

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ КУЛЬТУРНО-МАССОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ САНАТОРИЯ «МАШИНОСТРОИТЕЛЬ»)

А. В. Домород, Е. А. Кравченко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Республика Беларусь*

В соответствии с Концепцией санаторно-курортного развития и оздоровления одной из задач является выход на рыночные механизмы. В настоящее время в Республике Беларусь насчитывается более 70 санаториев. Наблюдается устойчивая тенденции роста количества санаторно-курортных организаций. Это свидетельствует о том, что конкуренция в данной области достаточно велика и потребитель имеет возможность выбирать место для отдыха из немалого перечня санаториев. Однако большинство из них предлагают клиентам схожие услуги (различия лишь в профилях лечения). Для того чтобы санаторий приобрел определенные конкурентные преимущества, его руководству необходимо разработать услугу, которая привлечет новых клиентов и позволит увеличить объемы сбыта путевок.

Цель исследования – повысить эффективность деятельности санаторно-курортных организаций. Исходя из цели, вытекают следующие задачи:

- разработка программы мероприятия, повышающего эффективность деятельности санатория;
- расчет затрат на организацию данного мероприятия;
- оценка его эффективности.

Дополнительную прибыль санаторий может получить двумя способами: увеличить количество койко-мест (тем самым получить возможность увеличить количество отдыхающих) или расширить перечень предлагаемых услуг. Однако, для того, чтобы принимать больше отдыхающих необходимо достраивать дополнительные корпуса, а на это необходимы значительные средства. Поэтому для избежания больших затрат нужно рационально использовать имеющиеся площади и ресурсы, для того, чтобы максимизировать прибыль при минимальных издержках. Для этого необходимо разработать мероприятие, которое позволит не только получить дополнительную прибыль, но и конкурентные преимущества. В данной работе будет предложена разработка мероприятия, связанного с организацией массовых праздников в санатории. Данное мероприятие позволит не только получить дополнительные де-

нежные средства, но и послужит своего рода рекламой для привлечения потенциальных отдыхающих.

Рассмотрим план разработки новой услуги на примере санатория «Машиностроитель», расположенного в 5 километрах от города Гомеля на берегу старого русла реки Сож, в урочище Ченки. Услуга будет заключаться в организации массовых праздничных мероприятий (Нового года). Следует отметить, что санаторий «Машиностроитель» является структурным подразделением РУП «Гомсельмаш» и основной целью его создания и функционирования является оздоровление и лечение работников завода. Большая часть целевой аудитории санатория – работники завода. Данное мероприятие является корпоративным и будет нацелено на привлечение работников завода посетить данный санаторий. Также данное мероприятие будет способствовать сплочению трудового коллектива и выработке корпоративного духа у работников, что положительно скажется на деятельности предприятия.

В период с 27 декабря по 4 января санаторий не работает – это время является перерывом между заездами. Следовательно, его можно использовать для получения дополнительной прибыли. «Новогодний заезд» будет длиться полных 4 дня (с 31 декабря по 3 января). Рассмотрим программу данного заезда в таблице.

Программа Новогоднего заезда в санаторий «Машиностроитель»

31 декабря	7:50 – сбор возле РУП «Гомсельмаш» 8:00 – отправление в санаторий 8:40 – прибытие в санаторий, расселение по номерам 09:30 – завтрак, 14-00 – обед, 17:00 – полдник, 19:00 – ужин 22:00 – Банкет «Новогодняя ночь»
1 января	08:30 – завтрак, 14-00 – обед, 17:00 – полдник, 19:00 – ужин
2 января	08:30 – завтрак, 14-00 – обед, 17:00 – полдник, 19:00 – ужин
3 января	07:30 – отъезд из санатория.

Примечание: разработка автора.

В стоимость путевки на данный заезд будут включаться затраты на праздничный стол, оплата развлекательной программы и прочие статьи затрат, которые входят в стандартную путевку в санаторий. Данные для определения стоимости путевки на «Новогодний заезд» брались за январь 2011 г., т. к. необходимо провести сравнение со стоимостью путевок в аналогичные учреждения, которые проводили подобные мероприятия в декабре-январе 2011 г.

Произведя расчет цены путевки на 4 календарных дня, она составила 192000 бел. р. При этом рентабельность к полной себестоимости составила 20 %. В сравнении с другими санаториями, которые также предлагают подобную услугу, данная цена достаточно приемлема, т. к. в других санаториях в среднем стоимость одного дня в предновогодний и новогодний период колеблется от 70000 до 150000 бел. р. Прибыль с каждой проданной на «Новогодний заезд» путевки составляет 32000 бел. р., следовательно, общая прибыль от данного мероприятия при расчете на 100 человек составит:

$$32000 \cdot 100 = 3200000 \text{ бел. р.}$$

Следует отметить, что данное мероприятие может служить в какой-то степени рекламой. Если мероприятие пройдет хорошо и отдыхающие будут довольны, то

многие после него захотят купить полную путевку и отдохнуть в санатории. Чтобы данное мероприятие было востребованным и принесло санаторию прибыль, следует заранее информировать работников завода «Гомсельмаш» о его проведении. Необходимо подробно описать программу данного мероприятия и сообщить его стоимость. Так как многие работают на заводе достаточно давно и успели завязать хорошие дружеские отношения, их заинтересует возможность совместного проведения Нового года. Согласно проведенному опросу работников Гомсельмаша и жителей г. Гомеля, многие хотели бы взять с собой на данное мероприятие свои семьи, а это значительно увеличит количество людей, а соответственно и увеличит размер прибыли для санатория. Если данное мероприятие будет пользоваться успехом, то его можно будет проводить ежегодно. Это позволит получать санаторию дополнительные денежные средства для постепенного погашения убытка, а также совместное проведение праздников еще больше сплотит работников завода «Гомсельмаш», а это будет положительно сказываться на их деятельности.