КУРСОВАЯ РАБОТА

«БАНКРОТСТВО И ПУТИ ВЫВОДА ПРЕДПРИЯТИЯ ИЗ КРИЗИСА»

**Введение**

Объективным процессом рыночной экономики, основанной на конкуренции, является постоянный переток капиталов в наиболее доходные сферы, перераспределение собственности от неэффективных хозяйствующих субъектов к эффективным. Осуществляется данное перераспределение посредством процедуры банкротства. Поэтому в любой цивилизованной стране с развитой экономической системой одним из основных элементов механизма регулирования рыночных отношений является процедура банкротства.

Банкротство – это сравнительно новое для российской экономики явление, которое стало насущной необходимостью в условиях рыночных отношений.

В настоящий момент нашей рыночной экономике присущи такие явления как спад промышленности, экономический кризис, отсутствие инвестиций, ужесточение денежно-кредитных отношений, что несомненно приводит к несостоятельности хозяйствующих субъектов. И перед обществом встает вопрос: что же делать с этими обанкротившимися предприятиями.

Существующая до 1998 г. в России нормативно-правовая база, регламентирующая процесс банкротства, оказалась неработоспособной в современных экономических условиях и привела к тому, что крупные предприятия получили возможность, не опасаясь банкротства, продолжать усугублять кризис неплатежей. Но, не смотря на это, с каждым годом число дел о несостоятельности, рассмотренных арбитражными судами, растет, что, несомненно, свидетельствует о том, что институт банкротства в России занимает одно из ведущих мест в развитии нормальных экономических отношений среди участников хозяйственного оборота.

В настоящее время основным нормативным документом, регламентирующим процедуру банкротства, является Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 30 октября 2002 года №130-Ф3. Актуальность и практическая значимость темы настоящей курсовой работы обусловлена рядом причин.

Во-первых, в настоящее время, в российской экономике ключевой проблемой является кризис неплатежей, и добрую половину российских предприятий следовало уже давно объявить банкротами, а полученные средства перераспределить в пользу эффективных производств, что несомненно бы способствовало оздоровлению российского рынка.

Во-вторых, в условиях массовой неплатежеспособности российских хозяйствующих субъектов особое значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также мероприятия, направленные на восстановление платежеспособности предприятия и стабилизацию его финансового состояния. Данная деятельность объединяется понятием антикризисный менеджмент и на сегодняшний день весьма актуальна и перспективна.

Основной целью курсовой работы является освещение проблемы банкротства в целом с учетом современных российских условий. Основными задачами курсовой работы являются:

1. Рассмотреть понятие банкротства как неотъемлемого атрибута рыночной экономики;

2. Определить основные критерии несостоятельности и процедуры банкротства, установленные российским законодательством;

3. Проанализировать показатели платежеспособности и финансовой устойчивости несостоятельного предприятия;

4. Охарактеризовать причины банкротства предприятий, способы предотвращения банкротства и пути выхода из кризиса.

В работе рассмотрены причины банкротства предприятия и проанализированы основные пути выхода из кризисных ситуаций. В теоретической части изложена обобщенная методика анализа финансового состояния предприятия, являющаяся основным инструментом антикризисного менеджера.

В практической части на основе вышеуказанной методики проведена оценка потенциального банкротства предприятия ООО ТК «Симбирск». Анализ финансовых коэффициентов позволил сформулировать направления по преодолению кризиса.

При написании работы было использовано множество различной литературы, включая труды известных экономистов, законодательство о банкротстве, а также методические материалы по анализу и статьи практикующих юристов и экономистов, рассматривающих проблемы банкротства.

**1. Понятие банкротства**

В условиях рыночной экономики принцип ответственности предприятий за результаты финансово-хозяйственной деятельности реализуется в случае образования убытков, неспособности предприятия удовлетворять требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг) и обеспечивать финансирование производственного процесса, т.е. при наступлении банкротства предприятия.

Экономическая несостоятельность (банкротство) – это неплатежеспособность предприятия, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом или правомерно объявленная должником в соответствии с законодательством. Суть банкротства состоит в отсутствии денег у предприятия для оплаты своих обязательств, это состояние финансовой необеспеченности, то есть абсолютное расстройство производственно-хозяйственной деятельности, являющееся причиной разорения и ликвидации предприятия.

Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые всегда связаны с риском потерь, неопределенностью достижения поставленных целей или возможностью постановки ошибочных целей.

Рисковые ситуации могут возникнуть на всех стадиях хозяйственного процесса: от закупки и доставки сырья, материалов, комплектующих изделий до производства и продажи готовой продукции. Их причинами могут быть: неплатежеспособность потребителей, невыполнение договорных обязательств поставщиками ресурсов, длительные задержки с оплатой счетов за поставленную продукцию, некачественное по различным причинам производство продукции, некомпетентность управленческого персонала и многое другое.

Эти потери ведут к уменьшению прибыльности капитала и возникновению финансовых средств, что усугубляется, если кредиторы не возобновляют финансирование. Тогда предприятие должно выплатить не только проценты, но и сумму основного долга. В условиях же отсутствия наличных средств появляется проблема ликвидности активов. Это состояние называют технической неплатежеспособностью. Уже на этой стадии возможно обращение кредиторов в суд о признании предприятия банкротом. Смысл банкротства состоит в том, что из хозяйственного оборота исключаются неплатежеспособные предприятия. Поскольку экономическая несостоятельность одного предприятия сказывается на финансовом положении других субъектов хозяйствования, являющихся его контрагентами, то банкротство позволяет субъектам хозяйствования улучшить свои дела и достичь финансовой стабильности [13].

Без процедуры банкротства экономика не может быть эластичной. Именно экономическая ответственность, формой реализации которой выступает банкротство, заставляет хозяйствующих субъектов работать эффективно. В противном случае финансовые, трудовые и материальные ресурсы через рыночную инфраструктуру переходят от неэффективно к успешно работающим предприятиям. В этом проявляется жесткость рыночных механизмов регулирования экономических процессов. Таким образом, банкротство предприятий и определенный уровень безработицы являются своего рода платой за результативность производственно-хозяйственной деятельности. Предприятие, не способное к конкуренции, не нашедшее свое место на рынке товаров и услуг, не имеющее собственных сил провести санацию и реструктуризацию, должно в конце концов прекратить свое существование, чтобы дать возможность на его месте возникнуть другому, более конкурентоспособному предприятию.

Процедуры банкротства, как правило, проводятся при участии государства. Его задача состоит в том, чтобы сделать эту процедуру как можно безболезненней для общества, однако при этом естественный процесс банкротства неэффективных, а порой и убыточных предприятий не должен искусственно сдерживаться через механизм дотаций. В этом случае упускается возможность санации и реструктуризации предприятий и оздоровления экономики в целом.

В мировой практике процедура банкротства состоит в том, что кредиторы (физические и юридические лица, которым должно данное предприятие) добиваются санации или ликвидации банкрота. Собственники предприятия теряют право собственности на имущество предприятия-банкрота, а созываемое собрание кредиторов решает судьбу предприятия. При этом могут быть использованы два варианта:

* ликвидация предприятия;
* санация.

В случае ликвидации предприятия право собственности в отношении имущества передается в судебном порядке уполномоченному на то лицу (органу) – ликвидатору (или синдику), задача которого состоит в продаже целого предприятия или его части с целью удовлетворения требований кредиторов.

