

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Экономический прогноз прибыли предприятия

Исполнитель Бондаренко Софья Андреевна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Панова Анастасия Юрьевна
(фамилия, имя, отчество)

**«К защите допускаю»
И.о. заведующего кафедрой**


(подпись)

Кандидат экономических наук, доцент

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«05» июня 2024 г.

Санкт-Петербург

2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	2
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
1.1 Формирование и распределение прибыли предприятия.....	5
1.2 Методы прогнозирования прибыли предприятия.....	16
1.3 Прогнозирование прибыли организации как элемента эффективного планирования.....	29
2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6».....	34
2.1 Общая характеристика ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6».....	34
2.2 Оценка финансово-экономических показателей деятельности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6».....	39
2.3 Анализ прогнозирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6».....	55
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6».....	66
3.1 Мероприятия, нацеленные на совершенствование формирования прибыли.....	66
3.2 Оценка экономического эффекта предложенных мероприятий.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	93
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	95

ВВЕДЕНИЕ

Современные условия рыночной деятельности в особенной степени характеризуются неопределенностью. Однако любые организации стремятся достичь стабильности в процессе формирования финансового результата, то есть получения прибыли.

Сама по себе прибыль представляет собой основообразующую и многогранную экономическую категорию, представляющую первостепенное значение для деятельности организации. Следовательно, такой важный элемент требует тщательного анализа и планирования, основным этапом которого является прогнозирование. Прогнозирование прибыли способствует увеличению точности определения плановых финансовых показателей и выявлению тенденций развития.

Исследование данной темы представляется актуальным, так как прогнозирование прибыли позволяет организации максимизировать поступление доходов и стабилизировать свое финансовое состояние в условиях усиления влияния макроэкономических факторов.

Выбор конкретных способов прогнозирования из широкого спектра возможных вариантов позволяет в наибольшей степени учитывать внутренние особенности деятельности и факторы, оказывающие влияние на нее. Поэтому необходимо подходить к вопросу выбора метода прогнозирования внимательно и ответственно, так как ошибочные решения в данной области могут спровоцировать убытки.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ процесса прогнозирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» и разработка мероприятий по оптимизации ее формирования.

Для выполнения указанной цели были поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические основы формирования прибыли, а также методов её прогнозирования;
2. Выполнить анализ эффективности финансово-экономических показателей деятельности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» и составить прогноз прибыли на 2024 год;
3. Предложить ряд мер по оптимизации формирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» и оценить их влияние на финансовые результаты предприятия.

Теоретической основой исследования послужили учебники и учебные пособия по экономике организаций, финансовому планированию и прогнозированию, обоснованию экономических решений таких авторов, как Арчикова, Я.О., Ефимова О.В., М.А. Эскиндаров, С.И. Шаныгин, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева., Е.В. Смирнова, Е.В. Чмышенко, И.Ю. Цыганова, Ю.К. Машунин, а также статьи экономических журналов.

В качестве нормативной базы исследования использовались Федеральный закон от 27.11.2023 N 548-ФЗ, Федеральный закон 05.04.2013 N 44-ФЗ, Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015).

Информационной базой исследования стали научные статьи, аналитические и методологические материалы, данные финансовой отчётности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» и информационные ресурсы сети Интернет.

Для прогнозирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» были использованы методы корреляционно-регрессионного анализа, факторный анализ, а также сметный метод.

Практический смысл выпускной квалификационной работы состоит в том, что рекомендации, предложенные для ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» с целью совершенствования формирования прибыли могут быть также использованы и другими предприятиями из смежных отраслей.

Выпускная квалификационная работа состоит из: введения, трёх глав, заключения, списка литературы и двух приложений.

Во введении приведена актуальность исследования прогнозирования прибыли предприятия, определена цель и три задачи на её основе, предмет и объект исследования.

В первой главе изучены теоретические аспекты прогнозирования прибыли предприятия, в частности рассмотрены формирование и распределение прибыли, методы прогнозирования прибыли предприятия, а также рассмотрен вопрос необходимости прогнозирования прибыли организации как элемента эффективного планирования.

Во второй главе представлена общая характеристика ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6», проведён анализ его экономических и финансовых показателей, рассчитаны прогнозные значения прибыли на 2024 год, выявлены проблемы и подведены выводы.

В третьей главе разработаны мероприятия, направленные на совершенствование формирования прибыли организации, проведена оценка экономической эффективности предложенных мер и их влияния на финансовые результаты ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Формирование и распределение прибыли предприятия

Современный этап развития экономических и рыночных отношений предполагает наличие у предприятий свободы в принятии широкого спектра решений: вход на те или иные рынки, объем и структура производимой продукции, применение конкретных мер в области ценообразования, маркетинга, сбыта и т.д. Организации, основываясь на принципах рациональности, стремятся к максимизации эффективности собственной деятельности и направляют располагаемые ресурсы на достижение положительных финансовых результатов, основным индикатором которых является размер прибыли.

