

УДК 338.48

UDC 338.48

08.00.00 Экономические науки

Economic sciences

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В ООО «СОЧИНСКИЕ СЕЗОНЫ»

THE INCREASING OF EFFECTIVENESS OF TOURIST BUSINESS IN LLC SOCHI SEASONS

Гайдук Владимир Иванович
д.э.н., профессор
РИНЦ SPIN-код: 2347-1070

Gayduk Vladimir Ivanovich
Dr. Econ. Sci., Professor
RSCI SPIN-code: 2347-1070

Бахтырева Диана Витальевна
магистрант
*Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина, Краснодар, Россия*

Bakhtyreva Diana Vitalevna
undergraduate
*Kuban State Agrarian University named after
I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia*

Обеспечение высоких темпов развития и роста конкурентоспособности туристических организаций в долгосрочной перспективе, особенно в условиях экономических санкций предопределяются уровнем инвестиционной активности. В условиях конкурентной среды важнейшим фактором максимизации прибыли являются инвестиции в диверсификацию бизнеса. Объектом нашего исследования являлось ООО «Сочинские сезоны» г. Сочи. Основное направление деятельности организации – услуги по бронированию в сфере туризма, транспортные путешествия по Кубани и в Абхазии и разнообразные экскурсионные программы. Анализ показывает, что неустойчивый рост показателей рентабельности хозяйственной деятельности не способствует обеспечению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности организации, является тормозом инвестиционных процессов. Результаты SWOT-анализа в организации свидетельствуют о трудностях положения фирмы на рынке. В ООО «Сочинские сезоны» в целях повышения эффективности инвестиционной деятельности предлагается: диверсификация бизнеса; совершенствование коммерческой деятельности. Создание туристического кафе в районе Красной Поляны по пути следования туристических маршрутов является прибыльным бизнесом, обладающим большим потенциалом для развития. Оценка экономической эффективности свидетельствует о целесообразности вложения средств в проект, отличающийся средней степенью рискованности. Система коммерческих, организационно-финансовых функций, направленных на наиболее полное и быстрое удовлетворение спроса потребителей туристических услуг, должна предусматривать: комплексное изучение состояния туристического рынка и перспектив его развития; совершенствование форм, методов реализации услуг; совершенствование ценовой политики; организацию рекламной деятельности; формирование стратегического плана маркетинга

The ensuring of high rates of development and growth of competitiveness of tourism organizations in the long term, especially in the context of economic sanctions is predetermined by the level of investment activity. In a competitive environment, the most important factor of profit maximization is investing in business diversification. The object of our research was Sochi Seasons LLC, Sochi. The main activity of the organization is reservation services in the sphere of tourism, transport travels in the Kuban and Abkhazia and various excursion programs. The analysis shows that the unstable growth of profitability indicators of economic activity does not contribute to ensuring the competitiveness and investment attractiveness of the organization, it is a brake on investment processes. The results of SWOT-analysis in the organization testify to the difficulties of the firm's position in the market. In Sochi Seasons LLC, in order to increase the efficiency of investment activities are proposed: business diversification; improvement of commercial activities. The creation of a tourist cafe in the Krasnaya Polyana area along the route of tourist routes is a profitable business with great potential for development. Evaluation of economic efficiency indicates the feasibility of investing in a project that is characterized by an average degree of risk. The system of commercial, organizational and financial functions aimed at the most complete and rapid satisfaction of the demand of tourism services consumers should provide for: a comprehensive study of the state of the tourism market and the prospects for its development; perfection of forms, methods of realization of services; improvement of pricing policy; organization of advertising activities; forming of a strategic marketing plan

Ключевые слова: ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС, ИНВЕСТИЦИИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Keywords: EFFICIENCY, TOURISM BUSINESS, INVESTMENTS, DIVERSIFICATION, COMMERCIAL ACTIVITY

Doi: 10.21515/1990-4665-132-076

Туризм относится к крупнейшей, высокодоходной и динамично развивающейся отрасли мировой экономики. Развитие туризма существенно влияет на важнейшие сектора экономики: торговлю, транспорт и связь, сельское хозяйство, строительство и др. Создание развитой туристской индустрии является одним из направлений структурной перестройки экономики.

