

pISSN 2073-4484
eISSN 2311-8768

Финансовые инструменты

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ БОЛЬШОЙ ЯЛТЫ

Игорь Александрович БУКРЕЕВ

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансов,
Институт экономики и управления – филиал Крымского федерального
университета им. В.И. Вернадского (КФУ им. В.И. Вернадского)
Ялта, Российская Федерация
bukreev.igor@bk.ru
<https://orcid.org/0000-0002-6903-946X>
SPIN-код: 2325-5510

История статьи:

Рег. № 108/2021
Получена 01.03.2021
Получена в
доработанном виде
26.03.2021
Одобрена 18.04.2021
Доступна онлайн
16.08.2021

УДК 334.01
JEL: C01, L26

Ключевые слова:

предпринимательская
деятельность,
рекреационная
сфера, сезонность,
производственный
потенциал,
финансовый
потенциал,
предпринимательский
потенциал

Аннотация

Тема. Сезонность, проявляющая себя в изменениях показателей деловой активности предприятий рекреационной сферы. Цикличность, с которой действует сезонность, характеризуется повышенным спросом в пик сезона и высокой нагрузкой на существующую инфраструктуру, результатом чего является высокая цена и невозможность предоставить нужное качество услуг. В то же время невостребованность инфраструктуры в межсезонье заставляет содержать ее с большими затратами.

Предмет. Потенциал предпринимательской деятельности рекреационной сферы, под которым понимаются все финансовые, производственные и предпринимательские возможности предприятий данной сферы.

Цели. Оценка используемых возможностей рекреационной сферы и рекомендации на этой основе на примере Большой Ялты.

Методы. В работе использовались методы корреляционно-регрессионного анализа как основные инструменты анализа деятельности предприятий в условиях сезонности.

Результаты. Показано, что причинами сегодняшнего состояния предприятий рекреационной сферы является проблема сезонности. Установлено, что данные предприятия имеют высокий уровень недогрузки – около половины своего производственного (54%) и финансового потенциала (53%) и более половины предпринимательского потенциала (66%). В целях прогнозирования изменения прибыли предприятий определен ряд мер для оптимизации их ресурсов.

Выводы. В целях повышения эффективности предприятий рекреационной сферы необходим поиск способов оптимизации ресурсов в соответствии с их деловой активностью или увеличение объемов деятельности в период межсезонья. Полученные коэффициенты сезонности можно использовать при расчете потребности в персонале, его обучении и определении необходимого минимума, который будет объектом вложения

в человеческий капитал (20%), а также минимальный размер всех оборотных средств.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2021

Для цитирования: Букреев И.А. Анализ потенциала предпринимательской деятельности в рекреационной сфере Большой Ялты // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2021. – Т. 14, № 3. – С. 281 – 297.
<https://doi.org/10.24891/fa.14.3.281>

Актуальность работы

В числе главных целей деятельности предпринимательства в рекреационной сфере в рыночных условиях на первом месте стоит финансовый результат, а именно – увеличение прибыли. Это происходит за счет удовлетворения потребностей граждан путем предоставления им услуг отдыха и санаторно-курортного лечения, насыщения рынка туристическими услугами соответствующего качества. В итоге удовлетворение рекреационных потребностей осуществляется с точки зрения коммерческой, а не общественной эффективности, что в результате и сформировало тенденцию развития преимущественно пляжного отдыха и сезонности в данной сфере деятельности.

Развитие межсезонных видов рекреации и прочих видов деятельности в период межсезонья с коммерческой стороны может быть менее прибыльным занятием, но в общественном значении дает больший эффект (что непременно должно учитываться и стимулироваться государством при планировании социально-экономического развития), так как данная сфера способна задействовать межпроизводственные связи, ведь она является еще и базой для развития всего региона и в том числе Большой Ялты. В свою очередь, это оказывает положительное влияние и на рекреационные предприятия преимущественно сезонной активности, так как позволяет им компенсировать постоянные издержки в период межсезонья, что существенно влияет на их коммерческий показатель – финансовый результат (*табл. 1*).

Анализ последних публикаций по данной тематике

В работах отечественных ученых [1–8] подробно исследованы проблемы развития туризма и рекреации – как на уровне предприятий рекреационной сферы, так и на уровне региона в целом. Российскими авторами исследуются проблемы кадрового обеспечения, финансовых ресурсов, оценки эффективности механизма управления и экономического потенциала предприятий, факторы обеспечения конкурентоспособности и формирования эффективной стратегии развития предприятий и региона.

Все перечисленное исследуется с учетом сезонности как особенности функционирования рекреационной сферы, непосредственно определяющие ее состояние.

