

Задание 8

Задача 1. На основании данных, приведенных в таблице, проведите анализ доходов гостиничного комплекса «Ая-Алтай» и сделайте выводы.

Доходы гостиничного комплекса «Ая-Алтай»

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Темп роста, %
Среднегодовая единовременная вместимость, мест	700	810	115,71
Количество дней в эксплуатации	365	365	100,00
Количество койко-суток в капитальном ремонте	990	870	87,88
Количество койко-суток в простое по объективным причинам	6055	4558	75,28
Предоставлено койко-суток	248455	290222	116,81
Средний тариф за одно койко-место, руб.	1250	1450	116,00
Доходы, тыс.руб.	310569	420822	135,50

Вывод: на основании данных таблицы можно сделать следующий вывод, что доходы комплекса выросли на 35,5% за счет роста среднегодовой единовременной вместимости на 15,71% и роста среднего тарифа на койко-место на 16%.

Так же на рост доходности повлиял фактор снижения простоев из-за капитального ремонта на 12,12%, по объективным причинам – 24,72%.

Задача 2. Произведите анализ доходов гостиничного комплекса «Альфа» и дайте оценку изменениям его структуры, используя данные таблицы

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Темп роста, %
Предоставлено услуг, койко-суток	25615	29758	116,17
Средний тариф, р.	1250	1450	116,00
Доходы от оказания услуг размещения, тыс. р.	32019	43149	134,76
Стоимость завтрака, р.	140	160	114,29
Доходы от оказания услуг питания, тыс. р.	3586	4761	132,77
Количество парковочных мест	25	25	100,00
Средний коэффициент заполнения мест	0,5	0,95	190,00
Тариф на услуги автостоянки, р. в сутки	60	100	166,67
Доходы от оказания услуг стоянки, тыс. р.	247	867	351,01
Итого	35852	48777	136,05

Вывод: на основании данных таблицы можно сделать следующий вывод, что общий показатель дохода вырос на 36,05%. На рост общего дохода повлияли такие факторы, как рост доходов от оказания услуг размещения на 16% по отношению к прошлому году, на это повлияло увеличение факторов: койко-сутки и средний тариф. Стоимость завтрака увеличилась на 14,29%, что так же повлияло на рост доходности. Почти в два раза, а именно на 90% вырос средний коэффициент заполнения парковочных мест, и наряду с этим возросла стоимость парковки на 40 руб., что увеличило общий доход на 251,01% или 620 тыс.руб.

Задача 3. Проанализируйте финансовый результат хостела на 150 мест (коэффициент использования пропускной способности в прошлом году - 0,53, в отчетном - 0,6) и рассчитайте влияние факторов на изменение прибыли в отчетном году, используя данные таблицы. По результатам анализа сделайте выводы.

Наименование показателя	Прошлый год	Отчетный год	Темп роста, %	Отклонение +,-
Предоставлено койко-суток	29017,5	32850	113,21	+3832,5
Средний тариф, р.	1650	1750	106,10	+100
Доходы от реализации услуг, тыс. р.	47878,88	57487,5	120,10	+9608,62
Себестоимость услуги, р.	750	840	112,00	+90
Общая сумма расходов, тыс. р.	21763,13	27594	126,79	+5830,87
Прибыль, тыс. р.	26115,75	29893,5	114,47	+3777,75
Рентабельность, %	54,55	52,00	-	-2,55

Решение:

1) Предоставлено койко-суток = количество мест * коэффициент использования пропускной способности * 365 (дней)

$150 * 0,53 * 365 = 29017,5$ койко-суток предоставлено за прошлый год.

2) Общая стоимость расходов = себестоимость * предоставлено койко-суток.

3) Рентабельность = прибыль / доходы от реализации услуг * 100.