Обеспечение высоких темпов развития и роста конкурентоспособности туристических организаций в долгосрочной перспективе, особенно в условиях экономических санкций предопределяются уровнем инвестиционной активности. В условиях конкурентной среды важнейшим фактором максимизации прибыли являются инвестиции в диверсификацию бизнеса [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

Объектом нашего исследования являлось ООО «Сочинские сезоны» г. Сочи. Основное направление деятельности организации – услуги по бронированию в сфере туризма, транспортные путешествия по Кубани и в Абхазии и разнообразные экскурсионные программы. Анализ обеспеченности финансово-хозяйственной деятельности организации свидетельствует, что в 2014-2016 гг имеются значительные резервы роста ресурсного потенциала. В 2016 г. фондовооруженность составила 744 тыс. руб./чел., что почти в 2 раза ниже уровня 2014 г. В исследуемом периоде снизилась продолжительность оборота оборотных средств. В 2016 г. рентабельность основной деятельности достигла 15,8%, что на 3,5 п.п. выше уровня 2014 г. (табл. 1).

Неустойчивый рост показателей рентабельности хозяйственной деятельности не способствует обеспечению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, является тормозом инвестиционных процессов [10]. В 2016 году рентабельность капитала составила 11,8%, и ввиду

резкого снижения чистой прибыли в 2015 году зафиксирована на уровне 2,2%. В 2016 году рентабельность собственного капитала составила 15,3%, что на 12,3 п.п. выше значения 2015 г. (табл. 2).

Таблица 1 – Ресурсы ООО «Сочинские сезоны» и эффективность их использования

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г.	
				Абсолютное отклонение (+,-)	Относительное отклонение, %
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	21915	22275	22319	405	101,8
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	3297	3146	3229	-68	98,0
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	1461	857	744	-717	50,9
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	9,5	10,2	10,0	0,5	-
Продолжительность оборота, дней	38,6	35,7	36,5	-2,1	94,8
Среднегодовая численность работников, чел.	15	26	30	15	200,0
Годовая производительность труда, тыс. руб.	2081	1238	1075	-1006	51,7
Выручка, тыс. руб.	31208	32191	32260	1052	103,4
Полная себестоимость, тыс. руб.	27794	29916	27870	76	100,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3414	2275	4390	976	128,6
Рентабельность основной деятельности, %	12,3	7,6	15,8	3,5	-
Рентабельность продаж, %	10,9	7,1	13,6	2,7	-

Таблица 2 – Показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности организации

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	1639	396	2098	-1243	1702
Среднегодовая стоимость, тыс. руб.:					
всего капитала	17968	17760	17770	-208	10
собственного ка- питала	13054	13263	13735	209	472
основных средств	21915	22275	22319	360	44
оборотных акти- вов	3297	3146	3229	-151	83
внеоборотных ак- тивов	14091	14614	14540	523	-74
Рентабельность, %:					
капитала	9,1	2,2	11,8	-6,9	9,6
собственного ка- питала	12,6	3,0	15,3	-9,6	12,3
оборотных акти- вов	49,7	12,6	65,0	-37,1	52,4
основных активов	7,5	1,8	9,4	-5,7	7,6
внеоборотных ак- тивов	11,6	2,7	14,4	-8,9	11,7

Финансовая устойчивость рассматриваемой организации за исследуемый период повысилась, большая часть показателей – выше норматива. Предприятие можно характеризовать как финансово устойчивое, при этом сохраняется возможность увеличения собственных оборотных средств.

Совершенствование деятельности организации должно быть направлена на нормализацию дебиторской и кредиторской задолженности, что позволит более свободно регулировать потоки денежных средств; повысить эффективность их использования; обеспечить экономию текущих затрат; ускорить покрытие убытков прошлых лет. Рост доходности капитала

может быть достигнут за счет рационального и экономного использования ресурсов, недопущения их перерасхода, потерь.

Коэффициент текущей ликвидности за рассматриваемый период времени незначительно уменьшился: с 2,761 в 2014 году до 2,497 в 2016 году, т.е. находится в пределах рекомендуемой нормы (табл. 3).