Анализ потенциала предпринимательской деятельности в рекреационной сфере

Уникальность климатических факторов всего побережья Крыма, и в особенности его южного берега, территориальное расположение большинства санаториев в парковой зоне на берегу моря позволяет гражданам получать санаторно-курортное лечение круглый год. Основные профили санаторного лечения таковы: пульмонологический, кардиологический, неврологический, опорно-двигательный. Чаще всего санаторные учреждения расположены отдельно от жилых корпусов и включают в себя плавательный бассейн, зал лечебной физкультуры, тренажерный зал, диагностические и лечебные кабинеты, имеют собственные лечебные пляжи с обширной протяженностью и теневой зоной, оборудованной навесами и топчанами. На пляжах санаториев работают детские игровые площадки с аниматорами, бары, лодочные станции, туалеты, массажные кабинеты, души, раздевалки, а также зона для использования селективных ультрафиолетовых ламп, зона строгого медицинского контроля с отпуском солнечных ванн и других климатических процедур, дорожка рефлексотерапии (босохождения), дайвинг-центр. На базе современных санаториев созданы SPA-салоны, которые включает в себя русскую, финскую, турецкую бани, инфракрасные сауны и солярии, бассейны с комплексом гидромассажных установок.

В оценке эффективности механизма управления предприятием необходимо использовать показатели его доходов и экономической эффективности, а именно: анализировать себестоимость, прочие операционные, общехозяйственные расходы и влияние таких видов деятельности, как инвестиционная и финансовая [3].

Эффективный механизм управления предприятием должен учитывать особенности рекреационной сферы, которой свойственны высокие колебания деловой активности в разное время года. В основном это связано с развитием сегмента пляжного отдыха и комфортным временем пребывания, а также вызвано особенностями семейного отдыха с детьми в каникулярный период¹ [2, 9].

¹ Цехла С.Ю., Окуловский А.С. Признаки сезонности в туризме: материалы X научно-практической конференции студентов, аспирантов и докторантов «Менеджмент предпринимательской деятельности». Симферополь: ДИАЙПИ, 2012. С. 122–128.

В итоге постоянно повторяющиеся циклы высокой активности и спада характеризуются либо перегруженностью, либо недогрузкой основных средств, трудовых и финансовых ресурсов. Решение проблемы сезонности позволило бы разумнее использовать основные фонды и оборотные активы предприятия путем создания более эффективной системы управления. Решение данной проблемы, конечно же, не в силах одного отдельного предприятия или даже их группы, но вполне под силу общественной организации более высокого уровня, что требует разработки в системе планирования использования ресурсов на основе сезонной активности.

Теоретические наработки и рекомендации научно-практического характера² [2, 9], касающиеся преодоления негативного влияния фактора сезонности, имеют своей целью повышение эффективности управления финансовыми ресурсами предприятий рекреационной сферы.

Проблема сезонности не позволяет в полной мере реализовать финансовый и производственный потенциалы предприятий рекреационной сферы, которые непосредственно связаны с предпринимательским. Анализ влияния и последствий фактора сезонности был исследован на примере предприятий рекреационной сферы Большой Ялты.

В выборку попали стабильно функционирующие предприятия, чья деятельность не характеризуется резкими подъемами и спадами и стабильна на протяжении уже более двух лет (при этом делается все, чтобы устранить различные случайности нерыночного характера).

Так, сезонная загрузка рекреационной сферы Большой Ялты, если ее возможности соотнести с возможностями исследуемых предприятий, показывает, что потенциал предприятий реализован недостаточно (*табл. 2*).

Анализируя данные, представленные в *табл. 2*, по некоторым месяцам можно наблюдать убытки в деятельности предприятий. Это связано с низким спросом на рекреационные услуги в период межсезонья, но в месяцы сезона высокой активности формируется прибыль, которая в итоге компенсирует все эти убытки и составляет из расчета за год 677 094,93 тыс. руб. Функционирование в период межсезонья, как правило, связано с прочей (не основной) деятельностью данных предприятий либо не слишком активной основной операционной, целью которой является погашение постоянных издержек предприятий при условии, когда цена на услуги превышает средние переменные издержки.

Для определения сезонной загрузки предприятий в *табл. 2* представлены фактические объемы реализации в сезонных ценах без скидки для

² Там же.