На практике иногда возникают случаи, когда рыночная цена имущества предприятия не может компенсировать средства кредиторов, вложенные в ликвидируемое предприятие. Тогда кредиторы на свой риск пробуют провести санацию предприятия, то есть возобновить его работу, но при смене аппарата управления и проведении комплекса оздоровительных мероприятий.

Ликвидация недееспособных предприятий имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

К недостаткам банкротства можно отнести:

* потерю работниками ликвидируемого предприятия рабочих мест и обострение в этой связи социальной напряженности в обществе;
* потерю кредиторами (банками, инвестиционными компаниями, фондами, государственным бюджетом и т.п.) значительных средств, вложенных в обанкротившееся предприятие;
* распыление и омертвление неликвидного имущества вследствие того, что порой ликвидаторы не могут найти для него покупателей.

Достоинствами банкротства являются:

* закрытие нерентабельных производств, что приводит к снижению издержек и повышению эффективности общественного производства;
* высвобождение ресурсов, вовлеченных в неконкурентоспособное производство;
* ротация менеджерского персонала, обеспечивающая рост квалификации, усиление предприимчивости, заинтересованности работников аппарата управления и рабочих в конечных результатах своей деятельности;
* приобретение опыта и формирование эффективной инвестиционной политики инвестиционными организациями и т.п.

Мировой практике известно два противоположных подхода к проблеме критерия банкротства. Первый подход – объективный: должник признается банкротом, если не имеет средств расплатиться с кредиторами, о чем делается вывод из неисполнения под угрозой банкротства обязательств на определенную сумму в течение определенного времени. Если должник под страхом ликвидации в результате банкротства не способен изыскать средства (например, реализовав часть дебиторской задолженности) для удовлетворения интересов кредиторов, то такой должник не в состоянии функционировать в рыночных условиях; более того, его деятельность может нанести ущерб интересам кредиторов (как реальных, так и потенциальных). Описанный критерий получил название критерия неплатежеспособности, либо потока денежных средств.

Второй подход к критерию банкротства заключается в том, что банкротом может быть признан должник, стоимость имущества которого меньше общего размера его обязательств. При этом не имеет значения, насколько размер задолженности превышает установленный законом минимальный для признания банкротства, насколько просрочена эта задолженность по сравнению с установленным минимальным сроком просрочки [14]. При использовании этого критерия (он получил название критерия неоплатности либо структуры баланса) предприятие-должник имело возможность годами не исполнять свои обязательства, для чего нужно было делать только одно – поддерживать размер задолженности на уровне чуть меньшем, чем стоимость активов. Признать такого должника банкротом было невозможно, даже если он явно пользовался в своих интересах описанной ситуацией.

**2. Банкротство в сфере сервиса. пути вывода туристической организации из кризиса**

**2.1 Сущность и причины возникновения банкротства в туристическом секторе экономики**

Неэффективное управление рисками в условиях конкуренции может привести к разбалансированию экономики туристической организации, т.е. к банкротству. Банкротство – это ситуация, при которой туристическая организация работает убыточно, не способна выполнять требования кредиторов и обеспечивать финансирование производственного процесса.

Как отмечалось ранее, эффективность туристического бизнеса является результатом взаимодействия целого ряда факторов – внешних (на которые предприятие не может оказывать влияние) и внутренних (которые зависят от организации работы самого предприятия). Способность предприятия адекватно реагировать на изменения внешних и внутренних факторов является гарантией не только его выживания, но и процветания. Выделим из общего состава факторы, которые являются определяющими в плане возникновения кризисных ситуаций и банкротства.

Внешние факторы оказывают сильное влияние на деятельность туристических организаций, В их составе можно выделить: демографические факторы (размер и структура потребностей населения); состояние культуры, науки и техники; политическую ситуацию, а также кредитно-денежную и налоговую политику государства; уровень инфляции и доходов населения, покупательскую способность, финансовое состояние предприятий-должников; международную конкуренцию и др.

На финансовом положении большинства предприятий сферы СКСиТ негативно сказываются последствия общеэкономического спада, инфляции, а также неожиданные перемены в сфере государственного регулирования. Бороться с кризисом, имеющим национальные масштабы, отдельной организации не по силам, но проведение им гибкой политики способно значительно смягчить негативные последствия общего спала в экономике.

Внутренними факторами, усиливающими кризисную ситуацию туристических организаций, являются:

• неопытность и некомпетентность руководства, несоответствие его изменяющимся объективным условиям;

• возникновение убытков туристической организации в связи с неконкурентоспособностью ее услуг, несвоевременным обновлением их номенклатуры;

• резкое повышение уровня издержек производства и сбыта туристических услуг в связи с нерациональной структурой управления, многочисленностью штата управления, применением дорогостоящих технологий, средств и предметов труда и т.д.;

• снижение уровня культуры производства и культуры туристической организации в целом, включая квалификацию персонала, технический уровень производства, взаимоотношения в коллективе, его уверенность в эффективной работе;

• отсутствие стимулов труда у персонала туристической организации,

В классической рыночной экономике внешние факторы обусловливают 1/3 всех банкротств, а внутренние – 2/3. В России характерной является обратная пропорция влияния этих факторов. Политическая и экономическая нестабильность, нарушение регулирования финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее существенным факторам, усугубляющим кризисную ситуацию на российских предприятиях сферы социально-культурного сервиса и туризма [3, c 7–8].

Все принципиальные вопросы банкротства туристических организаций регламентируются Законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 30 октября 2002 года №130-Ф3.

Под несостоятельностью (банкротством) понимается неспособность туристической организации удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, работ и услуг включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды в связи с превышением обязательств должника над его имуществом [6, c. 22–25]

Можно выделить три стадии банкротства туристических организаций:

1. Скрытое снижение цены туристской организации. Такое снижение предполагает уменьшение прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств, которые организация будет вынуждена принять на себя в ближайшем будущем.

2. Финансовая неустойчивость. Это означает появление некоторых ранних признаков банкротства. К ранним признакам банкротства относят: изменения в стратегии организации, вызывающие отрицательную реакцию со стороны партнеров по бизнесу (например, реорганизационные мероприятия, смена поставщиков и др.); изменения в структуре управления (конфликты среди высшего руководства); изменение финансовых показателей организации и качества финансовой отчетности, проведение аудиторских проверок, уменьшение денег на счетах, увеличение дебиторской и (или) кредиторской задолженностей, нарушение баланса дебиторской и кредиторской задолженностей, уменьшение доходов предприятия и снижение прибыльности, обесценивание акций предприятия и др.; внеочередные проверки организации, ограничение ее коммерческой деятельности органами власти, отмена и изъятие лицензий и др.

3. Юридически очевидное банкротство. Внешним признаком несостоятельности туристической организации является приостановление ее текущих платежей, если организация неспособна обеспечить выполнение требований кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков их выполнения. Формально туристическая организация считается несостоятельной по решению арбитражного суда или в силу добровольной ликвидации со дня официального уведомления.

Первые две стадии банкротства при своевременном выявлении и внедрении элементов антикризисного управления решаются без вмешательства судебных органов, третья стадия чаще всего рассматривается в судебном порядке.

