондоотдача, руб. / руб.                 | 1,20    | 1,76     | 1,20     | 146,50        | 68,26       | 100,00      |
| Фондоёмкость, руб. / руб.                | 0,83    | 0,57     | 0,48     | 68,26         | 85,38       | 58,28       |

Темпы прироста себестоимости оказанных услуг ООО «Валеда» в 2015 году относительно 2014 года уменьшились и составили 14,28%, в то время как в 2014 году 46,13%, общий рост себестоимости за анализируемый период составил 67%.

Прибыль от продаж ООО «Валеда» в 2013-2015 годах увеличилась на 571,0 тыс. руб. Отметим, что в 2014 г. чистая прибыль составила 195,28 тыс. руб., что на 91,2 тыс. руб. больше чем в 2013 году, в 2015 году рост составил 150,72% или 294,32 тыс. руб. В Целом за анализируемый период чистая прибыль увеличилась на 294,32 тыс. руб. Средняя заработная плата остается на прежнем уровне, в 2015 году она составила 10 500 руб. на одного работающего.

## 2.2. Анализ финансовой деятельности предприятия

Чтобы охарактеризовать финансовое состояние базы отдыха ООО «Валеда» необходимо оценить размещение, состав и использование средств (активов), источники их формирования (пассивов) по принадлежности (собственный или привлеченный капитал) и срокам погашения обязательств (долгосрочные и краткосрочные).

Для анализа финансового состояния ООО «Валеда» используют данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках предприятия (приложения 3-4). Доходы ООО «Валеда» складываются из доходов от рационального использования номерного фонда – спальных корпусов и дополнительные платные услуги.

Структура издержек ООО «Валеда» по содержанию спальных корпусов составляет: заработная плата сотрудников и связанные с ней выплаты (47,22%); эксплуатационные издержки по содержанию спальных корпусов (42,45%); административные расходы в осуществлении деятельности (1,47%); амортизационные отчисления (6,18%); ремонт (2,12%); страховые сборы (0,56%).

Анализ рентабельности. В современных рыночных условиях целью осуществления предпринимательской деятельности является получение прибыли.

Прибыль обеспечивает предприятию возможность самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей собственника капитала и работников предприятия, на основе налога на прибыль обеспечивается формирование бюджетных доходов. Поэтому прибыль является конечным результатом деятельности предприятия.

Можно произвести большой объем продукции, однако, если она не будет реализована или реализована по цене, не обеспечившей прибыль, то предприятие окажется в тяжелом финансовом состоянии. Поэтому одна из важнейших составных частей финансового анализа – это анализ формирова-

ния прибыли.

Основным источником покрытия прибыли и затрат ООО «Валеда» является выручка от реализации основных услуг, дополнительной продукции и доходы, не связанные с реализацией.

Прибыль предприятия – важный показатель эффективности его деятельности. Понятие прибыли различаются в зависимости от стадии ее формирования. Балансовая прибыль отчетного периода представляет собой алгебраическую сумму: результата от реализации продукции (работ, услуг); сальдо по операционным доходам и расходам; сальдо внереализационных доходов и расходов [31, с. 246].

Финансовое состояние ООО «Валеда» во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Для оценки имущественного положения ООО «Валеда», общих результатов его деятельности, необходимо рассмотреть такие формы финансовой отчетности, как «Бухгалтерский баланс» (форма № 1) и «Отчет о прибылях и убытках» (форма № 2) за 2013-2015 годы.

Признаками общей положительной оценки динамики и структуры баланса являются: рост собственного капитала, отсутствие резких изменений в отдельных статьях баланса, равновесие размеров дебиторской и кредиторской задолженности, отсутствие убытков.

По данным таблицы 2.2 имущество базы отдыха ООО «Валеда» уменьшилось на 31 тыс. руб. и составило 98,3% от суммы, относящейся к 2013 г. В составе имущества уменьшился удельный вес основных средств с 95,5% до 94,1%.

Данные изменения отражают финансово-инвестиционную стратегию развития базы отдыха, которая за исследуемый период времени характеризуется отсутствием ориентации на создание материальных условий расширения основной деятельности. При этом снижается мобильность структуры капитала организации, уменьшается ликвидность её баланса. Достаточно отметить, что коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов

снизились на 0,13.

Таблица 2.2

## Анализ структуры активов ООО «Валеда»

| Показатели                     | 2013      |       | 2014 год  |       | 2015 год  |       | Темп роста, % |
|--------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|---------------|
|                                | тыс. руб. | %     | тыс. руб. | %     | тыс. руб. | %     |               |
| 1. Внеоборотные активы         | 6 647     | 93,94 | 6 655     | 94,10 | 6616      | 93,02 | 99,02%        |
| 1.1. Основные средства         | 6 530     | 92,29 | 6 498     | 91,88 | 6496      | 91,33 | 98,96%        |
| 2. Оборотные активы            | 428,6     | 6,06% | 417       | 5,90% | 496,5     | 6,98% | 115,24%       |
| 2.1. Запасы                    | 114,4     | 1,62% | 143,4     | 2,03% | 322       | 4,53% | 280,01%       |
| 2.2. НДС                       | 4,8       | 0,07  | 5,7       | 0,08  | 5,9       | 0,1   | 1,42          |
| 2.3. Дебиторская задолженность | 26,2      | 0,37% | 26,8      | 0,38% | 27,2      | 0,38% | 103,28%       |
| 2.4. Денежные средства         | 215,8     | 3,05% | 160,5     | 2,27% | 174,3     | 2,45% | 80,77%        |
| Итого активов                  | 7 076     | 100   | 7 072     | 100   | 7112,5    | 100   | 100,52%       |

Постепенное увеличение объема гостей базы отдыха ООО «Валеда» и хозяйственной деятельности привело к увеличению удельного веса оборотных активов темп роста, которых составил 153,6%.

При общем увеличении доли оборотных средств на базе отдыха наблюдается также увеличение удельного веса денежных средств в составе оборотного капитала с 0,2 до 1,1% или темпы увеличения роста составляют 181,2%.

Это характеризует увеличение мобильности активов, и, следовательно, степени платежеспособности организации по текущим обязательствам. Повышению роста денежных средств, очевидно, способствовало снижение дебиторской задолженности.

Далее оценим пассив баланса (табл. 2.3). Из данных таблицы видно, что капитал ООО «Валеда» за исследуемый период увеличился на 3,3%, соответственно наблюдается его рост и в структуре пассивов. В тоже время краткосрочные обязательства увеличились на 4,4%.

Это говорит об ухудшении финансовой устойчивости предприятия. Вызывает озабоченность снижение доходов будущих периодов, связанное с, предварительной реализацией путевок. Это, видимо, связано с недостаточной работой маркетинговой службы и рекламой услуг базы отдыха.

## Анализ структуры пассивов ООО «Валеда»

| Показатели                  | 2013 год  |      | 2014 год  |      | 2015 год  |      | Темп роста, % |
|-----------------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|---------------|
|                             | тыс. руб. | %    | тыс. руб. | %    | тыс. руб. | %    |               |
| Капитал и резервы           | 2637,6    | 38,5 | 2743,4    | 39,7 | 2745,6    | 39,8 | 103,3         |
| Краткосрочные обязательства | 1884      | 27,5 | 1869,4    | 27,1 | 1979,8    | 28,7 | 104,4         |
| Долгосрочные обязательства  | 2320      | 34   | 2298      | 33,2 | 2189      | 31,5 | 92,6          |
| Итого источников средств    | 6841,6    | 100  | 6910,8    | 100  | 6914,4    | 100  | 101,1         |

В тесной увязке с балансом проанализируем отчет о прибылях и убытках ООО «Валеда». Информация отчета позволяет увидеть порядок формирования конечного финансового результата предприятия, величину этого результата, как от реализации путевок, так и прочих операций, сумму причитающихся платежей бюджету по налогу на прибыль и другим налогам из чистой прибыли, а также сумму остающейся в распоряжении предприятия чистой прибыли. Все показатели отчета о прибылях и убытках целесообразно рассчитывать к объему выручки от реализации.

Темпы роста выручки (170,7%) в анализируемом периоде опережали темпы роста себестоимости (167,0%). Это способствовало прибыльной деятельности ООО «Валеда».

Отметим, что в 2014 году имела чистая прибыль составила 195,28 тыс. руб., темп роста 187,62%, в 2015 году – 489,6 тыс. руб. и 470,41% соответственно.

Следует обратить внимание на темпы роста себестоимости за последние три года – 167,0%. Анализ себестоимости услуг имеет важное значение. Он позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнения плана по уровню, определить влияние факторов на её прирост, установить резервы и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости.

Анализ расходов показал, что значительно увеличилась доля электроэнергии – с 23,1 тыс. руб. в 2013 году до 33,6 тыс. руб. в 2015 или на 45,5%; водоснабжения – с 16,7 тыс. руб. до 27,6 тыс. руб. или на 65,3%, что связано

с ростом тарифов на коммунальные услуги.

Планирование, учет и анализ себестоимости осуществляются как в целом, так и по важнейшим статьям затрат. калькуляционными статьями расходов являются расходы на коммунальные услуги, ремонт и благоустройство, хозяйственные расходы, заработанная плата, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, административно-управленческие расходы [16, с. 68].

Постатейный анализ себестоимости основного обслуживания позволяет намечать и осуществлять мероприятия, направленные на устранение обнаруженных недостатков, снижение эксплуатационных затрат и повышение рентабельности работы базы отдыха [24, с. 114].

Базе отдыха ООО «Валеда» необходимо изыскивать резервы снижения себестоимости. Ими, на наш взгляд, прежде всего, являются увеличение реализации путевок до проектного количества. Обращает на себя внимание убыточная работа в 2014 г. Для предотвращения подобных ситуаций необходимо активно работать с клиентской базой ООО «Валеда» для увеличения продаж.

Рассмотрим показатели платежеспособности ООО «Валеда», приведенные в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Показатели платежеспособности ООО «Валеда»

| Показатель  | Годы   |        |        | Темп роста, % |             |             |
|---|--------|--------|--------|---------------|-------------|-------------|
|   | 2013   | 2014   | 2015   | 2014 / 2013   | 2015 / 2014 | 2015 / 2013 |
| Коэффициент текущей ликвидности                         | 0,23   | 0,22   | 0,25   | 98,05         | 112,43      | 110,24      |
| Коэффициент быстрой ликвидности                         | 0,17   | 0,16   | 0,18   | 94,05         | 113,78      | 107,00      |
| Коэффициент абсолютной ликвидности                      | 0,11   | 0,09   | 0,09   | 74,96         | 102,54      | 76,86       |
| Величина собственных оборотных средств (тыс. руб.)      | 428,60 | 417,00 | 496,50 | 97,29         | 119,06      | 115,84      |
| Коэффициент маневренности собственных оборотных средств | 1,34   | 1,34   | 1,32   | 99,85         | 98,84       | 98,70       |
| Доля собственных средств в общем объеме текущих активов | 0,06   | 0,06   | 0,07   | 97,34         | 118,39      | 115,24      |
| Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов   | 2,02   | 9,14   | 7,59   | 452,06        | 83,08       | 375,57      |
| Коэффициент покрытия запасов                            | 0,17   | 0,16   | 0,18   | 94,05         | 113,78      | 107,00      |

Совместный анализ показателей платежеспособности ООО «Валеда» за исследуемый период с 2013 года по 2015 год проведен на основе данных, представленных в приложении 3-4.

Проанализировав таблицу 2.5 можно сделать вывод о том, что все показатели за исключением коэффициентов общей платежеспособности, не смотря на увеличение с 2013 г. по 2015 г., не удовлетворяют допустимым значениям.

Коэффициент абсолютной ликвидности говорит о том, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Таким образом, в 2015 году только 0,01 краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности.

Коэффициент текущей ликвидности на предприятии в 2015 году 0,15 говорит о том, что недостаточно средств на покрытие оборотными активами краткосрочных обязательств. Таким образом, нет резервного запаса предприятия для компенсации возможных убытков при ликвидации всех оборотных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности находится ниже соответствующей нормы и показывает, что в 2015 году 7% краткосрочной задолженности может быть погашено за счет совокупности денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Коэффициент общей платежеспособности на предприятии удовлетворяет значению нормативного, что говорит о достаточном покрытии общей суммой активов предприятия суммы краткосрочных обязательств и долгосрочных обязательств.

Доля собственных оборотных средств в активах предприятия определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости. Обеспеченность собственными оборотными средствами ООО «Валеда» в 2015 году составля-

ет 4%.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости [61, с. 72]. Структура баланса предприятия является неудовлетворительной, так как коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец 2015 года имеет отрицательное значение.

Таким образом, из расчетов показателей платежеспособности ООО «Валеда» можно сделать вывод о том, что платежеспособность предприятия по состоянию на начало 2012 года отрицательна, что свидетельствует о слабом финансовом здоровье предприятия, невозможности решать большинство вопросов своей деятельности самостоятельно и своевременно отвечать по своим обязательствам. Сложившаяся ситуация является следствием нечетко организованной работы руководства предприятия.

Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании и её способности контролировать издержки [62, с. 186].

Таблица 2.6

Динамика показателей рентабельности ООО «Валеда»

| Показатель                           | Годы |      |      | Абсолютное отклонение |             |             | Темп роста, % |             |             |
|--------------------------------------|------|------|------|-----------------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|
|                                      | 2013 | 2014 | 2015 | 2014 / 2013           | 2015 / 2014 | 2015 / 2013 | 2014 / 2013   | 2015 / 2014 | 2015 / 2013 |
| Рентабельность производства          | 0,09 | 0,08 | 0,11 | 0,00                  | 0,03        | 0,02        | 96,92         | 132,37      | 128,29      |
| Рентабельность продаж                | 0,06 | 0,06 | 0,08 | -0,01                 | 0,02        | 0,02        | 91,18         | 138,99      | 126,72      |
| Рентабельность основного капитала    | 0,01 | 0,03 | 0,07 | 0,01                  | 0,04        | 0,05        | 187,72        | 249,29      | 467,97      |
| Рентабельность собственного капитала | 0,04 | 0,07 | 0,17 | 0,03                  | 0,10        | 0,14        | 187,24        | 250,52      | 469,08      |
| Чистая рентабельность                | 0,02 | 0,02 | 0,05 | 0,00                  | 0,02        | 0,03        | 128,70        | 214,12      | 275,58      |

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли дает каждый рубль стоимости реализованной продукции. В ООО «Валеда» показатель рентабельности продаж увеличился в 2015 г. по отношению к 2013 г. на

0,02%, что свидетельствует об увеличении прибыли предприятия (табл. 2.6).