Таблица 3 – Показатели финансового состояния организации

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Коэффициент текущей ликвидности	2,761	1,775	2,497	-0,986	0,722
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,925	1,176	1,110	-0,748	-0,067
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	2,708	1,755	2,484	-0,953	0,729
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,352	-0,517	-0,024	-0,165	0,493
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,750	0,728	0,802	-0,022	0,074
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,233	0,205	0,151	-0,028	-0,054
Коэффициент маневренности собственных средств	0,157	0,099	0,146	-0,058	0,047
Индекс постоянного актива	1,087	1,118	1,006	0,031	-0,112
Коэффициент финансовой зависимости	1,333	1,373	1,248	0,040	-0,125
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,333	0,345	0,248	0,012	-0,097
Коэффициент утраты платежеспособности	1,415	0,764	1,339	-0,651	0,575

У предприятия есть реальная возможность оплатить свои краткосрочные обязательства на период, равный средней продолжительности одного оборота всех оборотных средств. Показатели финансового состояния ООО «Сочинские сезоны» за исследуемый период в целом улучшились, большая часть которых находятся выше норматива.

Организация проводит туры познавательные, оздоровительные, любительские по интересам, спортивно-оздоровительные на Красную Поляну и в Абхазию. В 2014-2016 гг средние цены при реализации экскурсионных туров возросли. Ввиду превышения темпов роста выручки над темпами роста затрат рентабельность туристических услуг возросла при реализации экскурсионных туров в Абхазию (на 4,5 п. п.), на Красную Поляну (на 11,4 п.п) (табл. 4).

Результаты SWOT-анализа в организации свидетельствуют о трудностях положения на рынке, однако существуют условия для стабильного функционирования ООО «Сочинские сезоны». Чтобы усилить конкурентную позицию организации, разработка мероприятий должна быть нацелена на использование перспектив, соответствующих возможностям организации, и обеспечивать защиту от внешних угроз. Необходимо освоение новых видов услуг для удовлетворения текущих и будущих запросов клиентов (диверсификация деятельности) (табл. 5).

В ООО «Сочинские сезоны» в целях повышения эффективности инвестиционной деятельности предлагается:

- диверсификация бизнеса;
- совершенствование коммерческой деятельности (рисунок 1).

Таблица 4 – Эффективность оказания туристических услуг в ООО «Сочинские сезоны»

Показатель	Средняя цена туристической услуги, тыс. руб.				Себестоимость туристической услуги, тыс. руб.				Рентабельность, %			
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. к 2014 г., в %	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. к 2014 г., в %	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. к 2014 г. (+,-)
Реализация экскурсионных туров со скидкой в Абхазию	1665	1770	1907	114,5	1432	1575	1583	110,5	16,3	12,4	20,5	4,2
Реализация экскурсионных туров с наценкой в Абхазию	1796	1870	2100	116,9	1491	1515	1680	112,7	20,5	23,5	25,0	4,5
Реализация экскурсионных туров со скидкой на Красную Поляну	456	479	550	120,6	401	417	473	117,9	13,6	14,9	16,3	2,7
Реализация экскурсионных туров с наценкой на Красную Поляну	492	547	678	137,8	433	476	542	125,3	13,6	14,9	25,0	11,4

Таблица 5 – SWOT-матрица ООО «Сочинские сезоны»

	Возможности (Opportunities):	Угрозы (Threats):
	1. Ослабление позиций конкурентов 2. Выход на туристические рынки других регионов 3. Способность обслужить дополнительные группы клиентов	1. Появление новых конкурентов 2. Снижение платежеспособности населения 3. Изменения во вкусах потребителей туристических услуг
Сильные стороны (Strength): 1. Наличие необходимых финансовых ресурсов. 2. Компетентность в ключевых вопросах 3. Гибкая ценовая политика 4. Умение избежать сильного давления со стороны конкурентов	- наличие финансовых ресурсов позволит ослабить позиции конкурентов; - профессионализм сотрудников позволит ослабить позиции конкурентов; - за счет финансовых ресурсов можно расширить деятельность фирмы; - профессионализм сотрудников по продажам позволит расширить деятельность фирмы.	- наличие финансовых ресурсов позволит опередить потенциальных конкурентов; - высокий профессионализм не влияет на новых конкурентов; - наличие финансовых ресурсов позволит выявить предпочтения клиентов; - профессионализм не влияет на изменения во вкусах потребителей.
Слабые стороны (Weakness): 1. Неэффективность рекламной кампании. 2. Влияние фактора сезонности. 3. Отставание в области маркетинговых исследований	- снижение цен происходит за счет фактора сезонности; - неэффективная реклама повысит позиции конкурентов - фактор сезонности не влияет на позиции конкурентов; - если не изменить направление рекламной политики, то фирма не увеличит свою рыночную долю.	- отсутствие рекламы повысит рейтинги конкурентов; - платежеспособность не влияет на неэффективную рекламу; - платежеспособность населения повлияет на прибыль фирмы; - непродуманность рекламной кампании может снизить спрос на услуги; - изменения во вкусах потребителей повлияет на прибыль фирмы.

