

вочной стоимости (табл.). Поэтому представленные расчеты и их результаты являются несколько условными. Тем не менее, они в достаточной степени иллюстрируют реальные возможности использования предложенной методики и позволяют сделать некоторые выводы, касающиеся оптимизации туристского ресурсопользования на природоохранных территориях.

Нами был произведен расчет рентной платы для отдельных туристских предприятий, функционирующих на территории НП. При этом в качестве показателя объема обслуживания были использованы данные о годовой мощности коечного фонда, так как именно она отражает интенсивность туристского природопользования и одновременно позволяет игнорировать фактор неэффективного использования основных средств в случае, если загруженность средств размещения составляла менее 100 %. Сравнение показателей рентных платежей с объемом прибыли некоторых предприятий свидетельствует о том, что в случае перехода к рентным платежам многие предприятия либо должны повысить экономическую эффективность использования имеющегося капитала и рекреационных ресурсов, либо должны дотироваться из фондов организации, в ведении которой они находятся. В противном случае должен смениться собственник капитала. Поэтому замена традиционных налогов, и прежде всего налога на добавленную стоимость рентными платежами, будет способствовать, с одной стороны, организации более эффективных методов труда и сбыта путевок, и более рациональному использованию основных средств, а с другой — совершенствованию программы обслуживания туристов и более рациональному использованию рекреационных ресурсов. Одновременно рентные платежи будут сдерживать капитальные инвестиции в НП с высокой степенью развитости туристской инфраструктуры, а это, в свою очередь, будет способствовать привлечению капитала в наименее привлекательные для туристов НП.

Таблица. Определение величины ренты, производимой туристскими предприятиями в 1999 г., находящимися на территории НП, млн р.

Национальный парк	Прибыль с 1 чел.-дня обслуживания	Прибыль турпредприятий	Прибыль с 1 га регулируемой и рекреационной зон	Дифференциальная и монополюсная рента с 1 га	Рента с регулируемой и рекреационной зон
Нарочанский	0,1147 ¹	190 596 ⁴	3,486	3,475	190 003
Браславские озера	0,2696 ²	61 765 ⁴	1,049	1,038	61 138
Беловежская пуща	0,2285 ³	4500 ³	0,058	0,047	3657
Припятский	0,9438 ³	571 ³	0,011	0,000	0

¹ Рассчитана по данным официальной отчетности СОРУП “Приозерный”, гостиницы “Нарочь”, пансионата “Спутник”, ТЭЖ “Нарочь”, санатория “Нарочь”, дома отдыха “Нарочь”.

² Рассчитана по данным официальной отчетности ТОК “Браславские озера” и НП “Браславские озера”.

³ По данным национальных парков.

⁴ Прибыль рассчитана условно, исходя из мощности коечного фонда всех туристских предприятий в НП.

Т.И. Ткаченко, М.Г. Бойко

Киевский национальный торгово-экономический университет

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гостиничный бизнес — один из перспективных видов предпринимательской деятельности. По данным Организации Объединенных Наций, в структуре мировой экономики значимость сервисного предпринимательства возрастает и предполагается, что более половины национального продукта будет вырабатываться именно в сфере услуг, к которой принадлежит и гостиничное хозяйство. Для достижения этих целей необходимо пересмотреть психологию, деловую культуру предпринимательской деятельности.

Все организационные уровни предприятия должны быть вовлечены в процесс выявления ожиданий гостей и нахождения способов не только удовлетворять, но и превосходить их. Высшей целью деловой активности в сфере гостиничного бизнеса яв-

ляется, прежде всего, удовлетворение потребностей клиентов, и только потом — повышение доходов предприятия. Классик маркетинга Филипп Котлер писал: “Менеджеры, любящие подсчитывать сиюминутные доходы, обсчитывают не только клиентов, но и собственную компанию”.

В гостиничном, как и в любом бизнесе, предпринимателей волнует основной вопрос: как добиться успеха в сложных экономических условиях острой конкурентной борьбы.

Научно-методической основой может стать системный подход, который является эффективным методом изучения сложных объектов, как в статике, так и в динамике, характеризуя тенденции их развития. Гостиничное хозяйство должно рассматриваться как сложная, динамическая, социально-экономическая система в рамках индустрии гостеприимства.

Состояние гостиничного хозяйства как системы зависит от эффективности функционирования отдельных субъектов предпринимательства, деятельность которых можно описать набором групп показателей, определяющих деятельность гостиничного предприятия:

$$X_c = \{X_k; X_m; X_f; X_o\},$$

где X_k — кадровый потенциал, группа показателей, характеризующих профессиональные возможности персонала гостиницы; X_m — группа показателей, характеризующих материально-технические возможности объекта; X_f — группа показателей, характеризующих финансовое состояние объекта; X_o — группа показателей организационной культуры.

Кадровый потенциал (X_k) предприятия характеризует возможности выполнять свои функции для реализации целей предприятия на основе профессиональных знаний и опыта.

Материально-технические параметры (X_m) характеризуют, прежде всего, развитие материально-технической базы — изменение объема потребляемых материальных ресурсов, расширение или реконструкция производственных площадей, внедрение передовых технологий.

Финансовое состояние (X_f) характеризуется доходностью предприятия, наличием свободного капитала, рентабельностью хозяйственной деятельности, финансовой устойчивостью.

Организационная культура предприятия (X_o) характеризуется его системой ценностей, степенью прогрессивности системы управления, стилем руководства и взаимоотношениями персонала.

Набор этих параметров в определенное время создает пространственное состояние системы. В этом наборе можно выделить параметры управления, воздействуя на которые возможно изменение ее состояния. Предлагаемая система показателей дает возможность провести за определенный временной период комплексную оценку по направлениям:

— оценка результатов и эффективности деятельности, на которые влияют внешние факторы: влияние потребителей гостиничных услуг, рынка и конкурентов, региона деятельности, государственной системы управления;

— оценка процесса деятельности, в основном внутренних факторов, которые зависят от практических усилий руководства гостиницы и его персонала по совершенствованию технологии оказания услуг, развитию материально-технической базы, организации труда и управления персоналом;

— оценка конечных результатов и эффективности деятельности включает: изменение основных показателей эффективности, усовершенствование материально-технической базы, социальное развитие коллектива, обеспечение безопасности.

Используя системный подход, можно проводить анализ всей совокупности показателей процесса и выявлять степень их воздействия для достижения цели предприятия. В результате анализа деятельности определяется эффективность действующей системы управления — уровень достижения поставленных на определенный период целей предприятия: маркетинговой; безопасности; экономической; производственной; социальной; технической.

Результаты исследований с использованием системного подхода на предприятиях позволяют выявить влияние основных факторов и наметить мероприятия по повышению эффективности деятельности в направлениях: управление рынком гостиничных услуг; управление производством и реализацией услуг; совершенствование организации управления предприятием.