Рентабельность основной деятельности показывает какой объем прибыли (убытка) от реализации услуг приходится на рубль затрат от деятельности базы отдыха [14, с. 142]. Анализ данных показывает, что рентабельность основной деятельности ООО «Валеда» увеличилась в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 0,04%, что свидетельствует об увеличении прибыли на рубль затрат от основной деятельности ООО «Валеда».

Анализ структуры активов и пассивов. Активы туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» состоят из внеоборотных и оборотных активов. Наиболее общую структуру активов может характеризовать коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов:

Коэффициент СОВА= оборотные активы / внеоборотные активы;

Коэффициент на начало периода (2013 год) = 0,02,

коэффициент на конец периода (2015 год) = 0,04.

Увеличение данного коэффициента на конец 2015 года показывает благоприятную тенденцию увеличения доли оборотных активов по сравнению с 2014 годом.

Ситуация, когда внеоборотные активы предприятия представлены основными средствами и незавершенным строительством, характеризует деятельность средства размещения направленную на создание материальных условий расширения основной деятельности [66, с. 212].

Структура активов в ООО «Валеда» характеризуется следующим образом. Доля внеоборотных активов занимает 97,75% на начало 2013 года и 95,88% на конец 2015 года. За данный период произошло уменьшение основных средств на 0,8%.

В структуре активов произошло увеличение доли оборотных средств – на 1,87%, при увеличении абсолютных показателей на 103,8 тыс. руб. Прирост денежных средств на 13,8 тыс. руб. или на 1,37 % превысил прирост запасов – 0,8%.

Таким образом, можно отметить, что произошло увеличение наиболее

ликвидных активов ООО «Валеда».

Отметим, что в структуре имущества ООО «Валеда» произошло незначительное уменьшение доли основных средств на 159 тыс. руб. или 1,16%.

Анализ показателей использования основных средств необходимо проводить в сравнении с финансовыми результатами за исследуемый период. Так, фондоотдача характеризует прирост выручки на 1 рубль среднегодовой стоимости основных средств. Этот показатель увеличился за анализируемый период (с 0,18 пункта до 0,19 пункта) и оценивается положительно. Это связано с увеличением размера чистой прибыли за анализируемый период.

Фондоемкость же, наоборот, уменьшилась в динамике (с 5,49 пункта до 5,08 пункта), и оценивается отрицательно. Фондорентабельность увеличилась на 66,6% (табл. 2.7).

Фондорентабельность – это сумма прибыли от реализации услуг и продукции, полученная для 1 руб. основных производственных фондов. Данные показатели говорят о том, что ООО «Валеда» необходимо повысить фондоотдачу и более эффективно использовать основные средства. Оборотные активы в отчетности представлены в виде запасов, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и денежных средств.

Увеличение оборотных активов в ООО «Валеда» произошло в основном за счет увеличения размера денежных средств и других оборотных активов, доля изменений которых в активе баланса составила 0,92% или 58,5 тыс. руб. и 0,19% или 14,4 тыс. руб. соответственно. Также это вызвано увеличением величины запасов на 28,8 тыс. руб.

Отметим, что в структуре оборотных активов также произошло увеличение «Дебиторской задолженности (сроком погашения до 12 месяцев)», прирост которой составил 0,6 тыс. руб. Рост дебиторской задолженности можно объяснить общей проблемой неплатежей в стране.

Произошло увеличение доли денежных средств на 0,92%. Величина денежных средств в активе баланса незначительна и составляет 1,1%. Но так как денежные средства являются наиболее ликвидными активами, то это

находит отражение на платежеспособности предприятия, а соответственно наблюдается тенденция увеличения денежных средств и прирост оборотных активов на 0,4% в основном за счет увеличения запасов на 0,19%.

Пассивы туристско-рекреационного комплекса (т.е. источники финансирования ее активов) состоят из собственного капитала и резервов, долгосрочных заемных средств, краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности. Обобщенно источники средств можно поделить на собственные и заемные (приравнивая к последним и кредиторскую задолженность).

К источникам собственных средств приравниваются: добавочный капитал; нераспределенная прибыль; целевые финансирования и поступления; доходы будущих периодов.

С 2013 года по 2015 год ООО «Валеда» использует заемные средства, в том числе кредиты банка. Кредиты ООО «Валеда» взяты под покупку оборудования для обеспечения эксплуатации спальных корпусов и для содержания прилегающей территории. К привлеченным источникам средств ООО «Валеда» относится краткосрочная кредиторская задолженность.

В структуре пассивов больший удельный вес занимает третий раздел «Капитал и резервы» на долю которого приходится 39,8% и четвертый раздел «Долгосрочные обязательства» – 31,7%. Пятый раздел «Краткосрочные обязательства» – 28,7%. Капитал включает в себя уставной капитал – 3,8% на начало периода и 3,7% на конец периода и добавочный капитал – 96,2% и 96,3% соответственно. Структура капитала сформирована в основном за счет добавочного капитала, размер которого меняется не значительно за анализируемый период, а доля в структуре пассивов уменьшилась на 0,1% на конец периода.

Структура краткосрочных обязательств изменилась не значительно. В основном произошло увеличение кредиторской задолженности до 28,7% в структуре баланса или 1 979,8 тыс. руб. Эта ситуация негативно сказывается финансовом состоянии ООО «Валеда», его платежеспособности.

Структуру пассивов наиболее полно характеризуют коэффициент соот-

ношения заемных и собственных средств и коэффициент автономии.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств равен отношению величины заемных средств (долгосрочные и краткосрочные) к размеру реального собственного капитала.

Заемные средства являются суммой краткосрочных и долгосрочных обязательств и доходов будущих периодов.

На начало периода заемные средства равны 4 204,0 тыс. руб.

На конец периода заемные средства равны: 4 168,8 тыс. руб.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств на начало периода = 1,59; на конец периода = 1,51.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств значителен, но наблюдается его снижение. Это свидетельствует о том, что ООО «Валеда» является малопривлекательной для заемных источников средств, частично финансируется за счет собственного капитала, снижение происходит настолько не значительно, что не оказывает решающего влияние на общую картину.

Коэффициент автономии равен отношению величины реального собственного капитала к общей величине источников средств предприятия.

Одним из важнейших показателей, которые характеризуют финансовую устойчивость предприятия, его независимость от заемных средств является коэффициент автономии. Он показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности. Считается, что чем выше доля собственных средств, тем больше шансов у предприятия справиться с рыночной неопределенностью [22, с. 174].

Минимальное пороговое значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5; его рост свидетельствует об увеличении финансовой независимости, повышая гарантии погашения предприятием своих обязательств и расширяя возможности привлечения средств со стороны.

Коэффициент автономии дополняется коэффициентом соотношения

заемных и собственных средств, равным отношению величины обязательств предприятия по привлеченным заемным средствам к сумме собственных средств. Он указывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на рубль вложенных в активы собственных средств.

Коэффициент автономии равен на начало года = 0,007; на конец года = 0,008.

Коэффициент автономии не соответствует нормативным показателям. Его значения свидетельствуют о том, что обязательства ООО «Валеда» не могут быть покрыты собственными средствами.

В целом, анализируя динамику изменений пассива баланса из данных таблицы можно сказать, что привлечение источников ресурсов произошло в основном собственного капитала, а именно добавочного капитала. ООО «Валеда» необходимо обратить внимание на увеличение доли кредиторской задолженности и принять возможные меры по ее уменьшению.

Оценка финансового состояния. Анализируя финансовое состояние, можно сделать вывод, что общая ликвидность ООО «Валеда» не удовлетворительна, собственных оборотных средств не достаточно для покрытия наиболее срочных обязательств.

Анализируя финансовые результаты, можно сделать вывод, что деятельность туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» рентабельна, темпы увеличения рентабельности за анализируемый период низкие. ООО «Валеда» получает чистую прибыль от реализации предоставляемых услуг, но она находится на низком уровне. Чистая прибыль от финансово-хозяйственной деятельности составила 489,6 тыс. руб. в 2015 году.

ООО «Валеда» не способно рассчитаться по наиболее срочным обязательствам, и имеет не устойчивое финансовое состояние. Общая ликвидность снизилась, что говорит об увеличении кредиторской задолженности.

Рост прибыли от реализации услуг туристско-рекреационного комплекса связан не только со спросом на услуги базы отдыха, но и с инфляционными процессами. Для того, чтобы инфляция не обесценивала доходы и

поступления предприятия, необходимо проводить анализ воздействия инфляции на свое финансовое положение, необходимо учитывать это воздействие постоянно.

Анализ финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» зависит от обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Для анализа финансовой устойчивости необходимо провести расчет излишка или недостатка средств для формирования запасов и затрат, рассчитываемые как разница между величиной источников средств и величиной запасов. Общая величина запасов отражается в балансе в строке 210 (123,8 тыс. руб. на начало года и 143,2 тыс. руб. на конец года).

Для характеристики источников необходимо использовать несколько показателей.

1. Величина собственных оборотных средств (СОС) или собственный оборотный капитал.

Величина собственных оборотных средств рассчитывается как разница текущих активов и краткосрочных обязательств (за минусом убытков, с прибавлением доходов будущих периодов). Размер величины собственного оборотного капитала равен разнице собственного капитала и внеоборотных активов: на начало года – 3 911,6 тыс. руб.; на конец года – 3 870,4 тыс. руб., убыль составила 1,1%.

2. Наличие собственных оборотных и долгосрочных заемных средств равно сумме величины собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств.

3. Общая величина источников формирования – это сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных заемных средств.

Таким образом, показатель обеспеченности запасов и затрат источниками формирования – это излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования (собственные оборотные средства) запасов.

Финансовая ситуация туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» приравнивается к абсолютной устойчивости, то есть финансовой устойчивости, когда все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, туристское предприятие находится вне зависимости от внешних кредиторов.

Если собственные оборотные средства равны или больше величины запасов и затрат, тогда формируется излишек собственных оборотных средств.

Абсолютная устойчивость финансового состояния туристско-рекреационного комплекса «Валеда» характеризуется увеличением размера собственных оборотных средств (19,6%), высоким уровнем рентабельности.

Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой финансовых коэффициентов. Их анализ заключается в сравнении их с базовыми величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период.

Значения коэффициентов приведены в таблице 2.8. Коэффициент автономии рассчитывается как отношение собственного капитала к валюте баланса. Произошло увеличение коэффициента автономии ООО «Валеда», но незначительно с 0,38 до 0,39 и приближается к нормативному значению. Это свидетельствует о приобретении туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» финансовой независимости.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств рассчитывается как отношение величины заемных средств деленных к собственным средствам. Произошло уменьшение коэффициента соотношения заемных и собственных средств ООО «Валеда» с 0,61 до 0,6 за анализируемый период времени и не соответствует нормативному значению. Это говорит о том, что ООО «Валеда» не использует собственные средства для покрытия своих обязательств.

Коэффициент финансовой устойчивости выше нормативного значения и находится на стабильном уровне – 0,7.

## Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Валеда»

| Наименование показателя  | Оптимальные значения | Значение показателя |         |         | Темп роста, % |           |
|--|----------------------|---------------------|---------|---------|---------------|-----------|
|  |                      | 2013 г.             | 2014 г. | 2015 г. | 2014/2013     | 2015/2014 |
| Коэффициент автономии (финансовой независимости)                               | $\geq 0,5$           | 0,38                | 0,39    | 0,39    | 102,6         | 100       |
| Коэффициент финансовой устойчивости  | $\geq 0,7$           | 0,72                | 0,72    | 0,71    | 100           | 98,6      |
| Коэффициент финансовой зависимости (соотношения заемных и собственных средств) | $\leq 0,5$           | 0,61                | 0,6     | 0,6     | 98,4          | 100       |
| Коэффициент финансирования   | $\geq 1$             | 0,62                | 0,66    | 0,66    | 106,5         | 100       |
| Коэффициент финансового риска  | $\leq 1$             | 1,59                | 1,51    | 1,51    | 95,0          | 100       |
| Коэффициент инвестирования   | 0,5-0,7              | 0,4                 | 0,4     | 0,4     | 100           | 100       |
| Коэффициент постоянного актива   | 0,5-0,8              | 2,5                 | 2,4     | 2,4     | 96,0          | 100       |
| Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами           | $\geq 0,1$           | -20,67              | -15,34  | -12,9   | 126,7         | 116,5     |
| Коэффициент маневренности  | $\leq 0,5$           | -1,5                | -1,4    | -1,4    | 107,2         | 100       |
| Коэффициент соотношения активов и собственного капитала                        | -                    | 2,6                 | 2,5     | 2,5     | 96,1          | 100       |

Коэффициент маневренности рассчитывается как отношение величины собственных оборотных средств к величине собственного капитала. Коэффициент маневренности ООО «Валеда» ниже единицы, и за анализируемый период не изменился, что говорит о незначительном изменении величины собственных средств и отсутствии в маневрировании этими средствами на прежнем уровне.

Обеспечение запасов собственными источниками равно отношению величины собственных оборотных средств к величине запасов. Обеспечение запасов собственными источниками ООО «Валеда» соответствует нормативному значению.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами равен отношению величины собственных оборотных средств к величине оборотных активов. Данный показатель ООО «Валеда» соответствует нормативному значению. Он показывает долю собственных оборотных средств во всем капита-

ле. За анализируемый период произошло увеличение коэффициента обеспеченности собственными средствами на 0,05.

Анализ динамики коэффициентов позволяет сделать вывод, что финансовое состояние ООО «Валеда» оценивается как не устойчивое.

Анализ платежеспособности и ликвидности. Платежеспособность гостиничного предприятия выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости и представляет собой способность своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, это обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Для оценки изменения степени платежеспособности и ликвидности нужно сравнить показатели баланса по различным группам активов и обязательств [17, с. 212].

В зависимости от степени ликвидности активы делятся на группы.

1. Наиболее ликвидные активы (НЛА): денежные средства и краткосрочные финансовые вложения. На начало периода  $A1 = 60,5$  тыс. руб., на конец периода  $A1 = 74,3$  тыс. руб.