Судебные дела о банкротстве начинаются по заявлению:

1) должника, который официально признает свою неспособность своевременно оплачивать долги;

2) кредитора, который подает заявление в том случае, если не получает причитающихся платежей по прошествии трех месяцев со дня наступления сроков их исполнения;

3) прокурора – при наличии подозрений ложного банкротства – в соответствии с УК.

Уголовно наказуемыми являются неправомерные действия при банкротстве (сокрытие имущества, уничтожение или фальсификация бухгалтерских документов и др.), неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов организации-должника в ущерб другим кредиторам, преднамеренное банкротство (умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное организацией в своих интересах или интересах лиц), ложное банкротство (заведомо ложное объявление организации о несостоятельности в целях введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов, а равно для неуплаты долгов).

Арбитражный суд может принять одно из возможных решений:

• признать банкротство, открыть конкурсное производство и исключить туристическую организацию из реестра действующих;

• отклонить заявление, если выявляется финансовая состоятельность туристической организации и ее способность оплатить долги;

• приостановить производство в связи с передачей туристической организации под внешнее управление или санацию (в первом случае используются внутренние резервы предприятия, во втором – конкурсным порядком определяются возможные вкладчики дополнительных средств);

• согласиться с договоренностью туристической организации и ее кредиторов об отсрочке долгов.

Согласно решению суда в отношении организации-должника могут применяться следующие процедуры: реорганизационные, ликвидационные, мировое соглашение [7, c. 153–160]

**2.2 Реорганизация туристической организации**

Когда анализ состояния туристической организации подтверждает невозможность ее сохранения в существующем виде, может быть использован метод реорганизации. Это позволит выйти из кризиса путем изменения формальной организации и правового положения хозяйствующего субъекта.

Реорганизация туристической организации как юридического лица может быть осуществлена как по решению его учредителей, так и по основаниям, предусмотренным законодательством. При этом ее права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с разделительным балансом.

Реорганизационные процедуры направлены на поддержание (или развитие) деятельности и (или) оздоровление туристической организации с целью предотвращения ее ликвидации. Реорганизационные процедуры могут быть связаны с банкротством и иметь принудительный характер, а могут быть добровольными.

Принудительная реорганизация включают наблюдение, внешнее управление имуществом должника и санацию.

Наблюдение – процедура банкротства, применяемая к должнику в целях обеспечения сохранности его имущества посредством проведения анализа финансового состояния и разработки рекомендаций повышения финансовой устойчивости должника.

Внешнее управление, своего рода судебная санкция, применяемая к должнику для восстановления его платежеспособности с передачей полномочий по управлению должником внешнему управляющему. Внешнее управление имуществом должника – реорганизационная процедура, направленная на продолжение деятельности организации-должника, назначаемая арбитражным судом по заявлению должника, собственника организации-должника или кредитора и осуществляемая на основании передачи функций по управлению организацией-должником арбитражному управляющему.

По решению суда на основании ходатайства должника, собственника организации-должника или кредитора может быть назначено внешнее управление имуществом должника. Основанием для назначения внешнего управления имуществом должника является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность организации-должника с целью продолжения ее деятельности путем реализации части ее имущества и осуществления других организационных и экономических мероприятий.

Продолжительность проведения внешнего управления имуществом должника не должна превышать 18 месяцев. На период внешнего управления имуществом должника вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов, предъявляемых к должнику. Например, письмом Высшего Арбитражного Суда РФ от 15 мая 1995 г. №ОП-13/4 разъяснено, что «кредиторы, у которых право требований долга вытекает из обязательств, возникающих до введения моратория, имеют право в период проведения внешнего управления начислять предусмотренные договорами проценты за пользование кредитом, а также санкции по обязательствам должника. Однако предъявление должнику указанных требований возможно только после окончания моратория, то есть после прекращения внешнего управления имуществом должника. Это правило применяется и в отношении обязательств должника перед бюджетом» [11].

Согласно разъяснению, содержащемуся в письме Высшего Арбитражного Суда РФ от 25 апреля 1995 г., №С1–7/ОП-237, необходимо иметь в виду, что действие указанного моратория не распространяется на обязательства должника, возникающие после назначения внешнего управления. При назначении внешнего управления имуществом должника арбитражный суд назначает арбитражного управляющего, кандидатура которого может быть предложена как должником, так и кредитором. При наличии нескольких кандидатур арбитражный управляющий назначается на конкурсной основе.

Арбитражный управляющий руководит предприятием-должником, принимает на работу и увольняет сотрудников, распоряжается имуществом должника, разрабатывает план проведения внешнего управления имуществом должника, согласовывает этот план с кредиторами и организует его выполнение. Он обращается в арбитражный суд с заявлением о завершении внешнего управления имуществом должника в следующих случаях: если цель внешнего управления имуществом должника достигнута; если он убедился, что достижение этой цели невозможно,

В зависимости от результатов проведения внешнего управления имуществом должника и характера заявления арбитражного управляющего арбитражный суд может:

• принять решение о прекращении внешнего управления имуществом должника, признании должника несостоятельным (банкротом) и об открытии конкурсного производства;

• внести определение о завершении внешнего управления имуществом должника и прекращении производства по делу о несостоятельности (банкротстве) туристической организации;

• внести определение о продолжении проведения внешнего управления имуществом.

Санация (оздоровление) организации-должника представляет собой реорганизационную процедуру, когда организации-должнику оказывают финансовую помощь собственник, кредитор (кредиторы) или иные лица.

По ходатайству должника, собственника организации-должника кредитора арбитражным судом может быть назначена санация. Основанием для проведения санации является наличие реальной возможности восстановить платежеспособность организации-должника продолжения деятельности путем оказания финансовой помощи собственником и (или) иными лицами. Если в течение 36 месяцев повторно подано заявление о возбуждении производства по делу о несостоятельности данной туристической организации, арбитражный суд не вправе выносить определение о проведении еще одной санации.

Арбитражный суд объявляет конкурс желающих принять участие в санации, к которому допускаются как юридические (в том числе и иностранные), так и физические лица (в том числе и члены трудового коллектива организации-должника). Избранные участники санации обязаны провести собрание по выработке соглашения, в котором должно содержаться обязательство обеспечить удовлетворение требований всех кредиторов в согласованные с ними сроки, указывается предпочитаемая продолжительность санации, согласованное с участниками санации распределение ответственности их кредиторами, ответственность участников санации в случае их отказа от участия в санации после ее начала, а также другие условия» которые участники санации сочтут необходимым предусмотреть.

По истечении 12 месяцев с начала санации должно быть удовлетворено не менее 40% общей суммы требований кредиторов. Продолжительность санации не должна превышать 18 месяцев. Арбитражный суд вправе по ходатайству участников санации, за исключением случаев санации государственных или муниципальных туристических организаций, продлить срок ее проведения, но не более чем на шесть месяцев.

Достижение санации дает арбитражному суду основание для вынесения определения о ее завершении и прекращении производства по делу о несостоятельности туристической организации. При этом сохраняются все права участников» установленные в соглашении о санации.

Выбор одной из названных форм принудительной реорганизации зависит от конкретной ситуации и возможностей организации-должника, но все три формы используются в случае наличия серьезных финансовых проблем, А добровольная реорганизация осуществляется по инициативе собственников и далеко не всегда свидетельствует о существовании трудностей в бизнесе. Она может быть осуществлена одним из следующих способов; слиянием, присоединением, выделением, разделением, преобразованием.

