



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Определение путей совершенствования деятельности предприятий рекреационной сферы по результатам финансово-экономического анализа (на примере пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева)»

Исполнитель Погребная Карина Сергеевна

Руководитель кандидат экономических наук, Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор
Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2017 г.

Туапсе
2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические и методические основы проведения финансово-экономического анализа предприятия	6
1.1 Сущность и значение финансово-экономического анализа в деятельности предприятия	6
1.2 Методика построения системы показателей для проведения финансово-экономического анализа	12
1.3 Особенности проведения финансово-экономического анализа на предприятии рекреационной сферы.....	16
Глава 2 Анализ и оценка основных финансово-экономических показателей деятельности пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта.....	22
2.2 Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия	28
2.3 Анализ и оценка факторов роста показателей рентабельности производства пансионата «Восток»	34
Глава 3 Разработка комплекса мероприятий для повышения показателей рентабельности пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева.....	47
Заключение.....	55
Список использованной литературы.....	58

Введение

В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется всё больше и больше предприятий. Каждое предприятие стремится, получить как можно большую прибыль при минимальных затратах. Для обеспечения прибыльности своего дела предпринимателю следует глубоко анализировать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своего предприятия. Достижение главной цели - максимизации прибыли, возможно, только при правильном и продуманном планировании деятельности предприятия.

В сложившейся ситуации на мировом рынке и на нестабильном этапе развития экономики в целом, руководители и собственники компаний уделяют все больше и больше времени анализу деятельности своих компаний. Так как основополагающей целью предприятия является его эффективность, т.е. отношение между получаемым результатом и затратами, или превышение доходов над расходами, прежде всего нужно обеспечить эффективную работу вложенных денежных средств. А для того, чтобы оценить, движется ли бизнес в нужном направлении или нуждается в корректировке, выполняется анализ ряда оценочных показателей.

При помощи финансового анализа можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Обобщающим показателем экономической эффективности производства является показатель рентабельности. Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами.

Анализ рентабельности предприятия позволяет выявить большое число тенденций развития, он призван указать руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, указывает на ошибки в хозяйственной

деятельности, а также выявляет резервы роста прибыли, что, в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность.

На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это становится особенно важным в современных, рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что финансово-экономический анализ в целом и анализ рентабельности в частности позволяет выявить большое число тенденций развития, он призван указать руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, указывает на ошибки в хозяйственной деятельности, а также выявляет резервы роста прибыли, что, в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность.

Объектом исследования данной работы является пансионат санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева».

Предмет исследования – финансово-экономическая деятельность предприятия.

Цель бакалаврской работы – разработка мероприятий по совершенствованию финансово-экономической деятельности и повышению рентабельности пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева».

Достижению поставленной цели бакалаврской работы способствует решение следующих **задач**:

1. Изучить теоретические и методические аспекты проведения финансово-экономического анализа предприятия.
2. Дать организационно-экономическую характеристику пансионата «Восток».
3. Проанализировать основные финансово-экономические показатели объекта исследования.

4. Провести анализ и оценку основных факторов роста показателей рентабельности пансионата «Восток».
5. Разработать комплекс мероприятий для повышения показателей рентабельности исследуемого объекта.

Структура работы сформулирована с учетом указанной цели и поставленных задач исследования. Во введении обосновывается актуальность выбранной темы бакалаврского исследования, раскрываются цель и задачи, определяется объект и предмет исследования. Глава 1 представляет собой анализ теоретических и методических аспектов финансово-экономического анализа предприятия. Во второй главе дается анализ и оценка основных финансово-экономических показателей деятельности пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева». В Главе 3 представлены мероприятия для повышения рентабельности исследуемого объекта, а также произведен расчет экономической эффективности от предлагаемых мероприятий. В заключении представлены основные выводы, сделанные в процессе написания бакалаврской работы.

Теоретической и методической основой данного исследования является различная научная литература в области финансово-экономического анализа, гостиничного бизнеса, экономической теории, экономики предприятия, финансового менеджмента.

Информационной базой для написания бакалаврской работы послужила различная нормативно-правовая и отчетная документация пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева».

Общий объем работы составляет 59 страниц, включая введение, заключение и список использованной литературы. В целях увеличения информационной составляющей исследования в бакалаврской работе использованы 9 рисунков и 11 таблиц.

Глава 1 Теоретические и методические основы проведения финансово-экономического анализа предприятия

1.1 Сущность и значение финансово-экономического анализа в деятельности предприятия

Каждая наука имеет свой предмет исследования, который она изучает с соответствующей целью присущими ей методами. Под предметом любой науки понимается какая-либо часть или сторона объективной действительности, которая изучается только данной наукой. Один и тот же объект может рассматриваться различными науками. Каждая из них находит в нем специфические стороны или отношения.

Хозяйственная деятельность является объектом исследования многих наук: экономической теории, микро- и макроэкономики, управления, организации и планирования производственно-финансовой деятельности, статистики, бухгалтерского учета, экономического анализа и т. д.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности представляет собой целенаправленную деятельность аналитика, состоящую в идентификации показателей, факторов и алгоритмов, позволяющую дать формализованную характеристику, факторное объяснение и обоснование фактов хозяйственной жизни предприятия, как имевших место в прошлом, так и планируемых к осуществлению в будущем.

Важной характеристикой анализа является возможность мысленного разложения целого на составляющие его части. Смысл этой характеристики состоит в выяснении причин, приведших объект исследования (предприятие) к сложившейся хозяйственной ситуации или, что более важно, к той хозяйственной ситуации, что может сложиться в перспективе.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия является основой для принятия решений на уровне субъекта хозяйствования, с помощью которого выделяют наиболее значимые характеристики и показатели деятельности предприятия и составляются прогнозы его дальнейшего развития.

Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, возникающих в производственной и финансово-экономической сфере деятельности предприятия.

Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются результаты хозяйственной деятельности предприятия или отдельные стороны его финансово-хозяйственной деятельности.

Результаты экономических процессов планируются и прогнозируются на будущее в соответствующих показателях, учитываются по мере фактического формирования и затем анализируются. Но результаты как следствия процессов являются не предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности, а объектами. Предметом же анализа являются причины образования и изменения результатов хозяйственной деятельности.

Познание причинно-следственных связей в хозяйственной деятельности предприятий позволяет раскрыть сущность экономических явлений и на этой основе дать правильную оценку достигнутым результатам, выявить резервы повышения эффективности производства, обосновать планы и управленческие решения [10, с. 97].

В экономической литературе выделяют четыре базовых элемента анализа финансово-хозяйственной деятельности: финансовые отношения, ресурсы, источники финансирования и результаты использования экономического потенциала (результаты хозяйственной деятельности).

Под финансовыми отношениями понимаются отношения между различными субъектами, которые влекут за собой изменения в составе активов или обязательств этих субъектов.

Вторым элементом анализа финансово-хозяйственной деятельности являются ресурсы предприятия. Речь идет в первую очередь об анализе состава и структуры актива баланса, то есть об экономической целесообразности и оправданности именно тех активов, которыми управляет предприятие.

Не менее важным элементом анализа являются источники средств

предприятия, рассматриваемые в отрыве от активов. Необходимость в аналитических решениях, относящихся только к источникам, возникает каждый раз, когда речь идет о мобилизации финансовых ресурсов.

Четвертым элементом анализа финансово-хозяйственной деятельности являются результаты использования экономического потенциала предприятия. Этот элемент является наиболее важным, так как именно он является определяющим в оценке эффективности деятельности предприятия и перспектив его развития.

Выделение отдельных элементов анализа финансово-хозяйственной деятельности является достаточно условным, так как все элементы тесно взаимосвязаны и при проведении анализа их не разделяют. На предприятиях формируется как публичная финансовая (бухгалтерская) отчетность, адресованная внешним пользователям, так управленческая отчетность, используемая менеджерами предприятия для принятия решений по управлению бизнесом. Анализ хозяйственной деятельности предприятия является составной частью бухгалтерского учета. В зависимости от того, какой вид отчетности служит источником для аналитических процедур и оценок, выделяют финансовый и управленческий анализ.



Рис. 1.1. Виды анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия [15, с. 65]

Финансовый анализ проводится по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности и регистров бухгалтерского учета, на основе которых готовится отчетность. Финансовый анализ, использующий в качестве информационного источника только финансовую отчетность, принято называть внешним финансовым анализом. Этот вид анализа, как правило, применяется внешними пользователями информации о деятельности предприятия (собственниками, кредиторами, поставщиками и т.п.).

При проведении внутреннего финансового анализа наряду с данными финансовой (бухгалтерской) отчетности используется также информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета предприятия.

Внутренний управленческий анализ проводится на основе как бухгалтерского учета и финансовой отчетности, так и управленческого учета и управленческой отчетности. Поэтому управленческий анализ является наиболее глубоким и полным видом исследования и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности называют также классическим способом анализа. Организация и методы такого анализа рекомендованы в Международном стандарте аудиторской деятельности, посвященном анализу (обзору) финансовой отчетности.

В рамках управленческого анализа происходит углубление выводов и оценок финансового анализа за счет использования аналитических (детализированных) данных управленческого учета. Развернутый управленческий анализ называют также комплексным экономическим анализом, в рамках которого производится управленческая оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Помимо разделения на внешний и внутренний анализ финансово-хозяйственной деятельности, в экономической литературе предлагается несколько вариантов его классификации:

1. В зависимости от направления деятельности предприятия:
 - анализ операционной (основной) деятельности;

- анализ инвестиционной деятельности;
 - анализ финансовой деятельности.
2. По горизонту проведения анализа:
- ретроспективный – предполагает исследование явлений и фактов в прошлом;
 - текущий – основан на использовании информации о текущем состоянии предприятия;
 - перспективный (прогнозный) – ориентирован на изучение возможных вариантов развития событий и явлений. Обычно разделяется на оперативный, тактический и долгосрочный.
3. По методу изучения объектов анализа:
- качественный анализ;
 - количественный (факторный) анализ;
 - экспресс-анализ;
 - трендовый анализ;
 - экономико-математический анализ и др.
4. По степени охвата изучаемых объектов:
- сплошной (комплексный) анализ;
 - выборочный анализ [3, с. 155].

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности как научной дисциплины вытекает из тех функций, которые он выполняет в системе других прикладных экономических наук.

Одной из таких функций является изучение характера действия экономических законов, установление закономерностей и тенденций экономических явлений и процессов в конкретных условиях предприятия.

Важной функцией анализа хозяйственной деятельности является научное обоснование текущих и перспективных планов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и

ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения

К функциям анализа относится также контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Анализ проводится не только с целью констатации фактов и оценки достигнутых результатов, но и с целью выявления недостатков, ошибок и оперативного воздействия на процесс производства. Основная функция анализа финансово-хозяйственной деятельности, которую он выполняет на предприятии, - поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений науки и практики. Следующая функция анализа — оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей. Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности - также одна из функций анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Аналитическое исследование, его результаты и их использование в управлении производством должны соответствовать определенным требованиям. Остановимся на важнейших принципах анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

- Анализ должен носить научный характер, то есть основываться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов развития производства, использовать достижения научно-технического прогресса и передового опыта, новейшие методы экономических исследований.
- Анализ должен быть комплексным. Комплексность исследования требует охвата всех звеньев и всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинных зависимостей в экономике предприятия.
- Одним из требований к анализу является обеспечение системного подхода, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная динамическая система, состоящая из ряда элементов, определенным

способом связанных между собой и внешней средой.