определения на их основе сезонной загрузки и тесноты связи «доходы – затраты». Также была рассчитана ежемесячная максимальная загрузка для возможности реализации без учета скидки, чтобы определить производственный потенциал (отношение фактической реализации в ценах «высокого» сезона к потенциальному в этих же ценах):

$$(2\,886\,359,3 / 6\,269\,397,5) \cdot 100\% = 46\%;$$

и финансовый потенциал (отношение фактической реализации к потенциальной, но с учетом сезонных скидок):

$$(2\,507\,759 / 5\,172\,252,94) \cdot 100\% = 48\%.$$

Итак, финансовый потенциал предприятий рекреационной сферы составляет 5 172 252,94 тыс. руб., а ожидаемая реализация – 2 507 759 тыс. руб. (47%). Если оценивать производственный потенциал, то необходимо брать максимальное значение июля месяца в расчете на весь год, так как в этот период задействованы все мощности предприятий, что и составляет 2 507 759 тыс. руб. в сравнении с реализацией без скидки (6 269 397,5 тыс. руб., или 46%).

Многочисленные научные исследования призваны найти пути повышения результативности работы предприятий рекреационной сферы, которая выражается в увеличении абсолютных и относительных показателей прибыльности. В нашем исследовании будут использоваться методы корреляционно-регрессионного анализа в целях прогнозирования изменения прибыли предприятий и определения того, какие меры по оптимизации ресурсов предприятия необходимы. Коэффициент линейной корреляции, уравнение регрессии и случайная величина⁵ [10] будут использоваться как основные инструменты анализа деятельности предприятия в условиях сезонности.

Для количественного описания упомянутых взаимосвязей введем следующие переменные.

1. В целях установления зависимости издержек от реализации: X_i (загрузка, тыс. руб. без скидки) и Y_i (издержки, тыс. руб.). Данные переменные послужат для определения влияния на результат постоянных издержек и ориентирования на переменные как предел для осуществляемой скидки, что определяет целесообразность межсезонной текущей работы.

В табл. 3 представлены показатели потенциальной реализации при максимальной загрузке с учетом скидки (как финансовый потенциал) в

⁵ Соколов Г.А., Сагитов Р.В. Введение в регрессионный анализ и планирование регрессионных экспериментов в экономике: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 352 с.

размере 5 172 252,94 тыс. руб. Стоит отметить, что реализация (потенциальная) всех возможностей предприятий без учета скидки составит 6 269 397,5 тыс. руб. и будет использоваться для прогнозирования издержек при реализации производственного потенциала, а также скорректированного значения по месяцам на сезонные скидки для определения предпринимательского потенциала (как отношение фактической прибыли к потенциальной, см. табл. 3).

В итоге получается, что производственный потенциал не загружен на 54%, а финансовый – на 53%. В результате сравнения потенциальной и фактической прибыли (1 952 733,68 тыс. руб. – потенциальная и 677 094,93 тыс. руб. – фактическая) можно заключить, что в имеется возможность увеличения результата. Таким образом, получается, что предпринимательский потенциал предприятия реализован на 34,6%.

2. При необходимости установления зависимости реализации от последовательности месяцев года: X_i (месяцы) и Y_i (загрузка, тыс. руб.) – для оценки деловой активности по месяцам и неравномерности загрузки в виде коэффициента сезонности.

Сезонность как проблема проявляется в изменении потребности в ресурсном обеспечении по месяцам, что связано с деловой активностью, которая, в свою очередь, определяется коэффициентами сезонности по месяцам. Для выявления теоретических значений загрузки, характеризующих равномерность, используем методы корреляционно-регрессионного анализа. Теоретические и фактические значения переменных позволяют дать оценку сезонности по месяцам и определить общий коэффициент за 2018 г. (табл. 4).

Итак, коэффициент сезонности $K_{\text{сез.}} = 1 - K_{\text{н}} = 0,33$; коэффициент недогруженности $K_{\text{н.}} = (0,46)^{1/2} = 0,67$.

Следует отметить, что активность оценивается показателями сезонности: самые высокие – с мая по октябрь. Ситуация на предприятии складывается таким образом, что минимальная потребность, к примеру, в трудовых ресурсах составляет:

$$(1 - K_{\text{н}})/(1 + K_{\text{н}}) = 20\%.$$

Коэффициент корреляции величин x и y имеет отрицательное значение (–0,08). Данный коэффициент больше, –0,3, что указывает на наличие слабой связи. Значение $\text{Cov}(x_i, y_i)$ составляет –43 640,13; Dx_i и Dy_i – 11,92 и 26 567 290 028,42 соответственно.

Уравнение регрессии имеет вид: $y = -3662,11 \cdot x + 264333,65$, где коэффициенты $k = -3\ 662,11$ и $b = 264\ 333,65$.

Выводы

Посредством сравнения теоретических значений с фактическими была определена недогрузка каждого месяца за период 2018 г., а также установлена нереализованность производственного, финансового и предпринимательского потенциалов. Сложившаяся ситуация требует от предприятий рекреационной сферы поиска способов оптимизации ресурсов в соответствии с их деловой активностью для повышения роста показателей эффективности своей деятельности⁴.