2. Быстрореализуемые активы (БРА): краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы. На начало периода  $A2 = 39,5$  тыс. руб., на конец периода  $A2 = 47,8$  тыс. руб.

3. Медленнореализуемые активы (МРА): запасы за вычетом расходов будущих периодов, долгосрочные финансовые вложения за вычетом вложений в другие организации. На начало периода  $A3 = 123,8$  тыс. руб., на конец периода  $A3 = 143,2$  тыс. руб.

4. Труднореализуемые активы (ТРА): внеоборотные активы за вычетом долгосрочных финансовых вложений, долгосрочные вложения в другие организации и дебиторская задолженность свыше одного года. На начало периода  $A4 = 6\ 655$  тыс. руб., на конец периода  $A4 = 6\ 616$  тыс. руб. (табл. 2.9).

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

1. Наиболее срочные обязательства (НСО): кредиторская задолженность и ссуды не погашенные в срок из Ф №5. На начало периода  $П1 = 1869,4$  тыс. руб., на конец периода  $П1 = 1979,8$  тыс. руб.

2. Краткосрочные обязательства (КО): краткосрочные кредиты и займы и прочие краткосрочные обязательства. На начало периода 1 210,3 тыс. руб., на конец периода – 1 323,2 тыс. руб.

3. Долгосрочные обязательства (ДО): долгосрочные кредиты и займы. На начало периода 2 298,0 тыс. руб., на конец периода – 2 189,0 тыс. руб.

4. Постоянные пассивы (ПП): собственный капитал – расходы будущих периодов – НДС + задолженность по выплате дивидендов + доходы будущих периодов. На начало периода 2 737,7 тыс. руб., на конец периода – 2 739,7 тыс. руб.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются неравенства:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \geq P4.$$

Таблица 2.9

## Показатели ликвидности ООО «Валеда»

| Показатели ликвидности активов |                   |                  | Показатели ликвидности пассивов |                   |                  |
|--------------------------------|-------------------|------------------|---------------------------------|-------------------|------------------|
|                                | На начало периода | На конец периода |                                 | На начало периода | На конец периода |
| A1                             | 60,5              | 74,3             | П1                              | 1869,4            | 1979,8           |
| A2                             | 39,5              | 47,8             | П2                              | 1210,3            | 1323,2           |
| A3                             | 123,8             | 143,2            | П3                              | 2298              | 2189             |
| A4                             | 6 655             | 6 616            | П4                              | 2737,2            | 2739,7           |

На начало периода:

$$A1 (60,5) < P1 (1869,4)$$

$$A2 (39,5) < P2 (1210,3)$$

$$A3 (123,8) < P3 (2298,0)$$

$$A4 (6655,0) > P4 (2737,2)$$

На конец периода:

$$A1 (74,3) < P1 (1979,8)$$

$$A2 (47,8) < P2 (1323,2)$$

$$A3 (143,2) < P3 (2189,0)$$

$$A4 (6616,0) > P4 (2739,7)$$

Данные расчетов при сопоставлении итогов приведенных групп по активу и пассиву показывают, что баланс ООО «Валеда» является не ликвидным, так как выполняется только одно условие. Сравнение первой и второй группы активов с первыми двумя группами пассивов показывает текущую

ликвидность, то есть платежеспособность. Сравнение третьей и четвертой группы активов и пассивов показывает перспективную ликвидность, то есть прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей (см. табл. 2.9).

Большая или меньшая текущая платежеспособность обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками.

Из данных таблицы 2.10 следует, что коэффициенты ликвидности выше нормативных значений. За данный период резких изменений не произошло.

Динамика изменения коэффициентов ликвидности показала увеличение коэффициента абсолютной ликвидности, что свидетельствует об опережающих темпах роста наиболее ликвидных активов над темпами роста наиболее срочных обязательств.

Уменьшение коэффициентов быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности свидетельствует об увеличении темпов роста кредиторской задолженности над темпами снижения краткосрочной дебиторской задолженности. Большая или меньшая текущая платежеспособность обусловлена большей или меньшей степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками.

Характеризуя платежеспособность, ООО «Валеда» имеет краткосрочную кредиторскую задолженность, в том числе просроченную, которая увеличилась за отчетный период. Если учесть, что в состав привлеченных средств анализируемого предприятия входит только краткосрочная кредиторская задолженность, то ООО «Валеда» в перспективе рассчитается по своим обязательствам перед кредиторами при наличии наиболее ликвидных активов.

### 2.3. Оценка структуры услуг и потребителей предприятия

Туристско-рекреационный комплекс ООО «Валеда» ориентирован на предоставление услуг размещения и отдыха на природе молодежи. Данная категория потребителей нуждается в меньшем комфорте в сравнении с семейными парами с детьми и пожилыми людьми.

Жилые корпуса туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» рассчитаны на совместное проживание 10 человек, не имеют отопления и оборудованы санузлом без душевой кабины.

Анализ динамики продаж в течение года показал, что наибольшая наполняемость базы отдыха ООО «Валеда» по годам приходится на второй и третий кварталы, наименьшая на первый и четвертый кварталы. Это связано с тем, что база отдыха располагает спальными корпусами, не оборудованными системой отопления. Большинство отдыхающих пользуется услугами базы отдыха ООО «Валеда» в теплое время года и на непродолжительное время, как правило, это 1-2 дня.

Маркетинговые исследования показывают, что в последнее время интенсивно увеличивается спрос на услуги в сфере отдыха, в том числе и на услугу туристско-рекреационных комплексов [19, с. 84].

Потенциальными потребителями услуг ООО «Валеда» могут быть семейные пары, молодежь и люди более старших возрастов при условии реконструкции жилых корпусов для предоставления услуг комфортного проживания и благоустройства территории – для возможности предоставления различных спортивно-оздоровительных услуг. ООО «Валеда» предоставляет экономный вариант отдыха.

Отметим, что база отдыха ООО «Валеда» не в полной мере использует возможности сдачи в аренду жилых корпусов. Из имеющихся на территории ООО «Валеда» пяти спальных корпусов полноценно используются только три, но необходимо отметить, что размещение отдыхающих на 2 дня и более возможно только в теплое время года, когда нет необходимости отапливать

жилое помещение. Жилые домики не имеют собственной системы отопления и горячего водоснабжения.

Так, в 2013 г. заполняемость базы отдыха составила 19%, в 2014 г. – 17%, 2015 г. – 26%. Низкий процент заполняемости ООО «Валеда» связан с тем, что жилые корпуса рассчитаны на одновременное проживание десяти человек, что пользуется меньшим спросом в сравнении с двух-, трехместным размещением.

Увеличение заполняемости базы отдыха ООО «Валеда» способствовало опережению темпа прироста выручки от реализации над темпами прироста средней величины активов предприятия. Это, безусловно, является положительным моментом в финансово-экономической деятельности организации.

В стоимость проживания на территории ООО «Валеда» использование территории для организации досуга: волейбольной площадки, различных спортивных игр.

Для оценки предоставляемых услуг необходимо выделить критерии:

- условия проживания: номерной фонд, состояние, наличие санузла, горячего водоснабжения, отопления, оснащенность бытовой техникой;
- организация досуга: наличие объектов проведения досуга, взаимосвязь с предприятиями туризма, организация спортивно-оздоровительной работы, наличие работников соответствующего направления;
- наличие и использование природных лечебных факторов: климатолечение, применение природной минеральной воды;
- расположение: наличие природных объектов, удаленность от крупных населенных пунктов, чистота территории;
- инфраструктура: наличие объектов инфраструктуры, состояние, доступность.

Оценка предоставляемых услуг ООО «Валеда» была проведена методом экспертных оценок. В качестве экспертов были клиенты ООО «Валеда», они оценивали услуги ООО «Валеда» по следующей системе баллов: макси-

мальная оценка – 10 баллов, минимальная – 0. Оценка услуг ООО «Валеда» представлена в таблице 2.10.

Таблица 2.10

## Оценка предоставляемых услуг ООО «Валеда»

| Подразделение                                       | эксперты |   |   |   |   | Весы<br>$W_i$ | $V_i$ средняя<br>вероятность | Балл<br>$W_i * V_i$ |
|---|----------|---|---|---|---|---------------|------------------------------|---------------------|
|   | 1        | 2 | 3 | 4 | 5 |               |                              |                     |
| условия проживания                                  | 4        | 3 | 3 | 2 | 3 | 9/10          | 3                            | 2,7                 |
| организация досуга                                  | 1        | 1 | 0 | 0 | 0 | 5/10          | 0,4                          | 2,0                 |
| наличие и использование природных лечебных факторов | 2        | 3 | 3 | 2 | 2 | 6/10          | 2,4                          | 1,44                |
| расположение  | 7        | 8 | 6 | 8 | 8 | 8/10          | 7,4                          | 5,93                |
| инфраструктура                                      | 4        | 6 | 6 | 5 | 5 | 7/10          | 5,2                          | 3,64                |

Результаты экспертной оценки предоставляемых услуг ООО «Валеда» показали, что наибольшее значение имеют условия проживания и расположение базы отдыха. Организация досуга и наличие природных лечебных факторов менее важны при выборе базы отдыха для проведения досуга. Условия проживания оценены достаточно низко, так как жилые корпуса нуждаются в реконструкции и модернизации. Отметим, что размещение 10 человек одновременно в одном корпусе пользуется меньшим спросом.

ООО «Валеда» первоначально было ориентировано в первую очередь на организацию летнего отдыха детей. Ежегодно в Белгородской области выделяются средства на организацию отдыха и оздоровления детей в рамках целевых программ. В 2015 году на базе 840 оздоровительных учреждений отдохнуло 90 585 детей школьного возраста, в 2014 году – 96 920 детей.

Проанализируем потенциальных конкурентов ООО «Валеда», которые действуют на изучаемом рынке. К ним можно отнести следующие базы отдыха: «Солнечная лагуна» Шебекинский район, пос. Маслова Пристань, «Связист» Белгородская обл., Дорогобужино, дальняя Тихая ул., 2-ой район пионерских лагерей, «Зеленая поляна» Трунова ул., 39, «Лесная поляна» Новооскольский район, с. Голубино, «Улыбка» г. Старый Оскол, «Первое мая» г. Шебекино, ул. Мочалина, 7, «Альянс», г. Белгород, ул. Орлова, 64, «Тет-а-тет» Шебекинский район, пос. Маслова Пристань, «Находка», Старый Оскол,

м/р-н Соковое, «Металлург» г. Старый Оскол, «Дом лесника» г. Белгород п. Таврово, «Дубовое роща» г. Белгород, ул. Горького д.54, «Две реки» Белгород, Шебекинский район, с. Титовка, «Солнечная лагуна» Белгородская обл, Шебекинский р-н, Маслова Пристань, «Юность» Белгородская область пос. Разумное, «Комсомолец» г.Белгород, Белгородский р-н, пос.Комсомолец.

База отдыха «Альянс» предлагает отдых, ночлег, проведение вечеринок и отдых для любителей русской бани. Отдельно стоящие деревянные коттеджи от простых до VIP, банкетный зал на 25 человек. Белгород Шебекино, п. Маслова Пристань База отдыха «Аркадия» - отличное место для комфортного, здорового и активного отдыха всей семьей, маленьких и больших компаний. Территория находится в сосновом бору на берегу Белгородского водохранилища. Все строения и инфраструктура - новые, выполнены из экологически чистых материалов – дерева и стекла. На базе можно найти не только комфортабельные гостиничные номера и домики, но и все необходимое для спорта и активного отдыха, как взрослых, так и детей разного возраста.

На территории расположены: кафе на 60-90 мест, универсальная спортивная площадка с покрытием Гардпласт, помещение «Игровой» для игр в непогоду, две детских площадки с качелями и горками. Для того, чтобы школьникам было интереснее провести летние каникулы, впервые в Белгороде построен детский веревочный городок. В Белгороде специально созданы базы отдыха – облагороженные уголки живой природы, изолированные от повседневной суеты. На базе отдыха в Белгороде Вы можете организовать небольшой праздник, семейный пикник или дружеские посиделки.

К услугам отдыхающих на базах отдыха в Белгороде бильярд, дискотеки, шоу-программы, бассейны, сауны и даже частные уроки верховой езды. Лучшие базы отдыха в Белгороде находятся в живописных местах, удаленных на значительное расстояние от шумных городских проспектов. Но есть и счастливые исключения: база отдыха «Зеленая поляна» находится в десяти минутах езды от Белгорода.

Базы отдыха в Белгороде предоставляют не только условия для отдыха,

но и для работы.

Благоустроенная зона отдыха «Пикник парк» с развитой инфраструктурой расположена на участке объездной дороги между посёлком Разумное и селом Соломино Белгородского района. Сегодня здесь можно с комфортом отдохнуть. Желающих подкрепиться ждут уютные беседки с мангалами, готовые спрятать от солнца и дождя под крышей. Палаточный городок разбит для романтиков, предпочитающих сон на свежем воздухе ночлегу в раскалившихся за день квартирах. Также в Пикник-парке работает лучно-арбалетный тир, организована продажа маринованного мяса, напитков и мороженого.

Проведенный анализ деятельности ООО «Валеда» позволил сделать следующие выводы. Темпы прироста выручки от продаж увеличиваются медленно. При общем увеличении доли оборотных средств ООО «Валеда» наблюдается также увеличение удельного веса денежных средств в составе оборотного капитала.

Это характеризует увеличение мобильности активов, и, следовательно, степени платежеспособности организации по текущим обязательствам. Повышению роста денежных средств, очевидно, способствовало снижение дебиторской задолженности. В тоже время краткосрочные обязательства увеличились, что говорит об ухудшении финансовой устойчивости предприятия. Только 0,01 краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. В ООО «Валеда» нет резервного запаса для компенсации возможных убытков при ликвидации всех оборотных активов. Коэффициент общей платежеспособности на предприятии удовлетворяет значению нормативного, что говорит о достаточном покрытии общей суммой активов предприятия суммы краткосрочных обязательств и долгосрочных обязательств. Таким образом, в соответствии с целью дипломного проекта необходимо разработать проект по совершенствованию деятельности ООО «Валеда», в рамках которого будет осуществлена реконструкция жилых корпусов и благоустройство территории.