- Анализ должен быть объективным, конкретным, точным. Он должен основываться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, а выводы его должны обосновываться точными аналитическими расчетами. Из этого требования вытекает необходимость постоянного совершенствования организации учета, а также методики анализа с целью повышения точности и достоверности его расчетов.
- Анализ призван быть действенным, активно воздействовать на ход производства и его результаты, своевременно выявляя недостатки, просчеты, упущения в работе и информируя об этом руководство предприятия. Из этого принципа вытекает необходимость практического использования материалов анализа для управления предприятием, для разработки конкретных мероприятий, для обоснования, корректировки и уточнения плановых данных.
- Анализ должен проводиться по плану, систематически, а не от случая к случаю. Из этого требования вытекает необходимость планирования аналитической работы на предприятиях, распределения обязанностей по ее выполнению между исполнителями и контроля над ее проведением.
- Анализ должен быть оперативным. Оперативность означает умение быстро и четко проводить анализ, принимать управленческие решения и претворять их в жизнь.
- Анализ должен быть эффективным, то есть затраты на его проведение должны давать многократный эффект.

Этими принципами следует руководствоваться, проводя финансовый анализ на любом уровне [19, с. 205-207].

1.2 Методика построения системы показателей для проведения финансово-экономического анализа

Общей целью анализа финансово-хозяйственной деятельности является оценка финансовых результатов и финансового состояния прошлой деятельности, отраженной в отчетности, и на момент анализа, а также оценка будущего потенциала предприятия, т.е. экономическая диагностика хозяйственной деятельности.

Выделяют три основных этапа финансового анализа:

- 1) определение конкретной цели анализа и подхода к ее реализации;
- 2) оценка качества информации, представленной для анализа;
- 3) определение методов анализа, проведение самого анализа и обобщение полученных результатов.

На первом этапе определяется подход к анализу, связанный с его целью.

Возможны следующие основные подходы:

- сравнение показателей предприятия со средними показателями мировой рыночной экономики, страны или отрасли (такие показатели называют «идеальными», или «нормативными»);
- сравнение показателей данного отчетного периода с показателями предшествующих периодов, а также с плановыми показателями отчетного периода;
- сравнение показателей предприятия с показателями аналогичных фирм-конкурентов (межхозяйственный сравнительный анализ).

Каждый из перечисленных подходов имеет свои особенности и подчиняется определенным требованиям.

Показатели конкретного предприятия при сравнении их со средними по стране или отрасли зависят от особенностей организации производства, технологии, применяемой техники, организационно-правовой формы собственности, географического расположения предприятия и других факторов.

На втором этапе анализа проводится оценка именно качества информации, заключающаяся не только в счетной проверке данных учета, но и в определении влияния способов учета (учетной политики) на формирование

показателей отчетности.

Третий этап — собственно анализ как совокупность методов и рабочих приемов.

Экономисты расходятся в классификации методов анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Рассмотрим две предложенные в экономической литературе классификации.

Существуют две группы методов оценки эффективности хозяйственной деятельности [9, с. 110-111]:

- 1) без расчета единого интегрального показателя (эвристические методы);
- 2) с расчетом единого интегрального показателя.

Эвристические методы основывается на профессиональном опыте аналитика и включает в себя: динамическое сравнение показателей (горизонтальный анализ), сравнения (вертикальный анализ), группировки показателей по разным признакам, пространственные сравнения и др.

Методы расчета единого интегрального показателя эффективности хозяйственной деятельности весьма разнообразны.

Например, одним из важнейших показателей деятельности предприятия является рентабельность его активов, но поскольку на этот показатель воздействует множество факторов, необходимо проводить его глубокий факторный анализ.

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности также применяются различные статистические и экономико-математические методы, среди них:

- метод сумм, при котором, например, суммируются темпы прироста отобранных показателей;
- средняя арифметическая взвешенная, например, исходя из тех же темпов прироста, но с учетом веса каждого показателя по какому-либо принципу;
- метод суммы мест, при котором суммируются места, достигнутые предприятиями по различным отобранным показателям: наименьшая

сумма мест означает первое место в рейтинге предприятий;

- метод балльной оценки, при котором каждый показатель имеет свой весовой балл, и в баллах же оцениваются приращения показателей по определенной шкале.

В.В. Ковалев предлагает несколько иную классификацию методов анализа финансово-хозяйственной деятельности (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Классификация методов и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия [17, с. 174]

Первый уровень данной классификации выделяет формализованные и неформализованные методы анализа. Первая группа основана на описании аналитических процедур на логическом уровне, а не с помощью строгих аналитических процедур. Для неформализованных методов анализа элемент субъективизма (профессиональных качеств аналитика) более существенен.

Ко второй группе методов относятся строго формализованные аналитические зависимости. Известны десятки таких методов и все они

сгруппированы по подгруппам на рис. 1.2.

1.3 Особенности проведения финансово-экономического анализа на предприятии рекреационной сферы

Главная цель любого предприятия рекреационной сферы в современных условиях - получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца.

Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием, целиком и полностью зависит результат деятельности в целом. Если дела на предприятии идут самотеком, а стиль управления в новых рыночных условиях не меняется, то борьба за выживание становится непрерывной. Для управления производством нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана, результатах хозяйственной деятельности, но и о тенденциях и характере происходящих изменений в экономике предприятия. Осмысление, понимание информации достигаются с помощью экономического анализа. Главной задачей финансово-экономического анализа предприятий курортной сферы является выявление, возможностей повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Оценка результатов финансово-экономической деятельности предприятия осуществляется в рамках финансового анализа, основной целью которого является обеспечение руководства предприятия информацией для принятия решений по управлению финансовыми ресурсами.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия рекреационной сферы включает в качестве обязательных элементов:

- 1) исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;
- 2) исследование структуры соответствующих показателей и их изменений;

3) изучение динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов;

4) выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка.

Анализ балансовой прибыли начинается с общей оценки за анализируемый период. Затем необходимо проанализировать балансовую прибыль в динамике [1, с. 142-143].

После этого проанализировать изменение каждого показателя за текущий анализируемый период. В заключение необходимо проанализировать изменение удельного веса каждого вида дохода в величине балансовой прибыли. Для этого необходимо определить удельный вес каждого вида дохода в балансовой прибыли на начало и конец периода. Определить изменения. Информация, содержащаяся в финансовом плане и данных формы № 2, позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности хозяйствующего субъекта.

Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации услуг, основных средств, нематериальных активов и прочих внереализационных доходов.

При анализе динамики прибыли оценивается ее рост за анализируемый период, затем отмечаются положительные и негативные изменения в динамике финансовых результатов.

Положительным считается высокий удельный вес прибыли от реализации услуг. На предприятиях, испытывающих финансовые трудности, в составе прибыли до налогообложения, как правило, высока доля внереализационных доходов. Такие предприятия обеспечивают самофинансирование реализацией собственного имущества или сдачей его в аренду [14, с. 194].

Основных источников финансовых ресурсов туристской фирмы несколько: прибыль, остающаяся в распоряжении компании; амортизационные отчисления; заемные средства.

Прибыль, остающаяся в распоряжении туристской фирмы, складывается из финансового результата от реализации услуги, основных средств и иного имущества фирмы и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Источником финансовых ресурсов туристской фирмы являются амортизационные отчисления. Амортизационный фонд формируется за счет производимых предприятием амортизационных отчислений, рассчитываемых путем умножения стоимости имущества на норму амортизации. Производство турпродукта является некапиталоемким, и потому доля амортизационных отчислений в структуре финансовых ресурсов туристских фирм незначительна.

Заемные средства также являются источником финансовых ресурсов туристской фирмы. Использование банковских кредитов, заемных средств других фирм, бюджетных ассигнований на возвратной основе позволяет фирме ускорять оборачиваемость оборотных средств и увеличивать объемы реализации услуг. Однако доступность данного источника финансовых ресурсов ограничена. Объясняется это не только тем, что в экономике России пока слабо развита инфраструктура, позволяющая привлекать дополнительные средства в индустрию туризма – инвестиционные банки, занимающиеся инвестированием в реальный сектор экономики, залоговые фонды, страховые компании.

На предприятиях туристской отрасли слабо поставлен финансово-экономический анализ, являющийся важнейшим элементом технологии привлечения дополнительных средств и эффективного управления собственными финансовыми ресурсами.

Основной специфической особенностью российского финансово-экономического анализа является преувеличенная роль дескриптивных моделей используемых при проведении анализа, и фактическое отрицание возможности применения функционального финансового анализа. Данный аспект обусловлен историческими особенностями формирования методологической базы финансового анализа в России. Методы анализа финансовой отчетности

сформированы от части на основании западных теорий и моделей, а частью достались современному российскому финансовому анализу в наследство от существовавшей при командно-административной системе теории финансового анализа. Такой синтез двух фактически не совместимых методологически систем привел к формированию набора разрозненных инструментов.

При наличии чрезмерного количества относительных показателей, фактически отсутствует объективная и достоверная нормативная база для проведения сравнительного анализа или «скоринга». Получаемые в результате анализа значения коэффициентов невозможно оценить и тем более указать их оптимальную величину. Большинство предлагаемых нормативных значений являются эмпирическими, не имеют под собой никакой аналитической основы и не учитывают особенности деятельности российских туристских фирм.

Для более наглядного представления данной проблемы рассмотрим коэффициент текущей ликвидности, который является одним из наиболее популярных показателей как в российском, так и в зарубежном финансовом анализе. Коэффициент ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов предприятия к краткосрочным обязательствам. Большинство финансовых менеджеров считают, что оптимальное значение данного показателя должно лежать в пределах от единицы до двух, то есть оборотных активов должно хватать, по меньшей мере, на погашение половины своих краткосрочных обязательств, а превышение оборотных активов над обязательствами более чем в два раза свидетельствует о нерациональной структуре капитала предприятия. Такое обоснование нормативного значения показателя выглядит вполне логичным, особенно в рамках дескрипторной модели анализа финансовой отчетности.

При более внимательном рассмотрении составляющих данного коэффициента можно прийти к выводу о полной не состоятельности такой оценки ликвидности предприятия и невозможности выработки каких-либо решений в сфере управления финансами на основании данных критериев. С точки зрения функционального финансового анализа отрицательное значение

величины финансово-эксплуатационных потребностей (ФЭП) для фирмы является благоприятным. Это свидетельствует о финансировании производственного или торгового цикла за счет получения отсрочек платежа, то есть за счет самого цикла, что является вполне обоснованным, так как снижается величина необходимых финансовых ресурсов для основной деятельности предприятия и появляется внутренний инвестиционный капитал, который может использоваться на развитие новых направлений деятельности туристской фирмы или развития уже существующих. Величина ФЭП рассчитывается как разница между текущими (оборотными) активами и текущими пассивами предприятия (кредиторская задолженность).

Таким образом, фирма, использующая в своей деятельности заемные средства только в виде товарных кредитов, должна стремиться к максимальной разнице между своими текущими активами и пассивами. При этом такая финансовая стратегия приведет к постоянному снижению коэффициента ликвидности, значение которого может стать гораздо меньше единицы, что большинством аналитиков рассматривается как весьма негативная тенденция и трактуется как снижение эффективности управления капиталом предприятия.

То же самое можно сказать в отношении верхней границы нормативного значения коэффициента текущей ликвидности. В условиях, когда предприятие использует только собственные средства, значение коэффициента ликвидности рассчитать будет просто невозможно, но говорить о нерациональной структуре капитала без проведения дополнительного анализа нельзя. В условиях девальвационных и инфляционных процессов фирма, привлекающая товарные кредиты, может оказаться в ситуации, когда финансовые издержки предприятия по привлеченным средствам займут лидирующую долю в общей величине затрат фирмы и резко снизят рентабельность деятельности предприятия.

Например, у туристического предприятия наблюдается тенденция к снижению значения коэффициента ликвидности ниже нормативного значения. Аналитик, пользующийся при анализе только дескрипторными моделями и существующей базой сравнения, придет к выводу о падении ликвидности

фирмы и увеличении риска не погашения краткосрочных обязательств, расценив предприятие как рискованное, и даст негативную оценку действиям менеджеров фирмы.