Особенно важным для успешного функционирования организации в условиях высокой конкуренции является учёт рисков и факторов, влияющих на прибыль, объёма располагаемых ресурсов, возможных направлений развития. Всё это делает необходимым составление стратегических, тактических и оперативных планов, что несомненно требует расчётов прогнозных значений финансовых показателей, в частности прибыли.

Прогнозирование прибыли позволяет организации планировать свою деятельность, оценивать риски и принимать обоснованные управленческие решения, что является особенно актуальным в условиях нестабильной экономической ситуации.

Получение прибыли является, с одной стороны, основообразующей целью функционирования любой коммерческой организации и с другой - конечным финансовым результатом ее деятельности, который агрегирует всю

совокупность индикаторов деятельности и отражает эффект (результат) степени деловой активности предприятия [15].

Существует достаточно много различных подходов к определению понятия «прибыль», рассмотрим самые популярные из них. Результаты представим в виде таблицы 1.1.1.

Таблица 1.1.1 – Подходы к определению прибыли

Автор/источник	Определение понятия «прибыль»
Федеральная налоговая служба	Прибыль – результат вычитания суммы расходов из суммы доходов организации – является объектом налогообложения [39].
Г.В. Савицкая	Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции [26, стр. 105].
О.В. Ефимова	Прибыль – важнейший финансовый показатель, определяющий способность организации обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами [9, стр. 96].
Н.П. Любушин	Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности организаций, а с другой - источник доходов бюджетов различных уровней [17, стр. 127].

Анализ различных источников свидетельствует об отсутствии единого понимания термина «прибыль», однако более детальное изучение теоретических аспектов данного понятия позволяет выделить несколько его существенных характеристик:

1. прибыль является остаточным показателем и представляет собой разность между доходами и расходами;
2. прибыль как денежное выражение прибавочной стоимости продукта;
3. прибыль тесно связана с категорией капитала, поэтому может быть представлена как чистый доход от капитала;
4. прибыль, несомненно, является конечным финансовым результатом предприятия, отражающим динамику его развития;
5. результаты любой предпринимательской деятельности подвержены различным рискам, своеобразной возможной платой за который как раз и является прибыль [13, с. 317].

Таким образом, можно утверждать, что прибыль представляет собой выраженный в денежной форме конечный результат деятельности

коммерческой организации, исчисляемый как разница между совокупным доходом и совокупными расходами.

Следовательно, ее величина определяется первоначально соотношением доходов и расходов. Именно достоверная информация о них служит основанием для определения финансовых результатов хозяйственной деятельности организации [21].

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением уставных вкладов участников (собственников имущества).

В рамках бухгалтерского учета выделяют следующие группы доходов и расходов организации:

- доходы и расходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы и расходы.

Под обычными видами деятельности понимаются те виды, с целью осуществления которых создано предприятие и которые приносят основную часть валовой добавленной стоимости (изготовление продукции, перепродажа товаров, оказание услуг). Доходами от обычных видов деятельности признается выручка от реализации продукции (без учета НДС и акцизов).

Расходы организации — это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения уставных вкладов по решению участников (собственников имущества) [3]. Расходы от обычной деятельности связаны с производством и дальнейшей реализацией продукции, покупкой и перепродажей готовых товаров, выполнением работ или оказанием услуг.

Доходы и расходы, отличные от доходов и расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими, к их числу относятся:

— поступления (расходы), связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

— поступления (расходы), связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

— поступления (расходы), связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

— штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

— курсовые разницы;

— сумма дооценки (уценки) активов;

— поступления (расходы), возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.) и др.

Показатель прибыли, как соотношение доходов и расходов, во многом определяет финансовую эффективность и результативность осуществления деятельности организацией, однако значение прибыли для всех экономических агентов намного шире и многограннее. Роль и место прибыли как в индивидуальном, так и в общественном производстве проявляется в следующих функциях прибыли:

1. учетная: прибыль выступает критерием эффективности предпринимательства, служит базой для оценки финансового состояния, что может определяться, в частности, показателем абсолютной прибыли или относительной величины прибыли в затратной форме (норма прибыли, норма рентабельности и др.);

2. стимулирующая: прибыль представляет собой основной внутренний источник финансирования, обладающий высокой надежностью. Если организация стремится максимизировать прибыль, то для этого ей необходимо проводить мероприятия, способствующие росту эффективности ее деятельности.

3. распределительная: данная функция заключается в том, что прибыль, являясь важным источником финансирования и цикличного возобновления производства, распределяется и перераспределяется между многочисленными фондами и резервами организации. К тому же другая ее часть перечисляется в государственный бюджет.