### **3. Основные направления совершенствования деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда»**

#### **3.1. Реконструкция материальной базы туристско-рекреационного комплекса**

В соответствии с целью дипломного проекта необходимо разработать проект реконструкции туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда». Современное состояние спальных корпусов и территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» не позволяет круглогодично организовывать отдых туристов.

Туристско-рекреационный комплекс – сезонный вид бизнеса [23, с. 48]. Эта его главная особенность должна быть учтена при организации и планировании. При проведении хорошей рекламной акции можно привлечь внимание клиентов к своей базе и в зимнее время года, особенно в праздники. Для этого необходимо провести утепление спальных корпусов, так как в настоящее время это жилые домики не оборудованные системой отопления и нуждаются в ремонте.

В перечень предлагаемых основных услуг будут включены следующие: предоставление оборудованных жилых домиков и предоставление беседок, спортивных сооружений, спортивного инвентаря.

Для осуществления деятельности будет установлено приобретенное новое оборудование. В соответствии с разработанным проектом оборудование будет установлено в ходе строительно-монтажных работ по инженерной инфраструктуре (монтаж системы отопления и горячего водоснабжения). Также будет установлено оборудование для инфраструктуры отдыха и досуга (устройство волейбольной и детской площадок).

Для организации рекреационной деятельности будет использоваться земельный участок 2,4 га, имеющий ограждение. В настоящее время осуществляется разбивка газонов, их обустройство, посадка газонной травы и саженцев для озеленения участка, проложена система для обеспечения авто-

матического полива растений. За счет кредитных и собственных средств в ходе реализации проекта будет полностью построена детская и волейбольная площадки.

На втором этапе будут оборудованы коммуникации (монтаж системы отопления и горячего водоснабжения в спальнях корпусах). Отопление – автономный газовый котел. Холодное водоснабжение и канализация - централизованная.

На третьем этапе предполагается установка беседок и садовой мебели на территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда».

Рабочий режим функционирования туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» предусматривает непрерывный цикл при посменной работе. Предполагается, что количество рабочих дней в месяц составит 30 дней. Туристско-рекреационный комплекс ООО «Валеда» будет функционировать круглогодично.

Организовать туристско-рекреационный комплекс можно в любой местности и любых климатических условиях. С каждым годом отечественные базы отдыха, санатории и турбазы, становятся всё популярнее, ведь отдохнуть в родной стране не только экономически выгоднее, но и приятнее. Такой уникальной природы, как в России, нет нигде в мире. Чтобы хорошо отдохнуть, необязательно ехать за сотни и тысячи километров от своего дома. А участвовавшие авиакатастрофы и аварии отбивают охоту отправляться в дальние края. Резкая смена климата явно на пользу не пойдёт. Можно привести множество аргументов в пользу отдыха в своей стране [28, с. 44].

Размер территории может быть самым разным. Однако полноценную базу отдыха рекомендуется возводить на площади не менее 2 гектаров. На этой территории можно разместить основной корпус с баром, кафе, детской комнатой и бильярдом. Большой популярностью пользуются отдельные домики, проживать в которых могут сразу 2-4 семьи.

Беседки, детская площадка и другие сооружения для занятия рекреационной деятельностью помогут обеспечить полноценный отдых и взрослым, и

детям. Если поблизости имеется какой-либо водоём, то его обязательно надо благоустроить: установить буйки, вычистить дно, регулярно снимать пробы воды. При выборе местоположения туристско-рекреационного комплекса стоит также учитывать доступ к электроэнергии, канализации и системе водоснабжения [33, с. 88].

Проект по реконструкции туристско-рекреационного комплекса будет включать следующие этапы.

1. Реконструкция жилых корпусов (монтаж системы отопления и горячего водоснабжения, замена оконных рам, дверей и сантехники, внутренняя отделка, приобретение мебели).

2. Благоустройство территорий: озеленение (устройство газонов, установка системы автоматического полива); размещение садовой мебели (беседки, скамейки) и прокладка тротуаров; устройство зон для рекреационных занятий (детская и волейбольная площадки); размещение мангалов и биотуалетов, установка системы освещения территории.

Рекреационные услуги – услуги, связанные с проведением отдыха, восстановлением сил и здоровья людей, использованием свободного времени; как правило, организации, предприятия, оказывающие такие услуги, образуют крупную отрасль экономики страны, региона [51, с. 112].

Важное место среди отраслей социальной сферы национальной экономики принадлежит активному отдыху населения (рекреации).

Рекреация понимается как активный отдых населения, средство восстановления физических и духовных сил после повседневного труда. Самая большая доля в мировом потреблении рекреационных услуг приходится на европейские страны. Так, доля рекреационных услуг в общем объеме потребления товаров и услуг населением Австрии составляет 8,9%, Норвегии – 6,7%, Швейцарии – 5,6%, Германии – 3,7%, Италии – 2,0% [53, с. 26].

Потребность в активном отдыхе представляет собой сложное социально-экономическое явление. Как элемент социальной сферы, рекреация способствует не только сохранению здоровья и рабочей способности, но и удо-

влетворению культурно – просветительных потребностей населения.

Потребность в рекреационных услугах является комплексной и включает в себя совокупность частных потребностей, представляющих – физическую, духовную, интеллектуальную, эмоциональную, социальную потребности. Спрос на рекреационные услуги также отличается неустойчивостью и зависит от моды, рекламы, популярности услуг, культурного уровня населения [65, с. 27-28].

На рекреационную потребность населения действует совокупность факторов, как на уровне производительных сил и производственных отношений, так и влияющих на надстроечные отношения, а также факторы, формирующие платежеспособный спрос.

Многосложный процесс по удовлетворению рекреационных потребностей осуществляется, в самом общем виде, в следующих формах: оздоровительного отдыха, туризма, курортно-санаторного лечения. Одним из путей удовлетворения потребностей населения в рекреационных услугах является формирование туристско-рекреационных комплексов. Данные комплексы представляют собой сложную многоотраслевую и многоуровневую структуру [55, с. 61].

Рекреационный потенциал является ядром социального блока национальной экономики и при хорошей внутренней организации и широких международных связях может стать одним из наиболее доходных источников национальной экономики.

Рекреационный потенциал – это единая система природных, спортивно-туристских, лечебно-оздоровительных и социально-культурных подсистем, характеризующихся функциональной взаимосвязанностью и территориальной целостностью, приводимая в движение сопряженными с ней отраслями: сельское хозяйство и пищевая промышленность, пассажирский транспорт и связь, торговля и общественное питание.

Задачи, решаемые при формировании рекреационного комплекса, распределяются следующим образом:

- рациональное размещение рекреационных учреждений по территории страны с учетом природно-климатических и других условий;
- всестороннее и эффективное использование имеющихся рекреационных ресурсов;
- формирование оптимальных пропорций между отраслями рекреационного комплекса;
- достижение оптимального соотношения между отраслями специализации, сопутствующими отраслями и инфраструктурой;
- улучшение тепло, водо- и энергоснабжения, как путем создания их собственной базы, так и за счет получения этих ресурсов из других регионов страны;
- обеспечение услугами коммунально-бытового и культурного обслуживания, общественного питания, потребительскими и сувенирными товарами;
- развитие высокопродуктивного сельского хозяйства и пищевой промышленности, обеспечивающих в максимальной мере потребности отдыхающих и местного населения в высококачественном продовольствии;
- развитие современной транспортной системы, всех видов связи и современного сервиса, всемерное развитие и рационализация внутрирайонных и межрайонных транспортных связей;
- обеспечение занятости населения и рациональное использование трудовых ресурсов;
- обеспечение безопасности, как местного населения, так и ожидаемого контингента туристов и отдыхающих;
- охрана и улучшение природной среды на рекреационных территориях [15, с. 122-124].

Рекреационные ресурсы состоят из совокупности природных и искусственно произведенных человеком объектов, пригодных для создания условий для удовлетворения потребностей населения в активном отдыхе и полноценном лечении.

Динамичное развитие рекреационного комплекса национальной экономики требует наличия обеих групп ресурсов. Следует учитывать, что при высокой привлекательности природных ресурсов без наличия коммуникаций, средств связи, коммунальной инфраструктуры, памятников культуры и искусства развитие рекреации для широкого круга потребителей невозможно.

Основные свойства рекреационных ресурсов: климатические условия, доступность; степень изученности; экскурсионная значимость; пейзажные и видеоэкологические характеристики; благоприятные социально-демографические характеристики; потенциальный запас.

Различия в природно-климатических и экономических условиях территорий накладывают определенный отпечаток на размер, специализацию, отраслевую структуру и интенсивность развития рекреационного комплекса.

В зависимости от функционального назначения, уровня специализации и преимущественного развития тех или иных рекреационных отраслей, – в национальной экономике выделяют различные типы территориально-рекреационных комплексов.

Типы территориально-рекреационных комплексов: санаторно-курортный, туристско-оздоровительный, санаторно-туристско-оздоровительный, охотничье-рыболовный, туристско-оздоровительно-охотничье-рыболовный, всеобъемлющий. Санаторно-курортные комплексы по функциональным особенностям предназначаются для санаторно-курортного лечения и включают в себя специализированные санаторно-лечебные однопрофильные и многопрофильные учреждения.

Туристско-оздоровительные комплексы предназначаются для различных видов туризма и отдыха. Основными предприятиями этих комплексов являются дома отдыха, туристские гостиницы, городки отдыха, базы, лагеря, мотели. Санаторно-туристско-оздоровительные комплексы по функциональному назначению служат как для санаторно-курортного лечения, так и для туристско-оздоровительного обслуживания. Такие совмещенные комплексы включают в себя группы взаимосвязанных лечебно-оздоровительных и ту-

ристских учреждений. Охотничье-рыболовные комплексы по функциональному назначению служат для организации спортивной охоты и рыбной ловли, их основные учреждения – приюты рыбаков и «зимовки» охотников, лодочные станции. Туристско-оздоровительно-охотничье-рыболовные комплексы предназначаются для различных видов туризма и отдыха, охоты и рыбалки, т.е. здесь культивируется вид рекреационной деятельности, соответствующей наименованию.

Всеобщий тип территориально-рекреационного комплекса включает в себя все перечисленные виды рекреационной деятельности и соответствующих ей учреждений обслуживания. При всей важности социально-экономических составляющих ресурсов, для формирования и развития рекреационного комплекса, главное место занимают благоприятные природные условия. Именно они являются одной из основных материальных предпосылок рекреации. Наличие этих условий приводит к появлению рекреационных комплексов в новых, ранее экономически не развитых районах страны. Показательны в этом смысле экономическое развитие отдельных горных районов Кавказа, побережья озера Севан, рекреационных территорий Закарпатья, Черноморского побережья Болгарии, прибрежных территорий озера Балатон в Венгрии, которые благодаря важным курортологическим и бальнеологическим факторам получили интенсивное развитие.

Вовлечение в рекреационное использование ранее не тронутых благоприятных сочетаний природных ресурсов может стать не только исходной базой экономического развития новых территорий, но и существенно повлиять на специализацию давно сложившихся территорий. Рекреационная система весьма требовательна к состоянию окружающей среды, поскольку это основной компонент рекреационных ресурсов.

В соответствии с целью дипломного проекта необходимо провести реконструкцию спальных корпусов и благоустройство территории ООО «Валеда», необходимые для полноценного функционирования туристско-рекреационного комплекса.

### **3.2. Экономическое обоснование проекта по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда»**

На первом этапе проекта по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» необходимо провести реконструкцию 5 спальных корпусов, расположенных на территории (монтаж системы отопления, замена оконных рам, дверей и сантехники, внутренняя отделка, приобретение мебели).

Спальный корпус имеет площадь 45 м<sup>2</sup>. По проекту реконструкции предполагается установка перегородок внутри каждого корпуса: выделение 2 спален (по 12 м<sup>2</sup>) и общей комнаты, в которой будет находиться кухонный уголок. Таким образом, каждый спальный корпус будет рассчитан на проживание 2 семей.

В процессе реконструкции будет произведена замена окон и дверей и сантехники. Также будет сделан ремонт внутренних помещений: покраска стен и потолка, замена пола. Домики будут оснащены мебелью: спальни – кровати, прикроватные тумбочки; общая комната – кухонный уголок, стол, стулья, мягкая мебель.

Н втором этапе необходимо провести работы по благоустройству территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда»: озеленение, размещение садовой мебели и прокладка тротуаров; монтаж системы освещения территории; устройство зон для рекреационных занятий, размещение мангалов и биотуалетов.

Реконструкция жилых корпусов будет включать замену окон и дверей, установку внутренних перегородок, монтаж системы отопления, установку сантехники, внутренние отделочные работы.

Строительные работы по реконструкции жилых корпусов будет проводить фирма ООО «Стройпартнер».

Внутренние перегородки позволят выделить функциональные зоны спален и гостиной. Каждый жилой корпус будет состоять из 2 спален и гостиной, включающей кухонный уголок.

Из существующих вариантов обогрева жилого дома наиболее распространенными в настоящее время являются индивидуальные системы водяного отопления. В целом, под системой отопления следует понимать совокупность приборов, трубопроводов, насосов, запорно-регулирующих устройств, средств автоматики и контроля, предназначенных для передачи тепловой энергии от генератора в помещения.

Эффективность, надежность и долговечность индивидуальной системы отопления жилого дома будет зависеть от выбранной схемы, ее правильного расчета и монтажа, качества комплектующих, грамотной эксплуатации и своевременного технического обслуживания.

Эффективность работы автономной системы отопления в первую очередь будет зависеть от мощности выбранного котла. Недостаточная мощность не позволит достичь комфортной температуры в холодное время года, избыточная – приведет к неэкономному расходу топлива. Определяющими параметрами, на которые следует опираться при расчете мощности, являются: площадь отапливаемого помещения; удельная мощность котла на  $10\text{м}^2$  помещения, которая устанавливается с учетом поправок на климатические условия региона.

В комплекс работ по, монтажу системы отопления в загородном доме, входят следующие работы:

- расчет системы отопления;
- подбор материалов и оборудования: подборка котла отопления; подборка и выбор труб;
- подборка радиаторов для системы отопления;
- монтаж котла, котельного оборудования и дымохода (установка котла на место; одевание утеплителя на теплообменник; установка внешних декоративных панелей; установка и подключение панели управления котлом, установка запорной арматуры и подключение к трубам системы отопления);
- установка котлового распределительного коллектора;
- прокладка труб отопления;

- монтаж радиатора отопления;

Стоимость основных видов работ.