При более детальном рассмотрении и проведении функционального финансового анализа, рассчитав величину ФЭП, обнаруживается тенденция к ее снижению, что является весьма благоприятным для предприятия и говорит о высоком уровне мастерства финансовых менеджеров, о снижении фондоемкости предприятия и появления достаточных средств для осуществления инвестиций. Этим объясняется фактически постоянная величина денежных средств фирмы.

Приведенный пример наглядно показывает, что отсутствие обоснованной нормативной базы не просто осложняет процесс анализа, но и делает его результаты (в данном случае речь идет о дескриптивных моделях анализа) фактически не пригодными для принятия решений в сфере управления финансами.

Глава 2 Анализ и оценка основных финансово-экономических показателей деятельности пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева

2.1 Организационно-экономическая характеристика исследуемого объекта

Полное официальное наименование - филиал ОАО «РКК «Энергия» им. С.П. Королева» пансионат санаторного типа «Восток».

Пансионат санаторного типа «Восток» является филиалом Ракетно-космической корпорации «Энергия» имени С.П. Королёва. Это современный пансионат для отдыха организованных групп детей и родителей с детьми. Расположен в Туапсинском районе в пос. Новомихайловский-2. Участок в 6,5 га располагался на возвышенности, с которого открывалась великолепная панорама на море и Кавказский хребет. Место просто уникальное, со своим особым микроклиматом, защищенное полукольцом гор от холодных северных ветров. С 1970 по 1971 гг. осуществлено строительство 1,2,3 корпусов и в 2014г. - коттеджи 4 и 5.

Красочная садово-парковая архитектура, хорошие условия проживания, тёплое южное гостеприимство, атмосфера удовольствия и радости, в которую вы погружаетесь в пансионате, сделали «Восток» любимым местом отдыха многих людей. Вся территория буквально утопает в зелени. Газоны, тенистые аллеи, лестницы представляют собой сказочную композицию, сохраняющую естественный облик рельефа местности.

Парк пансионата «Восток» создан архитекторами по ландшафтному дизайну в 1970 году. С тех пор также сложилась добрая традиция посадки деревьев, приезжающими космонавтами. В пансионате много редких древесных и кустарниковых пород, таких как Кедр Атласский, Золотой Дождь.

Вечнозелёные пальмы, кипарисы, лавровишня, юкки, агавы, много хвойных пород, розарии, обилие цветов и их композиций, дубовая роща и густой кавказский лес, окружающий территорию пансионата, создают здоровый микроклимат и прохладу даже в самые жаркие летние дни.

Фауна представлена в пансионате белками, ежами, дятлами, сойками. «Восток» дарит энергию щедрого южного солнца, ласкового моря, тепло и заботу о здоровье тех, кто приехал сюда на отдых и лечение. Природно-климатические условия являются важнейшим фактором оздоровления и релаксации.

На территории пансионата расположены 9 капитальных зданий. В 2-х четырехэтажных корпусах(№1,№3) номера с удобствами на блок из 4-х комнат. В четырехэтажном корпусе №2, двухэтажных коттеджах №4,№5, трёхэтажном эконом- коттедже - номера с удобствами. Так же на территории находится административное двухэтажное здание, двухэтажное здание с комплексом питания и кинозалом и лечебный корпус.

Номерной фонд: организованные группы детей размещают в двух четырёхэтажных спальных корпусах на 300 мест. Размещение по 3-4 человека в комнате (однорусные кровати). Душевые и санитарные комнаты находятся на этажах в блоках на 4 комнаты.

Другая категория отдыхающих – родители с детьми проживают в четырёхэтажном спальном корпусе (после реконструкции) на 50 номеров, трёхэтажном коттедже и летних домиках.

Категории номеров для взрослых: стандартный одноместный номер (двухспальная кровать, возможно двухместное размещение) или двухместный номер (две полуторные кровати); двухместный двухкомнатный номер (два основных и два дополнительных места); «люкс» (два основных и два дополнительных места, мини кухня, барная стойка); апартаменты.

Питание: для детей в современной кондиционированной столовой организовано пятиразовое питание с утверждённым 10-дневным меню, содержащим элементы витаминного «шведского стола».

Для родителей с детьми - трёхразовое питание с заказным меню. Меню приятно удивит Вас разнообразием и отличным качеством блюд и напитков.

Услуги на территории пансионата: в непосредственной близости от пансионата «Восток» расположено несколько аквапарков и дельфинарий с

морскими животными, экскурсионные объекты: водопады, пещеры, дольмены.

Наиболее популярные маршруты: «История и тайны Туапсе», «Прогулка на вулкан Индышко», «По голубым водопадам Туапсинского района».

А также экскурсии в Сочи, Абрау-Дюрсо, в Новоафонские пещеры, на озеро Рица, увлекательные морские прогулки, туристические походы с пикниками на лоне природы.

Активный отдых: Организованные группы детей занимаются по индивидуальной программе летнего оздоровления и отдыха, в которую включены элементы обучения, интеллектуальные игры, конкурсы, выставки.

С детьми работает хорошо подготовленный педагогический коллектив. Функционируют спортивные и игровые площадки, игротека, летний и зимний кинозал, библиотека.

Для взрослых отдыхающих, родителей с детьми организована интересная культурная программа. К услугам отдыхающих зал для настольного тенниса, спортивные площадки. Развлекательные мероприятия включают в себя танцевальные вечера, «караоке», демонстрацию кинофильмов, разнообразные шоу-программы. С участием отдыхающих проводятся: день Нептуна, спортивные турниры, выставки детского рисунка. В летних кафе живая музыка по вечерам.

Лечебная база: В лечебном корпусе Вам окажут помощь: терапевт, педиатр, эндокринолог, стоматолог. Здесь проводятся:

- Лабораторная диагностика;
- Физиолечение;
- Ингаляции;
- Лазерная терапия;
- Лечение инфракрасными лучами;
- Кислородотерапия;
- Фитотерапия;
- Медицинский массаж.

Работает зал лечебной физкультуры, ванное отделение.

Пляж: Собственный песчаный пляж с отмелью до 50 метров расположен в 500 метрах от жилых корпусов пансионата «Восток». Дорога к пляжу пролегает под тенью вековых платанов и проходит через безопасный подземный переход. На пляже оборудованы благоустроенные солярии, навесы, души, туалеты, раздевалки. Работают пункт оказания первой медицинской помощи и спасательный пункт, которые оборудованы по всем нормам и требованиям.

За время своей работы, пансионат «Восток» обрел множество желающих, которые хотят отдохнуть в приятной и комфортной атмосфере. Каждый отдыхающий, будь то ребенок или взрослый, получает не только заботу и внимание, но также и помощь в выборе оптимального способа выполнения той или иной задачи. Потребителями являются группы детей, семьи, пенсионеры, молодожены, желающие поправить свое здоровье, отдохнуть за городом, пройти необходимый курс профилактики существующих болезней.

Как по Краснодарскому краю, так и по всей России, существуют пансионаты и санатории, предлагающие аналогичные услуги. Соответственно конкурентная база достаточно велика. У пансионата «Восток» существуют постоянные клиенты, которые составляют 63% от общего числа посетителей. Ближайшими конкурентами являются: санаторий «Химик», ДОК «Морская звезда» и санаторий «Геолог». Поскольку пансионат «Восток» имеет большое количество поставщиков, обусловленное спецификой его деятельности (размещение отдыхающих, обеспечение их питания, медицинские услуги, а также целый комплекс дополнительных услуг), его среду можно охарактеризовать как достаточно сложную и динамичную.

Организационная структура предприятия по своему типу - линейно-функциональная (рис. 2.1). Такая структура обеспечивает такое разделение труда, при котором линейные органы управления имеют право принимать решения и выдавать распоряжения, а функциональные – консультировать, информировать, координировать, планировать. При этом связи «руководитель – подчиненный» строятся таким образом, чтобы каждый нижестоящий

работник был подчинен только одному руководителю. Руководители функциональных подразделений осуществляют свое влияние на производственные и управленческие подразделения, формально не обладая распорядительными правами. Такие права даны им только для руководства непосредственно подчиненным работникам функционального подразделения. Для всех структурных подразделений разрабатываются положения, в которых закреплены права и обязанности подразделения и требования, касающиеся отдельной должности (должностные инструкции) [11, с. 301].

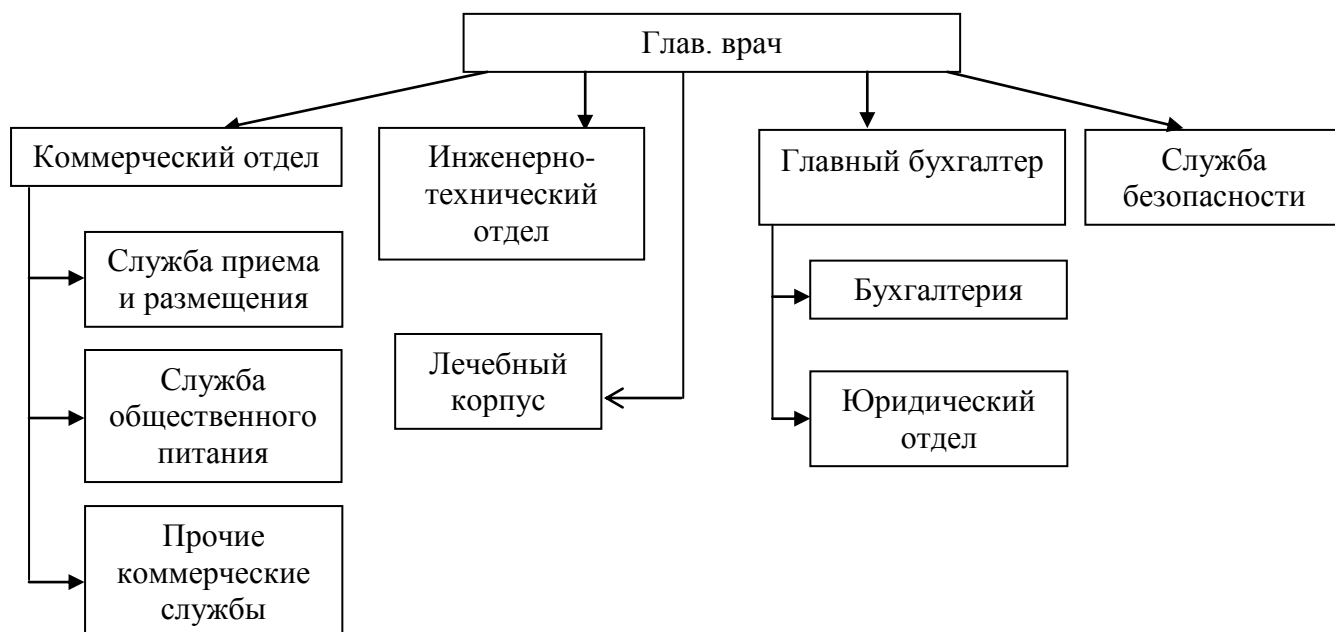


Рис. 2.1 Организационная структура управления Пансионата «Восток»¹

Возглавляет Пансионат «Восток» директор/главный врач. В общем виде структура управления предприятием состоит из высшего звена управления (директор/главный врач), среднего уровня (коммерческий директор, заведующий лечебным корпусом, главный инженер, главный бухгалтер, начальник службы безопасности) и низового уровня, включающего оперативно-хозяйственные подразделения.

В рамках организационной структуры пансионата «Восток», всю полноту власти берет на себя директор Савинова Людмила Станиславовна. Для директора пансионата присущ авторитарно - демократический стиль

¹ Схема составлена автором

руководства, то есть когда руководитель действует как координатор управленческих задач. При разработке конкретных вопросов, подготовке соответствующих решений, программ и планов директор санатория действует согласованно с работниками административно-управленческого аппарата, что способствует их профессиональному росту, а также развивает самостоятельность.