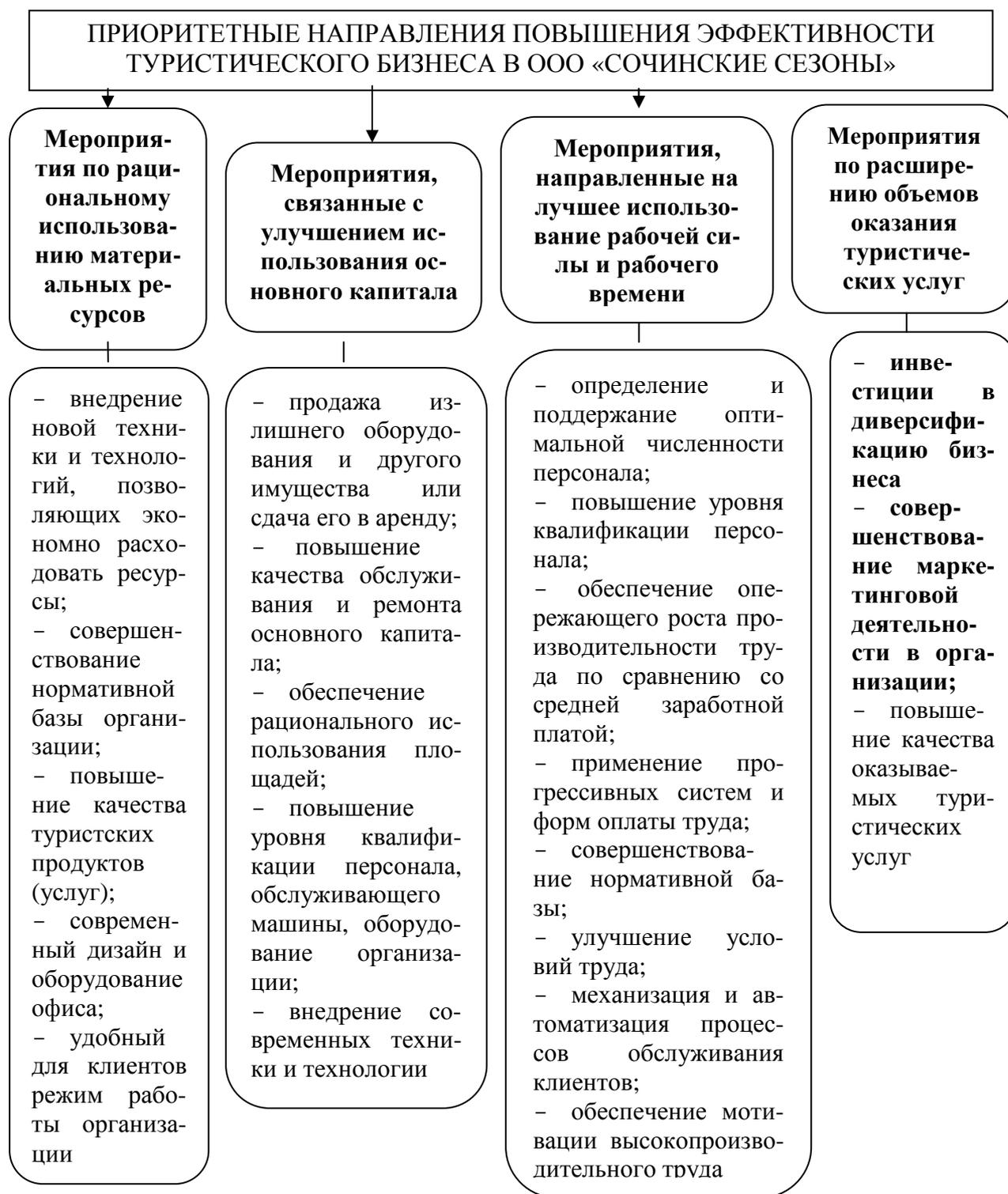


Рисунок 1 – Направления повышения эффективности туристического бизнеса в ООО «Сочинские сезоны»

«Диверсификация предполагает одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов деятельности (производства, продажи, бизнеса); рост количества видов и наименований услуг; распределение средств между различными (по ряду параметров) активами с целью снижения рисков; проникновение компании в другие отрасли. Диверсификация может происходить путем расширения собственных мощностей компании или методом приобретения бизнесов, уже действующих на тех рынках, на которых собирается действовать фирма» [10]. Целями являются обеспечение выхода на новые горизонты для роста фирмы, бизнеса; снижение зависимости от одного рынка, а также уменьшение зависимости от сезонных колебаний туристического рынка.

Создание туристического кафе в районе Красной Поляны по пути следования туристических маршрутов, организуемых ООО «Сочинские сезоны», является прибыльным бизнесом, обладающим большим потенциалом для развития. Необходимо отметить разнообразие тематических туров, манеру подачи блюд кавказской кухни и способы сопровождения, оригинальный интерьер, приветливый и творческий персонал, выставки и творческие вечера.

Проект предполагает строительство кафе-бара в два этажа общей вместимостью на 50 человек. Планируется организация тематических мероприятий, а также лавок туристической местной атрибутики.

На организацию туристического кафе планируется привлечь инвестиции в объеме 10134 тыс. руб. (табл. 6). В 2019 г. выручка составит 14146 тыс. руб., что связано с выходом предприятия на проектную мощность. Планируется привлечение кредита в размере 9186 тыс. руб., который будет направлен на приобретение оборудования, строительство и покрытие потребностей в оборотных средствах. В структуре финансирования заемные средства составляют 90%. Привлечены собственные средства в размере 1021 тыс. руб.