При слиянии туристической организаций права и обязанности переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Слияние осуществляется путем объединения контрольных, пакетов акций с последующей конверсией акций либо путем изъятия акций одного общества с эквивалентной заменой акциями другого общества и консолидацией балансов. Туристическая организация считается реорганизованной в форме слияния с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица, Слияние не редкость для туристического бизнеса. Так, в 1999 г. объединились два крупных российских туроператора «Инсайт» и «ММС-Лингва», работающих в секторе образовательного туризма. Слияние позволило вновь созданной компании «Инсайт-Лингва» существенно увеличить объемы продаж и повысить конкурентоспособность на рынке услуг в сфере обучения за рубежом.

При присоединении туристической организации к другому юридическому лицу к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом. Присоединение осуществляется путем приобретения одной организацией всех акций другой организации» с утратой последней хозяйственной самостоятельности и прав юридического лица и с консолидацией балансов. При реорганизации туристической организации в форме присоединения ее к другому юридическому лицу туристская организация считается реорганизованной с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица. Примером присоединения может служить приобретение Intercontinental Hotels Group (IHG) сети Candiewood Suites, Поглощение Candtewood позволило IHG осуществить глобальную экспансию. Так, в декабре 2003 г. IHG владела и управляла уже более чем ЗЗСЮ отелями в 100 странах мира (из них 108 – это бывшая сеть Candlewood).

При выделении из состава туристической организации одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с разделительным балансом. Туристической организация считается реорганизованной в форме выделения с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. Открытием филиалов и представительств занимаются практически все туристические организации, удержавшиеся на рынке туристических услуг более одного сезона. Это позволяет организациям существенно увеличить свое присутствие на рынке, хотя и требует значительных инвестиций. По сути, создается новая организация в рамках уже функционирующей, поэтому возникают дополнительные сложности с оборудованием офиса, подбором персонала и др.

При разделении туристической организации одно юридическое лицо делится на два юридических лица и более, к которым переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с разделительным балансом. Туристической организация считается реорганизованной в форме разделения с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. Российским антимонопольным законодательством предусмотрено принудительное разделение хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке. Данная форма реорганизации не характерна для туристического бизнеса, большинство хозяйствующих субъектов в социально-культурном сервисе и туризме стремятся к укрупнению. Разделение же, как правило, является следствием внутрифирменных конфликтов и обычно приводит к добровольной ликвидации туристической организации и разделу фирменного имущества [10].

При преобразовании туристической организации одного вида в юридическое лицо другого вида (изменении организационно-правовой формы) к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с передаточным актом, Туристическая организация считается реорганизованной в форме преобразования с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица.

**2.3 Методы выхода туристических организаций из кризиса**

Выход из кризисной ситуации всегда существует. Другое дело, какой ценой его приходится оплачивать. Этой ценой и определяется эффективность антикризисного управления. Успешное антикризисное управление – это прежде всего грамотное управление, основанное на умении правильно применять достижения современного менеджмента. В этом смысле оно ничем не отличается от эффективного управления фирмой в обычных условиях. Однако кризисное положение фирмы меняет акценты. То, с чем можно было бы мириться в период относительного благополучия, становится совершенно недопустимым в чрезвычайных обстоятельствах.

Выбор между ликвидацией и оздоровлением предприятия является сложной задачей, которая решается совместными усилиями управленческих служб предприятия, местными региональными и федеральными органами власти. Если ограничиваться финансовыми аспектами проблемы, то недостаток средств предприятия и возможности его компенсирования и восполнения, с одной стороны, затраты на ликвидацию – с другой, являются критериями, по которым можно решить вопрос о сохранении или ликвидации предприятия.

Затем должны определяться предприятия, которые не способны существовать в рыночной среде или мешают развитию региона (например, фактически несостоятельные экологически вредные, подлежащие ликвидации или выводу из региона по другим причинам) и разрабатываться мероприятия по их реорганизации или ликвидации (использование основных фондов и земельных участков трудоустройство высвобождающегося персонала, развитие на их производственной базе малого предпринимательства и так далее).

Речь идет в первую очередь о методах выхода предприятия из кризиса. Выбору методов решения этой задачи предшествует анализ следующих проблем:

1. В случае если неплатежеспособность туристической организации является временной и в течение короткого периода времени с возобновлением денежных поступлений может быть преодолена, кредиторы могут договориться о предоставлении фирме времени на выполнение ее обязательств.

2. Должно ли неплатежеспособное предприятие быть сохранено в силу своей особой значимости для экономики страны, для того, чтобы оно продолжало функционировать или его необходимо ликвидировать, а имущество выставить на аукцион для продажи?

В процессе оздоровления фирмы или ее ликвидации должно ли оставаться на своем месте и выполнять все функции управления прежнее руководство или должен назначаться внешний управляющий?

Собственники предприятий совместно с кредиторами могут принять меры по досудебной санации предприятия, в частности оказать финансовую помощь предприятию-должнику для восстановления платежеспособности. Каковы размеры такой помощи, каким образом она может быть наиболее рационально предоставлена – все эти вопросы для анализа, как самим предприятиям-должникам, так и аналитическими службами кредиторов, органов власти, других организаций.

Таким образом, принимается решение либо о реорганизации предприятия с целью его сохранения, либо о его ликвидации. Зарубежный опыт констатирует, что ликвидация предприятия фирмы корпорации должна осуществляться в том случае, если их восстановление маловероятно и продолжение его деятельности связано для кредиторов с еще большим риском или большими убытками.

Однако реструктуризацию в полном объеме необходимо и возможно проводить лишь при первых признаках надвигающегося кризиса (т.е. на первой самое позднее – второй фазах), тогда как в зоне «ближнего» банкротства ни времени, ни средств уже нет.

В случае сохранения туристической организации его менеджменту предстоит решать, как минимум две основные задачи:

– восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение туристического предприятия;

– разработать стратегию развития и провести на ее основе реструктуризацию предприятия с целью устранения причин кризиса, недопущения повторения кризисных явлений в будущем [4].

«Алгоритм выбора методов финансового оздоровления включает следующие этапы:

Первый этап – устранение внешних факторов банкротства. На этом этапе реализуются оперативные методы восстановления платежеспособности: совершенствования платежного календаря; регулирование уровня незавершенного производства; перевод низкооборотных активов в высокооборотные; переоформление краткосрочной задолженности в долгосрочную другие меры.

Второй этап – проведение локальных мероприятий по улучшению финансового состояния.

Цель применения данных методов финансового оздоровления заключается в обеспечении устойчивого финансового положения предприятия в среднесрочной перспективе, которое проявляется в стабильном поступлении выручки от реализации достаточном уровне ликвидности активов повышении рентабельности до 40–60%.

На втором этапе применяются следующие методы:

– установление путей восстановления штрафных санкций за просроченную краткосрочную задолженность;

– обеспечение достаточности финансовых ресурсов для покрытия вновь возникающих текущих обязательств;

– постепенное погашение старых долгов.

При этом оценивается возможность привлечения дополнительных внутренних источников финансирования: реализация ненужных и неиспользуемых высокооборотных активов, сокращение затрат до минимально допустимого уровня проведение энерго- и ресурсосберегающих мероприятий.

Третий этап – создание стабильной финансовой базы.