В соответствии с учредительными документами директор разрабатывает стратегию и тактику развития предприятия; обеспечивает формирование и выполнение финансовых планов; несет ответственность за своевременную выплату заработной платы сотрудникам, осуществляет подбор и расстановку кадров; подписывает все документы, сопровождающие текущую деятельность; утверждает штатное расписание; обеспечивает необходимый режим конфиденциальности. Осуществляет руководство всеми службами и подразделениями; обеспечивает бесперебойную работу санатория. Санаторий имеет целый ряд структурных подразделений, имеющих своего руководителя. Каждый руководитель подчиняется непосредственно директору. Каждое из этих подразделений включает в себя ряд служб, которые в свою очередь являются функциональными звеньями, имеют свою специфику и предназначение.

Высший уровень управления определяет стратегическое направление развития организации, решает важные производственно-хозяйственные и технические задачи.

Средний уровень управления обеспечивает эффективность функционирования и развития предприятия путем координации всех его подразделений.

Низовой уровень (отделы, службы, вспомогательные работники) решает оперативные задачи по организации хозяйственной деятельности в рамках отдельных структурных подразделений, главная задача которых – обеспечение отдыха и рекреации гостей санатория.

Таким образом, можно сказать, что структура управления, присущая

пансионату «Восток» является относительно оптимальной.

К достоинствам линейно-функциональной структуры управления пансионата следует отнести: эффективный централизованный контроль директора за деятельностью всех подразделений предприятия.

В то же время линейно - функциональной структуре управления пансионата «Восток» присущи следующие недостатки:

1) недостаточная гибкость во взаимоотношениях сотрудников аппарата управления из-за применения формальных правил и процедур, в результате чего замедляется и затрудняется передача информации, а это в свою очередь сказывается на скорости принятия управленческих решений и на качестве предоставляемых санаторием услуг;

2) отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия на горизонтальном уровне.

В то же время именно линейно - функциональная структура управления позволяет лучше подготовить планы и управленческие решения, связанные со специализацией работников, а также освобождает директора от детального анализа второстепенных проблем [4, с. 166-167].

2.2 Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Выполним анализ финансового состояния пансионата «Восток» за 2015 и 2016 годы, который будет состоять из анализа ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Анализ ликвидности и платежеспособности. Для оценки ликвидности предприятия на основании бухгалтерского баланса сгруппируем активы по степени ликвидности, пассивы по срокам погашения и представим данные в виде табл. 2.1.

Из таблицы видно, что условия абсолютной ликвидности предприятия не выполняются, т.е. условие $A_1 > P_1$ – ложно, т.к. $536 < 2876$, $803 < 4330$, $2946 <$

7960, $A_2 > \Pi_2$ - ложно для первых трех периодов, т.к. $6484 < 13537$, $13695 < 17083$. Выполняется только одно условие $78103 > 11252$ (на конец 2016 г.), которое обусловлено резким повышением суммы дебиторской задолженности за 2016 г, а именно возросла краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков. Возможно, это вызвано незначительным экономическим спадом и, соответственно, неимением средств у покупателей и заказчиков для того, чтобы расплатиться за предоставленную предприятием продукцию.

Таблица 2.1

Разделение активов и пассивов санатория «Восток» на группы²

	На начало 2015г, тыс. р	На начало 2016г, тыс. р.	На конец 2016г, тыс. р.	Темп роста, тыс. руб.		Прирост,%	
				2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
A ₁	536	803	2946	267	2143	149,81	366,87
A ₂	6484	13695	78103	7211	64408	211,21	570,30
A ₃	10216	12520	4803	2304	-7717	122,55	38,36
Π ₁	2876	4330	7960	1454	3630	150,56	183,83
Π ₂	13537	17083	11252	3546	-5831	126,19	65,87

Рассчитаем коэффициенты ликвидности для оценки платежеспособности:

K_1 – коэффициент абсолютной ликвидности, который рассчитывается по формуле (2.1):

$$K_1 = \frac{A_1}{\Pi_1} \quad (2.1)$$

где, A_1 – первая группа активов;

Π_1 – первая группа пассивов.

В норме $K_1 \geq 1$, в данном случае $K_1 = 0,186$ на начало 2015г; $K_1 = 0,185$ на конец 2015г и на начало 2016г; $K_1 = 0,37$ на конец 2016г, что не соответствует норме. Это означает, что за счет наиболее ликвидных активов может погасить лишь 18,6% и 18,5% срочных обязательств на начало и на конец 2015 года соответственно. На конец 2016 года организация способна погасить уже 37%

² Таблица составлена автором

срочных обязательств, что все еще не соответствует норме. Низкий уровень абсолютной ликвидности предприятия может быть объяснен тем, что предприятие старается избегать взятия кредитов. Также, нехватка денежных средств объясняется необоснованным вложением большой суммы в незавершенное строительство. Ситуация немного улучшается к концу 2016 года в связи с тем, предприятие пересмотрело свою политику и было принято решение взять долгосрочный кредит.

Коэффициент K_2 – коэффициент быстрой ликвидности, выражается по формуле (2.2) [20, с. 282]:

$$K_2 = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (2.2)$$

где, A_2 – вторая группа активов;

Π_2 – вторая группа пассивов.

В норме $K_2 \geq 1,4$. По данным рассматриваемого предприятия, $K_2 = 0,428$ на начало 2015г; $K_2 = 0,677$ на конец 2015г и на начало 2016; $K_2 = 4,219$ на конец 2016 года.

Получается, что за счет активов выстрой и средней скорости реализации предприятие может погасить лишь 42,8% и 67,7% обязательств на начало и на конец 2015 года соответственно. На конец 2016 года, организация уже может погасить в 6 раз больше обязательств, чем могла в конце предыдущего года. Повышение уровня срочной ликвидности объясняется успешно проведенной рекламной компанией по привлечению покупателей и заказчиков, в связи с чем, увеличилось количество запасов, в частности готовой продукции и товаров для перепродажи, и, следовательно, из-за увеличения объема продаж возросла сумма дебиторской задолженности.

K_3 – коэффициент общей ликвидности, находится по формуле (2.3):

$$K_3 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \quad (2.3)$$

где, A_3 – третья группа активов.

В норме коэффициент $K_3 \geq 2$. В данном случае, $K_3 = 1,05$ на начало 2015г; $K_3 = 1,262$ на конец 2015г и на начало 2016г; $K_3 = 4,469$ на конец 2016г.

Выходит, что активы, которые могут быть обращены в денежную форму в течение года, превышают сумму краткосрочных обязательств лишь на 5% и 26,2% на начало и конец 2015 года соответственно, что ниже нормы. Такой низкий уровень ликвидности вызван трудностями в сбыте продукции, а также проблемами в управлении дебиторской задолженностью. Но на конец 2016 года, сумма возросла в 4 раза, что в 2 раза превышает норму. Резкий скачок в уровне общей ликвидности обусловлен увеличением дебиторской задолженности, вызванной кризисными явлениями и невозможностью оплатить полученную продукцию.

Таким образом, на начало и на конец 2015 года организация неплатежеспособна, хотя на конец 2016 года платежеспособность организации нормальная. Вызвано это тем, что в течение 2015 года организация выплатила краткосрочный займ, но в то же время кредиторская задолженность возросла почти 2,5 раза, что негативно сказалось на ее платежеспособности. В частности, предприятие стало брать авансы в сумме в 3 раза превышающей, сумму авансов на начало года. Такая финансовая политика могла отрицательно повлиять на платежеспособность организации. Существенного изменения платежеспособности за 2015 год не произошло, а за год 2016 платежеспособность организации резко улучшилась до нормальных показателей. Вызвано такое улучшение положения тем, что сумма дебиторской задолженности возросла за год почти в 6 раз, и в частности дебиторская задолженность покупателей и заказчиков увеличилась в 25 раз по сравнению с началом 2016 года. Причиной такого резкого скачка может быть отсутствие у поставщиков и заказчиков средств для погашения задолженности, либо они просто недобросовестные.

Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия.
Рассчитаем некоторые показатели, с помощью которых можно оценить

достаточность различных источников формирования запасов для приобретения запасов.

Собственные оборотные средства рассчитываются по формуле (2.4):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (2.4)$$

где, СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

Собственные и долгосрочные источники формирования запасов находятся по формуле (2.5) [6, с. 273]:

$$\text{СД} = \text{СОС} + \text{ДКЗ} \quad (2.5)$$

где, ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы.

Общие источники формирования запасов представлены в формуле (2.6):

$$\text{ОИ} = \text{СД} + \text{ККЗ} \quad (2.6)$$

где, ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

Достаточность этих источников для приобретения запасов определяется по положительной разности с запасами вышеперечисленных показателей, т.е. нормой для следующих показателей является их положительное значение (2.7, 2.8, 2.9) [8, с. 351]:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З} \quad (2.7)$$

где, З – запасы.

$$\Delta \text{СД} = \text{СД} - \text{З} \quad (2.8)$$

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - 3 \quad (2.9)$$

Используя формулы 2.6-2.9, рассчитаем показатели финансовой устойчивости. Представим результаты вычислений в виде табл. 2.2.

Таблица 2.2

Показатели финансовой устойчивости пансионата «Восток»³

	На начало 2015 г, тыс. р.	На конец 2015г, тыс. р.	На начало 2016г, тыс. р.	На конец 2016г, тыс. р.
СОС	201	4924	4924	6369
СД	201	4924	4924	6369
ОИ	7814	4924	4924	6369
Δ СОС	-11897	-9428	-9428	4858
Δ СД	-11897	-9428	-9428	4858
Δ ОИ	-4284	-9428	-9428	4858

Говоря о финансовой устойчивости предприятия, можно отметить, что в 2015 году организация находится в кризисном положении. Возможной причиной этого является неоправданное вложение большой суммы средств в незавершенное строительство (22% от валюты баланса). Также на финансовой устойчивости негативно сказалось увеличение кредиторской задолженности (на конец года она составила 24% от валюты баланса). Такая же ситуация остается и на начало 2016 года, хотя на конец года организация уже является абсолютно финансово устойчивой. Улучшение положения предприятия обусловлено увеличением нераспределенной прибыли почти в 2,5 раза за 2016 год. Возможными причинами такого выравнивания финансового положения являются решение о невыдаче премий сотрудникам или уменьшение суммы дивидендов поступающих акционерам предприятия в связи с кризисным положением в стране.

Таким образом, на период 2015 года организация неплатежеспособна, но к концу 2016 года платежеспособность организации нормализуется. Объясняется это неправильным использованием оборотного капитала: отвлечением средств в дебиторскую задолженность, вложением в

³ Таблица составлена автором

сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования. Нормализация показателей к концу 2016 года обусловлена тем, что сумма дебиторской задолженности возросла за год почти в 6 раз. Причиной такого резкого скачка может быть отсутствие у поставщиков и заказчиков средств для погашения задолженности, либо они просто недобросовестные.

В общем, финансовое положение организации за 2 года улучшилось: если в 2015 году предприятие было неплатежеспособным и финансово неустойчивым, то на конец 2016 года платежеспособность достигла нормы, а финансовая устойчивость возросла до абсолютной нормы.

2.3 Анализ и оценка факторов роста показателей рентабельности производства пансионата «Восток»

Для отражения результатов деятельности предприятия используются показатели рентабельности, которые предполагают соотношение прибыли с величиной затрат, активов, капитала, используемых для получения данной прибыли. Показателей рентабельности много, но мы рассчитаем только рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, приведем факторный анализ рентабельности активов и рентабельности собственного капитала.

В соответствии с формулой (2.10) рассчитаем рентабельность реализованной продукции [18, с. 283].

$$R_{\text{РП}} = \frac{\text{П}_{\text{РП}}}{\text{С}_{\text{РП}}} \quad (2.10)$$

где, $R_{\text{РП}}$ - рентабельности реализованной продукции;

$\text{П}_{\text{РП}}$ - прибыль от реализации;

$C_{рп}$ - полная себестоимость реализованной продукции.