На протяжении инвестиционного периода денежный поток по операционной деятельности, связанной с оказанием услуг по питанию в кафе, составляет 12468 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход проекта составит 4,7 млн. руб., внутренняя норма рентабельности – 34,8%, срок окупаемости проекта составляет 3,16 года (табл. 7).

Таблица 6 – Показатели инвестиционного проекта организации туристического кафе в ООО «Сочинские сезоны», тыс. руб.

Показатель	Значение
Инвестиции – всего, тыс. руб.:	10134
том числе строительно-монтажные работы	6657
- оборудование	3 300
- приобретение оборотных средств	177
Выручка по проекту при выходе на проектную мощность, тыс. руб./год	16416
Текущие затраты по проекту при выходе на проектную мощность, тыс. руб./год	11850
Средняя потребность в персонале, чел.	7
Ежегодные затраты на зарплату с учетом социальных отчислений и страхования, тыс. руб./чел.	263
Доля заемных средств по проекту, %	90

Таблица 7 – Расчет экономической эффективности инвестиционного проекта организации туристического кафе в ООО «Сочинские сезоны»

Показатель	Значение
Простой срок окупаемости, лет	2,31
Ставка дисконтирования, %	17
Чистая приведенная стоимость без учета остаточной стоимости проекта, тыс. руб.	4670
Внутренняя норма рентабельности, %	34,8
Дисконтированный срок окупаемости, лет	3,16
Индекс рентабельности инвестиций	1,1

Влияние объема продаж на чистый дисконтированный доход проекта существенно, 10-% отклонение этого параметра от базового значения

(уменьшение объема продаж) приводит к уменьшению величины критерия на 3714 тыс. руб. или в 4,8 раза и составляет положительное значение чистого дисконтированного дохода (956 тыс. руб.).

Оценка экономической эффективности свидетельствует о целесообразности вложения средств в проект, отличающийся средней степенью рискованности. Определена потенциальная привлекательность проекта для возможных участников с определенными источниками финансирования. Основная цель – повышение эффективности хозяйственной деятельности ООО «Сочинские сезоны».

