**7 «АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

**План курсовой работы**

**ВВЕДЕНИЕ**

**1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

1.1. Понятие и значение финансового состояния предприятия

1.2. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия

1.3. Краткая организационно-экономическая характеристика

 предприятия

**2. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

2.1. Предварительный анализ финансового состояния по данным

 бухгалтерского баланса

 2.2. Анализ динамики состава и структуры имущества предприятия и

 источников финансовых ресурсов

2.3. Анализ финансовой устойчивости

###  2.4. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

**3. ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ**

 3.1. Мероприятия по увеличению объемов реализации услуг

 3.2. Расчет эффективности мероприятий по увеличению объемов

 реализации услуг

3.3.Оценка финансового состояния предприятия после

 осуществления мероприятий

 ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

 **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

ПРИЛОЖЕНИЕ

**Введение**

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития

В системе финансового менеджмента и аудита финансовый анализ представляет собой один из наиболее существенных элементов. Практически все пользователи данных бухгалтерского учета и финансовых отчетов в той или иной степени используют методы финансового анализа для принятия решений. Финансовые отчеты анализируют с целью повышения доходности капитала, обеспечение стабильности положения фирмы. Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансовый анализ и управленческий анализ.

Анализ хозяйственной деятельности является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определить воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

Основная цель финансового анализа — получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и управляющего может: интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную.

Квалифицированный экономист, финансист, бухгалтер, аудитор и другие специалисты экономического профиля должны хорошо владеть современными методами экономических исследований, мастерством системного комплексного микроэкономического анализа. Благодаря знанию техники и технологии анализа они смогут легко адаптироваться к изменениям рыночной ситуации и находить правильные решения и ответы. В силу этого освоения основ экономического анализа полезно каждому, кому приходится участвовать в принятии решений, либо давать рекомендации по их принятию, либо испытывать на себе их последствию.

Анализ хозяйственной деятельности является той областью знаний, которая наилучшим образом объединяет все дисциплины, изучаемые студентами экономических специальностей. Он обеспечивает интегрированное, широкое понимание производственно - финансовой деятельности предприятия.

 **1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

**1.1. Понятие и значение финансового состояния предприятия**

Под финансовым состоянием предприятия понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.[8]

Если платежеспособность – это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость – его внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования. [11]

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, это положительно влияет на финансовое положение предприятия. Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие – ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является не игрой случая, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала для наиболее эффективного его использования.[11]

Главная цель финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче – наращиванию собственного капитала и обеспечению устойчивого положения на рынке. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а так же оптимальную структуру актива и пассива баланса.[12]

В системе управленческого учета подготавливается информация для руководителей внутри предприятия с целью помочь им принять правильные решения по руководству хозяйственной деятельностью предприятия. Чтобы понять, как принимаются такие решения, необходимо, прежде всего, иметь представление о функциях управления, которые обслуживает система бухгалтерского учета.

К основным управленческим функциям относятся: планирование, регулирование, организационная работа, деловые контакты и стимулирование.

Планирование может быть краткосрочным и долгосрочным. Перспективный план суммируют предположения администрации в отношении будущего развития событий в течение 3-5 лет. Задача долгосрочного планирования - предусмотреть нужды и запросы, в отношении которых необходимо принять специальные меры в настоящий момент или в ближайшем будущем, например капиталовложение в новые предприятия с целью увеличения мощностей и выпуска новых товаров или организации новых рынков сбыта. Предприятие не должно быть застигнутым врасплох любым развитием событий на протяжении длительного времени.

Процесс контроля и регулирования - это сравнение фактических результатов с плановыми показателями с целью определить отклонения и скорректировать расхождения. Это может выразиться в действиях, направленных на то, чтобы привести фактические результаты в соответствии с запланированными, или, наоборот, в пересмотре планов. Процесс контроля и регулирования помогает руководству оценить, будут ли долгосрочный план реализован.

Задачей организационной работы является создание структур, внутри которых будут осуществляться деятельность, направленная на достижение намеченных целей, а также распределение обязанностей между исполнителями.

Стимулирование - это такое воздействие на сознание людей, которое помогает участникам производственного процесса уяснить себе цели и задачи предприятия и принять решения, соответствующие этим целям и задачам.[6]

Так как информация, подготовленная бухгалтерами - аналитиками, должна рассматриваться в свете ее конечного влияния на принятие решений, то необходимым условием для правильного восприятия управленческого учета является понимание процесса принятия решения. Процесс принятия решения или планирования состоит из пяти этапов:

1. Определение целей и задач

2. Поиск альтернативных вариантов

3. Выбор оптимального курса действий из альтернативных вариантов

4. Осуществление принятия решения

5. Сравнение фактических и планируемых результатов и принятие мер в случае их расхождения.

Прежде чем принимать какие-либо управленческие решения, необходимо определить цель или руководящее направление, которые помогут принимающим решения оценить предпочтительность одного варианта действий перед другим.

Существуют определенные разногласия в вопросе о том, какие цели и задачи должны ставить перед собой предприятия. Следуя экономической теории владельцы предприятия преследуют цель получения максимальных прибылей или, более точно, увеличения богатства. Некоторые исследователи этого вопроса полагают, что многие бизнесмены ставят перед собой задачи поиска пути получения удовлетворительных прибылей, а не их максимизации. Некоторые управленцы ищут пути создания основ власти и построения империи, другими целями является безопасность и стремление устранить неопределенность в будущем, и эти соображения могут победить желание получать голые прибыли.

Поиск альтернативных вариантов действий для достижения поставленных целей заключается в необходимости для администрации предприятия постоянно получать информацию о возможных положительных и отрицательных для предприятия тенденциях в развитии экономической обстановки. На практике принятия решений - это сравнительная оценка конкурирующих альтернативных курсов действий и выбор варианта, который в наибольшей степени отвечает целям организации.

Выбранные решения являются отправной точкой для составления финансового плана, в котором концентрировано выражены намерения предприятия и ожидаемые результаты.

Сравнение фактических и планируемых результатов, или оценка результатов деятельности, необходимы для того, чтобы изначальные намерения администрации предприятия были осуществлены.[12]

Для управления предприятием необходимо иметь полную и правдивую информацию о ходе хозяйственных процессов и выполнения планов. Одной из функций управления предприятием является учет, обеспечивающий сбор, систематизацию и обобщение информации, необходимой для управления предприятием и контролем за ходом хозяйственных процессов.[6]

Бухгалтерский учет является главным источником информации при анализе хозяйственной деятельности. Не зная методик бухгалтерского учета и содержания отчетности, трудно подобрать для анализа необходимые материалы и проверить их доброкачественность. Кроме того, требования, которые ставятся перед анализом, так или иначе переадресуются бухгалтерскому учету. Чтобы обеспечить анализ качественной информацией, сделать ее более оперативной, точной и в необходимой степени детализированной, доступной и понятной, вся система бухгалтерского учета постоянно совершенствуется. Для большей аналитичности бухгалтерского учета и отчетности изменяют формы и содержание регистров, порядок документооборота и т.д. [11]

Основной целью бухгалтерского учета считается постоянное отражение в учете всех хозяйственных операций конкретного предприятия и выдача в определенные периоды необходимой информации пользователям. Завершающим этапом бухучета за отчетный период является составление ряда отчетов, формирующих отчетность предприятия.

Отчетность предприятия представляет собой совокупность сведений о результатах и условиях работы предприятия. Она служит основным источником информации о деятельности предприятия, отражающим итоговые данные на определенную дату времени, которые характеризуют имущественное и финансовое положение предприятия: данные о реализации товаров, об издержках обращения, о состоянии хозяйственных средств и источниках их образования, о прибылях и убытках, о платежах в бюджет и др.[15]

Отчет, составляемый в настоящее время, состоит из:

- баланс (форма №1)

-отчет о прибылях и убытках (форма №2)

-Приложение (форма №5)

Основным документом, отражающим финансовое положение предприятия, является бухгалтерский баланс. В рыночной экономике бухгалтерский баланс служит основным источником информации для обширного круга пользователей; отчетная информация необходима для удовлетворения нужд не только руководства предприятия, принимающего управленческие решения, а также и других заинтересованных лиц (налоговая инспекция, пенсионный фонд, прокуратура и т.д.).

По данным баланса знакомятся с имущественным состоянием хозяйствующего субъекта. По балансу определяют сумеет ли организация в ближайшее время выполнить свои обязательства перед акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями; или ей угрожают финансовые затруднения. По балансу определяют конечный финансовый результат, по которому судят о способности администрации сохранить и приумножить вверенные ей материальные и денежные ресурсы и который отражается в виде чистой прибыли или убытка в пассиве баланса. [7]

На основе бухгалтерского баланса строится оперативное финансовое планирование любой организации, осуществляется контроль за движением денежных потоков. Данные бухгалтерского баланса используются не только налоговыми службами, кредитными учреждениями, но и органами государственного управления (Госкомимуществом), так как балансы – материал для изучения современной экономической жизни. [11]

Бухгалтерские балансы могут быть вступительными, санируемыми, ликвидационными.

Составлением вступительного баланса открывается ведение бухгалтерского учета в данной организации, в нем показывается имущество, состоящее, в основном, из денежных вкладов и организационных расходов.