На начало 2015 года она составила 29,5%, на конец 2015 года и на начало 2016г – 44,3% и на конец 2016г – 63%. Рентабельность реализованной продукции представлена в виде диаграммы на рис. 2.2.

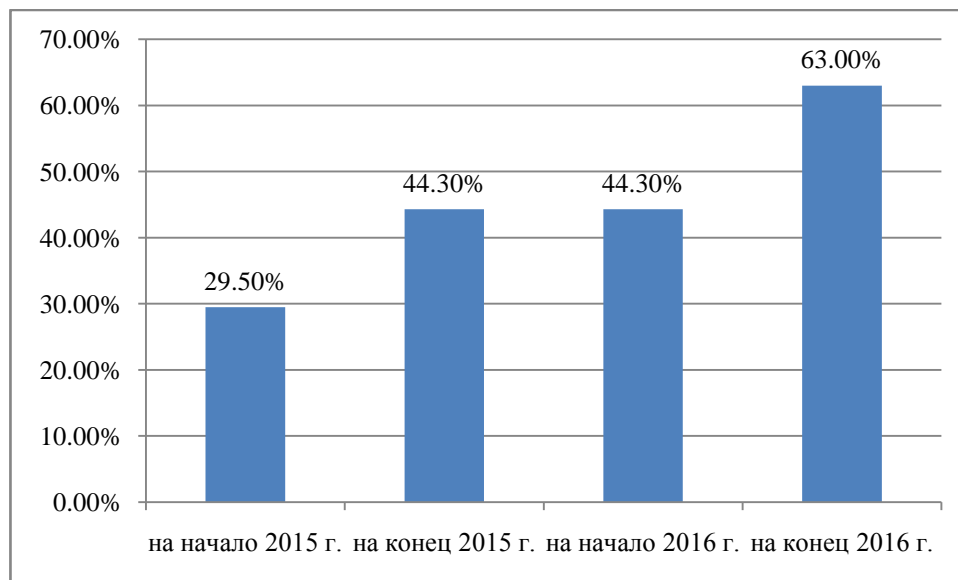


Рис. 2.2. Динамика рентабельности реализованной продукции⁴

Общий уровень показателя достаточный и возрастает с течением времени. Рост данного показателя рентабельности можно обусловить повышением прибыли от продаж, которые, в свою очередь, могли резко возрасти в связи с грамотно организованной рекламной компанией и, соответственно, привлечением большого числа покупателей и заказчиков. В течение 2015 года прибыль от продаж возросла почти в 2 раза, а за 2016 год выросла еще вдвое.

Рентабельность продаж рассчитаем по формуле (2.11) [2, с. 181].

$$R_{ПР} = \frac{\Pi_{рп}}{В} \quad (2.11)$$

где, $R_{ПР}$ – рентабельность продаж;

$\Pi_{рп}$ – прибыль от реализации;

⁴ Схема составлена автором

В – выручка от реализации.

В итоге получается, что на начало 2015 года рентабельность продаж составляет 19%, на конец 2015 года и на начало 2016 – 26,6% и на конец 2016 года рентабельность продаж выросла до 33,9%. Рост рентабельности продаж отражен в виде диаграммы на рис 2.3.

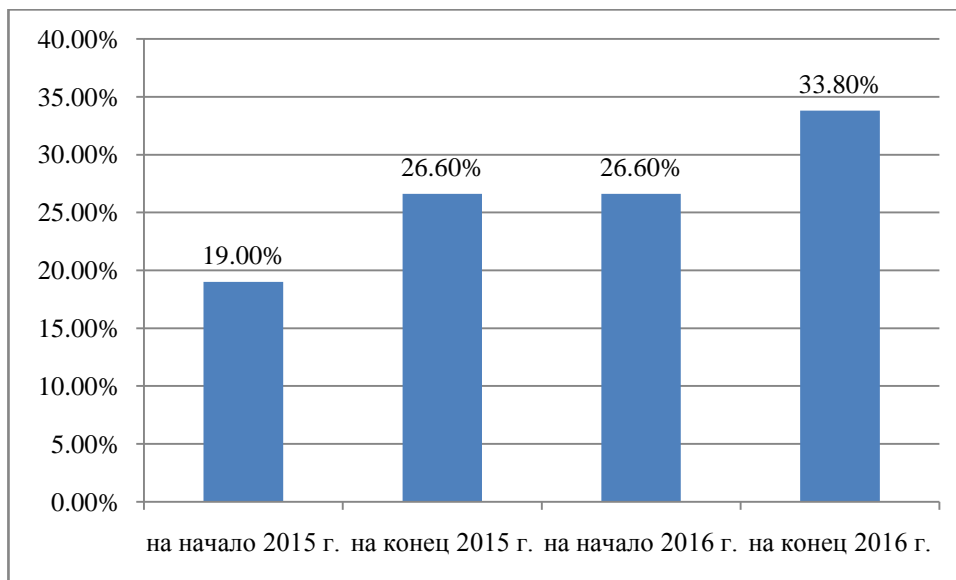


Рис. 2.3. Динамика рентабельности продаж пансионата «Восток»⁵

В целом, уровень рентабельности продаж неплохой, прослеживается его постепенное увеличение. Рост данного показателя обусловлен ростом цен на продукцию, который вызван начавшимся кризисом.

Показатель рентабельности активов вычислим по формуле (2.12) [5, с. 411].

$$R_A = \frac{\Pi}{A_{\text{ср}}} \quad (2.12)$$

где, R_A – рентабельность активов;

Π – прибыль предприятия (может использоваться прибыль от реализации, валовая или чистая);

$A_{\text{ср}}$ – средняя величина активов (имущества) предприятия за

⁵ Схема составлена автором

определенный период.

Итак, на начало 2015 года рентабельность активов составляет 46%, на конец 2015 года и на начало 2016 года – 44,5% и на конец 2016 года рентабельность активов осталась 46,2%. Прослеживается стабильность данного показателя и достаточно высокий общий уровень. Динамику изменений показателя рентабельности активов можно проследить по диаграмме на рис. 2.4.

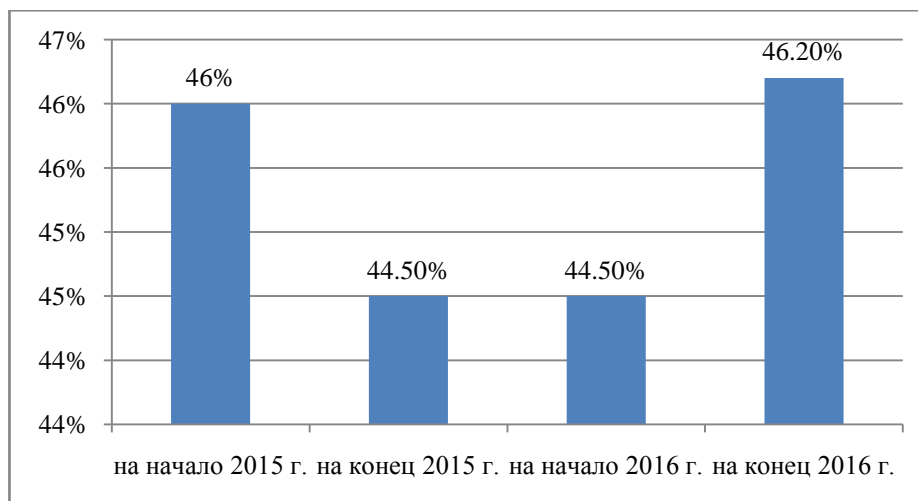


Рис. 2.4. Динамика рентабельности активов предприятия⁶

Приведем факторную модель анализа рентабельности активов, которую можно представить с помощью формулы Дюпона (2.13) [12, с. 233]:

$$R_A = \frac{ЧП}{A} * \frac{B}{B} = \frac{ЧП * B}{B * A} = R_{пр} * KO_A, \quad (2.13)$$

где, В – выручка;

KO_A – коэффициент оборачиваемости активов.

Данные для анализа рентабельности активов предприятия представим в виде табл. 2.3.

Влияние рентабельности продаж определяется по формулам (2.14):

$$D(R_{пр})_{2015} = 5,86 * 3,3697 = 19,74 \quad (2.14)$$

⁶ Схема составлена автором

$$D(R_{\text{пр}})_{2016} = 5,83 * 2,2812 = 13,30 \quad (2.15)$$

где, $D(R_{\text{пр}})$ – влияние рентабельности продаж на рентабельность активов.

Таблица 2.3

**Исходные данные для факторного анализа рентабельности активов
пансионата «Восток»⁷**

Показатели	На начало 2015г.	На конец 2015г.	Изменение за год	На начало 2016г.	На конец 2016г.	Изменение за год
Чистая прибыль, тыс. руб.	20638	40050	+19412	40050	77258	+37208
Выручка от продажи, тыс. руб.	151077	205176	+54099	205176	304713	+99537
Стоимость активов, тыс. руб.	44834	89943	+45109	89943	167262	+77319
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	13,66	19,52	+5,86	19,52	25,35	+5,83
Коэффициент оборачиваемости активов	3,3697	2,2812	-1,0885	2,2812	1,8218	-0,4594
Рентабельность активов, %	46,03	44,53	-1,5	44,53	46,18	+1,65

Влияние коэффициента оборачиваемости активов вычисляется по формулам (2.16):

$$D(O_{\text{СВ}})_{2015} = -1,0885 * 19,52 = -21,2475 \quad (2.16)$$

$$D(O_{\text{СВ}})_{2016} = -0,4584 * 25,32 = -11,6067$$

где, $D(O_{\text{СВ}})$ – влияние коэффициента оборачиваемости активов на рентабельность собственного капитала.

Общая сумма влияния двух факторов составляет (2.17) [16, с. 172-173]:

$$D(R_{\text{пр}})_{2015} + D(O_{\text{СВ}})_{2015} = 19,74 - 21,2475 = -1,5075 \quad (2.17)$$

$$D(R_{\text{пр}})_{2016} + D(O_{\text{СВ}})_{2016} = 13,30 - 11,6067 = +1,6933$$

Таким образом, увеличение прибыли в 2015 году на рубль продаж

⁷ Таблица составлена автором в

способствовало повышению уровня рентабельности активов на 19,74%. Тогда как, снижение коэффициента оборачиваемости активов привело к понижению уровня рентабельности активов на 21,25%.

Увеличение же прибыли в 2016 году на рубль продаж способствовало повышению уровня рентабельности активов на 13,30%. Тогда как, снижение коэффициента оборачиваемости активов привело к понижению уровня рентабельности активов на 11,61%.

Стабильность данного показателя обусловлена тем, что при росте чистой прибыли, с такой же скоростью возрастают активы предприятия. В частности, при увеличении объема продаж увеличивается дебиторская задолженность от покупателей и заказчиков, которые не могут выплатить средства за предоставленные услуги в связи с возникшим кризисом.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала рассчитаем по формуле (2.18).

$$R_{AK} = \frac{ЧП}{ПМ} \quad (2.18)$$

где, R_{AK} – рентабельность акционерного капитала;

$ПМ$ – средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период.

На начало 2015 года рентабельность собственного капитала составила 74%, на конец 2015 года и на начало 2016 года – 59% и на конец 2016 года данный показатель упал до 53,2%. Динамику спада рентабельности собственного капитала можно увидеть по диаграмме на рис. 2.5. Анализ рентабельности капитала можно провести по данным, приведенным в табл. 2.4.

Данные табл. 2.4 показывают, что рентабельность собственного капитала предприятия снизилась за 2015 год на 15,21%, а за 2016 год на 5,79%.