В условиях деятельности на региональном рынке туристических услуг совершенствование коммерческой деятельности в ООО «Сочинские сезоны» является объективной необходимостью. Система коммерческих, организационно-финансовых функций, направленных на наиболее полное и быстрое удовлетворение спроса потребителей туристических услуг, должна предусматривать:

- комплексное изучение состояния туристического рынка и перспектив его развития;
- совершенствование форм, методов реализации услуг;
- совершенствование ценовой политики;
- организацию рекламной деятельности;
- формирование стратегического плана маркетинга [1, 2].

Процесс совершенствования маркетинга в ООО «Сочинские сезоны» представлен на рисунке 2. Процесс организации маркетинговой деятельности в ООО «Сочинские сезоны» подразумевает активизацию плана реализации, проведение рекламной компании. Внедрение системы маркетинга предполагает исследование российского и регионального туристического рынка. Для устойчивого функционирования на туристическом рынке организация должна изучить возможности роста собственных объемов оказываемых услуг и у конкурентов. Поэтому требуется разработка стратегии,

ориентированной на отдельные рыночные сегменты, а также определение преимуществ данной фирмы перед другими участниками рынка.

В ООО «Сочинские сезоны» следует уделить внимание ценам на туристические услуги. Формирование расценок необходимо проводить с учетом изучения конъюнктуры туристического рынка: уровня спроса, позиций конкурентов.

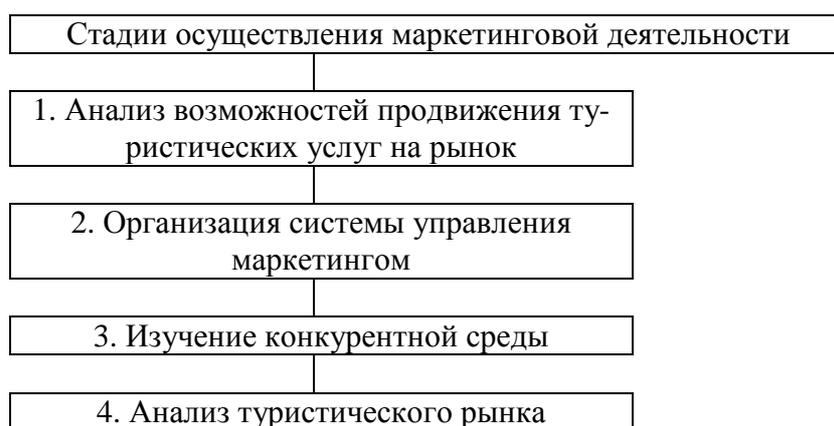


Рисунок 2 – Процесс организации маркетинговой деятельности в ООО «Сочинские сезоны» [2]

Особое внимание необходимо уделять анализу безубыточности услуг. При этом анализе фирма получает ответ на вопрос: какое воздействие на прибыль имели бы снижение цены услуг. Цель анализа безубыточности – установить, что произойдет с финансовыми результатами, если объем оказываемых услуг изменится. По показателю выпуска продукции ООО «Сочинские сезоны» имеет возможность определить, при каком объеме оказываемых услуг прибыль будет максимальной и при каком не будет ни прибыли, ни убытков, т.е. установить точку безубыточности. Это выручка, которая необходима для того, чтобы фирма начала получать прибыль.

Расчет точки безубыточности при оказании VIP туристических услуг представлен в таблице 8.

Прибыль при оказании VIP туристических услуг в 2016 г. составила 27,8 тыс. руб. На прибыль существенное влияние оказывают постоянные и переменные издержки. Относительно невысокий показатель прибыли обусловлен значительной долей затрат. В 2016 г. доля переменных затрат составляла 70,1 % в общем объеме выручки, доля постоянных издержек составляла 29,7 %. Срок окупаемости постоянных издержек составил 11,9 месяцев и лишь 0,1 месяца фирма получала прибыль, т. е. практически весь год ушел на возмещение постоянных издержек.

Таблица 8 – Расчет запаса финансовой прочности ООО «Сочинские сезоны» при оказании туристических VIP-услуг, тыс. руб.