Факторный анализ изменения прибыли способом цепной подстановки:

1) Изменение объема продаж:

$$ПР1 = V_{\text{прод. факт}} \times (Ц_{\text{план}} - S_{\text{ед. план}});$$

$$\Delta ПР_{\text{объем}} = ПР1 - ПР_{\text{план.}}$$

$$ПР1 = 32850 * (1650 - 750) = 29\,565\,000 \text{ руб.}$$

$$\Delta ПР_{\text{объем}} = 29\,565\,000 - 26\,115\,750 = 3\,449\,250 \text{ руб.}$$

2) Изменение цены продаж:

$$ПР2 = V_{\text{прод. факт}} \times (Ц_{\text{факт}} - S_{\text{ед. план}});$$

$$\Delta \text{ПР}_{\text{цена}} = \text{ПР}2 - \text{ПР}1.$$

$$\text{ПР}2 = 32850 * (1750-750) = 32\,850\,000 \text{ руб.}$$

$$\Delta \text{ПР}_{\text{цена}} = 32850000 - 29565000 = 3\,285\,000 \text{ руб.}$$

3) Изменение себестоимости продаж единицы продукции:

$$\text{ПР}3 = V_{\text{прод. факт}} \times (\text{Ц}_{\text{факт}} - S_{\text{ед. факт}});$$

$$\Delta \text{ПР}_{S_{\text{ед}}} = \text{ПР}3 - \text{ПР}2.$$

$$\text{ПР}3 = 32850 * (1750-840) = 29\,893\,500 \text{ руб.}$$

$$\Delta \text{ПР}_{S_{\text{ед}}} = 29893500 - 32850000 = -2\,956\,500 \text{ руб.}$$

Проверяем:

$$3449250 + 3285000 - 2956500 = 3\,777\,750 \text{ руб. или } 3\,777,75 \text{ тыс.руб.}$$

Условные обозначения, применяемые в приведенных формулах:

$\text{ПР}_{\text{план}}$ — прибыль от реализации (плановая или базовая);

$\text{ПР}1$ — прибыль, полученная под влиянием фактора изменения объема продаж (ситуация 1);

$\text{ПР}2$ — прибыль, полученная под влиянием фактора изменения цены (ситуация 2);

$\text{ПР}3$ — прибыль, полученная под влиянием фактора изменения себестоимости продаж единицы продукции (ситуация 3);

$\Delta \text{ПР}_{\text{объем}}$ — сумма отклонения прибыли при изменении объема продаж;

$\Delta \text{ПР}_{\text{цена}}$ — сумма отклонения прибыли при изменении цены;

$\Delta \text{П}_{S_{\text{ед}}}$ — сумма отклонения прибыли при изменении себестоимости единицы реализованной продукции;

$V_{\text{прод. факт}}$ — объем продаж фактический;

$\text{Ц}_{\text{план}}$ — цена плановая;

$\text{Ц}_{\text{факт}}$ — цена фактическая;

$S_{\text{ед. план}}$ — себестоимость единицы реализованной продукции плановая;

$S_{\text{ед. факт}}$ — себестоимость единицы реализованной продукции фактическая.

Вывод: на основании произведенных расчетов можно сделать следующий вывод, деятельность хостела набирает обороты, это можно увидеть по показателю темпа роста доходов от реализации услуг и прибыли.

Доходы от реализации выросли на 20,1% и составили в отчетном году 57 487,5 тыс. руб. На рост доходности повлияло увеличение пропускной способности на 0,07 и увеличение среднего тарифа на 100 руб. Но при высоких показателях доходности, рентабельность упала на 2,55%, что говорит об уменьшении прибыли в числе доходов, на данный результат повлияло увеличение расходов на 5830,87 тыс. руб.

Прибыль выросла на 14,47% или 3777,75 тыс. руб. На рост прибыли повлияли факторы: увеличение объема продаж (предоставлено койко-суток) на 13,21% повлекло увеличение прибыли на 3449,25 тыс. руб., увеличение среднего тарифа на 100 руб. увеличило прибыль на 3285 тыс. руб. На рост прибыли отрицательно повлияло изменение себестоимости, рост себестоимости на 90 руб. снизил прибыль на 2956,5 тыс. руб.