Санируемые балансы составляются в тех случаях, когда организация приближается к банкротству. Организации нужно либо ликвидироваться путем банкротства, либо договориться с кредиторами об отсрочке платежей. Но кредиторам нужно узнать, как велик понесенный убыток и есть ли надежда на его покрытие в будущем. Санируемый баланс составляется с привлечением аудитора еще до окончания отчетного периода с целью показать реальное состояние дел в организации. В отличие от обычного, в котором отдельные статьи рассматриваются как реальные, в санируемом балансе эти статьи могут не приниматься в расчет либо подвергаться значительной уценке, если будет установлено, что их цифры не могут быть в этих условиях реальными.[4]

Ликвидационные балансы отличаются от других оценкой своих статей (производимой по реализационной стоимости, часто более низкой, чем первоначальная балансовая стоимость). Некоторые статьи могут отсутствовать («Доходы будущих периодов», «Расходы будущих периодов»). Но могут и появиться новые статьи («Стоимость фирмы», «Стоимость патента», Стоимость торговых знаков»).[8]

Анализ хозяйственной деятельности является связующим звеном между учетом и принятием управленческих решений. В процессе его учетная информация проходит аналитическую обработку: проводится сравнение достигнутых результатов деятельности с данными за прошлые периоды времени, с показателями других предприятий, определяется влияние разнообразных факторов на результаты деятельности, выявляются недостатки, ошибки, неиспользованные возможности, перспективы и т.д. На основе результатов анализа разрабатываются и обосновываются управленческие решения. Экономический анализ предшествует решениям и действиям, обосновывает их и является основой научного управления предприятием, повышает его эффективность.[3]

Как функция управления анализ тесно связан с планированием и прогнозирование деятельности предприятия, поскольку без глубокого анализа невозможно осуществление этой функции. Важная роль принадлежит анализу в подготовке информации для планирования, оценки качества и особенностей плановых показателей, в проверке и объективной оценки выполнения планов. Утверждения планов, по существу, представляет собой принятие решений, которые обеспечивают развитие предприятия в будущем планируемом отрезке времени. При этом учитываются результаты выполнения предыдущих планов, изучаются тенденции развития предприятия, изыскиваются и учитываются дополнительные резервы.[12]

На современном этапе развития экономики возрастает роль финансового анализа как средства управления на предприятии. Это обусловлено следующими обстоятельствами:

1. Необходимостью неуклонного повышения эффективности использования средств, находящихся в распоряжении предприятия;

2. Отходом от командно - административной системы управления.

В этих условия руководитель предприятия не может рассчитывать только на свои интуицию. Управленческие решения и действия должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем анализе.[10]

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.[5]

**1.2. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия**

Предварительную оценку финансового состояния предприятия проводят по данным баланса предприятия, используя вертикальный, горизонтальный его анализ. Вертикальный анализ позволяет характеризовать структуру обобщающих итоговых показателей. Обязательным элементом анализа служат динамические ряды этих величин, что позволяет отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе хозяйственных средств и источников их покрытия.

Горизонтальный анализ позволяет выявить тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав бухгалтерской отчетности. В основе этого баланса лежит исчисление базисных темпов роста балансовых статей.

По данным формы № 1 годового отчета «Баланс предприятия» определяют изменения в составе имущества предприятия и источниках его формирования. С этой целью определяют соотношения отдельных статей актива и пассива баланса, их удельный вес в валюте баланса, рассчитывают суммы отклонений в структуре основных статей баланса по сравнению с предшествующим периодом.

Сведения, которые приводятся в пассиве баланса, позволяют определить, какие изменения произошли в структуре собственного и заемного капитала, сколько привлечено в оборот предприятия долгосрочных и краткосрочных заемных средств, то есть пассив баланса показывает, откуда взялись средства, кому обязано за них предприятие.

Финансовое состояние предприятия во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены. Необходимость в собственном капитале обусловлена требованием самофинансирования предприятий. Он является основой самостоятельности и независимости предприятия. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности предприятия только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, если востребованность продукции предприятия носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет недоставать.

Кроме того, следует иметь в виду, если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечивать более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные услуги, то, привлекая заемные средства, оно может повысит рентабельность собственного капитала.

В то же время, если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за своевременным возвратом их и на привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов.

Следовательно, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия. Выработка правильной финансовой стратегии поможет многим предприятиям повысить эффективность своей деятельности.[11]

В связи с этим важными показателями, которые характеризуют рыночную устойчивость предприятия, являются:

1. Коэффициент финансовой автономности (независимости) или удельный вес собственного капитала в общей сумме капитала;

2. Коэффициент финансовой зависимости (доля заемного капитала);

3. Плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска (отношение заемного капитала к собственному).

Чем выше у предприятия уровень первого показателя и ниже уровень второго и третьего, тем устойчивее финансовое положение предприятия.[2]

Привлечение заемных средств в оборот предприятия является нормальным явлением. Это содействует временному улучшению финансового состояния при условии, что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно возвращаются. В противной случае может возникнуть просроченная кредиторская задолженность, что в конечном итоге приведет к выплате штрафов, санкций и ухудшению финансового положения.

Следовательно, разумные размеры привлечение заемного капитала способны улучшить финансовое положение, а чрезмерные - ухудшить его.

Средняя продолжительность использования кредиторской задолженности в обороте предприятия рассчитывается следующим образом:

, (1.1)

где ОстКЗ – средние остатки кредиторской задолженности;

Д - дни периода;

?КО - сумма кредитовых оборотов по счетам расчетов с кредиторами.

При анализе кредиторской задолженности следует учитывать, что она является одновременно источником покрытия дебиторской задолженности. Поэтому в процессе анализа необходимо сравнить сумму кредиторской и дебиторской задолженностей. Если вторая превышает первую, то это свидетельствует о иммобилизации собственного капитала в дебиторскую задолженность.[11]

Таким образом, анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости. Этот момент очень важен, во-первых, для внешних потребителей информации (банков, поставщиков) при изучении степени финансового риска и, во-вторых, для самого предприятия при определении перспективного варианта организации финансов и выработке финансовой стратегии. [8]

При анализе структуры пассивов реализуются следующие цели:

1. определяется соотношение между заемными и собственными источниками средств предприятия;

2. выделяется обеспеченность запасов и затрат предприятия собственными, а также с учетом долгосрочного, а затем и краткосрочного кредитов. Этот анализ дает наиболее полное представление об обеспеченности запасов собственными источниками финансирования;

3. рассматриваются причины образования кредиторской задолженности (зависящие и независящие от предприятия), ее удельный вес, динамика, структура, доля просроченной задолженности.[11]

4. Оценку имущественного состояния предприятия проводят по нескольким направлениям:

5. Сумма хозяйственных средств находящихся в распоряжении организации

6. Доля основных средств в активах

7. Объем продаж на 1 рубль стоимости активной части основных фондов. Определяется отношением объема проданной продукции в стоимостном выражении к стоимости активной части основных фондов

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, находящегося в распоряжении предприятия, то есть о вложении его в конкретное имущество и материальные ценности, в расходы предприятия на производство и реализацию продукции, об остатках свободной денежной наличности.

Финансовое положение предприятия, его ликвидность и платежеспособность, непосредственно зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги.

Со скоростью оборота средств связаны:

- минимально необходимая величина авансированного капитала и связанные с ним выплаты денежных средств;

- потребность в дополнительных источниках финансирования;

- сумма затрат связанных с владением товарно-материальных ценностей и их хранением;

- величина уплачиваемых налогов и др.

Оборотный капитал равен оборотным средствам..[10]

Оборотный капитал – это мобильные активы предприятия, т.е. денежные средства и другие активы, которые могут быть обращены в деньги в течение года или одного производственного цикла.

К основным характеристикам оборотных средств относятся:

1. ликвидность;

2. объем, структура;

3. оборачиваемость.

Оборотный капитал может функционировать в денежной и материальной формах. В период инфляции вложение средств в денежные активы приводит к понижению покупательской способности.

Оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивают показателями:

-скоростью оборота;

-периодом оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов определяют по формуле:

, (1.2)

где ОР – выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.

ОСср - средняя величина оборотных активов.

Определяется по формуле средней арифметической величины активов на начало и конец года:

, (1.3)

Продолжительность оборота определяется по формуле:

, (1.4)

где Д – длительность анализируемого периода [2].

Операциями, которые могут обеспечить приток оборотного капитала, являются:

- увеличение продаж, в результате которого увеличивается поступление денежных средств или дебиторской задолженности;

- увеличение уровня запасов.[12]

Анализ дебиторской (кредиторской) задолженности

Если предприятие расширяет свою деятельность, то растет и число покупателей, а, соответственно, и дебиторская задолженность. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшаться. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно. Необходимо отличать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, товаров для перепродажи, выплаты заработной платы и др. Кроме того, замораживание средств приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения платежей. Ускорить платежи можно путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов и т.д.

Увеличение дебиторской задолженности в составе оборотных определяет их особое место в оценке оборачиваемости оборотных средств. Общие изменения объема дебиторской задолженности определяют по данным формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

По данным формы № 1 «Баланс предприятия» годового отчета определяют коэффициент оборачиваемости дебиторской (кредиторской) задолженности и продолжительности оборота.

Продолжительность нахождения средств в дебиторской задолженности определяют следующим образом:

, (1.5)

где ОстДЗ – средние остатки задолженности по счетам дебиторов;

Д - дни периода;

?ДО - сумма дебетового оборота по счетам дебиторов.