В жилых корпусах будут установлены пластиковые окна, входная стальная дверь, две межкомнатные двери и дверь в санузел. Стены и потолок будут покрашены краской. Окрашенные стены выглядят современно и стильно. Поверхности, окрашенные краской, гигиеничны и очень легко чистятся. Например, их можно чистить с помощью пылесоса.

Озеленение всей территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» предполагает устройство газонов и установка системы автоматического полива.

Газоны будут сделаны вокруг домиков, дорожек и зон для рекреационных занятий. Общая площадь газонов 2500 м<sup>2</sup>. На территории газонов туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» будут высажены декоративные растения и газонная трава.

Работы по устройству газонов включают:

- работу с землей (подготовка почвы, снятие дернины, уборка территории от мусора);
- посадку растений (посадка растений хвойных и декоративно-лиственных пород, многолетних и однолетних цветов);
- устройство газона;
- обслуживание газона (стрижку газона, утилизация скошенной травы, подкормка минеральными удобрениями, обработка газона гербицидом, вертикализация (вычесывание);
- дополнительные услуги (обработка плитки от газонной травы).

Автоматический полив является удобным, престижным и современным способом решения проблем ухода за садом. Ведь благодаря автоматической дождевальной установке дождь будет идти именно тогда, когда это необходимо, в самое подходящее время. С помощью небольшого микропроцессора система автополива позволяет регулировать все циклы полива, например, устанавливать необходимую норму расхода воды, время и продолжитель-

ность полива.

Поливочные головки спрятаны в земле и поднимаются на поверхность только во время полива. Они не мешают стрижке газона. Трубы укладываются на глубине 30-40 сантиметров, поэтому система автоматического полива не испортит ландшафт туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда».

Преимущества автоматических систем: не нужно переносить тяжёлый шланг с места на место, боясь повредить растения, или носить тяжёлую лейку; при автоматическом поливе значительно снижается расход воды и осуществляется более качественное орошение за счёт точного расчёта дозирования подачи воды, так как различные виды растений потребляют соответственно, различное количество воды.

Исходя из этого, вычисляют суточный и секундный расход воды на каждом участке. В-третьих, экономится время, которое можно использовать более рационально

Автоматические системы полива избавляют от проблемы стока воды при переливе, а датчики, которыми укомплектована система, определяют уровень выпадения осадков и отключают орошение, если оно не требуется.

Расчет стоимости работ по устройству системы автоматического полива приведен в таблице 3.1.

В большинстве мест газоны требуют в самые жаркие месяцы 40-50 мм воды в неделю, что составляет 40-50 л на 1 м<sup>2</sup> в или 4-5 м<sup>3</sup> на одну сотку, соответственно в день до 0,7 м<sup>3</sup> на одну сотку. Если разделить полив на 2-3 цикла, то будет вполне достаточно двух емкостей по 2 м<sup>3</sup> или даже одной, так как в основном норма полива для нашей зоны составляет 25 мм воды в неделю. Монтаж системы автоматического полива в условиях средней полосы можно проводить в любое время, кроме зимы, когда земля замерзла.

Освещение территории является важнейшем этапом в ландшафтном строительстве. Современные технологии позволяют использовать различные виды освещения территории: стелющийся свет, рассеянный, направленный, гирляндовый, декоративный и многие другие.

Таблица 3.1

## Стоимость работ по устройству системы автоматического полива

| Наименование                                 | ед изм | стоимость | количество | сумма     |
|--|--------|-----------|------------|-----------|
| контроллеры                                  | шт     | 11 204    | 1          | 11 204,0  |
| спринклер                                    | шт     | 138,6     | 28         | 3 830,4   |
| спринклер                                    | шт     | 438,6     | 6          | 2 631,6   |
| сопло  | шт     | 112,8     | 6          | 676,8     |
| электромагнитные клапаны                     | шт     | 1 572     | 4          | 6 288,0   |
| датчик дождя                                 | шт     | 2 449     | 1          | 2 449,0   |
| пульт управления                             | шт     | 7 672     | 1          | 7 672,0   |
| гибкое колено                                | шт     | 162,5     | 34         | 5 525,0   |
| короб с водяной розеткой                     | шт     | 1 574,8   | 3          | 4 724,4   |
| узел подключения к магнитным клапанам        | шт     | 448,8     | 3          | 1 346,4   |
| узел подключения к спринкеру                 | шт     | 224,4     | 34         | 7 629,6   |
| узел подключения к водяной розетке           | шт     | 246,8     | 3          | 740,4     |
| фасонные части компрессионные (комплект)     | шт     | 1 346,4   | 3          | 4 039,2   |
| фильтр                                       | шт     | 762       | 1          | 762       |
| кран   | шт     | 129,2     | 1          | 129,5     |
| труба 25x2,0 мм                              | м      | 27,5      | 200        | 5 500,0   |
| труба 32x2,4                                 | м      | 42,5      | 100        | 4 250,0   |
| электрокабель                                | м      | 35,0      | 100        | 3 500,0   |
| емкость V-2,0 м <sup>3</sup>                 | шт     | 12 240    | 1          | 12 240    |
| насосная станция                             | шт     | 2630      | 1          | 2630      |
| регулятор давления                           | шт     | 600       | 1          | 600       |
| стоимость комплектующих                      |        |           |            | 88 368,3  |
| монтаж системы (30% от стоимости материалов) |        |           |            | 26 510,5  |
| Всего  |        |           |            | 114 878,8 |

Освещение должно быть выстроено таким образом, чтобы оно не перенасыщало саму территорию. Первой необходимостью в устройстве освещения, является освещение парадной части участка. Эта зона посещается при входе на территорию или въезде на нее, тем самым, в основном освещение в этих местах выстраивается с датчиками на движения, чтобы она включалась только в те моменты, когда на ней кто-либо находится, а при отсутствии людей выключалась.

В тех случаях, когда парадная часть имеет большие размеры и одновременно является местом для отдыха, освещение должно быть включено постоянно все вечернее время.

Другой наиболее основной позицией в освещении, является освещение

дорожек и площадок. Необходимо правильно составить схему освещения, подобрать наиболее подходящий тип фонарей и цвет.

Управление системой освещения может быть ручной и автоматической. При ручном управлении системой для каждой зоны освещения или непосредственно светильника устанавливается выключатель.

При автоматическом управлении система управляется с помощью таймера, который в определённое время включает или выключает определённые зоны системы, возможно и использования фотоэлементов, срабатывающих на изменение освещённости, а также компьютерного управления, где по заданной программе включаются или выключаются определенные элементы освещения, что придает саду динамику

Работы по освещению территории начинаются с предварительного проектирования. Первым этапом в этих работах является дизайн проект, это наличие фонарей и подсветок различных форм, свечений и направлений, для достижения необходимого эффекта.

Электротехнический проект составляется только после того, как утвержден дизайн проект системы. Место каждому светильнику выбирается строго в зависимости от его функции и цели, которой планируется достигнуть.

Система освещения территории должна выполнить две основные задачи: гарантировать видимость в темное время суток дорожно-тропиночной сети и других основных точек, и эстетическую, для того, чтобы заданный участок смотрелся красиво как в темное так и в дневное время суток. Освещение должно быть выстроено таким образом, чтобы оно не мешало передвигаться по территории, а так же не загораживать своими конструкциями видовые точки.

При проектировании предусматривается, какие уголки участка лучше выделить, а какие скрыть в тени, что осветить ярче, использовать рассеянный свет или направленный луч и т.д. Удачное ландшафтное освещение придает необыкновенную красоту любой территории.

Далее необходимо разместить садовую мебель – беседки и столики со скамейками. Так как в теплое время года большинство приезжающих отдыхать в туристско-рекреационный комплекс ООО «Валеда» не нуждается в аренде жилых домиков, то целесообразно для их комфортного размещения построить беседки.

Садовая беседка помогает организовать комфортный отдых в кругу семьи и близких людей. Всевозможного вида беседки возникли как легкие крытые постройки, позволяющие проводить время и отдыхать под защитой от дождя или солнца на лоне природы. Предполагается, что беседка имеет крышу, обеспечивающую тень и защиту от дождя и открыта со всех сторон, позволяя чувствовать себя на природе и наслаждаться открывающимися видами. Беседки, как правило, не требуют обустройства серьезных фундаментов, поэтому могут возводиться практически в любом месте участка.

По своей конструкции беседки могут сильно варьироваться и отличаться материалами, наличием конструктивных элементов, архитектурным стилем.

Прежде всего, различают стационарные и сборно-разборные беседки. Стационарные беседки бывают закрытого и открытого типа. Кроме этого беседка может возводиться как отдельно стоящее сооружение или примыкать к какому-либо зданию или строению.

Закрытые беседки могут оснащаться легкими перегородками, стенами или большими стеклянными окнами. Такие беседки могут использоваться не только в теплое время года, но и стать комфортным местом для отдыха и в прохладное время. В отличие от беседок закрытого типа, открытые беседки подходят для эксплуатации только в теплое время, поскольку открыты всем ветрам.

Как правило, процесс возведения беседки происходит по заранее утвержденному проекту и комплект материалов для сооружения подготавливается непосредственно в цехах на производстве.

На место строительства доставляются уже подготовленные детали,

промаркированные в соответствии с проектом беседки. Бригада опытных строителей быстро возводит беседку из подготовленных деталей. Таким образом, строительство беседки под ключ ничем не нарушает уже обустроенный ландшафт и не занимает много времени.

Весьма распространенные проекты беседок с мангалом, сочетающие в себе летнюю открытую веранду и кухню. Здесь можно уютно расположиться большой компанией, наслаждаясь чистотой свежего воздуха и ароматом приготовленного шашлыка. Около жилых домиков размещаются мангал, столик и 2 скамейки. Столик рассчитан на 6 человек.

Устройство тротуарных дорожек. Технология укладки делит весь процесс на 3 основных этапа: подготовительные работы, укладка брусчатки и заделка швов с виброуплотнением поверхности площадки.

Подготовительные работы включают:

- распределение специальных обозначений, схемы укладки;
- планировку – очищение от грунта и уравнивание поверхности с помощью гравия и щебня;
- установку дренажных систем – создание водонепроницаемого дренажного слоя из гравия и щебня и распределение уклонов и водостоков для отвода лишней воды;
- расположение несущего слоя – распределение гравия или щебня равномерным слоем от 15 до 30 см (в зависимости от предназначения выкладываемой площади);
- установку поребриков и бордюров – расстановка ограждающих бордюров, препятствующих последующему образованию щелей между плитами;
- расположение подстилающего слоя – укладка и равномерное распределение песка слоем в 3-5 см по поверхности несущего слоя.

Затем происходит укладка тротуарной плитки и заделка швов с виброуплотнением.

При проектировании тротуарных дорожек надо учитывать наиболее целесообразные направления движения пешеходных потоков и рациональ-

ную их организацию. Они должны обеспечивать удобные подходы.

Ширина дорожек должна быть постоянной на всем их протяжении, и для тропинок она составляет 0,75 м.

Важной характеристикой тротуарной плитки является высота изделия. От высоты зависит как возможная область применения плитки, так и стоимость. Плитка высотой 40 мм рекомендуется для садово-парковых дорожек, дворовых территорий

Необходимо устроить зоны для рекреационных занятий: детскую и волейбольную площадки. В настоящее время особенно популярны детские игровые городки из дерева. Помимо того, что подобные комплексы выглядят очень привлекательно с эстетической точки зрения, они еще являются экологически безопасными изделиями.

В производстве детских городков из дерева используется только высококачественный материал – натуральная древесина: клееный брус, высушенный специальным способом. Материал обработан безопасными пропитками, делающими уличные игровые комплексы особенно прочными и стойкими к различным атмосферным осадкам.

Детские городки просты в эксплуатации, они не вызывают никаких проблем в течение всего времени их использования. Одним из главных достоинств игровых городков является их долговечность: спортивные деревянные комплексы выдерживают резкий перепад температур, не портятся с течением лет и не теряют своего приятного цвета. Площадки продуманы до мелочей: в них есть все элементы, которые могут быть интересны ребенку любого возраста.

Игровые и спорткомплексы также привлекают своим оригинальным дизайном и яркостью красок. При их проектировании, изготовлении и установке соблюдаются жесткие требования по безопасности конструкций. Спортивные и игровые комплексы не имеют опасных острых углов, режущих поверхностей, о которые можно зацепиться, удариться или порезаться.

Волейбол – это командная игра с мячом в зале с деревянным или син-

тетическим покрытием, или на открытом воздухе. Для площадок на открытом воздухе применяются несколько видов покрытий, также может быть использована искусственная трава и синтетические покрытия. В последнее время на открытых площадках в санаториях, пансионатах на волейбольных площадках укладывают покрытие из резиновой крошки.

Размещение мангалов и биотуалетов. На территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» необходимо в соответствии с проектом разместить 5 мангалов, они будут находиться около жилых корпусов и предназначены для использования гостями, проживающими в них. Гости, размещающиеся в беседках на время отдыха на территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» будут иметь в своем распоряжении мангалы расположенные непосредственно в беседке. Для обеспечения комфортных условий гостям во время отдыха на территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» необходимо приобрести и разместить на территории 3 биотуалета.

### **3.3. Расчет экономической эффективности проекта**

Необходимо провести расчет экономической эффективности проекта по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда». Для расчета эффективности предлагаемого проекта суммируем затраты на реконструкцию жилых корпусов и благоустройство территории.

Стоимость реконструкции жилых корпусов будет состоять из расходов на монтаж системы отопления и горячего водоснабжения, замена оконных рам, дверей и сантехники, внутренняя отделка, приобретение мебели.

ООО «Аквапоинт» будет осуществлять монтаж системы отопления в жилых корпусах туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда». Предприятие расположено по адресу: 308015, г. Белгород, ул. Сумская 8, офис 201 тел.: (4722) 375-378.

Стоимость системы отопления и ее монтажа будет составлять 48 839,0

руб. (приложение 59). По окончании монтажа системы проводятся пуско-наладочные работы, включающие в себя: проверку, запуск и наладку смонтированной системы.