Целью долгосрочных методов финансового оздоровления является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе – создание оптимальной структуры баланса и финансовых результатов, устойчивости финансовой системы предприятия к неблагоприятным внешним воздействиям.

Долгосрочными методами финансового оздоровления являются:

– активный маркетинг с целью поиска перспективной рыночной ниши;

– поиск стратегических инвестиций;

– смена активов под новую продукцию».

Сущность стабилизационной программы заключается: в маневре денежными средствами для заполнения разрыва между их расходованием и поступлением. Маневр осуществляется, как уже полученными и материализованными в активах предприятия средствами, так и теми что могут быть получены, если предприятие переживет кризис.

Заполнение «кризисной ямы» может быть осуществлено и увеличением поступления денежных средств (максимизацией) и уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией). Рассмотрим мероприятия стабилизационной программы, обеспечивающие решения этой задачи.

Увеличение денежных средств основано на переводе активов предприятия в денежную форму. Это требует решительных и нередко шокирующих обычного руководителя предприятия шагов, так как связано со значительными потерями. Потери неизбежны [2].

Продажа краткосрочных финансовых вложений – наиболее простой и сам собой напрашивающийся шаг для мобилизации денежных средств. Как правило, на кризисных предприятиях он уже совершен. Еще одно замечание. В условиях фактической стагнации фондового рынка дисконт при продаже ценных бумаг бессмысленно рассчитывать – они идут по той цене, по которой их готовы купить.

Продажа дебиторской задолженности также очевидна и предпринимается в настоящее время многими предприятиями. Специфика этой меры в рамках стабилизационной программы заключается в том, что дисконты здесь могут быть гораздо больше, чем представляется руководству кризисного предприятия.

Продажа запасов готовой продукции сложнее так как, во-первых предполагает продажу с убытками, а во-вторых ведет к осложнениям с налоговыми органами. Однако как уже отмечалось, суть стабилизационной программы заключается в маневре денежными средствами. Убытки в данном случае представляют собой жертвование частью полученных в прошлом денежных средств, а проблемы с уплатой налогов при такой реализации закрываются уменьшением возможных будущих поступлений.

Продажа избыточных производственных запасов. Наличие на складе сырья А на месяц является избыточным запасом, если сырья Б осталось еще на одну неделю, а денег для его закупки нет. Поэтому для обеспечения производства необходимо реализовать часть запасов сырья А, даже по цене ниже покупной и несмотря на то что через некоторое время его опять придется закупать вероятно по более высокой цене. Это еще один пример маневра прошлыми и будущими денежными средствами.

Продажа инвестиций (деинвестирование) может выступать, как остановка ведущихся инвестиционных проектов с продажей объектов незавершенного строительства и неустановленного оборудования или как ликвидация участия в других предприятия (продажа долей). Решение о деинвестировании принимается на основании анализа сроков и объемов возврата средств на вложенный капитал. При этом стратегические соображения играют определяющие роли – если конкретный инвестиционный проект начнет давать отдачу за пределами горизонта антикризисного управления, он может быть ликвидирован. Сохранение долгосрочных инвестиционных проектов в условиях кризиса – верный путь к банкротству.

Продажа нерентабельных производств и объектов непроизводственной сферы наиболее сложна и предполагает особый подход. Часть нерентабельных производственных объектов, как правило, входит в основную технологическую цепочку предприятия. При этом в стабилизационной программе невозможно корректно определить, какие из них имеет смысл сохранить, а какие в любом случае следует ликвидировать – это требует детального анализа осуществимого только в рамках реструктуризации.

Для того чтобы минимизировать риск от подобного шага, необходимо ранжировать производства по степени зависимости от них технологического цикла предприятия. Ранжирование ввиду сжатых сроков осуществляется преимущественно экспертным методом с учетом последующих правил.

В первую очередь продаже подлежать объекты непроизводственной сферы и вспомогательные производства использующие универсальное технологическое оборудование (например, ремонтно-механические и строительно-ремонтные цеха). Их функции передаются внешним подрядчикам.

Во вторую очередь ликвидируются вспомогательные производства, отдельные ремонтные подразделения. Отсутствие этих производств в будущем можно будет компенсировать как за счет покупки соответствующих услуг так и их воссоздания в экономически оправданных масштабах необходимости.

В третью очередь избавляются от нерентабельных объектов основного производства находящихся в самом начале технологического цикла (литейные и кузнечно-прессовые цеха). Их функции также передаются внешним поставщикам. В некоторых случаях объекты второй и третьей очередей целесообразно поменять местами.

В четвертую очередь отказываются от нерентабельных производств, находящихся на конечной стадии технологического цикла. Причем такая мера скорее приемлема для предприятий, обладающих не одной, а несколькими технологическими цепочками, а также для предприятий, полуфабрикаты которых имеют самостоятельную коммерческую ценность. Особенно, если эти полуфабрикаты более рентабельны, чем конечный продукт, что нередко встречается на химических заводах.

Ликвидация объектов основного производства в жестких условиях антикризисного управления весьма нежелательна и допустима только в качестве крайней меры. Оптимальным было бы решение их судьбы в рамках реструктуризации, а не стабилизационной программы. Продажу основных фондов, скорее всего придется производить по цене ниже их балансовой стоимости, а это означает проблемы с налогообложением в будущем.

Основное отличие всех перечисленных процедур предупреждения банкротства заключается в том, что их применение не влечет за собой прекращение деятельности предприятий-должников. Главная задача – обеспечить вывод предприятия из неплатежеспособного состояния и нормальное его функционирование.

**3. Практическая часть на примере ООО ТК «Симбирск»**

**3.1 Общая характеристика предприятия**

ООО Туристическая компания «Симбирск» (ООО ТК Симбирск) была основана в 2006 году. Основная цель создания – предоставление всем желающим туристические услуги, продвижение на российский рынок новых продуктов в сфере туризма и отдыха. ООО ТК «Симбирск» находится по адресу: 432071, г. Ульяновск, ул. Гагарина, д. 34.

Основными задачами, которые ставит перед собой компания ООО ТК «Симбирск» являются:

* Предоставление клиентам широкого спектра услуг туристического рынка;
* Обеспечение высокого уровня обслуживания по единому стандарту качества;
* Индивидуальный подход к каждому клиенту.

Компания, уверенно развиваясь на рынке, старается предлагать своим клиентам новые услуги и открывать новые маршруты путешествий. Палитра предложений весьма широка: экскурсионные и горнолыжные программы, отдых на море, озерах, термальных источниках, морские путешествия и бизнес-туризм. ООО ТК «Симбирск» представляет собой общество с ограниченной ответственностью и ведет свою деятельность согласно Законодательству РФ. Общество является юридическим лицом и действует на основе Устава и Учредительного договора, имеет собственное имущество, самостоятельный баланс и расчетный счет.

ООО ТК «Симбирск» действует на основании лицензий, выданных **Федеральным агентством по туризму РФ** на осуществление турагентсткой и туроператорской деятельности, имеет сертификат соответствия, подтверждающий гарантию качества предоставляемых туристических услуг, которое обеспечивает безопасность для жизни, здоровья туристов, сохранность их имущества и охраны окружающей среды в соответствии с действующим законодательством.