Чтобы подсчитать убытки предприятия от несвоевременной оплаты счетов дебиторов, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции на этот срок (за минусом полученной пени), или сумму просроченной дебиторской задолженности умножить на ставку банковского процента за этот период и из полученного результата вычесть сумму полученной пени.[10]

Большое влияние на финансовое состояние предприятия оказывает состояние его запасов. В целях нормального хода сбыта продукции запасы должны быть оптимальными. Наличие меньших по объему, но более подвижных запасов означает, что меньшая сумма наличных финансовых ресурсов находится в запасе. Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия. Большие сверхплановые запасы приводят к замораживанию оборотного капитала, замедлению его оборачиваемости, в результате чего ухудшается финансовое состояние предприятия.

В то же время недостаток запасов также отрицательно влияет на финансовое положение предприятия. Поэтому предприятие должно стремиться к тому, чтобы сбыт вовремя и в полном объеме обеспечивался всеми необходимыми ресурсами и в то же время, чтобы они не залеживались на складе.

Анализ состояния производственных запасов необходимо начинать с проверки соответствия фактических остатков их плановой потребности. Причинами сверхнормативного количества запасов могут быть наличие залежалых материальных ценностей, отклонение фактического завоза материалов от расчетного вследствие инфляционных процессов и перебоев в снабжении.[11]

Между статьями и пассива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования. Источником финансирования долгосрочных активов, как правило, является собственный капитал и долгосрочные заемные средства. Текущие активы образуются за счет как собственного капитала, так и за счет краткосрочных заемных средств. Желательно, чтобы они наполовину были сформированы из собственного капитала, наполовину - из заемного.

В соответствии с показателем обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

1. абсолютная устойчивость финансового состояния (встречается крайне редко) – собственные оборотные средства обеспечивают запасы;

2. нормальное финансовое состояние – запасы обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и долгосрочными заемными источниками;

3. неустойчивое финансовое состояние – запасы обеспечиваются за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов, т.е. за счет всех основных источников формирования;

4. кризисное финансовое состояние – запасы не обеспечиваются источниками их формирования; предприятие находится на грани банкротства.[10]

При этом финансовая неустойчивость считается допустимой, если соблюдаются следующие условия:

А) запасы плюс готовая продукция равны или превышают сумму краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующих в формировании запасов;

Б) расходы будущих периодов равны или меньше суммы собственного оборотного капитала.

Если эти условия не выполняются, то имеет место тенденция ухудшения финансового состояния.

Финансовая устойчивость предприятия – это стабильность деятельности предприятия в свете долгосрочной перспективы.

Для оценки финансовой устойчивости применяется большое количество коэффициентов.

Показателями финансовой устойчивости предприятия являются:

1. Коэффициент автономии – характеризует способность предприятия сохранять финансовую независимость от источников заемных средств.

2. Коэффициент маневренности собственного капитала – показывает какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме.

3. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами – характеризует обеспеченность предприятия собственными источниками формирования запасов.

4. Показатель покрытия долгосрочной задолженности – характеризует возможности предприятия по погашению задолженности по долгосрочным обязательствам, связанным с созданием предприятия.[2]

Устойчивость финансового состояния предприятия может быть восстановлена путем ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль товарооборота; обоснованное уменьшение запасов и затрат; пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.[12]

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежными средствами погасить свои платежные обязательства.

Анализ платежеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, то есть времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.[8]

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения.

Платежеспособность предприятия лишь на первый взгляд сводится к наличию свободных денежных средств, необходимых для погашения обязательств. При отсутствии денежных средств, предприятия могут сохранять свою платежеспособность, если они реализуют часть своего имущества и за вырученные средства могут расплатиться по обязательствам.

Ликвидность – способность какого-либо актива трансформироваться в денежные средства.

Так как одни виды активов обращаются в деньги быстрее, другие – медленнее, активы предприятия группируют по степени их ликвидности, т.е. по возможности обращения в денежные средства (таблица 1).

Таблица №1. Группировка активов предприятия по степени ликвидности

Степень ликвидности Усл. обозн. Состав Сумма, тыс.руб.

1 2 3

Наиболее ликвидные А1 денежные средства

краткосрочные финансовые вложения

Быстро реализуемые А2 краткосрочная дебиторская задолженность

прочие активы

Медленно реализуемые А3 запасы (без РБП)

налог на добавленную стоимость

долгосрочные финансовые вложения

долгосрочная дебиторская задолженность

Трудно реализуемые А4 внеоборотные активы (без статей включенных в 3 гр.)

расходы будущих периодов

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности.[11]

Анализ показателей ликвидности

В дополнение к абсолютным показателям рассчитывают относительные индикаторы ликвидности, которые широко используются в зарубежной практике. Оценка бухгалтерской отчетности основана на относительных показателях.

Ценность относительных показателей:

1. они сжато реализуют отдельные отчетные данные и связывают их элементы друг с другом;

2. благодаря им картина деятельности предприятия раскрывается в виде небольшого числа ключевых параметров.

Анализ показателей ликвидности очень важен. Способность предприятия платить по своим обязательствам при наступлении сроков платежа – определяющий фактор прочности финансового положения.[5]

Для оценки платежеспособности предприятия используются три относительных показателя ликвидности:

1. Коэффициент текущей ликвидности – дает общую оценку ликвидности активов. Показывает сколько рублей текущих активов предприятия приходится на 1 рубль текущих обязательств. Удовлетворяет обычно коэффициент 1,5-2,0. Однако если производить расчет общего коэффициента ликвидности по такой схеме, то почти каждое предприятие, накопившее большие материальные запасы, часть которых трудно реализовать, оказывается платежеспособным. Поэтому банки и прочие инвесторы отдают предпочтение коэффициенту быстрой ликвидности.

2. Коэффициент быстрой ликвидности (Промежуточный коэффициент ликвидности) – рассчитывается аналогично предыдущему показателю, с той лишь разницей, что из расчета исключается стоимость запасов. Удовлетворяет обычно соотношение 1:1. Однако оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение1,5 :1.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности – показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно. Это наиболее жесткий показатель ликвидности. Его значение признается достаточным, если он выше 0,25 -0,3. Если предприятие в текущий момент может на 25%-30% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной.

Отметим, что на основании только этих показателей нельзя безошибочно оценить финансовое состояние предприятия, так как данный процесс очень сложный, и дать ему полную характеристику 2-3 показателями нельзя. Коэффициенты ликвидности- показатели относительные и на протяжении некоторого времени не изменяются, если пропорционально возрастают числитель и знаменатель дроби. Само же финансовое положение за это время может существенно измениться, например, уменьшиться прибыль, уровень рентабельности, коэффициент оборачиваемости и др. поэтому для более полной и объективной ликвидности можно использовать следующую факторную модель:

, (1.6)

где ТА – текущие активы;

БП – балансовая прибыль;

КД – краткосрочные долги;

Х1- показатель, характеризующий стоимость текущих активов, приходящихся на рубль прибыли,

Х 2 -показатель, свидетельствующий о способности предприятия погашать свои долги за счет результатов своей деятельности. Он характеризует устойчивость финансов. Чем выше его величина, чем лучше финансовое состояние предприятия.[11]

Еще одним показателем ликвидности является коэффициент самофинансирования- отношение суммы самофинансируемого дохода (прибыль + амортизация) к общей сумме внутренних и внешних источников финансирования доходов.

Данный коэффициент можно рассчитать соотношением самофинансируемого дохода к добавленной стоимости. Он показывает степень, с которой предприятие самофинансирует свою деятельность в отношении к созданному богатству. Можно определить также, сколько самофинансируемого дохода приходится на одного работника предприятия. Такие показатели в странах Запада рассматриваются как одни из лучших критериев определения ликвидности и финансовой независимости предприятия и могут сравниваться с другими предприятиями.[11]

Анализируя состояние платежеспособности предприятия, необходимо рассматривать причины финансовых затруднений, частоту их образования и продолжительность просроченных долгов. Причинами неплатежеспособности могут быть:

1. Невыполнение плана по производству и реализации продукции

2. Повышение себестоимости

3. Невыполнение плана прибыли- и как результат- недостаток собственных источников самофинансирования предприятия

4. Высокий процент налогообложения.

5. Отвлечение средств в дебиторскую задолженность

6. Вложение в сверхплановые запасы.[13]

Платежеспособность предприятия тесно связана с понятием кредитоспособности. Кредитоспособность- это такое финансовое состояние, которое позволяет получить кредит и своевременно его погасить.

При оценки кредитоспособности учитываются репутация заемщика, размер и состав его имущества, состояние экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивость финансового состояния.

Методы диагностики банкротства

Банкротство- это документально подтвержденная неспособность субъекта хозяйствования платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

Основным признаком банкротства является неспособность предприятия обеспечить выполнение требование кредиторов в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежа. Банкротство предопределено самой сущностью рыночных отношений, которые сопряжены с неопределенностью достижения конечных результатов и риском потерь.[10]

Для диагностики вероятности банкротства используется несколько подходов, основанных на применении:

1. Анализа обширной системы критериев и признаков

2. Ограниченного круга показателей

3. Интегральных показателей, рассчитанных с помощью скоринговых моделей, многомерного рейтингового анализа,

4. Мультипликативного дискриминантного анализа.