Так, коэффициенты сезонности необходимо использовать при расчете потребности в персонале и необходимости его обучения. Проблема сезонности не позволяет сделать коллектив устойчивым в его основной массе, но рассчитанный коэффициент сезонности (33%) и выведенный на его основе коэффициент минимальной потребности в персонале (см. табл. 4) дают возможность определить необходимый минимум, который будет объектом вложения в человеческий капитал на предприятиях (20%), а также минимальный размер всех оборотных средств.

Возможные сценарии развития предполагают следующее [11–16].

1. В связи с влиянием фактора сезонности на результаты деятельности предприятия в стоимость услуги, кроме покрытия текущих затрат, закладывается и возмещение будущих издержек, связанных с колебаниями спроса на услуги, приводящих к простоям. Такой вариант допускает пассивную политику развития рекреационной сферы (относительно увеличения клиентской базы в период межсезонья) и делает акцент на планирование потребности предприятия в ресурсах соответственно его деловой активности.

2. На основе полученных коэффициентов сезонности можно осуществить снижение стоимости путевок, что способствовало бы росту спроса на отдых и лечение в период межсезонья. Этот вариант допускает активную политику предприятий в рекреационной сфере (относительно увеличения клиентской базы в период межсезонья) и делает акцент на планировании увеличения выручки предприятия и роста прибыли предприятий, что и было продемонстрировано в расчетах при реализации финансового, производственного и предпринимательского потенциалов.

⁴ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: учеб. пособие. М.: Дело, 1993. 704 с.

Таблица 1

Объемы реализации предприятиями рекреационной сферы Большой Ялты за период 2016–2018 гг.

Table 1

Sales volumes of recreational enterprises of Greater Yalta for 2016–2018

Предприятия рекреационной сферы Большой Ялты	2016	2017	2018	Средний темп роста, %
АО «Санаторий «Ай-Петри»	–	378 591	434 225	1,147
ООО «Санаторий им. Кирова»	153 881	191 988	301 051	1,4
ООО «Санаторий «Курорт Мисхор»	12 492	10 437	16 615	1,15
ГУП СГК «Россия»	465 482	466 300	463 853	1
ООО «СКОК «Ай-Даниль»	286 234	308 049	387 129	1,16
ООО «Санаторий «КИЕВ»	8 557	9 266	11 893	1,18
ООО «УК «ПАРУС»	152 373	143 976	133 939	0,94
ООО «СКК «Голубой залив»	6 532	9 471	41 374	2,52
ООО «Оазис «Бухта мечты»	15 182	11 621	17 514	1,07
ООО «СГК «Запорожье»	28 755	21 601	22 891	0,89
ПАО «Г/К «ЯЛТА-ИНТУРИСТ»	1 244 279	790 832	675 615	0,74
ГУП РК «Санаторий ФОРΟΣ»	1 916	1 910	1 660	0,93
Итого Большая Ялта	2 375 683	2 344 042	2 507 759	1,03

Источник: рассчитано автором на основе данных: СИНАПС – поиск и аналитика тендеров. URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov>

Source: Authoring, based on SYNAPSE – Search and analysis of tenders.

URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov> (In Russ.)

Таблица 2

Показатели деятельности предприятий рекреационной сферы Большой Ялты за 2018 г. с учетом потенциальной реализации

Table 2

Performance of recreational enterprises of Greater Yalta for 2018, given the potential implementation

Месяц	Реализация фактическая	Затраты фактические	Прибыль фактическая
Февраль	35 526,59	90 694,01	–55 167,42
Март	83 591,97	88 426,26	–4 834,29
Апрель	154 645,14	144 651,43	9 993,71
Май	217 339,11	168 709,02	48 630,1
Июнь	397 061,84	215 428,11	181 633,73
Июль	522 449,79	293 103,29	229 346,5
Август	457 666,02	267 789,78	189 876,24
Сентябрь	223 171,74	143 812,07	79 359,67
Октябрь	142 106,34	140 815,91	1 290,43
Ноябрь	106 579,76	123 339,02	–16 759,26

Декабрь	98 220,56	91 641,6	6 578,96
Январь	35 526,59	79 143,2	– 22 718,63
Итого	2 507 759	1 830 664,07	677 094,93