ООО ТК «Симбирск» является коммерческой организацией, преследующей в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Организационная структура фирмы постоянно совершенствуется адекватно её стремительному развитию. В фирме работает 6 специалистов. Все сотрудники имеют надлежащее профессиональное образование, подготовку и опыт работы. Компания реализует рекламную политику, постоянно изыскивая наиболее эффективно работающие рекламные пространства в газетах, журналах, использует внешнюю рекламу, Интернет. У каждого позвонившего клиента спрашивают, из какого источника информации он узнал о фирме, и проводятся исследования эффективности рекламы. Туристские маршруты отличаются индивидуальностью и высоким уровнем обслуживания. Партнеры компании – надежные, проверенные и известные туроператоры.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом – директором ООО ТК «Симбирск», который вправе осуществлять любые виды деятельности, направленные на достижение цели Общества и не запрещённые законодательством. В соответствии с направлениями работы, организационно-управленческая структура предприятия выглядит следующим образом.

Директор компании имеет в подчинение секретаря, ведущего основные вопросы, непосредственно касающиеся компетенции высшего руководства, секретарь может по мере необходимости реорганизовать встречи с клиентами, решить некоторые финансовые вопросы, но в рамках своих должностных обязанностей. Так же в подчинении Директора находится руководитель отдела выездного туризма, по совместительству финансовый директор компании, в обязанности которого входит:

* составление и предоставление отчетов по эффективной деятельности компании;
* изучение финансового положения компании и ее конкурентов на основе маркетинговых отчетов;
1. рассмотрение вопросов ценообразования и объемов продаж в каждом месяце;
2. прогнозирование дальнейших путей развития бизнеса.

Менеджеры по направлениям занимаются оформлением туристических путевок, бронируют гостиницы, авиабилеты, железнодорожные билеты, контролируют и осуществляют оперативное оповещение об изменениях клиентов турфирмы, работают непосредственно с клиентами и с фирмами поставщиками услуг, с туроператорскими фирмами, с партнерами за рубежом. Менеджеры по направлениям подчиняются руководителю отдела выездного туризма.

**3.2 Характеристика бизнес-процессов**

ООО ТК «Симбирск» оказывает туристические услуги по основным направлениям:

* **Турция**: сезон с апреля по октябрь, возможность зимнего отдыха.

Летом – пляжный и экскурсионный туризм, а зимой – горнолыжный.

* **Греция**: сезон конец марта – середина июня или начало сентября – конец октября. Экскурсионный и пляжный туризм.
* **Египет**: сезон длится с середины февраля до конца ноября.

Пляжный, экскурсионный туризм, дайвинг.

* **Кипр**: длится с начала мая до конца октября. Пляжный туризм.
* **Испания**: сезон летнего отдыха длится с начала мая до середины октября. Экскурсионный туризм. На островах – пляжный.

Для более наглядного отображения представленных направлений отдыха, оказываемых ООО ТК «Симбирск» все данные представлены в таблице 3.1.

Из данных таблицы 3.1 можно сделать вывод, что данные направления деятельности ООО ТК «Симбирск» подвержены сезонным колебаниям и компании следовало бы рассмотреть возможность внедрения новых маршрутов отдыха на зимний период времени.

Ценовая политика ООО ТК «Симбирск» рассчитана на широкий круг потребителей. Диапазон цен на предоставляемые услуги представлен в таблице 3.2, цена зависит от категории отеля и условий комфортности.

Ценовая политика фирмы дополняется специальными маркетинговыми приёмами психологического воздействия на покупателей, побуждающего их приобрести товар. Например, приём психологической цены. К примеру, если турпакет будет стоить 19500 или 19800 рублей, то его цена будет восприниматься ниже рубежа цены в 20 тысяч рублей. Также используется приём специальных скидок с цены для фиксированного периода времени или по какому-то специальному поводу (праздники и т.п.).

**3.3 Анализ финансового состояния предприятия**

Предварительный обзор осуществляется по важнейшим показателям, характеризующим общие результаты и эффективность деятельности предприятия. Такой анализ даёт возможность в общих чертах охарактеризовать работу предприятия и определить динамику показателей по сравнению с предшествующим периодом. В таблице, приведен обзор хозяйственной деятельности ООО «Симбирск» в сравнении 2008 и 2009 гг. Рассмотрим и проанализируем данные предварительного обзора, которые приведены в таблице 3.3.

По сравнению с 2008 годом, в 2009 году произошло снижение таких основных показателей, как объем реализованных услуг, фондоотдача, прибыль от реализации услуг, балансовая прибыль. Снизилась общая рентабельность фирмы на 0,5%. Увеличение фонда оплаты труда составило 0,4%, но при этом отметим уменьшение числа работников организации. При наличии в стране фактической годовой инфляции, равной 12%, несложно посчитать, что фактический прирост фонда оплаты труда не покрыл темпов инфляции. Приведенные показатели характеризуют предприятие с позиции финансовой неустойчивости и невысокой социальной обеспеченности. Причиной тому явился мировой экономический кризис, который серьезно сказался на туристическом бизнесе в целом.

**3.4 Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия**

Важной характеристикой финансового состояния предприятия является стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заёмных источников финансирования. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам её финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении. В условиях рынка независимость предприятия от внешних заёмных источников приобретает особую значимость. Многие предприятия любят вкладывать в дело минимум собственных средств, финансируя его за счёт средств, взятых в долг. Однако, если при этом будет допущен значительный перекос в сторону долгов, предприятие, в случае немедленного их востребования, может обанкротиться.

В практике аналитической работы используется следующая система показателей.

1. Коэффициент концентрации собственного капитала

Этот показатель определяется как отношение собственного капитала предприятия к итогу баланса. Он показывает, какова доля владельцев предприятия в общей сумме средств, вложенных в предприятие. Считается, что доля СК должна быть **≥** 0**,**6.

Ккск = (СК / Бн)

Ккск 2008 = (276 / 829) = 0,33

Ккск 2009 = (240 / 767) = 0,31

Отклонение 2008-2009 составило (-0,02).

Очевидно, что данное значение показателя не достигло нормативного значения ни в 2008, ни в 2009 году.

1. Коэффициент финансовой зависимости

Является показателем обратным коэффициенту концентрации собственного капитала и определяется как отношение итога баланса к собственному капиталу. Если показатель равен единице, – это означает, что владельцы полностью финансируют своё предприятие.

Кфз = Бн / СК

Кфз 2008 = 829 / 276 = 3,00

Кфз 2009 = 767 / 240 = 3,19

Отклонение 2008-2009 составило (+0,19).

Снижение этого показателя в отчетном периоде означает увеличение доли заёмных средств в финансировании предприятия. Данное значение (3,19) показывает, что на каждый собственный рубль, вложенный в активы, 3 рубля 19 коп. являются заёмными.

1. Коэффициент соотношения собственных и привлечённых средств.

Показывает пропорциональное соотношение собственных и привлечённых средств и определяется отношением суммы всего привлечённого капитала к сумме собственного капитала.

Кс = ПК / СК

Кс 2008 = 552 / 276 = 2,0;

Кс 2009 = 526 / 240 = 2,19;

Отклонение 2008-2009 составило (+0,19).

Значение показателя за 2008 год говорит о том, что на каждый рубль собственных средств приходится 2 рубля 00 коп. заёмных, а в 2009 году на рубль собственных средств приходилось 2 рубля 19 копеек заёмных. Увеличение данного показателя в динамике показывает увеличение зависимости предприятия от внешних источников финансирования, т.е. о снижении финансовой устойчивости.