В соответствии с действующим законодательством, для диагностики несостоятельности предприятия применяют ограниченный круг показателей:

-коэффициент текущей ликвидности

-коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом

-коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Предприятие признается неплатежеспособным при наличии одного из следующих условий:

1) коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода ниже нормативного значения для соответствующей отрасли

2) коэффициент обеспеченности собственным оборотными средствами ниже нормативного значения для соответствующей отрасли

3) коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности <1.

Если величина данных коэффициентов превышает нормативные значения, то это свидетельствует о критической ситуации, при которой предприятие не сможет рассчитаться по своим обязательствам, даже распродав все свое имущество. Такая ситуация может привести к реальной угрозе ликвидации предприятия посредством банкротства.[11]

**1.3 Краткая организационно-экономическая характеристика**

 **Предприятия**

Гостиница – сооружение, используемое, прежде всего для предпринимательской деятельности, связанной с предоставлением населению услуг размещения в помещениях, оснащенных необходимых количеством мебели, в котором предоставляется одна или несколько гостиничных услуг.

Гостиница «ДРУЖБА» отель бизнес класса с развернутой инфраструктурой и широким перечнем услуг. Гостиница располагает 95 просторных номера (от 30 квадратных метров каждый), среди которых представлены все категории – от апартаментов и люксов до стандартных номеров, в том числе предназначенных для людей с ограниченными возможностями.

 Гостиница располагает 56 стандартных двухместных номера по цене 5200 руб., 17 номеров категории Люкс по цене 7500 руб., 8 номера –Апартаменты по цене 10800 руб. и 14 стандартных одноместных номера по цене 5500 руб.

 Все номера оборудованы комфортабельной мебелью, мини-барами, спутниковым телевидением, высокоскоростным выходом в Интернет и др.

Анализируемое предприятие функционирует в форме открытого акционерного общества в соответствии с нормами Гражданского Кодекса РФ и ФЗ РФ «Об акционерных обществах» № 208 – ФЗ от 26.12.1995г.

Юридический адрес: г. Москва, ул. Сопротивления, дом 10.

Номерной фонд гостиницы «ДРУЖБА» составляет 95 номеров. Характеристика номерного фонда представлена в табл.2.1.

 Таблица 2.1

- Характеристика номерного фонда гостиницы «ДРУЖБА»

|  |  |
| --- | --- |
| Категория номера | Краткая характеристика |
| Однокомнатный одноместный стандартный | Ванна, телефон, телевизор, мини-бар, холодильник |
| Двухместный  | Санузел на два номера в блоке с 2-х местным номером (ванна, телефон, телевизор, мини-бар, холодильник |
| Одноместный улучшенный  | Санузел на два номера в блоке с 2-х местным номером (ванна, телефон, телевизор, мини-бар, холодильник |
| Люкс  | Номер оборудован ванной-джакузи, душевой кабиной, полами с подогревом (в ванной комнате), кондиционером, видеомагнитофоном, феном, сейфом. |

Помимо жилых номеров, в гостинице «ДРУЖБА» часть этажей занята под офисные помещения, оборудованные кондиционерами, цифровыми телефонными аппаратами.

Кроме того, гостиница «ДРУЖБА» располагает конференц-залом на 120 человек и конференц - холлом на 60 человек. И зал и холл оснащены телевизором, проектором, видеомагнитофоном, музыкальным центром, микрофоном и кондиционером.

К услугам гостей гостиницы бизнес-центр. В нем посетители и гости могут принять и отправить факс, сделать ксерокопию, поработать на компьютере.

**Стратегические цели (на период до 2012 г.):**

1. Строительство нового корпуса гостиницы на 160 мест для приема

 и обслуживания отечественных и зарубежных туристов, что

 позволит значительно увеличить капитализированную стоимость

 гостиницы и следовательно, доходы предприятия.

**Текущие цели (на 2009 г.)**

1. Расширение ассортимента услуг для проживающих в гостинице,

 что позволит на 15% увеличить выручку предприятия.

Организационная структура гостиницыпредставлена на рис. 2.1.

Генеральный директор

Генеральный менеджер

Генеральный менелжер

Руководитель департамента управления

Отдел продаж

Отдел маркетинга

Служба размещения

Мерной фонд

Спортивный центр

Ресторанная служба

Отдел по организации банкетов и приемов

Кухня

Отдел по уборке кухонных поммещений

Отдел снабжения

Инженерно-техничесская служба

Медицинский пункт

Отдел маркетинга и продаж

Технический отдел

Отдел обслуживания офисного фонда

Центр деловых услуг

Отдел парковки

Бухгалтерия

Юридический отдел

Экономический отдел

Отдел кадров

Отдел развития трудовых ресурсов

Отдел информационных технологий

Служба безопасности

Секретариат

Транспортная группа

Рис. 2.1. Организационная структура гостиницы «ДРУЖБА»

Руководство текущей деятельностью гостиницы «ДРУЖБА» осуществляется генеральным директором (единоличным исполнительным органом Общества) и правлением (коллегиальным исполнительным органом Общества).

К компетенции генерального директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания акционеров и Совета директоров.

 Генеральный директор избирается Советом директоров сроком на три года.

Правление действует под руководством директора на основании Устава, а также утверждаемого Советом директоров Положения о правлении и иных внутренних документов Общества.

В организационной структуре гостиницы «ДРУЖБА» (рис. 1.2.) выделяются подразделения, выполняющие определенный круг функций. Каждое подразделение выделено и в организационном плане, обладает в некоторой мере административно-хозяйственной самостоятельностью.

 При директоре гостиницы «ДРУЖБА» создан аппарат из его заместителей (руководителей отделов и служб), подготавливающих проекты решений, что требует от генерального директора высокого профессионализма при процессе принятия решения. Директор во избежание негативных последствий излагает концентрации права принятия решений, делегирует значительную часть полномочий нижестоящим руководителям подразделений предприятия (сохраняя при этом за собой право контроля и оценки качества, принимаемых низшим звеном, управленческих решений, что сохраняет в структуре управления предприятия основные черты линейной структуры).

Таким образом, очевидно, что представленная организационная структура характеризуется линейно – функциональным характером связей. Все управленческие решения замкнуты на высшем руководстве.

Линейно – функциональная организация эффективна при решении повторяющихся, неизменных в течение длительного времени задач. Она обеспечивает стабильность организации, создает наиболее благоприятную основу для формальной регламентации полномочий, ответственности и характера взаимодействия руководителей подразделений и отдельных работников.

В табл. 2.2. представлено закрепление отдельных функций управления за сотрудниками гостиницы.

 Служба приема и размещения выполняет функции бронирования и размещения, оформления при въезде и выезде, расчетов с клиентами.

Основной технологией этой службы является работа с информацией, которая направляется по двум каналам: к гостям и в администрацию.

Процесс обслуживания гостей в гостинице «ДРУЖБА» состоит из следующих этапов:

1. предварительный заказ мест в гостинице (бронирование);
2. прием, регистрация и размещение гостей;
3. предоставление услуг проживания и питания (уборка номера);
4. предоставление дополнительных услуг проживающим;
5. окончательный расчет и оформление выезда.

Основными *функциями службы приема и размещения* являются:

а) бронирование мест в гостинице;

б) регистрация и размещение туристов;

в) оформление расчетов при выезде гостя;

г) предоставление различной информации.

 Анализ закрепления функций управления за сотрудниками предприятия, отраженного в табл. 2.2. показал, что реализация значительного числа функций управления имеет существенные недостатки. Функции управления персоналом закреплены за экономистом по труду, что весьма нецелесообразно при столь большой численности штата; функция финансового анализа хоть и закреплена за главным бухгалтером,

 Таблица 2.2

 Функции управления сотрудниками

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Функция управления | Исполнитель | Степень реализации функции |
| 1 | Стратегическое планирование процесса предоставления услуг | Генеральный директор | Функция реализуется слабо. Не составляет документированный стратегический план. Стратегические цели и задачи четко не определены. |
| 2 | Анализ внешней и внутренней среды | Зам. директора по коммерческим вопросам | Функция реализуется слабо, анализ среды производится бессистемно и ограничивается хаотично поступающей информацией |
| **3** | Разработка организационной структуры управления | Директор, начальники подразделений, экономист по труду | Функция реализуется эффективно, но коэффициент обновления и пересмотра структуры с развитием рыночных условий достаточно низки |
| **4** | Разработка маркетинговых стратегий,  | Отдел маркетинга | Функция реализуется методом «по интуиции» |
| 5 | Управление трудовыми ресурсами | Экономист по труду (бухгалтерская служба) | Функция реализуется слабо. На данном этапе причин для нововведений нет. |
| 6 | Финансовый анализ и контроль | Главный бухгалтер | Функция реализуется сепаративно, отсутствует рабочее взаимодействие с коммерческой службой |
| 7 | Прием и размещение гостей | Служба приема и размещения | Функция реализуется весьма эффективно |
| 8 | Формирование ассортимента услуг | Коммерческая служба, но документально функция не закреплена ни в одной должностной инструкции  | Функция практически не реализуется. |
| 9 | Разработка и планирование комплекса маркетинга | Отдел маркетинга | Функция практически не реализуется. |
| 10 | Управление материально – техническим снабжением | Отдел закупок | Функция реализуется недостаточно эффективно, имеется сверхнормативные материальные запасы. |
| 11 | Обеспечение  | Служба обслуживания номерного фонда | Функция реализуется весьма эффективно |

реализуется как дополнительная, соответствующая система финансового анализа и планирования отсутствует.