Замена сантехники включает замену унитаза, раковины, полотенцесушителя и установку душевой кабинки. Общая стоимость работ будет составлять 23 607 руб. (см. прил. 5). В каждом жилом корпусе необходимо заменить два окна, входную дверь, две межкомнатные и дверь в санузел. Стоимость замены дверей и окон 29 180,0 руб. (см. прил. 5).

Стены и потолок внутри жилых корпусов туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» будут после предварительных подготовительных работ покрашены краской, пол покрыт линолеумом. Стоимость работ 139 403,5 руб. (см. прил. 5).

Для создания условий для проживания гостей в жилых корпусах необходимо приобрести мебель: кровати, прикроватные тумбочки, стол, стулья, кухонный уголок, диван. Кухонный уголок будет оборудован микроволновой печью и необходимой кухонными инструментами. Общая стоимость мебели и сопутствующего оборудования составит 68 676,0 руб. (см. прил. 5).

Таблица 3.2

### Стоимость реконструкции жилого корпуса

| Наименование                        | Сумма, руб. |
|-------------------------------------|-------------|
| Система отопления                   | 48 839,0    |
| Демонтаж                            | 9 450,0     |
| Полы                                | 21 150,0    |
| Стены                               | 126 533,5   |
| Потолки                             | 12 870,0    |
| Электромонтажные работы             | 980,0       |
| Сантехника                          | 23 607,0    |
| Замена окон и дверей (с установкой) | 29 180,0    |
| Мебель                              | 54 816,0    |
| Текстиль                            | 13 860,0    |
| Всего                               | 344 124,5   |

Таким образом, общая стоимость реконструкции жилых корпусов будет складываться из следующих расходов: на систему отопления и горячего водоснабжения, замену сантехники, окон и дверей, ремонт внутренних по-

мещений, покупку мебели и сопутствующего оборудования. Общая стоимость работ приведена в таблице 3.1 и составляет 344 124,5 руб. (табл. 3.2).

На территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» расположено 5 жилых корпуса, общая сумма затрат на их реконструкцию 1 720 622,5 руб.

На следующем этапе необходимо сделать озеленение территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда».

Озеленением территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» будет заниматься ООО «Еврогазон плюс», расположенное по адресу: 308013, г. Белгород, Михайловское шоссе, 23, тел.: (4722) 30-83-09.

ООО «Европейский газон» имеет необходимые трудовые ресурсы и производственную базу для обеспечения качественного производства работ по ландшафтному проектированию любой сложности. Сотрудники компании имеют соответствующее образование, знания и опыт работы в сфере благоустройства и озеленения территорий.

Посадочный материал районированный, т.е. приспособленный к климатическим условиям умеренной зоны Европейской части России и прошедший необходимый фитосанитарный контроль. Чтобы добиться высокого качества предлагаемых растений, сотрудниками компании ООО «Европейский газон» проводится весь комплекс необходимых агротехнических мероприятий.

Стоимость услуг ООО «Европейский газон» будет состоять из стоимости разработки проектно-сметной документации, устройства газонов и тротуарных дорожек, стоимости посадочных материалов и тротуарной плитки, устройства системы автоматического полива газона. Общая площадь газонов составляет 2500 м<sup>2</sup>.

Расчет стоимости работ по устройству газонов приведен в таблице 3.3. Для озеленения территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» выбрана универсальная смесь «Озеленитель». Данная универсальная смесь предназначена для быстрого создания травяного покрытия на больших площадях, не требующих тщательного ухода, рекомендуется создания газо-

нов устойчивых к большим нагрузкам и способных быстро восстанавливаться, образует густой плотный травостой и крепкий дерн, предназначена для создания газонов на игровых и детских площадках, в местах массового отдыха, на спортплощадках.

Таблица 3.3

## Стоимость работ по устройству газонов

| Наименование   | Ед изм  | Стоимость | количество | Сумма     |
|--|---------|-----------|------------|-----------|
| Разработка проектно-сметной документации по озеленению и благоустройству участка |         | 8 000     | 1          | 8 000     |
| Работа с землей  |         |           |            |           |
| Подготовка почвы   | м кв    | 35        | 2500       | 87 500    |
| Уборка территории от мусора  | м куб   | 200       | 15         | 3 000     |
| Устройство газона  |         |           |            |           |
| Устройство газона (включая посадочный материал)                                  | м кв    | 45        | 2500       | 112 500   |
| Обслуживание газона  |         |           |            |           |
| Стрижка газона   | 100м кв | 300       | 25         | 7 500     |
| Утилизация скошенной травы   | 100м кв | 15        | 25         | 375       |
| Подкормка минеральными удобрениями   | 100м кв | 180       | 25         | 4 500     |
| Обработка газона гербицидом  | 100м кв | 270       | 25         | 6 750     |
| Вертикуляция (вычесывание)   | 100м кв | 700       | 25         | 17 500    |
| Обработка плитки (дорожек) от газонной травы (сорняков)                          | м кв    | 35        | 157,5      | 5 512,5   |
| Всего  |         |           |            | 253 137,5 |

Стоимость работ по устройству газонов будет складываться из расходов на посадочные материалы, систему автоматического полива, подготовительные работы с землей, посадку растений, обслуживание газона.

Подготовительные работы с землей включают: подготовку почвы, снятие дернины, уборку территории от мусора. На следующем этапе происходит посадка растений декоративно-лиственных пород и хвойных пород, многолетних цветов и однолетних растений. Обслуживание газона включает: стрижку газона, утилизацию скошенной травы, подкормку минеральными удобрениями, обработку газона гербицидом, вертикуляцию (вычесывание), обработку плитки (дорожек) от газонной травы (сорняков).

Стоимость устройства газонов – 253 137,5 руб. (см. табл. 3.3).

Автоматическая система полива включает следующие элементы:

насосную станцию; фильтр; регуляторы давления; трубопровод; электромагнитные клапаны; контроллеры; дождеватели. Стоимость автоматической системы полива с установкой составляет 114 878,8 руб. Система освещения территории будет состоять из светильников, установленных вдоль пешеходных дорожек (расстояние между светильниками 3 м), около волейбольной и игровой площадок, около входа в жилые корпуса, около беседок и около столиков с мангалами (общее количество 68 штук) и таймера освещения.

Таймеры освещения предназначены для управления осветительными устройствами по заданной программе. Используются в системах управления освещением. Таймер имеет два независимо программируемых канала и обеспечивает управление уличным освещением с учетом времени восхода и захода солнца. Стоимость системы освещения с монтажом составляет 88 559,0 руб. (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Стоимость работ по обустройству территории  
туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда»

| Наименование   | Ед изм                      | Стоимость | количество | Сумма     |
|--|-----------------------------|-----------|------------|-----------|
| Система освещения  |                             |           |            |           |
| Светильник   | шт                          | 860       | 68         | 58 480    |
| Таймер освещения   | шт                          | 1950      | 1          | 1 950     |
| Установка системы  | 30% от стоимости материалов |           |            | 28 129    |
| Всего  |                             |           |            | 88 559    |
| Устройство пешеходных дорожек                                      |                             |           |            |           |
| Укладка тротуарной плитки, бордюра с подготовкой основания         | м кв                        | 340       | 298,12     | 101 360,8 |
| Тротуарная плитка  | м кв                        | 371       | 298,12     | 110 602,5 |
| Бордюр   | шт                          | 75        | 397        | 29 775,0  |
| Всего  |                             |           |            | 241 738,3 |
| Устройство волейбольной площадки и покупка необходимого снаряжения |                             |           |            |           |
| Покрытие «Мастерспорт» с укладкой                                  | м кв                        | 450       | 162        | 72 900    |
| Стойки волейбольные телескопические                                | шт                          | 4 100     | 1          | 4100      |
| Мяч волейбол «AST – Classic»                                       | шт                          | 490       | 2          | 980       |
| Сетка волейбол игровая   | шт                          | 3 500     | 1          | 3 500     |
| Табло механическое для ведения счёта                               | шт                          | 980       | 1          | 980       |
| Всего  |                             |           |            | 82 460    |

На территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» бу-

дет размещены беседки с мангалами и садовая мебель: столики и скамьи. Согласно проекту будет построено три беседки с мангалами.

Строительство беседок, столиков и скамеек будет осуществлять ООО «Мастерская беседок» по индивидуальному проекту для ООО «Валеда». ООО «Мастерская беседок» располагается в Белгородской области, Яковлевском районе, х. Домны, ул. Полевая, д. 10, тел.: (4722) 37-33-77.

Садовая беседка поставляется в разобранном виде. Время сборки беседки на месте составляет примерно 6 часов. Для защиты древесины от воздействия окружающей среды, беседка обработана пропиткой – антисептиком для деревянных изделий. При заказе беседки с покрытием кровли, крыша покрыта мягкой черепицей, цвет на выбор. Мангал, скамьи и стол входят в комплект. Установка беседки осуществляется компанией. Стоимость одной беседки с установкой 114 000 руб., 7 беседок – 798 000,0 руб.

Около жилых домиков размещаются мангал и садовый комплект мебели, состоящий из стола, двух скамеек, кресла и банкетки. Стол рассчитан на 6 человек. Стоимость садового комплекта мебели составляет 18 860 руб. Будет приобретено 5 комплектов садовой мебели на общую сумму 94 300,0 руб.

По территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» для удобства передвижения гостей необходимо проложить сеть дорожек, мощенных тротуарной плиткой.

Укладка тротуарной плитки с подготовкой основания 310 руб. Стоимость тротуарной плитки размер 200 x 100 x 40 мм 371 руб. за 1 м<sup>2</sup>.

Общая площадь пешеходных дорожек, которые будут проложены по территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» составляет 298,12 м<sup>2</sup> (общая длина 397 м, ширина 0,75 м), соответственно длина бордюра – 397 м. Стоимость устройства пешеходных дорожек 241 738,3 руб. (см. табл. 3.4).

Приобретенный в соответствии с проектом детский игровой комплекс представляет собой две стандартные игровые башни, соединенные между собой веревочным мостом. Такое техническое решение позволяет привнести в

игру больше интереса. Наличие двух качелей, веревочной лестницы, каната и колеса-гамака способствует большему вовлечению детей в игру. Для самых маленьких предусмотрена глубокая песочница, а для их родителей комфортабельные скамьи и стол.

Наличие двух горок препятствует скоплению у них детей, что повышает безопасность и практически исключает детский травматизм.

Изготовленный из натурального дерева, детский игровой комплекс идеально подойдет для установки на улице рядом с домом. Большое количество игровых элементов позволяет использовать игровой комплекс для совместной игры 10 детей различного возраста.

В состав детского игрового комплекса входят: 2 игровые башни; 2 горки; скалолаз; колесо-гамак; 2 качелей; веревочный мост; канат; веревочная лестница; песочница; стол; 2 скамьи.

Материалы: клееный сосновый брус и сосновая доска, обработанные с использованием специальных покрытий. Габаритные размеры: 10 300 x 6 140 x 3 500 мм. Стоимость 123 000 руб.

Кроме игровой площадки на территории туристско-рекреационного комплекса «Валеда» будет оборудована площадка для игры в волейбол. В настоящее время волейбольная площадка, согласно Международной федерации волейбола (ФИВБ), имеет размер игрового поля 18,0 м X 9,0 м. Размеры волейбольной площадки со свободной зоной, принимаются от 24,0 м – 34,0 м в длину и от 15,0 м - 19,0 м в ширину в зависимости от площади спортивного зала или площадки.

ООО «Мастерфайбр» занимается продажей пористых бесшовных покрытий для спорта и отдыха в России. Для спортивных площадок ООО «Мастерфайбр» предлагает покрытие «Мастерспорт».

«Мастерспорт» – это упруго-эластичное бесшовное покрытие с шероховатой фактурой для массовых занятий спортом. Покрытие для спортивных площадок укладывается только на твердое основание; асфальт, бетон, дерево.

Для устройства площадки для игры в волейбол необходимо уложить

бесшовное покрытие для спортивных площадок, установить стойки волейбольные, натянуть сетку, приобрести волейбольные мячи и табло для ведения счета, нанести разметку, натянуть сетку для волейбола. Общая стоимость создания площадки для игры в волейбол 82 460 руб. (см. прил. 12).

На территории туристско-рекреационного комплекса «Валеда» около каждого жилого корпуса будут установлены мангал и столик с двумя скамьями. Стоимость мангала составляет 2 730 руб. Для пяти жилых комплексов необходимо купить три мангала на сумму 13 650 руб.

Также для удобства гостей ООО «Валеда» на территории будут установлены 5 биотуалетов. Стоимость биотуалетов (14 640 руб.) и их сервисного обслуживания составляет (3 000 руб. при четырехкратном техническом обслуживании в неделю) 88 200,0 руб.

Стоимость реконструкции жилых корпусов и благоустройства территории рассчитана в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Стоимость реконструкции жилых корпусов и благоустройства территории

| Наименование                  | Сумма, руб. |
|-------------------------------|-------------|
| Реконструкция жилых корпусов  | 1 720 622,5 |
| Автоматическая система полива | 114 878,8   |
| Стоимость устройства газонов  | 253 137,5   |
| Система освещения             | 88 559,0    |
| Беседки                       | 798 000,0   |
| Комплект садовой мебели       | 94 300,0    |
| Устройство пешеходных дорожек | 241 738,3   |
| Детская площадка              | 123 000     |
| Площадка для волейбола        | 82 460      |
| Мангалы                       | 13 650      |
| Биотуалеты (с обслуживанием)  | 88 200      |
| Всего                         | 3 618 546,1 |

Стоимость реконструкции жилых корпусов и благоустройства территории составляет 3 618 546,1 руб.

Реклама туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» будет осуществляться в течение первого года, бюджет рекламных мероприятий - 200,0 тыс. руб. В рекламные мероприятия будут входить:

- создание и поддержание вебсайта 50,0 тыс. руб.;
- реклама в средствах массовой информации 120,0 тыс. руб.;
- расходы на сувенирную и полиграфическую продукцию 30,0 тыс. руб.

Так как у ООО «Валеда» нет собственных средств, то необходимо взять кредит. Кредит будет взят в Сбербанке в размере 3 600,0 тыс. руб. под 25% годовых на срок 60 месяцев. Переплата по кредиту за 5 лет составит 2 739,885 тыс. руб. 18 546,1 руб. будут взяты из средств прибыли за 2015 год (приложение 13).