Продолжение таблицы

Месяц	Реализация без скидки	Сезонная скидка	Возможная реализация без скидки	Возможная реализация с учетом скидки
Февраль	47 368,78	0,25	522 449,79	391 837,34
Март	104 489,96	0,2	522 449,79	417 959,83
Апрель	193 306,42	0,2	522 449,79	417 959,83
Май	271 673,89	0,2	522 449,79	417 959,83
Июнь	467 131,58	0,15	522 449,79	444 082,32
Июль	522 449,79	–	522 449,79	522 449,79
Август	508 517,8	0,1	522 449,79	470 204,81
Сентябрь	262 554,99	0,15	522 449,79	444 082,32
Октябрь	177 632,93	0,2	522 449,79	417 959,83
Ноябрь	133 224,7	0,2	522 449,79	417 959,83
Декабрь	122 775,7	0,2	522 449,79	417 959,83
Январь	75 232,77	0,25	522 449,79	391 837,34
Итого	2 886 359,3	...	6 269 397,5	5 172 252,94

Источник: рассчитано автором на основе данных [10, 16–18]; СИНАПС – поиск и аналитика тендеров. URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov>

Source: Authoring, based on [10, 16–18]; SYNAPSE – Search and analysis of tenders. URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov> (In Russ.)

Таблица 3

Финансовый результат при максимальной загрузке предприятий рекреационной сферы Большой Ялты за 2018 г.

Table 3

Financial result under the maximum utilization of recreational enterprises of Greater Yalta for 2018

Месяц	Возможная реализация без скидки потенциальная	Возможная реализация с учетом скидки	Затраты Кх (переменные)
Февраль	522 449,79	391 837,34	211 875,56
Март	522 449,79	417 959,83	211 875,56
Апрель	522 449,79	417 959,83	211 875,56
Май	522 449,79	417 959,83	211 875,56
Июнь	522 449,79	444 082,32	211 875,56
Июль	522 449,79	522 449,79	211 875,56
Август	522 449,79	470 204,81	211 875,56
Сентябрь	522 449,79	444 082,32	211 875,56
Октябрь	522 449,79	417 959,83	211 875,56

Ноябрь	522 449,79	417 959,83	211 875,56
Декабрь	522 449,79	417 959,83	211 875,56
Январь	522 449,79	391 837,34	211 875,56
Итого	6 269 397,5	5 172 252,94	2 542 506,78

Продолжение таблицы

Месяц	Маржинальный доход	Затраты b (постоянные)	Затраты $Kx + b$ (общие)	Прибыль потенциальная
Февраль	179 961,78	56 417,71	268 293,27	123 544,07
Март	206 084,27	56 417,71	268 293,27	149 666,56
Апрель	206 084,27	56 417,71	268 293,27	149 666,56
Май	206 084,27	56 417,71	268 293,27	149 666,56
Июнь	232 206,76	56 417,71	268 293,27	175 789,05
Июль	310 574,23	56 417,71	268 293,27	254 156,52
Август	258 329,25	56 417,71	268 293,27	201 911,54
Сентябрь	232 206,76	56 417,71	268 293,27	175 789,05
Октябрь	206 084,27	56 417,71	268 293,27	149 666,56
Ноябрь	206 084,27	56 417,71	268 293,27	149 666,56
Декабрь	206 084,27	56 417,71	268 293,27	149 666,56
Январь	179 961,78	56 417,71	268 293,27	123 544,07
Итого	2 629 746,16	677 012,48	3 219 519,26	1 952 733,68

Источник: рассчитано автором на основе данных [10]; СИНАПС – поиск и аналитика тендеров. URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov>

Source: Authoring, based on [10]; SYNAPSE – Search and analysis of tenders. URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov> (In Russ.)

Таблица 4

Расчет теоретических и фактических значений выручки по месяцам предприятий рекреационной сферы Большой Ялты за 2018 г.

Table 4

Calculation of theoretical and actual revenue values by month of recreational enterprises of Greater Yalta for 2018

X_i	Y_i	$x \square y$	x^2	y^2	Y_{τ}
1	47 369	47 369	1	2 243 801 424	260 672
2	104 490	208 980	4	10 918 151 393	257 009
3	193 306	579 919	9	37 367 373 141	253 347
4	271 674	1 086 696	16	73 806 703 413	249 685
5	467 132	2 335 658	25	218 211 911 568	246 023
6	522 450	3 134 699	36	272 953 784 813	242 361
7	508 518	3 559 625	49	258 590 350 092	238 699
8	262 555	2 100 440	64	68 935 122 877	235 037
9	177 633	1 598 696	81	31 553 457 524	231 375