Для определения влияния факторов на динамику рентабельности собственного капитала элементы формулы (2.17) умножим и разделим на показатель выручки от продажи и получим факторную зависимость,

представленную в формуле (2.19):

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{ПД} * \frac{N}{N} = R_{ПП} * O_{СВ}, \quad (2.19)$$

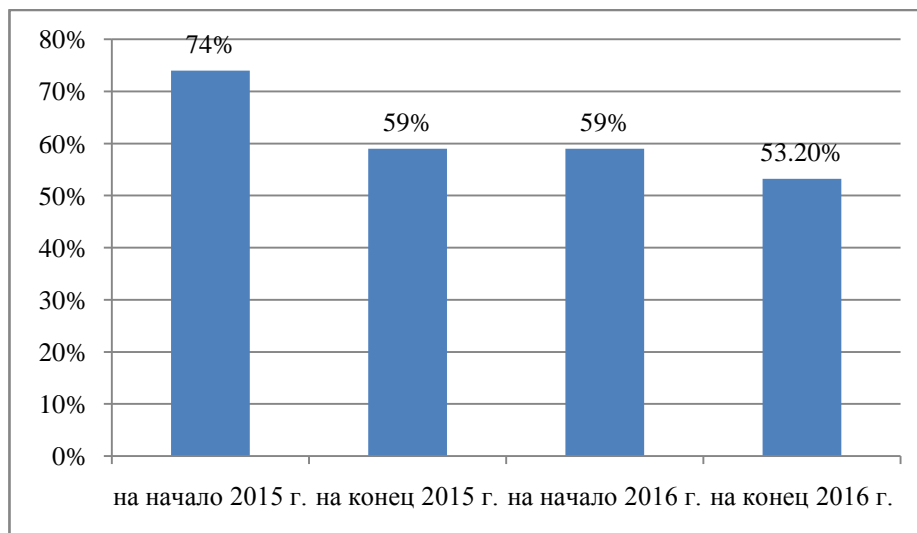


Рис. 2.5. Динамика рентабельности собственного капитала пансионата «Восток»⁸

Таблица 2.4

Анализ рентабельности собственного капитала предприятия⁹

Показатели	На начало 2015г.	На конец 2015г.	Изменение за год	На начало 2016г.	На конец 2016г.	Изменение за год
Чистая прибыль, тыс. руб.	20638	40050	+19412	40050	77258	+37208
Собственный капитал, тыс. руб.	27799	67849	+40050	67849	145107	+77258
Рентабельность собственного капитала, %	74,24	59,03	-15,21	59,03	53,24	-5,79

где, N – выручка от продаж;

$O_{СВ}$ – оборачиваемость собственных вложений.

Получается, что рентабельность собственного капитала зависит от двух факторов: изменения рентабельности продаж и оборачиваемости собственных вложений.

⁸ Схема составлена автором

⁹ Таблица составлена автором

Исходные данные для расчета факторов, воздействующих на уровень рентабельности собственного капитала, представлены в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Исходные данные для факторного анализа рентабельности собственного капитала пансионата «Восток»¹⁰

Показатели	На начало 2015г.	На конец 2015г.	Изменение за год	На начало 2016г.	На конец 2016г.	Изменение за год
Чистая прибыль, тыс. руб.	20638	40050	+19412	40050	77258	+37208
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	151077	205176	+54099	205176	304713	+99537
Собственный капитал, тыс. руб.	27799	67849	+40050	67849	145107	+77258
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	13,66	19,52	+5,86	19,52	25,35	+5,83
Оборачиваемость собственных вложений	5,43	3,02	-2,41	3,02	2,09	-0,93
Рентабельность собственного капитала, %	74,24	59,03	-15,21	59,03	53,24	-5,79

Из табл. 2.5 видно, что из двух факторов (рентабельность продаж и оборачиваемости собственных вложений) на спад рентабельности собственного капитала повлияли оба эти показателя. Влияние рентабельности продаж определяется по формулам (2.20):

$$D(R_{\text{пр}})_{2015} = 5,86 * 5,43 = 31,81$$

$$D(R_{\text{пр}})_{2016} = 5,83 * 3,02 = 17,6066$$
(2.20)

где, $D(R_{\text{пр}})$ – влияние рентабельности продаж на рентабельность собственного капитала. Влияние оборачиваемости собственных активов вычислим по формуле (2.21):

$$D(O_{\text{св}})_{2015} = -2,41 * 19,52 = -47,0432$$

$$D(O_{\text{св}})_{2016} = -0,93 * 25,32 = -24,054$$
(2.21)

¹⁰ Таблица составлена автором

где, $D(O_{CB})$ – влияние оборачиваемости собственных вложений на рентабельность собственного капитала.

Общая сумма влияния двух факторов составляет (2.22) [13, с. 239-240]:

$$\begin{aligned} D(R_{пр})_{2015} + D(O_{CB})_{2015} &= 31,81 - 47,0432 = -15,23 \\ D(R_{пр})_{2016} + D(O_{CB})_{2016} &= 17,61 - 24,05 = -6,9 \end{aligned} \quad (2.22)$$

Таким образом, увеличение прибыли в 2015 году на рубль продаж способствовало повышению уровня рентабельности собственного капитала на 31,81%. Тогда как, снижение уровня оборачиваемости собственных вложений привело к понижению уровня рентабельности собственного капитала на 47,04%.

Увеличение же прибыли в 2016 году на рубль продаж способствовало повышению уровня рентабельности собственного капитала на 17,61%. Тогда как, снижение уровня оборачиваемости собственных вложений привело к понижению уровня рентабельности собственного капитала на 24,05%.

Стабильно увеличивающаяся рентабельность продаж, из-за успешно проведенной рекламной компании, привлекшей большое число покупателей и заказчиков, и постепенно понижающаяся оборачиваемость собственных вложений, вызванная решением не выдавать премий сотрудникам и уменьшить суммы дивидендов, поступающих акционерам предприятия, в связи с кризисным положением в стране, вместе негативно влияют на рентабельность собственного капитала.

Приведем трехфакторную модель анализа рентабельности собственного капитала, которую можно представить с помощью формулы Дюпона (2.23):

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{П III} * \frac{A}{A} = \frac{ЧП * A}{A * П III} = R_A * M_{СК} = R_{П P} * KO_A * M_{СК}, \quad (2.23)$$

где, $M_{СК}$ – мультипликатор собственного капитала;

KO_A – коэффициент оборачиваемости активов.

Данные для анализа рентабельности собственного капитала предприятия представим в виде табл. 2.6.

Из табл. 2.6 видно, что коэффициент оборачиваемости активов негативно влияет на рентабельность собственного капитала. Это вызвано тем, что предприятие имеет избыточные долгосрочные активы, а именно большая сумма вложена в незавершенное строительство.

Таблица 2.6

Исходные данные для факторного анализа рентабельности собственного капитала пансионата «Восток»¹¹

Показатели	На начало 2015г.	На конец 2015г.	Изменение за год	На начало 2016г.	На конец 2016г.	Изменение за год
Чистая прибыль, тыс. руб.	20638	40050	+19412	40050	77258	+37208
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	151077	205176	+54099	205176	304713	+99537
Стоимость активов, тыс. руб.	44834	89943	+45109	89943	167262	+77319
Собственный капитал, тыс. руб.	27799	67849	+40050	67849	145107	+77258
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	13,66	19,52	+5,86	19,52	25,35	+5,83
Коэффициент оборачиваемости активов	3,3697	2,2812	-1,0885	2,2812	1,8218	-0,4594
Мультипликатор собственного капитала	1,6128	1,3256	-0,2872	1,3256	1,1527	-0,1729
Рентабельность собственного капитала, %	74,24	59,03	-15,21	59,03	53,24	-5,79

Рентабельность продаж имеет тенденцию роста, что связано с постепенным ростом выручки, в результате увеличения объемов продаж после успешно проведенной рекламной компании.

Показатель «мультипликатор собственного капитала» указывает на неудовлетворительную заемную политику предприятия. Наблюдается постепенное снижение показателя, который прямо пропорционально влияет на рентабельность собственного капитала, также снижая ее. Вызвано это неэффективным управлением ресурсами и затратами предприятия, в частности,

¹¹ Таблица составлена автором

не привлечением внешних займов.

Итак, за 2015 год рентабельность собственного капитала упала на 15 процентных пунктов, за 2016 год – приблизительно на 6.

Общий уровень показателя достаточно высокий. В общей сложности за 2 года спад составляет приблизительно 20 процентных пунктов.

Также, снижение уровня показателя рентабельности собственного капитала может быть обусловлено оборонительной политикой руководителя фирмы, который старается свести привлечение внешних займов и кредитов до минимума (доля собственного капитала в итоге баланса составляет 62% на начало 2015 г., 75% - на конец 2015 г. и на начало 2016г., 87% - на конец 2016 года).

Приведем сводную диаграмму всех показателей рентабельности за 2 года (рис. 2.6).

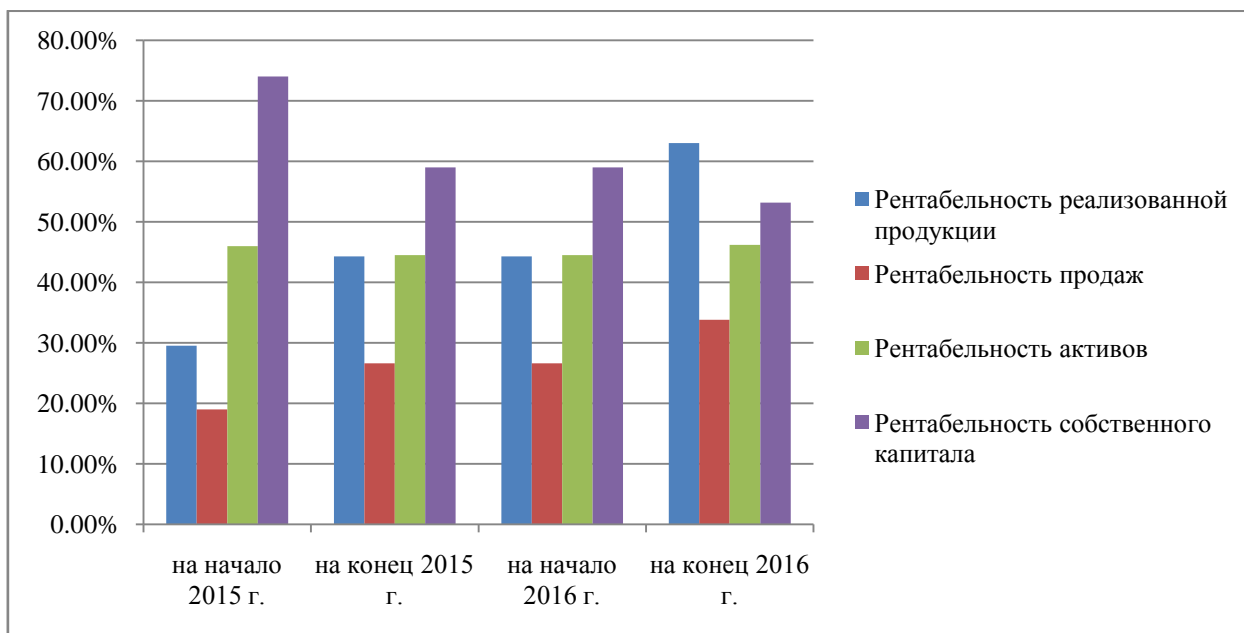


Рис. 2.6. Сводная диаграмма всех показателей рентабельности пансионата «Восток»¹²

В целом, показатели рентабельности находятся на высоком уровне. Прослеживается положительная динамика в отношении рентабельности реализованной продукции (от 30% до 63% за 2 года) и рентабельности продаж

¹² Схема составлена автором

(от 19% до 33,9% за 2 года). Рост показателя рентабельности реализованной продукции можно обусловить повышением прибыли от продаж, которые, в свою очередь, могли резко возрасти в связи с грамотно организованной рекламной компанией и, соответственно, привлечением большого числа покупателей и заказчиков. Повышение показателя рентабельности продаж обусловлено ростом цен на продукцию, который вызван начавшимся кризисом, а, следовательно, и увеличением выручки от продаж.