Расчет прогноза продаж туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» показал, что в первый год реализации проекта при максимальной пропускной способности жилых домиков 1825 суток коэффициент загрузки составит 25,21% или 460 суток. Во второй год реализации проекта продажи увеличатся на 5% и составят 566 суток или 30%. В третий год реализации проекта коэффициент загрузки жилых домиков увеличится на 4%, в четвертый – на 2%, в пятый – на 2%.

Таблица 3.6

## Прогноз продаж ООО «Валеда»

| Наименование                     |         |         |         |         |         |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                                  | 1       | 2       | 3       | 4       | 5       |
| Аренда домика                    |         |         |         |         |         |
| Стоимость, руб.                  | 3700    | 3885    | 4079,25 | 4283,21 | 4497,37 |
| максимальная пропускная способ-  | 1825    | 1825    | 1825    | 1825    | 1825    |
| возможная пропускная способность | 460     | 566     | 643     | 682     | 720     |
| коэффициент загрузки             | 25,21%  | 31,01%  | 35,23%  | 37,37%  | 39,45%  |
| Выручка, руб.                    | 1702000 | 2198910 | 2622958 | 2921151 | 3238109 |
| Аренда беседки                   |         |         |         |         |         |
| Стоимость, руб.                  | 2700    | 2835    | 2976,75 | 3125,58 | 3281,86 |
| максимальная пропускная способ-  | 2555    | 2555    | 2555    | 2555    | 2555    |
| возможная пропускная способность | 584     | 714     | 794     | 848     | 896     |
| коэффициент загрузки             | 22,86%  | 27,95%  | 31,08%  | 33,19%  | 35,07%  |
| Выручка, руб.                    | 1576800 | 2024190 | 2363540 | 2650498 | 2940553 |
| Выручка всего, руб.              | 3278800 | 4223100 | 4986497 | 5571649 | 6178661 |

Коэффициент загрузки беседок в первый год реализации проекта

составит 22,86% или 584 дня, увеличение загруженности беседок планируется такими же темпами, как и у жилых корпусов.

Общая выручка от продажи жилых корпусов и беседок в первый год реализации проекта составит 3 278,8 тыс. руб., во второй год – 4 223,1 тыс. руб. (табл. 3.6).

На основании данных таблицы 3.3 рассчитаем показатели эффективности предлагаемого проекта совершенствования деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Экономическая эффективность проекта

| Показатель                   | Года, тыс. руб. |         |         |         |         |         |
|------------------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                              | 0               | 1       | 2       | 3       | 4       | 5       |
| затраты по проекту           | 3618,55         | -       | -       | -       | -       | -       |
| выручка                      | -               | 3278,80 | 4223,10 | 4986,50 | 5571,65 | 6178,66 |
| себестоимость                | -               | 1215,10 | 1223,40 | 1232,50 | 1244,10 | 1215,10 |
| выплата процентов по кредиту | -               | 854,77  | 738,76  | 590,20  | 399,92  | 156,23  |
| выплата кредита              | -               | 413,21  | 529,21  | 677,78  | 868,05  | 1111,74 |
| амортизация                  | -               | 356,96  | 356,96  | 356,96  | 356,96  | 356,96  |
| прибыль                      | -               | 438,76  | 1374,76 | 2129,06 | 2702,61 | 3338,62 |
| налог на прибыль             | -               | 87,75   | 274,95  | 425,81  | 540,52  | 667,72  |
| чистая прибыль               | -               | 351,01  | 1099,81 | 1703,25 | 2162,09 | 2670,90 |
| чистый денежный поток        | -3618,55        | 707,97  | 1456,77 | 2060,21 | 2519,05 | 3027,86 |

Первоначальные затраты на осуществление проекта составляют 3 618,55 тыс. руб. В первый год реализации проекта прибыль от деятельности ООО «Валеда» составит 438,76 тыс. руб., чистая прибыль – 351,01 тыс. руб. На второй год реализации проекта прибыль увеличится до 1 374,76 тыс. руб., чистая прибыль – до 1 099,81 тыс. руб. В результате роста объемов продаж в пятом году реализации проекта чистая прибыль туристско-рекреационного комплекса составит 2 670,9 тыс. руб.

Анализ эффективности капитальных вложений представлен в таблице 3.8. Чистый приведенный доход (NPV) это величина разности инвестиционных затрат за расчетный период, приведенных к одному моменту времени, то есть с учетом дисконтирования денежного потока (результатов) и инвестиционных вложений.  $NPV = 732,678$  тыс. руб.

## Анализ эффективности капитальных вложений

| Годы | Начальные инвестиционные затраты (-) и чистые денежные потоки, тыс. руб. | Дисконтированный множитель при ставке «г», равной 27% | Современная стоимость, тыс. руб. | Современная стоимость нарастающим итогом, тыс.руб. |
|------|--|---|----------------------------------|--|
| 0    | -3618,546  | 1,000   | -3618,546                        | -3618,546  |
| 1    | 707,970  | 0,787   | 557,457                          | -3061,089  |
| 2    | 1456,771   | 0,620   | 903,200                          | -2157,889  |
| 3    | 2060,208   | 0,488   | 1005,773                         | -1152,117  |
| 4    | 2519,051   | 0,384   | 968,327                          | -183,789   |
| 5    | 3027,859   | 0,303   | 916,468                          | 732,678  |
| NPV  |  |   |                                  | 732,678  |

Индекс доходности (PI) рассчитывается как отношение приведенных доходов к приведенным на ту же дату инновационным расходам. PI показывает размер дохода, который получает инвестор в результате осуществления данного проекта на каждый вложенный рубль.  $PI = 1,2$ .

Период окупаемости (DPP) – это минимальный временной интервал от момента начала осуществления проекта, за пределами которого чистый приведенный доход становится не отрицательным.

Это период, начиная с которого инвестиционные вложения покрываются суммарными результатами от реализации проекта.

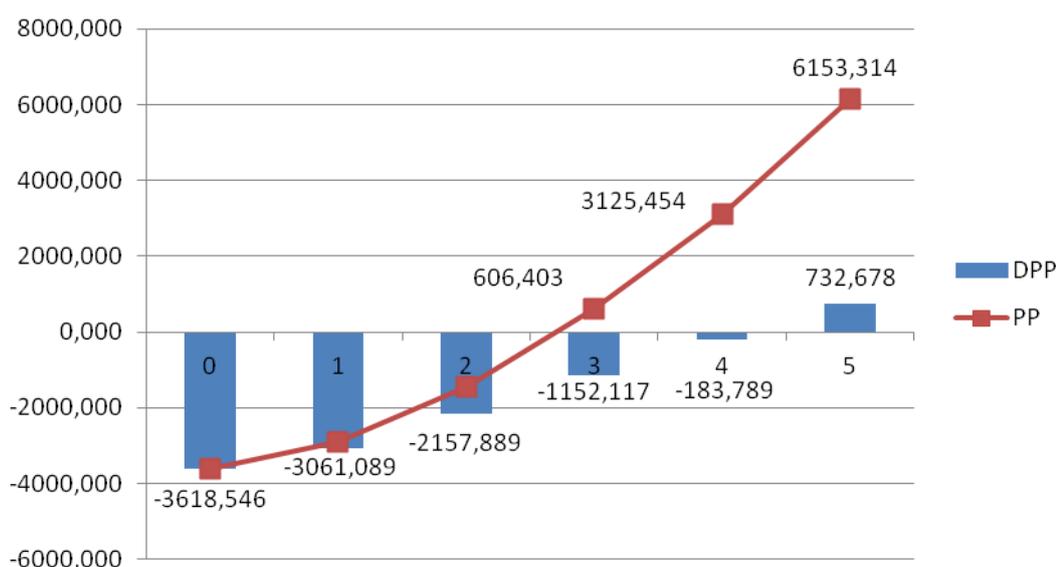


Рис. 3.1. Период окупаемости проекта

DPP = 4,31 (года). Таким образом, срок окупаемости предлагаемого проекта оптимизации деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» с учетом коэффициента дисконтирования составляет 4,31 года или 4 года 3,6 месяцев. Отметим, что при расчете эффективности предложенного проекта реконструкции туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» учитывалось минимальное повышение загруженности. Можно сделать вывод, что оптимизация деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» в результате проведения реконструкции жилых корпусов и благоустройства территории будет иметь положительный эффект и приносить ООО «Валеда» дополнительную прибыль.

IRR (Internal Rate of Return, IRR) определяет максимальную стоимость привлекаемого капитала, при которой инвестиционный проект остается выгодным. IRR рассчитывается как значение ставки дисконтирования, при которой NPV=0. В другой формулировке, это средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом, т.е. эффективность вложений капитала в данный проект равна эффективности инвестирования под IRR процентов в какой-либо финансовый инструмент с равномерным доходом. Расчёт показателя внутренней нормы доходности произведен в таблице 3.9.

Таблица 3.9

## Исходные данные для показателя внутренней нормы доходности

| Год           | Поток,<br>тыс. руб. | Расчет 1 |                  | Расчет 2 |                  | Расчет 3 |                  | Расчет 4 |                  |
|---------------|---------------------|----------|------------------|----------|------------------|----------|------------------|----------|------------------|
|               |                     | r=133%   | PV,<br>тыс. руб. | r=136%   | PV,<br>тыс. руб. | r=134%   | PV,<br>тыс. руб. | r=135%   | PV,<br>тыс. руб. |
| 0             | -3618,55            | 1        |                  | 1        | -                | 1        | -                | 1        | -                |
| 1             | 707,97              | 0,752    | -3618,55         | 0,735    | -3618,55         | 0,746    | -3618,55         | 0,741    | -3618,55         |
| 2             | 1456,77             | 0,565    | 532,31           | 0,541    | 520,57           | 0,557    | 528,34           | 0,549    | 524,42           |
| 3             | 2060,21             | 0,425    | 823,55           | 0,398    | 787,61           | 0,416    | 811,30           | 0,406    | 799,33           |
| 4             | 2519,05             | 0,320    | 875,70           | 0,292    | 819,02           | 0,310    | 856,24           | 0,301    | 837,36           |
| 5             | 3027,86             | 0,240    | 805,06           | 0,215    | 736,35           | 0,231    | 781,30           | 0,223    | 758,41           |
|               |                     |          | 727,57           |          | 650,79           |          | 700,83           |          | 675,25           |
| NPV           |                     |          | 145,65           |          | -104,21          |          | 59,46            |          | -23,78           |
| IRR = 134,64% |                     |          |                  |          |                  |          |                  |          |                  |
| IRR = 134,72% |                     |          |                  |          |                  |          |                  |          |                  |

Значение IRR больше ставки дисконтирования, используемой для приведения стоимости будущих свободных денежных потоков, генерируемых проектом, следовательно инвестирование в такой проект даст положительную приведенную стоимость, и инвестирование в такой проект имеет экономическую целесообразность. Проведенный анализ чувствительности проекта позволяет сделать вывод о том, что данный проект обладает достаточно высокой надежностью и безопасностью реализации.

Данный проект предполагает совершенствование деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда». Проект даёт следующие финансовые результаты:

IRR – внутренняя норма доходности – 134,64%;

NPV – чистая приведенная стоимость за 5 лет – 732,678 тыс. руб.;

DR – ставка дисконтирования – 27%;

DPP – диск. срок окупаемости – 4,31 года;

PI – индекс прибыльности – 1,2.

Можно сделать вывод, что совершенствование деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» принесет дополнительную прибыль и будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия.

## Заключение

Успешное функционирование туристско-рекреационных комплексов зависит от формирования системы стратегического управления, которая позволит создать эффективный механизм хозяйственного управления единым комплексом, сбалансировав функционирование всех его отраслей, подчиняя их деятельность главной цели – удовлетворению туристских и рекреационных потребностей населения. Исследование проблем развития внутреннего рынка туристских и рекреационных услуг, решение теоретических и практических вопросов стратегического управления туристско-рекреационными комплексами сохраняют свою актуальность.

Необходимость повышать эффективность деятельности туристско-рекреационных комплексов путем реконструкции их материальной базы с учетом особенностей расположения комплекса в природной зоне и сегментацией потребителей определило актуальность темы данного дипломного проекта.

Целью дипломного проекта являлось изучение функционирования туристско-рекреационных комплексов, анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Валеда» и разработка проекта по совершенствованию деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: рассмотрены теоретические основы функционирования туристско-рекреационных комплексов; изучены их виды; проанализировать отечественный и зарубежный опыт деятельности туристско-рекреационных комплексов; сделать анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Валеда»; провести анализ структуры услуг и потребителей ООО «Валеда»; разработать проект по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» и сделать его экономическое обоснование.

Рекреация представляет собой восстановление израсходованных чело-

веком в процессе труда сил, а также накопление определенного запаса этих сил для дальнейшей деятельности развития физического и интеллектуального потенциала.

Туристско-рекреационный комплекс – это средство размещения туристов с пространственной организацией территории для осуществления различных видов рекреационной деятельности.

Туристско-рекреационный комплекс является наиболее перспективной формой планировочной организации рекреационной территории. Критерии классификации туристско-рекреационных комплексов группируют на основе градостроительных и социально-экономических факторов.

Проведенный анализ деятельности ООО «Валеда» позволил сделать следующие выводы. Темпы прироста выручки от продаж увеличиваются медленно. При общем увеличении доли оборотных средств ООО «Валеда» наблюдается также увеличение удельного веса денежных средств в составе оборотного капитала. Это характеризует увеличение мобильности активов, и, следовательно, степени платежеспособности организации по текущим обязательствам. Повышению роста денежных средств, очевидно, способствовало снижение дебиторской задолженности.

В тоже время краткосрочные обязательства увеличились, что говорит об ухудшении финансовой устойчивости предприятия. Только 0,01 краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. В ООО «Валеда» нет резервного запаса для компенсации возможных убытков при ликвидации всех оборотных активов.

Коэффициент общей платежеспособности на предприятии удовлетворяет значению нормативного, что говорит о достаточном покрытии общей суммой активов предприятия суммы краткосрочных обязательств и долгосрочных обязательств.

В соответствии с целью дипломного проекта был разработан проект по совершенствованию деятельности ООО «Валеда», в рамках которого необходимо осуществить реконструкцию жилых корпусов и благоустройство терри-

тории.