Показатель	2016 г.		Прогноз	
	тыс. руб.	в % от выручки	тыс. руб.	в % от выручки
Выручка	12475,5	100,0	12512,6	100,0
Переменные затраты	8739,2	70,1	8765,2	70,1
Маржинальная прибыль	3736,3	29,9	3747,4	29,9
Коэффициент маржинальной прибыли	0,3		0,3	
Постоянные затраты	3708,5	29,7	3708,5	29,6
Совокупные затраты	12447,7	99,8	12473,7	99,7
Прибыль от продаж, тыс. руб.	27,8	0,3	38,9	0,3
Точка безубыточности	12382,7	-	12382,7	-
Запас финансовой прочности	92,8	0,74	130,0	1,04
Срок окупаемости постоянных издержек, мес.	11,91		11,88	
Рентабельность продаж, %	0,22		0,31	

В результате проведенных маркетинговой мероприятий предполагается увеличить прибыль при оказании туристических VIP услуг на 40%. Рассмотрим прогнозируемый вариант изменения переменных затрат и выручки при неизменном значении постоянных затрат.

В туристической фирме переменные затраты – затраты, связанные с оформлением туров, обеспечением визового обслуживания, транспортировки, проживания, питания одного туриста или их группы, оплата труда услуг сопровождающих и гидов-переводчиков, затраты по организации туров. К постоянным расходам относятся затраты на рекламу, административно-управленческие затраты по центральному офису, амортизационные затраты, затраты на приобретение и ведение информационных баз и др.

В 2016 г выручка могла быть снижена на 0,74% до того, как предприятие окажется в зоне убытков. В прогнозном варианте запас финансовой прочности возрос до 1,04%. Запас финансовой прочности в стоимостном выражении увеличился на 37,2 тыс. руб. Срок окупаемости постоянных издержек незначительно сократился.

Таким образом, проведенные расчеты позволяют моделировать ситуацию и управлять затратами в зависимости от реальных возможностей туристической организации.

В ООО «Сочинские сезоны» имеется множество неиспользованных резервов повышения экономической эффективности и укрепления финансовой устойчивости. В организации для притока новых клиентов и повышения конкурентоспособности необходимо расширять географию, а также разнообразить предлагаемые туры по видам отдыха. Также в период снижения продаж следует проводить стимулирующие маркетинговые мероприятия.

Список литературы

1. Березенков, В.В. Коммерческая деятельность [Текст] /Березенков В.В., Гайдук В.И., Михайлушкин П.В.// Учебное пособие / Краснодар, 2010.
2. Гайдук, В.И. Маркетинговая деятельность фирмы на рынке туристических услуг [Текст] / В.И. Гайдук, Д.В. Бахтырева / Современные технологии в мировом научной пространстве. Сборник статей Международной научно-практической конференции 25 мая 2017 г. – Пермь. – Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – Ч. 1. – С. 98-101.
3. Гайдук, В.И. Государственная инвестиционная политика [Текст] /Шибанихин Е.А., Кондрашова А.В., Гайдук В.И.// Учебно-методическое пособие / Краснодар, 2016.

4. Гладкий С.В. Инвестиционная политика Краснодарского края [Текст] /Гладкий С.В., Гайдук В.И. / Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам 72-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2016 год. Краснодар: КубГАУ, 2017. – С. 550-552.

5. Дрампов С.Г. Инвестиции в диверсификацию как залог конкурентоспособности предприятий [Текст] /Дрампов С.Г., Гайдук В.И. / Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. Краснодар: КубГАУ, 2017. – С. 1485-1486.

6. Калитко С.А. Диверсификация как прием снижения степени риска в предпринимательской деятельности [Текст] /Гайдук В.И., Калитко С.А., Москалевич А.А. / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 2. – С. 24-26.

7. Кондрашова А.В. Инвестиционный менеджмент [Текст] /Гайдук В.И., Кондрашова А.В./ Краснодар, 2016.