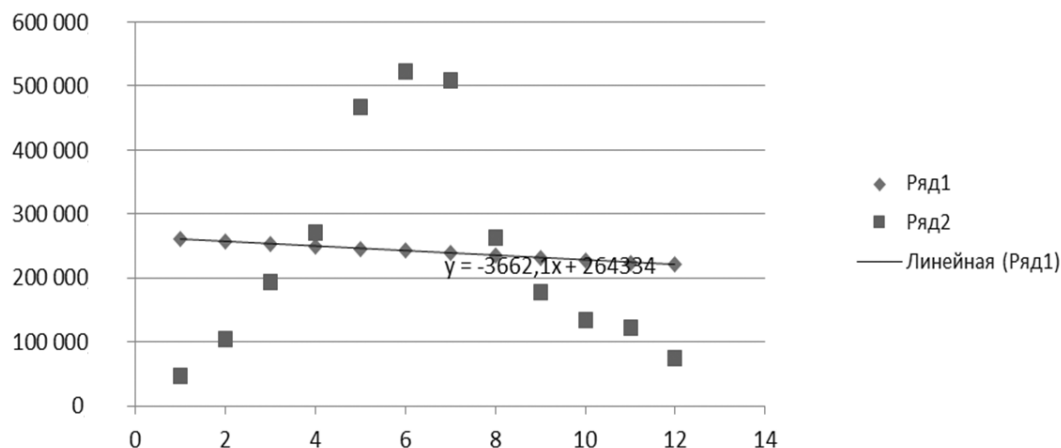
10	133 225	1 332 247	100	17 748 819 857	227 713
11	122 776	1 350 533	121	15 073 872 766	224 050
12	75 233	902 793	144	5 659 969 682	220 388
78	2 886 359	18 237 654	650	1 013 063 318 549	2 886 359

Продолжение таблицы

X_i	$Y_r - Y_i$	$(Y_r - Y_i)^2$	Сезонная активность S_a	Коэффициент недогруженности K_n
1	-213 303	45 498 067 080	0,182	0,67
2	-152 519	23 262 189 723	0,407	0,352
3	-60 041	3 604 909 668	0,763	0,056
4	21 989	483 501 938	1,088	0,008
5	221 108	48 888 956 822	1,899	0,808
6	280 089	78 449 733 042	2,156	1,336
7	269 819	72 802 243 758	2,13	1,278
8	27 518	757 251 930	1,117	0,014
9	-53 742	2 888 174 773	0,768	0,054
10	-94 488	8 927 956 635	0,585	0,172
11	-101 275	10 256 575 421	0,548	0,204
12	-145 156	21 070 140 799	0,341	0,434
78	-	316 889 701 589	12	0,46

Источник: рассчитано автором на основе данных [10]; СИНАПС – поиск и аналитика тендеров. URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov>

Source: Authoring, based on [10]; SYNAPSE – Search and analysis of tenders.
URL: <https://synapsenet.ru/searchorganization/proverka-kontragentov> (In Russ.)

Рисунок 1**Сезонная загрузка предприятий рекреационной сферы Большой Ялты за 2018 г.****Figure 1****Seasonal workload of recreational enterprises of Greater Yalta for 2018**

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Цехла С.Ю., Симченко Н.А., Полищук Е.А. Развитие структуры кадрового обеспечения санаторно-курортного комплекса Республики Крым // Экономика региона. 2015. № 3. С. 149–160. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-struktury-kadrovogo-obespecheniya-sanatorno-kurortnogo-kompleksa-respubliki-krym>
2. Климчук С.В., Надворная Г.Г., Оборин М.С., Гварлиани Т.Е. Разработка механизма эффективного формирования и использования экономического потенциала предприятий туристско-рекреационной сферы // Проблемы развития территории. 2017. № 1. С. 45–58. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-mehanizma-effektivnogo-formirovaniya-i-ispolzovaniya-ekonomicheskogo-potentsiala-predpriyatiy-turistsko-rekreatsionnoy>
3. Оборин М.С., Прохорова О.В. Особенности развития и оценки механизма управления предприятиями санаторно-курортного комплекса Республики Крым на этапе интеграции в экономику России // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 2. С. 565–576. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-i-otsenki-mehanizma-upravleniya-predpriyatiyami-sanatorno-kurortnogo-kompleksa-respubliki-krym-na-etape>