Таким образом, с учетом выявленных недостатков, руководству гостиницы «ДРУЖБА» рекомендуется провести ряд мероприятий по их оперативному устранению.

**2. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

**2.1. Предварительный анализ финансового состояния по данным**

 **бухгалтерского баланса**

Сводный анализ основных результатов хозяйственной деятельности гостиницы «ДРУЖБА»  представлены в табл.2.3.-2.6.

 Таблица 2.3

 Основные технико – экономические показатели гостиницы «ДРУЖБА»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Ед. изм.** | **Величина показателя** | **Отклонение**  |
| **2008 г.**  | **2009 г.** | **Абсол.****+, -** | **%** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Объем реализации услуг | тыс. руб. | 142600 | 176420 | 33820 | 23,7 |
| 2. Численность работников | чел. | 88 | 95 | 7 | 7,9 |
| 3. Производительность труда  | тыс. руб. | 1620,4 | 1857,0 | 236,6 | 14,6 |
| 4. Фонд заработной платы персонала | тыс. руб. | 10560 | 12160 | 1600 | 15,1 |
| 5. Среднегодовая заработная плата 1 работающего | тыс. руб. | 120 | 128 | 8,0 | 6,6 |
| 6. Себестоимость услуг | тыс. руб. | 114880 | 137290 | 22410 | 19,5 |
| 7. Затраты на 1 рубль реализации | коп. | 80,5 | 78,16 | -2,34 | -2,9 |
| 8. Прибыль от реализации услуг | тыс. руб. | 27720 | 39130 | 11410 | 41,6 |
| 9. Рентабельность продаж | % | 19,4 | 22,2 | 2,8 | Х |
| 10. Рентабельность деятельности  | % | 24,1 | 28,5 | 4,4 | Х |
| 11. Коэффициент загрузки | коэфф. | 0,83 | 0,85 | 0,02 | Х |

Анализ данных табл.2.3. показывает, что за отчетный 2009 год объем реализации услуг гостиницы «ДРУЖБА» увеличился на 33820 тыс. руб. в денежном выражении, что составило 23,7 % прироста.

Далее, численность персонала в 2009 году увеличилась на 7 чел. и составила 95 чел. Однако, в относительном выражении темп прироста численности составляет 7,9% и не превышает темп прироста объема реализации, в результате чего средняя производительность персонала в отчетном году возросла по сравнению с 2005 годом на 14,6 %, что составило 1857 тыс. руб. / 1 чел. В 2009 году.

Фонд заработной платы на конец 2009 года составил 12160 тыс. руб., увеличившись на 15,1 % или на 1600 тыс. руб.

В результате среднегодовая заработная плата 1 работника возросла в 2006 году 6,6%, что оценивается положительно. Причина повышения заработной платы – это повышение производительности труда. Также можно предположить, что прирост заработной планы не позволяет нивелировать индекс инфляции, характерный для условий функционирования в условиях российской экономической среди.

Полная себестоимость услуг гостиницы «ДРУЖБА» увеличилась на 22410 тыс. руб. или на 19,5%, что ниже темпа роста объема реализации услуг, который составил 27,7% и оценивается положительно. Это позволяет заключить, что эффективность деятельности гостиницы повысилась.

Из-за этого фактора прибыль от реализации услуг в отчетном году выросла на 11410 тыс. руб. или на 41,6%.

Повышение эффективности деятельности гостиницы свидетельствует повышение рентабельности продаж и деятельности. Рентабельность продаж возросла с 19,4% до 22,2%, а рентабельность деятельности возросла с 24,1% до 28,5%.

Информационную базу анализа составляют данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках» (табл. 1- 2). Приложение 1.

По результатам анализа табл. 2 «Отчет о прибылях и убытках» можно сделать вывод, что чистая прибыль за анализируемый период увеличился на 8528 тыс. руб., или на 41,7% при роста выручки на 23,7%. Это свидетельствует о том, что гостиница за данный период смогло повысить цену за оказанные услуги и расширить ассортимента предложенных услуг. Результаты построения сравнительного аналитического баланса представлены в таблице 2.4.

 **2.2. Анализ динамики состава и структуры имущества предприятия**

 **и источников финансовых ресурсов**

 Табл. 2.4

Сравнительный аналитический баланс

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование статей | Абсолютные величины | Относительные величины | Изменения |
| 2008г. | 2009г. | 2008г. | 2009г. | в абсолют-ных величии-нах | в струк-туре | в % к величии-не в 2006г. | в % к измене-нию итога баланса |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| АКТИВ |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Внеоборотные активы | 361665 | 328261 | 89,3 | 88,4 | 43181 | -0,9 | 23,0 | 16,6 |
| 1.1. Нематериальные активы | 4699 | 4763 | 2,1 | 1,7 | 0 | -0,4 | 0  | 0  |
| 1.2. Основные средства | 182081 | 195457 | 87,2 | 86,7 | 43181 | -0,5 | 23,0 | 16,6 |
| 1.3. Долгосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0  | 0 |
| 2. Оборотные активы | 12696 | 15332 | 10,7 | 11,6 | 2636 | 0,9 | 17,2 | 1,0 |
| 2.1. Запасы и затраты | 7681 | 8694 | 3,7 | 3,3 | 1013 | -0,4 | 11,6 | 0,4 |
| 2.2. Дебиторская задолженность | 170 | 460 | 0,1 | 0,9 | 290 | 0,8 | 63,0 | 0,1 |
| 2.3. Денежные средства и КФВ | 12986 | 19322 | 6,2 | 7,4 | 6336 | 1,2 | 32,8 | 2,4 |
| БАЛАНС | 209415 | 260522 | 100 | 100 | 51107 | 0 | 0 | 19,6 |
| ПАССИВ |   |   |  |  |  |  |  |  |
| 1. Капитал и резервы | 155023 | 176494 | 74,0 | 67,7 | 21471 | -6,3 | 12,1 | 8,2 |
| 1.1. Уставный капитал | 5000 | 5000 | 2,4 | 1,9 | 0 | -0,5 | 0 | 0 |
| 1.2. Резервный капитал | 1507 | 1507 | 0,7 | 0,6 | 0 | -0,1 | 0 | 0 |
| 1.3.Добавочный капитал | 146420 | 166770 | 69,9 | 64,0 | 20350 | -5,9 | 12,2 | 7,8 |
| 1.4. Нераспределенная прибыль | 2096 | 3217 | 1,0 | 1,2 | 1121 | 0,2 | 34,8 | 0,4 |
| 2. Долгосрочные пассивы | 36186 | 54896 | 17,3 | 21,0 | 18710 | 3,7 | 34,0 | 7,2 |
| 3. Краткосрочные пассивы | 18206 | 29132 | 8,7 | 11,2 | 10926 | 2,5 | 37,5 | 4,2 |
| 3.1. Заемные средства | 1400 | 3099 | 0,6 | 1,2 | 1699 | 0,6 | 54,8 | 0,6 |
| 3.2. Кредиторская задолженность | 16806 | 26033 | 8,0 | 10,0 | 9227 | 2,0 | 35,4 | 0,3 |
| 3.3. Прочие пассивы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| БАЛАНС | 209415 | 260522 | 100 | 100 | 51107 | 0 | 0 | 19,6 |

По результатам анализа (табл. 2.4) сравнительного аналитического баланса можно сделать вывод.

*Состояние активов предприятия*. На конец отчетного периода наблюдается прирост суммы активов с 209415 тыс. руб. до 260522 тыс. руб., то есть на 51107 тыс. руб., что составило 19,6% прироста.

Данная динамика обусловлена в различной степени абсолютным приростом внеоборотных и оборотных активов.

Оборотные активы возросли на 2636 тыс. руб., то есть на 20,7%. Внеоборотные активы увеличились на 23% до 43181 тыс. руб. Однако, наибольший удельный вес в приросте имущества приходится на основные средства, абсолютный прирост по данной статье также отличается наибольшей величиной.

В активе баланса наибольший удельный вес занимают *внеоборотные активы*, что соответствует специфике деятельности предприятия – предоставление гостиничных услуг. Однако, наблюдается динамика сокращения удельного веса внеоборотных активов: в 2005 году удельный вес внеоборотных активов в составе имущества составлял 89,3%, а в 2006 году – 88,4%. В составе внеоборотных активов, как уже отмечалось, доминирующую роль играют основные средства.

Собственный капитал предприятия за анализируемый период увеличился на 21471 тыс. руб., или на 12,1%, в основном за счет увеличения добавочного капитала и что особенно важно, за счет увеличения нераспределенной прибыли – на 1121 тыс. руб., или на 34,8%.

Долгосрочные и краткосрочные обязательства увеличились за анализируемый период на 18710 тыс. руб. и на 10926 тыс. руб. соответственно, что свидетельствует о повышении финансовой зависимости гостиницы от внешних кредиторов.

Кредиторская задолженность гостиницы увеличилась существенно – на 9227 тыс. руб. или на 34,0%, что свидетельствует о неэффективности использования производственных ресурсов гостиницы.