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Косс = (текущие активы – текущие обязательства) / (Запасы + НДС по приобретенным ценностям + дебиторская задолженность + краткосрочные финансовые вложения + денежные средства + прочие оборотные активы)

Косс 2008 = 491 – 477 / 16 + 190 + 357 + 131 + 6 = 0,03.

Косс 2009 = 464 – 439 / 26 + 216 + 342 + 119 + 9 = 0,05

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для её финансовой устойчивости. Нормативное значение этого коэффициента равно 0,1. В нашем случае наблюдается невыдерживание нормативного значения показателя, как в 2008, так и в 2009 году.

5. Коэффициент текущей ликвидности

Клик = (текущие активы – расходы будущих периодов) / (текущие обязательства – доходы будущих периодов – резервы предстоящих расходов)

Клик 2008 = 491 – 6 / 477 = 1,03.

Клик 2009 = 464 – 9 / 439 = 1,06;

Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень общего покрытия всеми оборотными средствами предприятия суммы краткосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности. В нашем случае, наблюдается увеличение данного показателя на 0,03, что объясняется уменьшением величины текущих обязательств организации, а точнее их составляющей – кредиторской задолженности. Значение показателя превышает пороговое значение равное единице, означающее превышение текущих активов над текущими обязательствами. Нормативным же значением коэффициента текущей ликвидности является его значение равное 2, т.е. превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами в два раза. Представим рассчитанные показатели в таблице 3.4 в разрезе 2008–2009 гг.

Из данных таблицы можно увидеть следующую картину. Наблюдается рост таких показателей как коэффициент финансовой зависимости, коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств, при этом снижается коэффициент концентрации собственного капитала. Также отметим незначительное увеличение показателей коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами. При этом следует обратить внимание на то, что значение коэффициента текущей ликвидности превышает пороговое значение равное единице, но нормативные значения приведенных коэффициентов не выдерживаются, В итоге можно сделать заключение, что организация является финансово зависимой. И если тенденция к росту данной зависимости будет продолжаться, то предприятие, в случае немедленного востребования погашения собственных долгов, может обанкротиться.

Планирование финансовой политики, направленных на снижение коэффициентов зависимости и комплекс управленческих антикризисных мероприятий займет определенное время, но при правильном ходе дел это позволит вывести предприятие из кризиса.

**3.5 Разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО ТК «Симбирск»**

Опираясь на проведенный выше анализ финансовой устойчивости предприятия можно сделать вывод, что организация является финансово нестабильной, прослеживается уменьшение прибыльности, что может говорить о скрытом снижении цены организации, но о явном банкротстве говорить пока рано. Хотелось бы предложить ряд мероприятий (см. Рис. 3.2), направленных на укрепление финансовой устойчивости и снижение финансовой зависимости.

Для финансирования текущей деятельности предприятия главными источниками являются доходы и прибыль от основной деятельности компании. Расширение основной деятельности за счёт различных мероприятий позволит дополнительно решить этот вопрос.

**3.5.1 Мероприятие по совершенствованию ассортимента. Открытие нового туристического маршрута**

С целью расширения ассортиментного ряда предлагаемых маршрутов, а также с целью привлечения новых клиентов, сглаживания сезонных колебаний и тем самым укрепления финансовой устойчивости фирмы, предлагается открыть новые туристические маршруты. Большинство туристических фирм, в том числе и ООО «Симбирск» специализируются на организации туров в страны Европы, северной Африки и ближнего Востока, в то время как территория самой России и Ульяновской области имеет достаточно рекреационных ресурсов и таит в себе множество неизведанных красот. Такие стандартные экскурсионные маршруты, как путешествие по Золотому Кольцу, на озеро Байкал, в Карелию, Санкт-Петербург, на курорты Кавказа также являются практически обязательным набором многих туристических компаний. Разрабатывая возможность открытия нового маршрута, учитывая высокую конкурентную борьбу на рынке туристических услуг, а также растущую популярность к исконно русским традициям обращение к российским корням стоит обратить внимание на возможность открытия нового маршрута с говорящим названием «Туристическая деревня».

Россия славится богатыми на красоту местами и Ульяновская область не исключение. Клиентам представится прекрасная возможность посетить одни из самых красивых и исторически знаменитых уголков на земле. Широкие берега реки Волги, величественные холмы и реликтовые леса, богатые флора и фауна, умеренный климат и сохранившие свою нетронутость современной цивилизацией деревни и села. Посещение Ульяновского края будет незабываемым приключением, которое запомнится на всю жизнь.

Идея тура основывается на открытии деревенских домиков в живописном месте, возможно уже в существующей деревне. В программу отдыха, помимо традиционных шашлыков и бани можно включить рыбалку, охоту, конные прогулки, клиенты по желанию могут попробовать себя в роли крестьянина, фермера или пастуха. Главное отличие от действующих туристических баз – это настоящий антураж деревни (пасущиеся стада, жители и персонал в национальной одежде, только натуральные продукты и блюда старорусской кухни, и т.п.). В этой программе удачным образом сочетаются элементы культурно-познавательного и экологического туров. Комфортное размещение в курортной местности плюс настоящая русская экзотика. Наличие у ООО ТК «Симбирск» лицензии на туроператорскую деятельность позволить разработать несколько уникальных направлений по подобным маршрутам и самостоятельно реализовывать их как напрямую, так и через агентства.

**3.5.2 Мероприятия по расширению рынка сбыта и ускорению реализации**

В настоящее время проблема покупки подарка не стоит так остро, как во времена всеобщего дефицита. Но, тем не менее, многие хотят, чтобы именно их подарок произвел неизгладимое впечатление, оставил о себе приятное воспоминание и просто пришелся по душе. По данным социологического опроса, большинство людей испытывает затруднения с выбором подарка. Путешествие – один из лучших и в то же время необычных подарков любимым, близким и друзьям, а также наиболее результативный способ поощрения сотрудников. Поэтому предлагается наладить выпуск подарочных туристических сертификатов и тем самым подарить людям уникальную возможность раз и навсегда забыть о проблеме выбора.

Данная форма поздравления будет выгодно, и приятно отличатся от стандартных и традиционных подарков. С его помощью можно поздравить с праздником коллег по бизнесу, сотрудников, партнеров или просто близких друзей. Дополнительным бонусом для туристической фирмы станет не только продажа подарочных сертификатов, но и привлечение новых клиентов, которые, получив однажды такой подарок, смогут стать постоянными клиентами.

Преимущества подарочного туристического сертификата для клиентов

Универсальность.ПТС – хороший подарок для любого человека, вне зависимости от пола, возраста и занимаемой должности, ведь такой подарок оставляет его владельцу свободу выбора времени поездки, страны, курорта, транспорта и т.д. Гибкость. Стоимость подарка может быть любой, в зависимости от важности подарка. Срок действия сертификата также устанавливается. Мобильность. ПТС может использовать любой человек – друг, родственник, знакомый клиента. ПТС может быть и именным документом. Элемент неожиданности. В отличие от приобретения туристической путевки, не нужно раскрывать свои намерения раньше времени. Можно просто подарить Подарочный Туристский Сертификат.