4. Тарасенко В.С., Ена В.Г., Бережная И.В. Устойчивый Крым. Курортополис Большая Ялта. Симферополь: Ариал, 2010. 392 с.
5. Яковенко И.М. Рекреационное природопользование: методология и методика исследований: монография. Симферополь: Таврия, 2003. 335 с.
6. Яковенко И.М. О дефинициях теории рекреационного природопользования // Культура народов Причерноморья. 2005. № 64. С. 22–27.
7. Чекулина Т.А., Парушина Н.В., Лытнева Н.А. Экономический анализ эффективности предпринимательской деятельности // Вестник ОрёлГИЭТ. 2018. № 3. С. 157–160.
8. Павленко И.Г., Букреев И.А. Ресурсное обеспечение развития предпринимательства в рекреационной сфере региона Большая Ялта // Вопросы региональной экономики. 2018. № 4. С. 84–89.
9. Букреев И.А. Проблемы и перспективы развития туристско-рекреационной отрасли региона Большая Ялта // Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16. Вып. 9. С. 1777–1790. URL: <https://doi.org/10.24891/re.16.9.1777>
10. Карлберг К. Регрессионный анализ в Microsoft Excel. М.: Диалектика, 2019. 400 с.
11. Гришин И.Ю., Тимиргалеева Р.Р., Шостак М.А. Управление развитием предприятий туристско-рекреационной сферы на основе внутреннего маркетинга: монография. Симферополь: Ариал, 2015. 307 с.
12. Porter M.E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 1980. 396 p.
13. Porter M.E. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985. 557 p.
14. Наливайченко Е.В., Хоришко А.А. О факторах обеспечения конкурентоспособности предприятий в современных экономических условиях // Экономика и управление: теория и практика. 2018. Т. 4. № 3. С. 38–41.
15. Букреев И.А. Стратегия развития предпринимательской деятельности в рекреационной сфере на основе субрегиональных особенностей Крыма // Сервис в России и за рубежом. 2019. № 2. С. 110–118. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-razvitiya-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-rekreatsionnoy-sfere-na-osnove-subregionalnyh-osobennostey-kryma>

16. *Надворная Г.Г., Климчук С.В., Оборин М.С., Гварлиани Т.Е.* Теория и методология оценки экономического потенциала предприятий // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2016. № 6. С. 70–90. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-i-metodologiya-otsenki-ekonomicheskogo-potentsiala-predpriyatiy>
17. *Фальцман В.К.* Потенциал предприятия СССР: вопросы прогнозирования. М.: Экономика, 1987. 214 с.
18. *Фигурнов Э.Б.* Производственный потенциал. М.: Экономика, 1982. 305 с.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2073-4484
eISSN 2311-8768

Financial Instruments

ANALYZING THE POTENTIAL OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE RECREATIONAL SPHERE OF GREATER YALTA

Igor' A. BUKREEV

Institute of Economics and Management,
Branch of V.I. Vernadsky Crimean Federal University (Vernadsky CFU),
Yalta, Republic of Crimea, Russian Federation
bukreev.igor@bk.ru
<https://orcid.org/0000-0002-6903-946X>

Article history:

Article No. 108/2021
Received 1 Mar 2021
Received in revised
form 26 March 2021
Accepted 18 Apr 2021
Available online
16 August 2021

JEL classification:
C01, L26

Keywords:

entrepreneurial
activity, recreational
sphere, seasonality,
production potential,
financial potential,
entrepreneurial
potential

Abstract

Subject. The article investigates the potential of recreational business activity, which is understood as all financial, production, and entrepreneurial capabilities of enterprises in this area.

Objectives. The purpose is to assess the recreational opportunities and provide recommendations, using the Greater Yalta case.

Methods. The study employs methods of correlation and regression analysis, being the main tools for analyzing the activities of enterprises in the context of seasonality.

Results. The paper shows that the reasons for the current state of recreational enterprises are the problem of seasonality. It establishes that these enterprises have a high level of capacity underutilization – about half of their production (54%), financial (53%), and more than a half of their entrepreneurial capacity (66%). To predict changes in the profits of enterprises, the paper identifies a number of measures for resource optimization.

Conclusions. To improve the efficiency of recreational enterprises, it is necessary to find ways to optimize resources, in accordance with their business activity, or to increase the volume of activities during the off-season period. The obtained seasonality coefficients can be used in calculating the need for personnel, training, and determining the required minimum, which will be an object of investment in human capital (20%), as well as the minimum amount of all working capital.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2021

Please cite this article as: Bukreev I.A. Analyzing the Potential of Entrepreneurial Activity in the Recreational Sphere of Greater Yalta. *Financial Analytics: Science and Experience*, 2021, vol. 14, iss. 3, pp. 281–297.
<https://doi.org/10.24891/fa.14.3.281>

References

1. Tsekhla S.Yu., Simchenko N.A., Polishchuk E.A. [Structural Development of Health Resort Staff in the Republic of Crimea]. *Ekonomika regiona = Economy of Region*, 2015, no. 3, pp. 149–160.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-struktury-kadrovogo-obespecheniya-sanatorno-kurortnogo-kompleksa-respubliki-krym> (In Russ.)