В составе оборотных активов значительную роль на начало года играют *запасы*, их удельный вес в составе имущества в 2005г. составлял 3,7%, а в 2006 г. 3,3%. Наблюдается тенденция сокращения запасов на 1013 тыс. руб., в структурном разрезе данная статья также сокращается на 0,4%. Тем не менее, удельный вес запасов остается достаточно высоким, что объективно является причиной снижения оборачиваемости активов и, как следствие, степени финансовой устойчивости гостиницы.

 Доля *краткосрочной дебиторской задолженности* незначительные, что соответствует к спецификам данной отрасли. Удельный вес краткосрочной дебиторской задолженности за анализируемый период увеличился от 0,1% до 0,9%.

*Денежные средства* занимают самый значительный удельный вес, что характеризуется положительно. В течение года данный показатель увеличивается в абсолютном выражении на 6336 тыс. руб., или на 32,8%, доля денежных средств увеличилась с 6,2% до 7,4%.

Все это указывает на повышения степени ликвидности предприятия, так как данный элемент оборотного капитала относится к более ликвидным активам в сравнении с другими активами.

Анализ *состояния источников формирования активов предприятия* показал, что в составе источников формирования имущества предприятия наибольший удельный вес занимает *собственный капитал* – 74,0% в 2005 г. В 2006 г. данное явление сохраняется, хотя и отмечается тенденция сокращения указанного показателя до 67,7% в связи с ростом удельного веса кредиторской задолженности и долгосрочных обязательств, что характеризуется отрицательно.

*Долгосрочные обязательства* в составе заемных и привлеченных средств выросла с 17,3% до 21,0%, что повышает финансовую зависимость гостиницы. Доля краткосрочных пассивов также выросла с 8,7% до 11,2%, увеличившись на 10296 тыс. руб. Краткосрочные пассивы представлены главным образом кредиторской задолженностью.

Таким образом, в результате целесообразно сделать следующий вывод о финансовом состоянии предприятия.

*Общий вывод по результатам анализа баланса.* На основании анализа технико-экономических показателей гостиницы «ДРУЖБА» можно сделать общий вывод, который заключается в следующем:

- надо обратить внимание причин увеличения кредиторской задолженности, в основном задолженностям по заработной плате и поставщикам;

- оценить эффективности использования кредитов и по возможности снизить финансовую зависимость предприятия.

В целом структура баланса удовлетворительная, хотя и имеются резервы ее улучшения посредством реализации следующих мероприятий:

 - сокращение доли внеоборотных активов;

 - оптимальное увеличение доли оборотных активов;

 - оптимальное сокращение размера запасов при одновременном росте размера денежных средств;

 - поддержание структуры источников на существующем уровне и по возможности наращивание объема собственного капитала в структурном разрезе.

### 2.3. Анализ финансовой устойчивости

Информационная база для проведения анализа является бухгалтерская отчетность гостиницы «ДРУЖБА» - Приложения 1.

На первоначальном этапе производится выборка исходных показателей, необходимых для расчета коэффициентов финансовой устойчивости – табл. 2.5.

 Таблица 2.5

 Исходные данные для анализа финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | Обозначение | Источник – строка формы - 1 | Значение показателя, тыс. руб. |
| 2005 год | 2006 год |
| 1 | Внеоборотные активы | ВА | стр. 190 | 187209 | 230390 |
| 2 | Оборотные активы | ОА | стр. 290 | 22206 | 30132 |
| 3 | Собственный капитал | СК | стр. 490 | 155023 | 176494 |
| 4 | Долгосрочные пассивы | ДП | стр. 590 | 36186 | 54896 |
| 5 | Краткосрочные пассивы | КП | стр. 690 | 18206 | 29132 |
| 6 | Заемный капитал | ЗК | стр. 590 + стр. 610 | 37586 | 57995 |
| 7 | Валюта баланса | ВБ | стр. 300 | 209415 | 260522 |

Далее проводится расчет коэффициентов финансовой устойчивости в соответствии с методикой, изложенной в теоретической части курсовой работы. Расчет показателей финансовой устойчивости гостиницы приведен в табл. 2.6.

 Таблица 2.6

 Расчет показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | Расчетная формула | Значение коэффициента |
| 2008 год | 2009 год |
| 1 | Коэффициент автономии | СК / ВБ | 0,74 | 0,68 |
| 2 | Коэффициент финансовой зависимости | ВБ / СК | 1,35 | 1,47 |
| 3 | Коэффициент маневренности чистого оборотного капитала | (ОА - КП) / СК | 0,026 | 0,005 |
| 4 | Коэффициент концентрации заемного капитала | ЗК / ВБ | 0,18 | 0,22 |
| 5 | Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | ДП / ВА | 0,19 | 0,24 |
| 6 | Коэффициент структуры долгосрочных вложений | ДП / СК | 0,23 | 0,31 |
| 7 | Коэффициент структуры заемного капитала | ДП / ЗК | 0,96 | 0,94 |
| 8 | Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | ЗК / СК | 0,24 | 0,33 |

На основе данных (табл. 2.6) проводится анализ показателей динамики расчетных коэффициентов, результаты расчета приведены в табл. 2.6.

 Таблица 2.6

 Расчет показателей динамики коэффициентов финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | 2008 год | 2009 год | Абсолютное отклонение(столбец 4 – столбец 3) | Темп роста, %(столбец 4/ столбец 3 \* 100%) | Темп прироста, %(столбец 6 – 100%) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Коэффициент автономии | 0,74 | 0,68 | -0,06 | 92,0 | -8,0 |
| 2 | Коэффициент финансовой зависимости | 1,35 | 1,47 | 0,12 | 108,8 | 8,8 |
| 3 | Коэффициент маневренности чистого оборотного капитала | 0,026 | 0,005 | -0,021 | 19,2 | -80,8 |

Проведенные расчеты позволяют сделать выводы. Наблюдается достаточно неустойчивая динамика коэффициентов.

Так, коэффициент автономии, характеризующий долю собственного капитала в составе источников имущества, сокращается на 6,0%, то есть от 0,74% до 0,68%.

Коэффициент финансовой зависимости возрастает высокими темпами – на 8,8%, что свидетельствует о том, что доля заемных и привлеченных источников увеличивается.

Коэффициент маневренности чистого оборотного капитала уменьшился значительно – на 80,8%, в связи с увеличением краткосрочных пассивов на 60%, что также свидетельствует о недостаточности оборотных средств и повышении финансовой зависимости гостиницы.

Для формирования более обоснованного заключения проводится анализ финансовой устойчивости гостиницы с помощью абсолютных показателей (табл. 2.7).

 Таблица 2.7

 Анализ финансовой устойчивости

 (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2008 год | 2009 год | Изменение, тыс. руб. |
| 1. Источники собственных средств, стр. 490 | 155023 | 176494 | 21471 |
| 2. Внеоборотные активы, стр.190 | 187209 | 230390 | 43181 |
| 3. собственные оборотные средства (СОС, стр.1 – стр.2) | -32186 | -53896 | -21710 |
| 4. Долгосрочные обязательства, стр. 590 | 36186 | 54896 | 18710 |
| 5. СОС и долгосрочные обязательства (стр.3 + стр.4) | 4000 | 1000 | -3000 |
| 6. Краткосрочные обязательства (за исключением  кредиторской задолженности) | 1400 | 3099 | 1699 |
| 7. Общая сумма источников (стр.5 + стр.6) | 5400 | 4099 | -1301 |
| 8. Запасы и затраты, стр. 210 | 7681 | 8694 | 1013 |
| 9. Излишек/недостаток СОС (стр.3 – стр.8) | -24505 | -45202 | -20697 |
| 10. Излишек/недостаток СОС и долгосрочных обязательств (стр.5 – стр.8) | -3681 | -7694 | -4013 |
| 11. Излишек/недостаток общей суммы средств (стр.7 – стр.8) | -2281 | -4595 | -2314 |
| **12. Трехкомпонентный показатель фин.** **устойчивости** | **0;0;0** | **0;0;0** |  |

 Данные табл.2.17 позволяют заключить, что предприятие как в 2008 г., так и в 2009 г. находилось в крайне неудовлетворительном финансовом состоянии, так как имеющиеся мобилизационные оборотные средства не были обеспечены в полной мере источниками их формирования. При этом, имеется негативная динамика роста недостатка источников мобилизационных средств.

### 2.4. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В зависимости от степени ликвидности, то есть от скорости превращения в деньги, активы любого предприятия разделяются на группы – табл. 2.8.

 Таблица 2.8

 Классификация активов по степени ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Описание | Расчетная формула (строки Формы 1) |
| А1 | Наиболее ликвидные активы. К ним относятся все денежные средства (наличные и на счетах) и краткосрочные финансовые вложения.  | стр.250 + стр.260 |
| А2 | Быстро реализуемые активы. Они включают дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. | стр.240 |
| А3 | Медленнореализуемые активы – наименее ликвидные активы – запасы за минусом расходов будущих периодов, НДС, дебиторская задолженность (платежи, по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.  | стр.210 + стр.220 + стр.230 + стр.270 – стр.216 |
| А4 | Труднореализуемые активы – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включают внеоборотные активы. | стр.190 |

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты – табл.2.9.