Подарочный Туристский Сертификат может быть красочно оформлен, изготовлен на номерной бумаге с водяными знаками, по желанию клиента может быть именным. Также будет возможна подарочная упаковка. Для организаций, желающих приобрести Подарочный Туристский Сертификат для поощрения или мотивации персонала, может предлагаться индивидуальное согласование условий и заключение договора.

Наиболее видимым преимуществом от реализации ПТС является, конечно, как сама продажа ПТС, так и привлечение новых клиентов. Получив однажды столь неожиданный подарок, человек, несомненно, оценит преимущества работы именно с ООО ТК «Симбирск» и впоследствии может стать постоянным клиентом компании.

**3.5.3 Мероприятия по совершенствованию сервиса компании**

В настоящее время большинство деловых людей, решающих для себя проблемы, связанные с отдыхом и выбором турагенства, вынуждены доверять столь деликатный вопрос своим помощникам, полагаться на выбор знакомых или советы приятелей вместо того, чтобы подобрать наиболее оптимальный вариант именно для себя. Это связано с постоянной занятостью и неимением свободного времени для поездки в офисы туристических компаний. Можно учесть все эти факторы и выйти на рынок с уникальным предложением. Ненужно будет отвлекаться от дел, сотрудники тур фирмы все сделают за клиента. Особенность данной идеи состоит в том, что можно выбрать наиболее подходящий тур не выходя из офиса, дома, находясь в деловой поездке или просто отдыхая с друзьями на даче. Большинство турагентств предлагают подъехать к ним в офис, посмотреть каталоги и выяснить все интересующие вопросы у менеджера лично. Но что делать, если на все это просто не хватает времени? Теперь вся информация о туре сможет поступать по электронной почте. А для предотвращения малейшей возможности недопонимания, специалисты тур фирмы всегда могут связаться с потенциальным клиентом в любое удобное для него время и провести консультацию в режиме он-лайн, используя телефонную связь, электронную почту или Интернет-пейджер ICQ.

Для клиентов, активно использующих современные средства связи, можно реализовать следующие услуги:

* Адресная электронная рассылка (директ-мейл), содержащая рекламную информацию о фирме, оказываемых ею услугах, а также о существующих (Тур в кредит) и новых (Тур он-лайн) уникальных предложениях от фирмы ООО ТК «Симбирск» на рынке.
* Консультирование посетителей Интернет-сайта по всем интересующим их вопросам, путём общения с ними в режиме чата и форума.
* Консультирование потенциальных клиентов по электронной почте, ICQ и телефону. Отправка потенциальным клиентам электронных каталогов, брошюр, помощь в загрузке с сайта компании ознакомительно-презентационных видеороликов и т.п.
* Согласование с клиентом всевозможных нюансов, касающихся заказа тура; подготовка необходимых документов, необходимых для оформления путевки и передача их курьеру.
* Внедрение электронных систем платежей и возможность оплачивать туры с помощью электронных кошельков Веб-Мани или Яндекс-Деньги.

В итоге можно сказать, что при достаточно небольших затратах: закупка дополнительной оргтехники и расходных материалов, введение в организационно-управленческую структуру новых штатных единиц, полиграфические затраты; компания сможет добиться ряда значительных преимуществ перед конкурентами.

Реализовав на рынке предложенные инновационные решения, компания увеличит годовой доход, что поможет снизить показатели финансовой зависимости. Повышение известности и расширение рынка сбыта своих услуг, позволит ООО ТК «Симбирск» повысить эффективность своей деятельности и укрепить свою финансовую устойчивость.

**Заключение**

Неизбежное в условиях формирования рыночной экономики реформирование предприятий предполагает создание в обществе законодательных предпосылок для развития эффективных взаимоотношений между предприятиями-заемщиками и заимодавцами, должниками и кредиторами. Одна из таких предпосылок – наличие законодательства о банкротстве, реализация которого должна способствовать предупреждению случаев банкротства, оздоровлению всей системы финансовых взаимоотношений между предпринимателями, а в случае признания должника банкротом – сведению к минимуму отрицательных последствий банкротства для обеих сторон, осуществлению всех необходимых процедур в цивилизованной форме.

В настоящее время основным нормативным документом, регламентирующим процедуру банкротства, является Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 30 октября 2002 года №130-Ф3.

Безусловно, необходимо принимать все меры по предотвращению кризисной ситуации. C этой целью необходимо проводить анализ финансового состояния предприятия. Если же предприятие оказалось в долговой яме, необходимо предпринимать комплексные усилия по восстановлению его платежеспособности. Конкретный перечень мероприятий будет зависеть от целесообразности и возможности санации должника, масштаба кризиса и значимости данного предприятия.

В результате написания данной работы были изучены следующие понятия и определения антикризисного управления, анализ причин появления кризиса в компании, приведены универсальные средства выхода из кризиса. Был рассмотрен вариант кризисной ситуации меры которые были приняты с целью выхода из неё и внесены собственные предложения по конкретной ситуации, по результатам работы.

Важнейшим выводом по данной работе также является тот факт, что задача предотвращения кризиса или выявления его на ранних этапах развития, должна быть приоритетнейшей задачей как топ – менеджмента компании, так и рядовых менеджеров. В этой связи считаем важным отметить, что специфика туристической отрасли играет не малую роль в определении и действиях компании в кризисной ситуации, поскольку туристический бизнес является одним из наиболее подверженных влиянию сезонных факторов развития и необратимых воздействий (стихийные бедствия, катастрофы и т.п.)

В практической части была рассмотрена туристическая компания ООО «Симбирск», была предоставлена: общая характеристика предприятия, характеристика бизнес-процессов, анализ финансового состояния предприятия, разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО ТК «Симбирск».

В разработку мероприятий были включены следующий пункты:

1. мероприятие по совершенствованию ассортимента. Открытие нового туристического маршрута;
2. мероприятия по расширению рынка сбыта и ускорению реализации сервиса компании;
3. мероприятия, направленные на совершенствование.

**Список используемых источников и литературы**

1. Аудиторские ведомости» Н.Ф. Щербакова: «Устойчивость и диагностика возможного банкротства организации» №10 2002 г.
2. Бланк И.А. «Финансовый менеджмент» г. Киев: Ника-Центр 2002 г.
3. Виноградова М.В, Панина З.И. «Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса»: учебное пособие – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008 г.
4. Волков О.И. «Экономика предприятия» г. Москва: Инфра-М 1998 г.
5. Горфинкель В.Я., Швандари В.А. «Экономика предприятия» г. Москва: Юнити 2002 г.
6. Дмитриев М.Н., Забаева М.Н. «Экономика и предпринимательство в социально культурном сервисе и туризме», Учебник – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006 г.
7. Егорова Н.Н. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. Часть II. Предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. Учебное пособие – Кемерово: КузГТУ, 2006
8. Калинина Е.В. «Особенности законодательного развития и усовершенствование процедуры несостоятельности (банкротства)» №5 г. Москва: Юрист 2002 г.
9. Короткова Э.М. «Антикризисное управление», Москва, ИНФРА-М, 2000 г.
10. Кошкин В.И., Карпов П.А., Модульная программа для менеджеров «Антикризисное управление», ИНФРА-М, 2000 г.
11. Приложение к «Российской газете» №45 2002 г.
12. Сафронова Н.А. «Экономика предприятия» г. Москва: Юрист 2000 г.
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. «Методика финансового анализа», Москва, «ИНФРА-М», 2002 г.