2. Klimchuk S.V., Nadvornaya G.G., Oborin M.S., Gvarliani T.E. [Development of a Mechanism for Effective Formation and Use of Economic Potential of Enterprises of the Tourism and Recreational Sphere]. *Problemy razvitiya territorii = Problems of Territory's Development*, 2017, no. 1, pp. 45–58. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-mehanizma-effektivnogo-formirovaniya-i-ispolzovaniya-ekonomicheskogo-potentsiala-predpriyatiy-turistsko-rekreatsionnoy> (In Russ.)
3. Oborin M.S., Prokhorova O.V. [Developmental Characteristics and Assessment of a Mechanism for Managing Enterprises of Spa and Resort Complex of the Republic of Crimea at the Stage of Integration into the Russian Economy]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2018, vol. 19, no. 2, pp. 565–576. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-i-otsenki-mehanizma-upravleniya-predpriyatiyami-sanatorno-kurortnogo-kompleksa-respubliki-krym-na-etape> (In Russ.)
4. Tarasenko V.S., Ena V.G., Berezhnaya I.V. *Ustoichivyi Krym. Kurortopolis Bol'shaya Yalta* [Sustainable Crimea. Greater Yalta Resort]. Simferopol, Arial Publ., 2010, 392 p.
5. Yakovenko I.M. *Rekreatsionnoe prirodopol'zovanie: metodologiya i metodika issledovaniy: monografiya* [Recreational environmental management: Methodology of research: a monograph]. Simferopol, Tavriya Publ., 2003, 335 p.
6. Yakovenko I.M. [On definitions of the theory of recreational use of nature]. *Kul'tura narodov Prichernomor'ya*, 2005, no. 64, pp. 22–27. (In Russ.)
7. Chekulina T.A., Parushina N.V., Lytneva N.A. [Economic Analysis of Entrepreneurial Activity Effectiveness]. *Vestnik OrelGIET = Bulletin of Orel State Institute of Economy and Trade*, 2018, no. 3, pp. 157–160. (In Russ.)
8. Pavlenko I.G., Bukreev I.A. [Resource support for the development of entrepreneurship in the recreational sector of the Greater Yalta region]. *Voprosy regional'noi ekonomiki = Issues of Regional Economy*, 2018, no. 4, pp. 84–89. (In Russ.)
9. Bukreev I.A. [Development of the tourist and recreation industry of Greater Yalta: Problems and prospects]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika = Regional Economics: Theory and Practice*, 2018, vol. 16, iss. 9, pp. 1777–1790. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/re.16.9.1777>
10. Carlberg C. *Regressionnyi analiz v Microsoft Excel* [Regression Analysis Microsoft Excel]. Moscow, Dialektika Publ., 2019, 400 p.
11. Grishin I.Yu., Timirgaleeva R.R., Shostak M.A. *Upravlenie razvitiem predpriyatii turistsko-rekreatsionnoi sfery na osnove vnutrennego marketinga: monografiya* [Management of the development of tourism and

- recreational enterprises on the basis of domestic marketing: a monograph]. Simferopol, Arial Publ., 2015, 307 p.
12. Porter M.E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York, Free Press, 1980, 396 p.
 13. Porter M.E. *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York, Free Press, 1985, 557 p.
 14. Nalivaichenko E.V., Khorishko A.A. [About Factors of Maintenance of Competitiveness of the Enterprises in Modern Economic Conditions]. *Ekonomika i upravlenie: teoriya i praktika = Economics and Management: Theory and Practice*, 2018, vol. 4, no. 3, pp. 38–41. (In Russ.)
 15. Bukreev I.A. [Development Strategy of Entrepreneurship Activities in Recreational Sphere on the Basis of Subregional Characteristics of Crimea]. *Servis v Rossii i za rubezhom = Service in Russia and Abroad*, 2019, no. 2, pp. 110–118. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-razvitiya-predprinimatelskoy-deyatelnosti-v-rekreacionnoy-sfere-na-osnove-subregionalnyh-osobennostey-kryma> (In Russ.)
 16. Nadvornaya G.G., Klimchuk S.V., Oborin M.S., Gvarliani T.E. [Theory and methodology of appraisal of enterprise economic potential]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz = Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2016, no. 6, pp. 70–90. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-i-metodologiya-otsenki-ekonomicheskogo-potentsiala-predpriyatiy> (In Russ.)
 17. Fal'tsman V.K. *Potentsial predpriyatiya SSSR: voprosy prognozirovaniya* [The potential of the USSR enterprise: Forecasting issues]. Moscow, Ekonomika Publ., 1987, 214 p.
 18. Figurnov E.B. *Proizvodstvennyi potentsial* [Production capabilities]. Moscow, Ekonomika Publ., 1982, 305 p.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.