 Таблица 2.9

 Классификация пассивов по степени срочности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Описание | Расчетная формула (строки Формы 1) |
| П1 | Наиболее срочные обязательства – к ним относится кредиторская задолженность. | стр.620 |
| П2 | Краткосрочные пассивы – это краткосрочные заемные средства, прочие краткосрочные пассивы, расчеты по дивидендам. | стр.610 + стр.630 + стр.660 |
| П3 | Долгосрочные пассивы – долгосрочные заемные кредиты банков и прочие долгосрочные пассивы. | стр.590 |
| П4 | Постоянные пассивы – статьи раздела баланса «Капитал и резервы» и статьи раздела баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов», и «Резервы предстоящих расходов и платежей» за минусом расходов будущих периодов. | стр.490 + стр.640 + стр.650 – стр.216 |

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным при выполнении четырех условий (табл.2.10).

 Таблица 2.10

 Условия ликвидности бухгалтерского баланса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Актив | Сравнение | Пассив |
| А1 | >= | П1 |
| А2 | >= | П2 |
| А3 | >= | П3 |
| А4 | =< | П4 |

Результаты анализа ликвидности баланса гостиницы «ДРУЖБА» отражены в таблице 2.11.

 Таблица 2.11

 Анализ абсолютных показателей ликвидности

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив  | 2008 г. | 2009г. | Пассив  | 2008г. | 2009г. | Платежный излишек (недостаток) |
| 2005г. | 2006г. |
| А1 – наиболее ликвидные активы | 12986 | 19352 | П1 – наиболее срочные обязательства | 16806 | 26033 | -3820 | -6681 |
| А2 – быстро реализуемые активы | 170 | 460 | П2 – краткосрочные пассивы | 1400 | 3099 | -1230 | -2639 |
| А3 – медленно реализуемые активы | 9040 | 10320 | П3 – долгосрочные пассивы | 36186 | 54896 | -27146 | -44576 |
| А4 – трудно реализуемые активы | 187209 | 230390 | П4 – постоянные пассивы | 155023 | 176494 | 32186 | 53896 |
| Баланс | 209415 | 260522 | Баланс | 209415 | 260522 | Х | Х |

Текущая ликвидность предполагает выполнение неравенств: А1 > П1, А2 > П2. О выполнении перспективной ликвидности свидетельствует выполнение неравенств: А3 > П3, А4 < П4.

Исходя из данных таблицы получены следующие неравенства:

2005 г. 2006 г.

А1 < П1 А1 < П1

А2 < П2 А2 < П2

А3 < П3 А3 < П3

А4 > П4 А4 > П4

На протяжении анализируемого периода сложилась постоянная тенденция частичного невыполнения условий текущей ликвидности (условие А1 > П1 не выполняется), причем к концу года недостаток наиболее ликвидных активов (А1) – денежных средств все более ощутим и предприятие все больше испытывает значительные трудности при погашении кредиторской задолженности (П1). Недостаток денежных средств для покрытия наиболее срочных обязательств в 2009 г. составил 6681 тыс. руб., что на 39% (6681/16806\*100%) больше чем в 2008 г.

Следующее условие текущей ликвидности также не выполняется (А2 < П2) по причине значительного объема краткосрочных пассивов. Недостаток быстро реализуемых активов для покрытия краткосрочных пассивов в 2009 г. составил 2639 тыс. руб., что на 1409 тыс. руб. больше чем в 2008 г.

Также не соблюдаются условия перспективной ликвидности:

1. А3 < П3, так как долгосрочные пассивы составляют значительных величин, и они увеличились существенно в 2009 г. Недостаток денежных средств для покрытия долгосрочных пассивов в 2009 г. составил 44576 тыс. руб., что на 64% больше чем в 2008 г.;

2. А4 > П4, то есть постоянные пассивы – собственные средства (уставный капитал), не покрывают труднореализуемые активы – внеоборотные активы. Платежный недостаток по этой статье в 2009 г. составил 53896 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предприятие в настоящее время не обладает ликвидностью, так как не выполняются как текущие условия: имеется недостаток денежных средств для расчетов по кредиторской задолженности и краткосрочным пассивам, так и условия перспективной ликвидности. Предприятие не имеет возможность в ближайшее время восстановить свою платежеспособность.

Для оценки платежеспособности организации используются также три относительных показателя ликвидности, различающиеся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

*Коэффициент текущей ликвидности* дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются оборотными средствами.

Условное нормативное значение его варьирует в пределах от 1,5 до 2, а разумный рост в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует ожидаемую платежеспособность в течение одного оборота всех оборотных средств.

 *Коэффициент быстрой ликвидности (критической ликвидности)* характеризует ожидаемую платежеспособность организации на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности, т.е. отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Оценка нижней нормальной границы коэффициента ликвидности выглядит так: Кпр ≥ 1.

*Коэффициент абсолютной ликвидности* показывает, какую часть краткосрочной задолженности организации может погасить в ближайшее время. Нормальное ограничение данного показателя следующее: Кал ≥ 0,2 ÷ 0,5.

Результаты расчета относительных показателей ликвидности представлены в таблице 2.1

 Таблица 2.12

 Расчет относительных показателей ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Формула расчета | Значение показателя |
| 2008 год | 2009 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) | стр.260 / стр.620 | 8486/16806 = 0,50 | 14552/26033 = 0,55 |
| 2.Промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент быстрой ликвидности) | (стр.260 + стр.240) / стр.620 | (8486+170)/16806 = 0,51 | (14552+460)/26033 = 0,57 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) | Стр.290/ стр.620 | 22206/16806 = 1,32 | 30132/26033 = 1,15 |

Для формирования заключения о тенденциях развития относительных показателей ликвидности сформируем аналитическую таблицу 2.13.

 Таблица 2.13

 Анализ относительных показателей ликвидности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Значение показателя | Абсолютное отклонение | Норматив | Абсолютное отклонение от нижней границы норматива |
| 2008 год | 2009 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1.Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) | 0,50 | 0,55 | 0,05 | ≥ 0,2 ÷ 0,5 | 0,35 |
| 2.Промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент быстрой ликвидности) | 0,51 | 0,57 | 0,06 | ≥ 1 | -0,43 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) | 1,32 | 1,15 | -0,17 | ≥ 1,5 ÷ 2,0 | -0,35 |

Проведенные расчеты показывают, что коэффициент абсолютной ликвидности в обоих периодах больше нормативного. По остальным коэффициентам условия ликвидности баланса не выполняются. Причем, наибольший разрыв с нормативным значением наблюдается в отношении показателей текущей и быстрой ликвидности. При этом, коэффициент текущей ликвидности снизился, что подтверждает ранее сделанный вывод о том, что гостиница «ДРУЖБА» на данный период не располагает возможностью роста уровня платежеспособности в среднесрочной перспективе.

**3.1. Мероприятия по увеличению объемов реализации услуг**

Как показал анализ, проведенный в рамках гостиницы «ДРУЖБА», одним из резервов повышения финансовой устойчивости является увеличение объемов доходов от основной деятельности. Реализация данного мероприятия может быть реализована посредством активизации элементов комплекса маркетинга, а именно:

- рекламной политики;

- ценовой политики.

Автором дипломного проекта разработаны следующие рекомендации по данным направлениям.

*Мероприятия по повышению рекламной активности:*

В рамках данной работы разработан следующий план рекламной кампании гостиницы «ДРУЖБА» (табл. 3.1):

Рекламная кампания гостиницы «ДРУЖБА» на 2009 год

*Цели рекламной кампании*:

* увеличение объема реализации услуг гостиницы;
* формирование имиджа гостиницы;
* увеличение числа заказчиков в регионах.

*Задачи рекламной кампании*:

а) постоянно напоминать потенциальным клиентам о необходимости пользоваться услугами гостиницы,

 Таблица 3.1

 План видов и способов рекламирования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид рекламы | Вид носителя рекламы | Целевой сегмент | Периодичность  |
| 1. Прямая реклама | - почтовая рассылка | - посредники- конечные клиенты  | ежемесячно |
| - лично вручаемые рекламные материалы | - посредники- конечные клиенты  | при участии в выставках, семинарах, тренингах, желательно – ежемесячно |
| 2. Печатная и сувенирная реклама | - буклеты | - посредники- конечные клиенты  | 1) при общении с потенциальным клиентом2) при участии в выставках, семинарах, тренингах, желательно – ежемесячно |
| - календари |
| - ручки |
| 3. Аудио – и аудиовизуальная реклама | - телеобъявления | - посредники- конечные клиенты  | ежеквартально |
| - реклама на радиостанциях | еженедельно |
| 4. Реклама в прессе | - журналы («Туризм и отдых», «Товары и услуги») | - посредники- конечные клиенты  | ежемесячно |

б) обеспечить максимальную информированность целевых групп и посредников о системе маркетинговых коммуникаций компании, месте реализации, способах приобретения гостиничных продуктов.

*Мероприятия по ценовому стимулированию:*

Система стимулирования должна быть ориентирована на *постоянных клиентов,* ее цель активизировать спрос на услуги. Исходя из роли и значимости ценового фактора, основными стимулами, используемыми менеджментом являются – финансовые.

Рекомендуются следующие способы ценового стимулирования потребительского сегмента:

1. скидки за оборот (бонус) в зависимости от достигнутого объема

 заказов в течение определенного срока:

а) 3% за объем заказа в размере не менее 30 чел. в течение 3 месяцев;

б) 5% за объем заказа в размере не менее 70 чел. в течение 6 месяцев;

в) 10% за объем заказа в размере не менее 120 чел. в течение 12

 месяцев

1. разовые скидки сезонного характера: до 7%
2. дисконтные карты постоянных клиентов с объемом скидки до 15%.