Показатель рентабельности активов стабилен и находится на достаточно высоком уровне (около 45%). Стабильность данного показателя обусловлена тем, что при росте чистой прибыли, с такой же скоростью возрастают активы предприятия. В частности, при увеличении объема продаж увеличивается дебиторская задолженность от покупателей и заказчиков, которые не могут выплатить средства за предоставленные услуги в связи с возникшим кризисом.

Динамика изменений показателя рентабельности собственного капитала отрицательная, т.е. уровень показателя падает (с 74% до 53,2% за 2 года), но остается на высоком уровне. Это вызвано тем, что предприятие имеет избыточные долгосрочные активы, а именно большая сумма вложена в незавершенное строительство; также ситуация вызвана неэффективным управлением ресурсами и затратами предприятия, в частности, не привлечением внешних займов.

Таким образом, на период 2012 года организация неплатежеспособна, но к концу 2013 года платежеспособность организации нормализуется. Причиной этого является неправильное использование оборотного капитала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложение в сверхплановые запасы и на прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования. Нормализация показателей к концу 2013 года обусловлена тем, что сумма дебиторской задолженности возросла за год почти в 6 раз. Обусловлено это отсутствием у поставщиков и заказчиков средств для погашения задолженности, либо их недобросовестность.

Говоря о финансовой устойчивости предприятия, можно отметить, что в

2015 году организация находится в кризисном положении. Возможной причиной этого является неоправданное вложение большой суммы средств в незавершенное строительство (22% от валюты баланса). Также на финансовой устойчивости негативно сказалось увеличение кредиторской задолженности (на конец года она составила 24% от валюты баланса). Такая же ситуация остается и на начало 2016 года, хотя на конец года организация уже является абсолютно финансово устойчивой. Улучшение положения предприятия обусловлено увеличением нераспределенной прибыли почти в 2,5 раза за 2016 год. Возможными причинами такого выравнивания финансового положения являются решение о невыдаче премий сотрудникам или уменьшение суммы дивидендов поступающих акционерам предприятия в связи с кризисным положением в стране.

В общем, финансовое положение организации за 2 года улучшилось: если в 2015 году предприятие было неплатежеспособным и финансово неустойчивым, то на конец 2016 года платежеспособность достигла нормы, а финансовая устойчивость возросла до абсолютной нормы.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что главной целью мероприятий, направленных на повышение показателей эффективности на предприятии пансионат «Восток», будет остановка спада показателя рентабельности собственного капитала и его рост. Также, задачей разработки комплекса мероприятий по улучшению состояния предприятия поддержание и повышение уровня остальных показателей рентабельности, таких как рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж и рентабельность активов.

Глава 3 Разработка комплекса мероприятий для повышения показателей рентабельности пансионата санаторного типа «Восток» РКК «Энергия» им. С.П. Королева

Проведенный анализ рентабельности пансионата «Восток» выявил, что в целом показатели рентабельности находятся на высоком уровне. Прослеживается возрастание рентабельности продаж, рентабельности реализованной продукции, а также повышение рентабельности активов. Динамика изменений показателя рентабельности собственного капитала отрицательная, хотя общий уровень показателя достаточно высокий. Таким образом, основной задачей комплекса мероприятий по улучшению показателей эффективности на предприятии станет стабилизация показателя рентабельности собственного капитала и его последующий рост.

Из формулы (2.22) и проведенного факторного анализа рентабельности собственного капитала видно, что наиболее негативно на показатель влияет коэффициент оборачиваемости активов, который вычисляется по формуле (3.1):

$$KO_A = \frac{B}{A}. \quad (3.1)$$

На основании данных, приведенных в табл. 2.6, рассчитали темпы прироста выручки и стоимости активов. Результаты представлены в сводной табл. 3.1.

Таблица 3.1

Темпы прироста выручки и стоимости активов пансионата «Восток»¹³

Показатель	Темп прироста	
	За 2015 г., %	За 2016 г., %
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	36	49
Стоимость активов	101	86

¹³ Таблица составлена автором

Из табл. 3.1 видно, что темп прироста стоимости активов значительно выше темпа прироста выручки, следовательно, в данном случае, стоимость активов влияет значительно на величину коэффициента оборачиваемости активов, чем выручка от продажи товаров, работ, услуг. Так как значительный прирост стоимости активов обусловлен резким увеличением суммы дебиторской задолженности (за 2 года дебиторская задолженность увеличилась приблизительно в 15 раз), мероприятия по стабилизации показателя рентабельности собственного капитала будут направлены на борьбу с дебиторской задолженностью.

Для этого, мы предлагаем заключение с банком или иной коммерческой организацией договора финансирования под уступку денежного требования, т.е. факторинг.

Схема проведения факторинговых операций включает следующие этапы:

1. Компания предоставляет факторинговой компании реестр счетов-фактур.

2. Организация оценивает риск неплатежей, заключает договор факторинга, в соответствии с которым выдает средства в среднем от 75 до 95 % суммы счетов, что позволяет компании продолжить свою деятельность.

3. Факторинговая компания уведомляет покупателей о том, что право требования перешло к нему.

4. По окончании сроков платежей организация производит окончательный расчет с контрагентом по договору факторинга. Оставшуюся часть суммы (за минусом комиссионного вознаграждения и процентов за кредит) компания оплачивает после поступления средств от плательщика.

Согласно выше описанной схеме, в течение нескольких месяцев сумма дебиторской задолженности перейдет на счет денежных средств за вычетом процентов, взимаемых факторинговой компанией за предоставляемые услуги (5%). Эти 5% - плата за услуги факторинговой компании, предприятие спишет со счета нераспределенной прибыли, и, таким образом, баланс актива и пассива сохранится.

В связи с тем, что операция факторинга единовременна, для последующего успешного управления дебиторской задолженностью следует разработать кредитную политику для дебиторов предприятия:

- 1) Срок погашения задолженности должен зависеть от объема закупки: чем больше объем закупки, тем длиннее срок погашения задолженности.
- 2) Ввести систему скидок:

А) за быстрое погашение задолженности, которая определяется из неравенства (3.2):

$$C\% \leq I_{инф} * n, \quad (3.2)$$

где, $C\%$ - процент скидки;

$I_{инф}$ – годовой индекс инфляции;

n – отсрочка платежа в днях.

При индексе инфляции 8,25% предлагаем следующую систему скидок: клиентам, оплатившим в течение 30-ти дней, предоставляется 2% скидка, на 60-й день скидка 1%, к 90 дню - скидки нет.

Б) за объем закупки. По данным табл. 3.1 видно, что объем продаж возрастает. Учитывая вычисленный темп прироста, предполагаемый объем реализации составит 500000 тыс. рублей. В связи с этим предлагаем следующее: предоставить клиенту скидку в размере 1% от объема закупки, если она > 10 000 тыс. руб., 2% - если объем закупки > 50 000 тыс. руб.

3) Ввести систему санкций за несвоевременное погашение задолженности. Величина пени вычисляется согласно неравенству (3.3):

$$П\% = I_{инф} * n, \quad (3.3)$$

где, $П\%$ - процент пени [7, с. 261].

Исходя из неравенства 3.3, предлагаем следующую систему штрафов: взимание 1% от суммы объема закупки в качестве пени за задержку погашения

задолженности на 30 дней, 2% - при опоздании на 60 дней и более.

Обобщая все выше сказанное, можно отметить, что для стабилизации уровня рентабельности собственного капитала предложено проведение операции факторинга. В результате будет возвращена сумма дебиторской задолженности на счет денежных средств, однако 5% от ее суммы будет потрачено на оплату услуг факторинговой компании. Данная сумма будет списана со счета нераспределенной прибыли. Для последующего роста рентабельности собственного капитала предложена система скидок. Рассмотрены 2 вида скидок: за быстрое погашение задолженности и за объем закупки. Процент скидки рассчитан с учетом годового индекса инфляции. Также для более эффективного управления предусмотрены санкции за несвоевременное погашение задолженности.

Для оценки эффективности предлагаемых выше мероприятий составим прогнозный баланс.

Баланс предприятия пансионат «Восток» на конец 2013 г. представлен в виде табл. 3.2.

Таблица 3.2

Балансовый отчет предприятия пансионат «Восток» за 2016 г.¹⁴

Актив	Сумма, тыс. руб.	Пассив	Сумма, тыс. руб.
Денежные средства	2946	Кредиторская задолженность	19212
Дебиторская задолженность	67644	Нераспределенная прибыль	135243
Товарные запасы	15057	Уставный капитал	6
Долгосрочные активы	81410	Добавочный капитал	9857
НДС	104	Резервный капитал	1
Прочие оборотные активы	101	Долгосрочные обязательства	2943
Всего активы	167262	Всего пассивы	167262

После проведения операции факторинга баланс предприятия примет вид табл. 3.3.

¹⁴ Таблица составлена автором

Прогнозный баланс пансионата «Восток» после внедрения системы факторинга¹⁵

Актив	Сумма, тыс. руб.	Пассив	Сумма, тыс. руб.
Денежные средства	67208	Кредиторская задолженность	19212
Дебиторская задолженность	0	Нераспределенная прибыль	131861
Товарные запасы	15057	Уставный капитал	6
Долгосрочные активы	81410	Добавочный капитал	9857
НДС	104	Резервный капитал	1
Прочие оборотные активы	101	Долгосрочные обязательства	2943
Всего активы	163880	Всего пассивы	163880

По данным, приведенным в табл. 3.3 видно, что в результате проведения операции факторинга, денежные средства предприятия увеличились почти в 23 раза, а сумма дебиторской задолженности исчезла. Также, нераспределенная прибыль уменьшилась на 5% от суммы дебиторской задолженности на конец 2016 г. вследствие оплаты за услуги факторинговой компании. В целом, валюта баланса уменьшилась на 2%.

Для определения величины планируемой прибыли необходимо разработать прогноз отчета о финансовых результатах. Представим прогнозный отчет пансионата «Восток» в виде табл. 3.4.

Планируемый объем продаж составляет 500000 тыс. руб. Следовательно, предполагаемый темп прироста будет равен 0,64 или 64%. Поскольку предполагается пропорциональное изменение статей затрат и неизменность достигнутых отношений, первоначальный вариант прогноза отчета о прибылях и убытках можно получить корректировкой его основных элементов на прогнозируемые темпы роста. Так, совокупные затраты в планируемом периоде будут вычисляться по формуле (3.4):

$$ЗC_1 = ЗC_0 * (1 + TP), \quad (3.5)$$

¹⁵ Таблица составлена автором в процессе исследования

где, ЗС – совокупные затраты;

ТР – темп роста.

Аналогично рассчитываются остальные показатели.

Таблица 3.4

Прогноз отчета о финансовых результатах пансионата «Восток»¹⁶

Показатель	Сумма, тыс. руб.	%	План, тыс. руб.
Объем продаж	304713	100	500000
Совокупные затраты	210427	66	345100
Операционная прибыль	103286	33,9	169389
Проценты	0	0	0
Прибыль до налога	10250	33,6	16810
Налог на прибыль	23006	7,6	37730
Чистая прибыль	77258	25,4	126703

Используя формулу (2.22), данные табл. 3.3 и табл. 3.4, рассчитаем рентабельность собственного капитала после проведения факторинга. Для удобства представим результаты в виде табл. 3.5.