8. Российская экономическая модель-7: от стагнации к развитию [Текст] /Агарков Е.Ю., Арутюнов Э.К., Арутюнян Ю.И., Болдырева И.А., Бугаева М.В., Васильев К.А., Вороков А.Л., Гайдук В.И., Гайдук Н.В., Гайсин Р.С., Горохова А.Е., Грибова О.В., Заднепровский И.В., Закиматов Г.В., Зачишигрина В.С., Иванова И.Г., Искандарян Г.О., Калитко С.А., Козлов В.В., Комлацкий Г.В. и др. // Коллективная монография. Краснодар: Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго РФ. – 2017.

9. Трубилин, А.И. Управление проектами [Текст] / А.И. Трубилин, В.И. Гайдук, А.В. Кондрашова /Учеб. пособие. Краснодар, 2017.

10. Трубилин, А.И. Экономика организаций (предприятий) [Текст] /Трубилин А.И., Гайдук В.И., Белова Л.А., Шибанихин Е.А. // Краснодар, 2009.

References

1. Berezenkov, V.V. Kommercheskaja dejatel'nost' [Tekst] /Berezenkov V.V., Gajduk V.I., Mihajlushkin P.V.// Uchebnoe posobie / Krasnodar, 2010.

2. Gajduk, V.I. Marketingovaja dejatel'nost' firmy na rynke turisticheskikh uslug [Tekst] / V.I. Gajduk, D.V. Bahtyreva / Sovremennye tehnologii v mirovom nauchnoj prostranstve. Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii 25 maja 2017 g. – Perm'. – Ufa: AJeTERNA, 2017. – Ch. 1. – S. 98-101.

3. Gajduk, V.I. Gosudarstvennaja investicionnaja politika [Tekst] /Shibanihin E.A., Kondrashova A.V., Gajduk V.I.// Uchebno-metodicheskoe posobie / Krasnodar, 2016.

4. Gladkij S.V. Investicionnaja politika Krasnodarskogo kraja [Tekst] /Gladkij S.V., Gajduk V.I. / Nauchnoe obespechenie agropromyshlennogo kompleksa. Sbornik statej po materialam 72-j nauchno-prakticheskoy konferencii studentov po itogam NIR za 2016 god. Krasnodar: KubGAU, 2017. – S. 550-552.

5. Drampov S.G. Investicii v diversifikaciju kak zalog konkurentosposobnosti predpriyatij [Tekst] /Drampov S.G., Gajduk V.I. / Nauchnoe obespechenie agropromyshlennogo kompleksa. Sbornik statej po materialam H Vserossijskoj konferencii molodyh uchenyh, posvjashhennoj 120-letiju I. S. Kosenko. Krasnodar: KubGAU, 2017. – S. 1485-1486.

6. Kalitko S.A. Diversifikacija kak priem snizhenija stepeni riska v predprinimatel'skoj dejatel'nosti [Tekst] /Gajduk V.I., Kalitko S.A., Moskalevich A.A. / Jekonomika sel'skohozjajstvennyh i pererabatyvajushhijh predpriyatij. – 2012. – № 2. – S. 24-26.

7. Kondrashova A.V. Investicionnyj menedzhment [Tekst] /Gajduk V.I., Kondrashova A.V./ Krasnodar, 2016.

8. Rossijskaja jekonomičeskaja model'-7: ot stagnacii k razvitiju [Tekst] /Agarkov E.Ju., Arutjunov Je.K., Arutjunjan Ju.I., Boldyreva I.A., Bugaeva M.V., Vasil'ev K.A., Vorokov A.L., Gajduk V.I., Gajduk N.V., Gajsin R.S., Gorohova A.E., Gribova O.V., Zadneprovskij I.V., Zakimatov G.V., Zachishigriva V.S., Ivanova I.G., Iskandarjan G.O., Kalitko S.A., Kozlov V.V., Komlackij G.V. i dr. // Kollektivnaja monografija. Krasnodar: Krasnodarskij CNTI – filial FGBU «RJeA» Minjenergo RF. – 2017.

9. Trubilin, A.I. Upravlenie proektami [Tekst] / A.I. Trubilin, V.I. Gajduk, A.V. Kondrashova /Učeb. posobie. Krasnodar, 2017.

10. Trubilin, A.I. Jekonomika organizacij (predprijatij) [Tekst] /Trubilin A.I., Gajduk V.I., Belova L.A., Shibanihin E.A. // Krasnodar, 2009.