 Условие выдачи «карты клиента»: единоразовое пользование услугами гостиницы группой в составе не менее 3 человек продолжительностью не менее 12 дней; первоначальная скидка 4%.

 При последующих обращениях к услугам гостиницы - прирост размера скидки на 1,5%. В случае предъявления «карты клиента» скидка за оборот не предоставляется.

Реализация данного мероприятия направлена повышение спроса на услуги гостиницы «Звездная» и закрепление занятого рыночного сегмента постоянной клиентуры.

Как показал анализ финансового состояния гостиницы «ДРУЖБА», одной из причин неустойчивого финансового положения предприятия является значительный удельный вес внеоборотных активов, а именно: основных средств. При этом, было выявлено, что часть производственных площадей не задействована в производственном процессе гостиницы. В связи с этим рекомендуется проведение мероприятий по сдаче таковых площадей в аренду с переносом на внебалансовые счета, что позволит:

- сократить себестоимость услуг посредством уменьшения размера амортизационных отчислений;

- увеличить приток денежных средств как наиболее ликвидных активов.

**3.2. Расчет эффективности мероприятий по увеличению объемов реализации услуг**

1. Как показывают практические исследования, активизация комплекса маркетинговых коммуникаций (рекламы и ценового стимулирования) обеспечивает не менее k = 15% прироста объемов реализации.

Проектный бюджет (ЗП) по данному комплексу мероприятий составляет 3300 тыс. руб.

В результате прирост выручки составит:

∆V = VФАКТ \* k / 100% = 176420 \* 15% / 100% = 202883 тыс. руб.

Однако надо иметь в виду, что увеличение коэффициента загрузки, т.е. число проживающих в гостинице приведет как к увеличению выручки от основной деятельности, так и издержек гостиницы. Введение скидок для постоянных клиентов приведет одновременно к снижению выручки.

Для более наглядного представления полученных результатов сформирована сравнительная таблица технико – экономических показателей – табл. 3.2.

 Таблица 3.2

 Сравнительный анализ основных показателей экономической деятельности гостиницы «ДРУЖБА» до и после внедрения проектных мероприятий

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Ед. изм.** | **Величина показателя** | **Отклонение**  |
| **2009 г.**  | **План.** | **Абсол.****+, -** | **%** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Объем реализации услуг | тыс. руб. | 176420 | 202883 | 26463 | 15,0 |
| 2. Численность работников | чел. | 95 | 95 | 7 | 7,9 |
| 3. Производительность труда  | тыс. руб. | 1857,0 | 2135,6 | 278,6 | 15,0 |
| 4. Фонд заработной платы персонала | тыс. руб. | 12160 | 12980 | 820 | 6,7 |
| 5. Среднегодовая заработная плата 1 работающего | тыс. руб. | 128 | 136,6 | 8,6 | 6,7 |
| 6. Себестоимость услуг | тыс. руб. | 137290 | 154830 | 17540 | 12,8 |
| 7. Затраты на 1 рубль реализации | коп. | 78,16 | 76,3 | -1,86 | -2,3 |
| 8. Прибыль от реализации услуг | тыс. руб. | 39130 | 48053 | 8923 | 22,8 |
| 9. Рентабельность продаж | % | 22,2 | 23,6 | 1,4 | Х |
| 10. Рентабельность деятельности  | % | 28,5 | 31,0 | 1,5 | Х |
| 11. Коэффициент загрузки | коэфф. | 0,68 | 0,85 | 0,17 | Х |

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий позволит достичь прирост доходов от реализации гостиничных услуг на 15%, что составляет 26463 тыс. руб. при одновременном росте затрат на 12,8%. Совокупное влияние данных факторов обусловит увеличение показателя прибыли от реализации на 22,8% в размере 8923 тыс. руб.

Увеличение прибыли позволит улучшить финансовое состояние предприятия. Часть дополнительной прибыли можно направить на увеличение собственного капитала. Поскольку темой курсовой работы – повышение финансовой устойчивости гостиницы, в табл. 3.3-3.4. представлены ожидаемые показатели финансовой устойчивости гостиницы.

 Таблица 3.3

Исходные данные для анализа финансовой устойчивости после проведения мероприятий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | Обозначение | Источник – строка формы - 1 | Значение показателя, тыс. руб. |
| 2009 г. | План. |
| 1 | Внеоборотные активы | ВА | стр. 190 | 230390 | 230390 |
| 2 | Оборотные активы | ОА | стр. 290 | 30132 | 32132 |
| 3 | Собственный капитал | СК | стр. 490 | 176494 | 185494 |
| 4 | Долгосрочные пассивы | ДП | стр. 590 | 54896 | 49896 |
| 5 | Краткосрочные пассивы | КП | стр. 690 | 29132 | 27132 |
| 6 | Заемный капитал | ЗК | стр. 590 + стр. 610 | 57995 | 55995 |
| 7 | Валюта баланса | ВБ | стр. 300 | 209415 | 262522 |

Расчет показателей финансовой устойчивости гостиницы приведен в табл. 3.4.

 Таблица 3.4

 Расчет показателей финансовой устойчивости

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | Расчетная формула | Значение коэффициента |
| 2009 г. | План. |
| 1 | Коэффициент автономии | СК / ВБ | 0,68 | 0,70 |
| 2 | Коэффициент финансовой зависимости | ВБ / СК | 1,47 | 1,42 |
| 3 | Коэффициент маневренности чистого оборотного капитала | (ОА - КП) / СК | 0,005 | 0,026 |
| 4 | Коэффициент концентрации заемного капитала | ЗК / ВБ | 0,22 | 0,21 |
| 5 | Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств | ДП / ВА | 0,24 | 0,19 |
| 6 | Коэффициент структуры долгосрочных вложений | ДП / СК | 0,31 | 26,9 |
| 7 | Коэффициент структуры заемного капитала | ДП / ЗК | 0,94 | 0,89 |
| 8 | Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | ЗК / СК | 0,33 | 0,30 |

Анализ таблицы 3.4. показывает, что если руководство гостиницы решить снизить финансовую зависимость направить часть чистой прибыли на выплату частично долгосрочных и краткосрочных кредитов, а часть для увеличения собственного капитала, то финансовая устойчивость предприятия будет постепенно улучшаться, что и являлось предметом курсовой работы.

**3.3.Оценка финансового состояния предприятия после**

 **осуществления мероприятий**

#### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель данной курсовой работы заключалась в разработке мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия.

Объектом исследования выступало предприятие, функционирующее в сфере гостиничных услуг, гостиница «ДРУЖБА».

Исследование, проведенное в рамках второго раздела курсовой работы, позволило сформировать следующее заключение.

За отчетный 2009 год объем реализации услуг гостиницы «ДРУЖБА» увеличился на 33820 тыс. руб. в денежном выражении, что составило 23,7 % прироста.

Численность персонала в 2009 году увеличилась на 7 чел. и составила 95 чел. Средняя производительность персонала в отчетном году возросла по сравнению с 2005 годом на 14,6 %, что составило 1857 тыс. руб. / 1 чел. В 2006 году.

Полная себестоимость услуг гостиницы «ДРУЖБА» увеличилась на 22410 тыс. руб. или на 19,5%. Прибыль от реализации услуг в отчетном году выросла на 11410 тыс. руб. или на 41,6%.

Повышение эффективности деятельности гостиницы свидетельствует повышение рентабельности продаж и деятельности. Рентабельность продаж возросла с 19,4% до 22,2%, а рентабельность деятельности возросла с 24,1% до 28,5%.

Анализ сравнительного аналитического баланса показал, что несмотря на улучшение результативных показателей гостиницы, финансовое состояние продолжает ухудшаться. По показателям ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости можно заключить, что гостиница не имеет ликвидных активов для своевременной выплаты своих обязательств.

Основной причиной снижения финансовой устойчивости является достаточно большая сумма долгосрочных и краткосрочных заемных средств, что со своей стороны приводит к повышению финансовой зависимости.

Оценка финансовой устойчивости с помощью абсолютных показателей подтвердила вывод о том, что предприятие находится в крайне неудовлетворительном финансовом состоянии, так как имеющиеся мобилизационные оборотные средства не обеспечены в полной мере источниками их формирования.

В связи с вышесказанным предложено следующее мероприятие:

 - оптимальное увеличение доли оборотных активов посредством наращивания объема денежных средств, что, может быть достигнуто за счет увеличения абсолютного размера собственного капитала посредством наращивания объема нераспределенной прибыли;

- наращивание объемов доходов и сокращением себестоимости услуг. Наращивание объемов доходов может быть достигнуто путем расширения активизации политики рекламирования услуг гостиницы, и применения системы ценового стимулирования (скидки, бонусы и т.д.).

По итогам расчета эффективности предложенных мероприятий были получены следующие результаты. Внедрение предложенных мероприятий позволит увеличить доходов от реализации гостиничных услуг на 15,0%, что составляет 26463,0 тыс. руб. при одновременном росте затрат на 12,8%. Совокупное влияние данных факторов обусловит увеличение показателя прибыли от реализации на 22,8% в размере 8923,0 тыс. руб.

При направлении полученных денежных средств для пополнения собственного капитала позволит несколько улучшить финансовое состояние

гостиницы «ДРУЖБА».