Таблица 3.5

Расчет рентабельности собственного капитала на основании прогнозного баланса и прогнозного отчета о прибылях и убытках¹⁷

Показатели	На начало 2016г.	На конец 2016г.	Изменение за год	На начало 2017г.	На конец 2017г.	Изменение за год
Чистая прибыль, тыс. руб.	40050	77258	+37208	77258	126703	+49445
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	205176	304713	+99537	304713	500000	+195287
Стоимость активов, тыс. руб.	89943	167262	+77319	167262	163880	-3382
Собственный капитал, тыс. руб.	67849	145107	+77258	145107	141725	-3382
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	19,52	25,35	+5,83	25,35	25,34	-0,01

¹⁶ Таблица составлена автором

¹⁷ Там же

Продолжение таблицы 3.5

Коэффициент оборачиваемости активов	2,2812	1,8218	-0,4594	1,8218	3,0510	+1,2292
Мультипликатор собственного капитала	1,3256	1,1527	-0,1729	1,1527	1,1563	+0,0036
Рентабельность собственного капитала, %	59,03	53,24	-5,79	53,24	89,40	+36,16

Представим результаты прогноза показателя рентабельности собственного капитала в графическом виде (рис. 3.1).

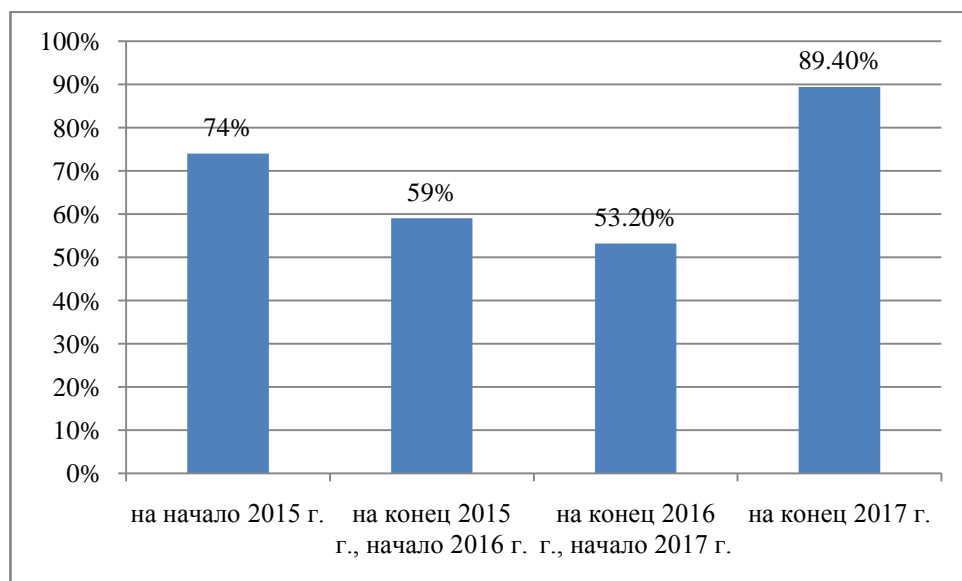


Рис. 3.1. Динамика изменения рентабельности собственного капитала¹⁸

Согласно табл. 3.5 и рис. 3.1 величина рентабельности собственного капитала возросла на 36 процентных пунктов относительно показателя на конец 2016 года. Такой скачок обусловлен увеличением коэффициента оборачиваемости активов, возросшего в 1,7 раз. Причиной же увеличения коэффициента оборачиваемости активов стало проведение операции факторинга и последующее введение кредитной политики.

Таким образом, предложен следующий комплекс мероприятий по улучшению показателя рентабельности собственного капитала пансионата «Восток»: проведение операции факторинга с последующим введением новой

¹⁸ Схема составлена автором

кредитной политики предприятия, включающей систему скидок и штрафов.

В результате, после проведения факторинга будет возвращена сумма дебиторской задолженности на счет денежных средств, однако 5% от ее суммы будет потрачено на оплату услуг факторинговой компании. Данная сумма будет списана со счета нераспределенной прибыли.

Для последующего роста рентабельности собственного капитала предложена система скидок. Рассмотрены 2 вида скидок: за быстрое погашение задолженности и за объем закупки. Процент скидки рассчитан с учетом годового индекса инфляции и составляет:

- 1) за быстрое погашение задолженности:
 - оплатившим в течение 30-ти дней, предоставляется 2% скидка,
 - на 60-й день скидка 1%,
 - к 90 дню - скидки нет;
- 2) за объем закупки предоставить клиенту:
 - скидку в 1% от объема закупки, если она > 10 000 тыс. руб.,
 - 2% - если объем закупки > 50 000 тыс. рублей;
- 3) система санкций за несвоевременное погашение задолженности:
 - взимание 1% от суммы объема закупки в качестве пени за задержку погашения задолженности на 30 дней,
 - 2% - при опоздании на 60 дней и более.

Оценка эффективности предложенного комплекса мероприятий показала, что запланированный эффект достигаем, т.е. по проведении данных мероприятий возможен значительный рост показателя рентабельности собственного капитала, а именно, увеличение показателя на 36 процентных пунктов (с 53,2% до 89,4%).

Заключение

Сегодня с уверенностью можно утверждать, что туризм стал одним из важнейших социально-экономических и культурно-политических явлений XX века, значимо влияющих на становление отдельных государств, регионов и мироустройство в целом. Планомерное и целенаправленное развитие профильных и связанных с ним видов деятельности объективно рассматривается как фактор снижения социально-экономической напряженности. Однако, не смотря на такое, достаточно оптимистичное понимание значения индустрии, тем не менее, в условиях трансформации, нельзя не констатировать существование целого ряда проблем, стоящих перед его основными структурными группами.

На фоне некоторой стабилизации национальной экономики России и постепенного закрепления ее рыночного характера, компоненты индустрии туризма подошли к данному этапу с неразрешенными организационными, управленческими, экономическими, финансовыми и прочими проблемами, характерными для переходного периода. При этом в большей степени кризис затронул базисные элементы, определяющие эффективность индустрии туризма в целом. И, прежде всего составляющие рынка гостиничных услуг.

Проведенное исследование направлено на изучение теоретических основ анализа эффективности деятельности предприятия, выполнение анализа и оценку факторов роста показателей рентабельности и на разработку комплекса мероприятий по улучшению показателей рентабельности предприятия с последующей оценкой его эффекта. Итогом исследования послужило достижение поставленной цели: разработан комплекс мероприятий, улучшающий эффективность деятельности санатория «Восток».

Выводы. Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости показал, что, в целом, финансовое положение организации за 2 года улучшилось. На период 2015 года организация неплатежеспособна, но к концу 2016 года платежеспособность организации нормализуется. Объясняется

это нерациональным использованием оборотного капитала. Причиной улучшения положения является невозможность поставщиков и заказчиков погасить задолженность за предоставленный товар.

Говоря о финансовой устойчивости, можно отметить, что в 2015 году организация находится в кризисном положении, из-за вложения неоправданно больших средств в незавершенное строительство. Такая же ситуация остается и на начало 2016 года, хотя уже на конец 2016 года предприятие является абсолютно финансово устойчивым. Нормализация положения обусловлена решением не выдавать премий сотрудникам и уменьшить суммы дивидендов поступающих акционерам предприятия в связи с кризисным положением в стране.

Расчет показателей эффективности предприятия, т.е. рентабельности выявил, что показатели рентабельности находятся на высоком уровне. Прослеживается положительная динамика в отношении рентабельности реализованной продукции (увеличение на 30 процентных пунктов за 2 года) и рентабельности продаж (от 19% до 34% за 2 года). Рост рентабельности реализованной продукции обусловлен грамотно организованной рекламной компанией с привлечением большого числа покупателей и заказчиков. Повышение рентабельности продаж вызвано ростом цен на продукцию в связи с начавшимся кризисом.

Показатель рентабельности активов стабилен и составляет 45%. Проведенный факторный анализ рентабельности активов показал, что такая стабильность обусловлена тем, что при росте чистой прибыли с такой же скоростью возрастают активы предприятия.

Расчет рентабельности собственного капитала показал, что динамика изменений показателя отрицательная (с 74% до 53% за 2 года). Факторный анализ данного показателя выявил, что в основном негативное влияние оказывает коэффициент оборачиваемости активов, что вызвано неэффективной кредитной политикой предприятия и как следствие постоянным увеличением суммы дебиторской задолженности.

С целью стабилизации показателя рентабельности собственного капитала и последующего его роста, в работе вносятся следующие **предложения**.

Нами был разработан комплекс мероприятий, включающий проведение операции факторинга и введение новой кредитной политики. По плану, после проведения факторинга должны быть возвращены 95% от суммы дебиторской задолженности, а оставшиеся 5% спишутся на оплату услуг факторинговой компании. Предполагаемый объем реализации составит 500000 тыс. рублей. Новая кредитная политика включает систему скидок (за быстрое погашение задолженности: клиентам, оплатившим в течение 30-ти дней, предоставляется 2% скидка, на 60-й день скидка 1%, к 90 дню - скидки нет; за объем закупки: предоставить клиенту скидку в размере 1% от объема закупки, если она более 10 000 тыс. рублей, 2% - если объем закупки более 50 000 тыс. рублей) и систему санкций за несвоевременное погашение задолженности (взимание 1% от суммы объема закупки в качестве пени за задержку погашения задолженности на 30 дней, 2% - при опоздании на 60 дней и более).

На основании предложенных мероприятий был составлен прогнозный баланс и отчет о финансовых результатах компании (табл. 3.3 и табл. 3.4). Расчет показателя рентабельности собственного капитала на основании прогнозной отчетности выявил возможность увеличения рентабельности собственного капитала на 35 процентных пунктов относительно значения на конец 2016 года, что подтверждает улучшение эффективности деятельности предприятия, а значит достижение цели предложенного нами комплекса мероприятий.

Список использованной литературы

1. Биржаков М. Б. Введение в туризм. - СПб.: Издательский Торговый Дом «Герда», 2012. – 385 с.
2. Бланк И. Финансовый менеджмент: учеб. курс. – М.: Ника-Центр, 2014. – 351 с.
3. Бухалков М.И. Планирование на предприятии. – М.: Инфра-М, 2012. – 384 с.
4. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Хэмптон Дж.Дж. Финансовые решения в бизнесе. – М.: Экономика, 2015. – 463 с.
5. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий. – СПб.: Эксмо, 2013. – 752 с.
6. Гмыра Ф.А. Бухгалтерская отчетность организации. Практическое руководство. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 289 с.
7. Гостиничный и туристический бизнес. Под ред. проф. Чудновского А.Д.- М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Изд-во ЭКМОС, 2015. – 294 с.
8. Дыбаль С.В. Финансовый анализ. Теория и практика. – М.: Бизнес-пресс, 2014. – 525 с.
9. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности. – М.: Омега-Л, 2015. – 428 с.
10. Крылов Э.И., Власова В.М, Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 368 с.
11. Мильнер Б.З. Теория организации: учеб. - 2-е издание. - М.: ИНФРА - М., 2014. – 583 с.
12. Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 471 с.
13. Пещанская И.В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика. – М.: Экзамен, 2014. – 405 с.

14. Просветов Г.И. Финансовый менеджмент: Задачи и решения. – М.: РДЛ, 2015. – 464 с.
15. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 391 с.
16. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Финансовый менеджмент на предприятии. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 288 с.
17. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия. – М.: Академия, 2014. – 473 с.
18. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб./ Под ред. Е.С. Стояновой.-4-е изд., перераб. и доп.- М.: Изд-во «Перспектива», 2013. – 429 с.
19. Фролова Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - Таганрог: ТРТУ, 2014. – 476 с.
20. Черногорский С.А., Вэй Ли. Анализ бухгалтерской отчетности и принятие управленческих решений. – СПб.: Герда, 2013. – 365 с.
21. Чиков Л.М. Основы экономической теории. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 393 с.
22. Харвей Дж. Современная экономическая теория: учеб. пособ. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 730с.
23. Ховард К., Эриашвили Н.Д., Никитин А.М. Экономическая теория: учеб. для вузов. 2-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 238 с.
24. Чернецова Н.С., Скворцова В.А., Медушевская И.Е. Экономическая теория. - М.: КноРус, 2013. - 264 с.
25. Шадонова Т.М. Экономическая теория: учеб.-методическое пособие для студентов. - Улан-Удэ, 2014. – 146 с.