Современное состояние спальных корпусов и территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» не позволяет круглогодично организовывать отдых туристов. Туристско-рекреационный комплекс – сезонный вид бизнеса. Эта его главная особенность должна быть учтена при организации и планировании.

На первом этапе проекта по совершенствованию деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» необходимо провести реконструкцию 5 спальных корпусов, расположенных на территории (монтаж системы отопления, замена оконных рам, дверей и сантехники, внутренняя отделка, приобретение мебели).

В втором этапе необходимо провести работы по благоустройству территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда»: озеленение, размещение садовой мебели и прокладка тротуаров; монтаж системы автоматического полива и освещения территории; устройство зон для рекреационных занятий (устройство волейбольной и детской площадок), предполагается установка беседок и садовой мебели, размещение мангалов и биотуалетов.

Рабочий режим функционирования туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» предусматривает непрерывный цикл при посменной работе. Предполагается, что количество рабочих дней в месяц составит 30 дней. Туристско-рекреационный комплекс ООО «Валеда» будет функционировать круглогодично.

На территории туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» расположено 5 жилых корпусов, общая сумма затрат на их реконструкцию 1 720 622,5 руб. Стоимость благоустройства территории составляет 1 897 923,6 руб. Необходимые средства в размере 3 600,0 тыс. руб. будут взяты в кредит на срок 5 лет.

Расчет прогноза продаж туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» показал, что в первый год реализации проекта при максимальной пропускной способности жилых домиков 1825 суток коэффициент загружен-

ности составит 25,21% или 460 суток. Во второй год реализации проекта продажи увеличатся на 5% и составят 566 суток или 30%. В третий год реализации проекта коэффициент загрузки жилых домиков увеличится на 4%, в четвертый – на 2%, в пятый – на 2%.

Общая выручка от продажи жилых корпусов и беседок в первый год реализации проекта составит 3 278,8 тыс. руб., во второй год – 4 223,1 тыс. руб.

Отметим, что при расчете эффективности предложенного проекта реконструкции туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» учитывалось минимальное повышение загруженности в результате совершенствования его деятельности.

Данный проект предполагает совершенствование деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда». Проект даёт следующие финансовые результаты:

IRR – внутренняя норма доходности – 134,64%;

NPV – чистая приведенная стоимость за 5 лет – 732,678 тыс. руб.;

DR – ставка дисконтирования – 27%;

DPP – диск. срок окупаемости – 4,31 года;

PI – индекс прибыльности – 1,2.

Можно сделать вывод, что совершенствование деятельности туристско-рекреационного комплекса ООО «Валеда» принесет дополнительную прибыль и будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия.

## Список использованных источников

1. ГОСТ Р 51185-98 Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования [Текст] : Государственный стандарт РФ, принят постановлением Госстандарта РФ от 9.07.1998 г. № 286. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. О туристкой деятельности в Белгородской области [Текст] : закон Белгородской области от 12 мая 1998 №23 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. Об основах туристской деятельности в РФ [Текст] : Федеральный закон РФ от 4 октября 1996 г. №132-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
4. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Текст] : Стратегия от 25 января 2014 г. утверждена постановлением правительства Белгородской области // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
5. Арбузова, Н. Ю. Технология и организация гостиничных услуг [Текст] : учеб. пособие / Н. Ю. Арбузова. – М. : «Академия», 2013. – 224 с.
6. Артемова, Е. Н. Введение в гостеприимство и туризм [Текст] : учеб. пособие / Е. Н. Артемова, В. А. Козлова. – Орел : ОрелГТУ, 2012. – 100 с.
7. Балабанов, И. Т. Экономика туризма [Текст] : учеб. пособие / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. - М. : Финансы и статистика, 2013. – 174 с.
8. Балашова, Е. А. Гостиничный бизнес. Как достичь безупречного сервиса [Текст] / Е. А. Балашова. - М. : Вершина, 2012. - 176 с.
9. Барчуков, И. Методы научных исследований в туризме [Текст] : учеб. пособие / И. Барчуков. – М. : Академия, 2014. – 224 с.

10. Безрукова, С. В. Индустриальная база гостиниц и туристских комплексов [Текст] : учеб. пособие / С. В. Безрукова, Т. Л. Игнатьева, И. Ю. Ляпина. – М. : Academia, 2013. – 272 с.

11. Безрукова, Н. Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме: российский и международный опыт [Текст] / Н. Л. Безрукова, В. С. Янкевич. Под ред. В. С. Янкевича. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 416 с.

12. Виноградова, В. С. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства [Текст] : учеб. пособие / В. С. Виноградова. – М. : «Дашков и К», 2012. – 280 с.

13. Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве [Текст] : учеб. пособие / В. С. Боголюбов. – М. : Академия, 2013. – 400 с.

14. Бургова, Г. Н. Гостиничный и туристский бизнес: особенности бухгалтерского учета и налогообложения [Текст] : учеб. пособие / Г. Н. Бургова, Н. А. Каморджанова. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 352 с.

15. Ветитнев, А. М. Маркетинг санаторно-курортных услуг [Текст] : учеб. пособие / А. М. Ветитнев. – М. : Издательский центр «Академия», 2013. – 368 с.

16. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса [Текст] / М. В. Виноградова, З. И. Панина. – М. : «Дашков и К», 2012. – 464 с.

17. Волков, Ю. Ф. Технология гостиничного обслуживания [Текст] : учеб. пособие / Ю. Ф. Волков. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2011. – 384 с.

18. Гостиничная недвижимость провожает кризис [Текст] // Гостиничное дело. – 2015. – № 2. – С. 4-7.

19. Джанджугазова, Е. А. Маркетинг в индустрии гостеприимства [Текст] / Е. А. Джанджугазова. – М. : Издательский центр «Академия», 2014. – 224 с.

20. Дмитриевский, Ю. Д. Организация деятельности туристско-рекреационных комплексов [Текст] : учеб. пособие Ю. Д. Дмитриевский. –

М. : Финансы и статистика, 2013. – 224 с.

21. Елканова, Е. И. Основы индустрии гостеприимства [Текст] : учеб. пособие / Е. И. Елканова. – М. : ИД «Дашков и К», 2015. – 248 с.

22. Ефимова, О. П. Экономика гостиниц и ресторанов [Текст] : учеб. пособие / О. П. Ефимова, Н. А. Ефимова; Под ред. Н. И. Кабушкина. – М. : Новое знание, 2011. – 392 с.

23. Ехина, М. А. Организация обслуживания в гостиницах [Текст] / М. А. Ехина. – М. : «Академия», 2014. – 208 с.

24. Ковбасюк, М. Р. Анализ финансовой деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / М. Р. Ковбасюк. – М.: Изд-во Финансы и статистика, 2012. – 314 с.

25. Концепция как один из способов повысить эффективность отеля [Текст] // Гостиничное дело. – 2014. – № 10. – С. 20-27.

26. Королева, Л. Управление гостиничным объектом [Текст] / Л. Королева // Гостиничное дело. – 2012. – № 11. – С. 28-31.

27. Кристофер Холлоуей, Дж. Туристический бизнес [Текст] : учебник / Дж. Кристофер Холлоуей, Нейл Тейлор. – Киев : Знання, 2013. – 798 с.

28. Крутик, Н. П. Предпринимательство в сфере сервиса [Текст] : учебник / Н. П. Крутик. – М. : Издательский центр «Академия», 2015. – 160 с.

29. Кузьмичев, В. Е. Рекреация и природные рекреационные ресурсы [Текст] / В. Е. Кузьмичев. – М. : Издательский центр «Академия», 2011. – 320 с.

30. Кусков, А. С. Рекреационная география [Текст] : учебник / А. С. Кусков, В. Л. Голубева, Т. Н. Одинцова. – М. : Флинта, 2012. – 496 с.

31. Левченко, Т. П. Особенности экономического анализа санаторно-курортных организаций [Текст] / Т. П. Левченко. – М. : Экономистъ, 2014. – 80 с.

32. Лесник, А. Л. Безопасность в гостиничных предприятиях [Текст] : учеб. пособие / А. Л. Лесник. – М. : Транслит, 2011. – 152 с.

33. Лесник, А. Л. Гостиничный маркетинг: Теория и практика макси-

мизации продаж [Текст] : учеб. пособие / А. Л. Лесник. – М. : Кнорус, 2012. – 232 с.

34. Лукьянова, Л. Г. Рекреационные комплексы [Текст] : учеб. пособие / Л. Г. Лукьянова, В. И. Цыбух. – М. : Высшая школа, 2010. – 346 с.

35. Ляпина, И. Ю. Индустриальная база гостиниц и туристских комплексов / С. В. Безрукова, И. Ю. Ляпинов, Т. Л. Игнатьева. – М. : Издательский центр «Академия», 2013. – 272 с.

36. Ляпина, И. Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания [Текст] : учеб. пособие / И. Ю. Ляпина. – М. : ПрофОбрИздат, 2011. – 208 с.

37. Макастрова, Н. Как привлечь туристов и стать туристическим брендом в России [Текст] / Н. Макастронова. – М. : ООО Консалтинговая компания «Конкретика», 2015. – 400 с.

38. Малахова, М. С. Инновации в туризме и сервисе [Текст] : учеб. пособие / М. С. Малахова. – М. : Феникс, 2014. – 244 с.

39. Молчанов, А. С. Санаторно-курортное дело [Текст] : учебник / А. С. Молчанов. – М. : Альфа-М, 2014. – 400 с.

40. Николаенко, Д. В. Рекреационная география [Текст] : учеб. пособие / Д. В. Николаенко. – М. : Владос, 2011. – 288 с.

41. Овчаров, О. И. Туристический комплекс России: тенденции, риски, перспективы [Текст] / О. И. Овчаров. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 280 с.

42. Овчинников, В. Обзор зарубежной практики [Текст] / В. Овчинников // Гостиничное дело. – 2012. – № 8. – С. 26-29.

43. Основные аспекты развития гостиничных технологий [Текст] // Отель. – 2013. - № 2. – С. 12-18.

44. Первое впечатление или как создать положительный имидж гостиницы в глазах гостей [Текст] // Гостиничное дело. – 2015. – № 3. – С. 46-53.

45. Прокопов, С. Отель: формула гостиничного успеха [Текст] / С. Прокопов // Гостиничное дело. – 2013. – № 11. – С. 22-27.

46. Романов, Р. М. Гостиничные комплексы: Организация и функцио-

нирование [Текст] : учеб. пособие / Р. М. Романов. – М. : Феникс, 2014. – 211 с.

47. Саак, А. Э. Менеджмент в индустрии гостеприимства (гостиницы и рестораны) [Текст] : учеб. пособие / А. Э. Саак, М. В. Якименко. – СПб. : Питер, 2013. – 432 с.

48. Севастьянова, Н. С. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства [Текст] : учеб. пособие / Н. С. Севастьянова. – М. : КноРус, 2014. – 256 с.

49. Сигида, И. И. Технологии и методы оздоровительного сервиса [Текст] : учеб. пособие / И. И. Сигида. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 190 с.

50. Сирый, В. Для чего следует отлаживать систему управления предприятием гостеприимства [Текст] / В. Сирый // Гостиничное дело. – 2012. – № 7. – С. 66-75.

51. Скобкин, С. С. Практика сервиса в индустрии гостеприимства и туризма [Текст] : учеб. пособие / С. С. Скобкин. – М. : Магистр, 2015. – 496 с.

52. Скобкин, С. С. Маркетинг и продажи в гостиничном бизнесе [Текст] : учеб. пособие / С. С. Скобкин. – М. : Юристъ, 2011. – 222 с.

53. Скобкин, С. С. Стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма [Текст] : учеб. пособие. – М. : Магистр, 2014. – 432 с.

54. Смирнова, М. Управленческие компании в гостиничном бизнесе [Текст] / М. Смирнова // Пять звезд. – 2012. – № 8. – С. 15-19.

55. Сорокина, А. В. Организация обслуживания в гостиницах и туристских комплексах [Текст] / А. В. Сорокина. – М. : «Альфа-М», 2013. – 351 с.

56. Стадник, А. А. Технология приема и обслуживания туристов в гостинице [Текст] : учеб. пособие / А. А. Стадник. – М. : Финансы и статистика, 2012 – 240 с. – 160 с.

57. Технологии в гостиничном бизнесе [Текст] // Отель. – 2013. – № 3. – С. 14-16.

58. Третьякова, Т. Н. Основы курортного дела [Текст] : учеб. пособие / Т. Н. Третьякова. – М. : Издательский центр «Академия», 2011. – 288 с.
59. Туризм и гостиничное хозяйство [Текст] : учеб. пособие / под ред. Л. П. Шматько. – М. : Ростов н /Д: Марат, 2012. – 352 с.
60. Федцов, В. Г. Культура гостинично-туристского сервиса [Текст] : учеб. пособие / В. Г. Федцов. – М. : Феникс, 2013. – 503 с.
61. Филипповский, Е. Е. Экономика и организация гостиничного хозяйства [Текст] : учеб. пособие / Е. Е. Филипповский, Л. В. Шмарова. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 176 с.
62. Солодухина, О. И. Финансы и бухгалтерский учет в туризме [Текст] : учебник / О. И. Солодухина. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 327 с.
63. Фунтусова, С. Российская туриндустрия [Текст] / С. Фунтусова // Турбизнес. – 2011. – № 13 – С. 12 – 14.
64. Шувалова, Е. Гостиничная отрасль: оценка ситуации и прогнозы [Текст] / Е. Шувалова // Гостиничное дело. – 2012. – № 4. – С. 4-8.
65. Шунин, С. Маркетинговая политика – главный инструмент отелей [Текст] / С. Шунин // Гостиничное дело. – 2012. – № 9. – С. 27-31.
66. Яковлев, Г. Экономика гостиничного хозяйства [Текст] : учеб. пособие / Г. Яковлев. – М. : РДЛ, 2012. – 328 с.
67. Evans N., Campbell D., Stonehouse G. Strategic Management for Travel and Tourism [Text]. Butterworth-Heinemann; 2013. – 440 p.
68. Phillips P., Moutinho L. Strategic Planning Systems in Hospitality and Tourism [Text]. CABI Publishing, CAB International; 2011. – 248 p.
69. Starr N. S. Viewpoint: an introduction to travel, tourism and hospitality. 4-rd ed [Text] New Jersey: Prentice Hall. 2012. – 414 p.

## **Приложения**