4. регулирующая : прибыль позволяет организации контролировать и регулировать финансовые потоки. Также, взимая или оставляя в распоряжении предпринимателя ту или иную часть прибыли, государство или головное предприятие фирмы оказывает стимулирующее или тормозящее воздействие на производство [33].

Прибыль, отражая финансовый результат, агрегирует в себе, соответственно, результаты абсолютного большинства других аспектов деятельности: уровень использования материальных ресурсов, основных средств, трудовых ресурсов, объем реализации продукции, уровень цен [32, стр. 186]. Отражение такого объема информации требует соответствующей классификации. На практике используют различные классификационные признаки прибыли, каждый из которых имеет свою специфику и назначение применения, которые также необходимо рассмотреть более подробно.

Одним из наиболее распространенных признаков для классификации является источники формирования, в рамках которого выделяют следующие показатели прибыли:

1. Прибыль от реализации товаров – это разница между выручкой и себестоимостью от реализации. Является основной составляющей валовой (балансовой) прибыли коммерческих предприятий;

2. Прибыль от реализации основных фондов – это разница между продажной ценой и остаточной стоимостью этого имущества;

3. Валовая (балансовая) прибыль – это сумма прибыли от реализации продукции, различного имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

Еще одним признаком классификации является характер налогообложения прибыли. По данному признаку выделяют:

1. Налогооблагаемая прибыль – это часть валовой (балансовой) прибыли, которая может быть увеличена или уменьшена в соответствии с действующим законодательством и подлежит налогообложению;

2. Прибыль, которая не подлежит налогообложению – это суммы прибыли, которые в соответствии с действующим законодательством не подлежат налогообложению.

Следующим признаком является зависимость прибыли от инфляционных процессов. По степени зависимости процессов инфляции различают:

1. Номинальная прибыль – это сумма прибыли, полученная за определенный период времени;

2. Реальная прибыль – номинальная прибыль, скорректированная на индекс цен.

По характеру дальнейшего использования прибыль подразделяется на:

1. Капитализируемая прибыль – это часть чистой прибыли, которая реинвестируется с целью дальнейшего прироста активов предприятия, его развитие;

2. Потребленная прибыль – это часть прибыли, направленная на выплаты работникам, собственникам, акционерам или финансирование различных социальных программ.

С точки зрения элементов, образующих прибыль, можно выделить такие разновидности, как:

1. Маржинальная прибыль – разность между суммой от реализации продукции и суммой условно-переменных издержек обращения, отражающая величину прибыли от реализации продукции;

2. Прибыль до налогообложения – это фактически полученная предприятием сумма прибыли от всех хозяйственных операций;

3. Чистая прибыль – часть валовой (балансовой) прибыли, которая остается в распоряжении торговой организации после уплаты обязательных платежей [10].

Как можно заметить исходя из представленной классификации, показатели прибыли достаточно сильно взаимосвязаны друг с другом, поэтому для проведения качественного анализа необходимо понимать последовательность процесса формирования конечного финансового результата, который представлен на рисунке 1.1.1 [30].



Рисунок 1.1.1 — Этапы формирования прибыли предприятия

Дадим более развернутую характеристику данному процессу. Исходной точкой формирования прибыли является выручка, полученная организацией в результате осуществления деятельности. В свою очередь, расходы на ее производство представляют собой себестоимость реализованной продукции. В результате первого этапа рассчитывается валовая прибыль от продаж, которая

дает базовую оценку непосредственно производственной и сбытовой деятельности предприятия.

На втором этапе валовая прибыль от продаж уменьшается на величину управленческих и коммерческих расходов. Полученный показатель прибыли от продаж дает более детальную оценку величины ресурсов, которые остались в распоряжении организации после осуществления всех общехозяйственных расходов, не зависящих от объема производства

На третьем этапе прибыль корректируется на величину сальдо прочих доходов и расходов, тем самым происходит оценка прибыли от основного вида деятельности. Здесь целесообразно провести оценку структуры полученной прибыли по всем видам товаров и услуг, чтобы иметь наглядное представление о наиболее и наименее перспективных и эффективных из них.

В рамках проведения 4 этапа прибыль подвергается налогообложению, в результате которого на пятом этапе у предприятия формируется конечный объем чистой прибыли. Данный показатель является одним из наиболее весомых для общей оценки целесообразности и эффективности общего функционирования предприятия, так как ее отрицательная величина может свидетельствовать об отсутствии перспектив к дальнейшему развитию. Далее из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам и по итогу остается так называемая нераспределенная прибыль.

Распределение прибыли – это процесс формирования направлений ее использования, в результате которого будет повышаться эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, удовлетворяться потребности собственников, персонала и важных стейкхолдеров. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии разрабатывается соответствующими экономическими подразделениями, затем фиксируется в Уставе предприятия и утверждается руководителем.

Существуют следующие принципы, которые необходимо учитывать и соблюдать при разработке порядка и фактическом процессе распределения прибыли (рис. 1.1.2) [7, 23]:

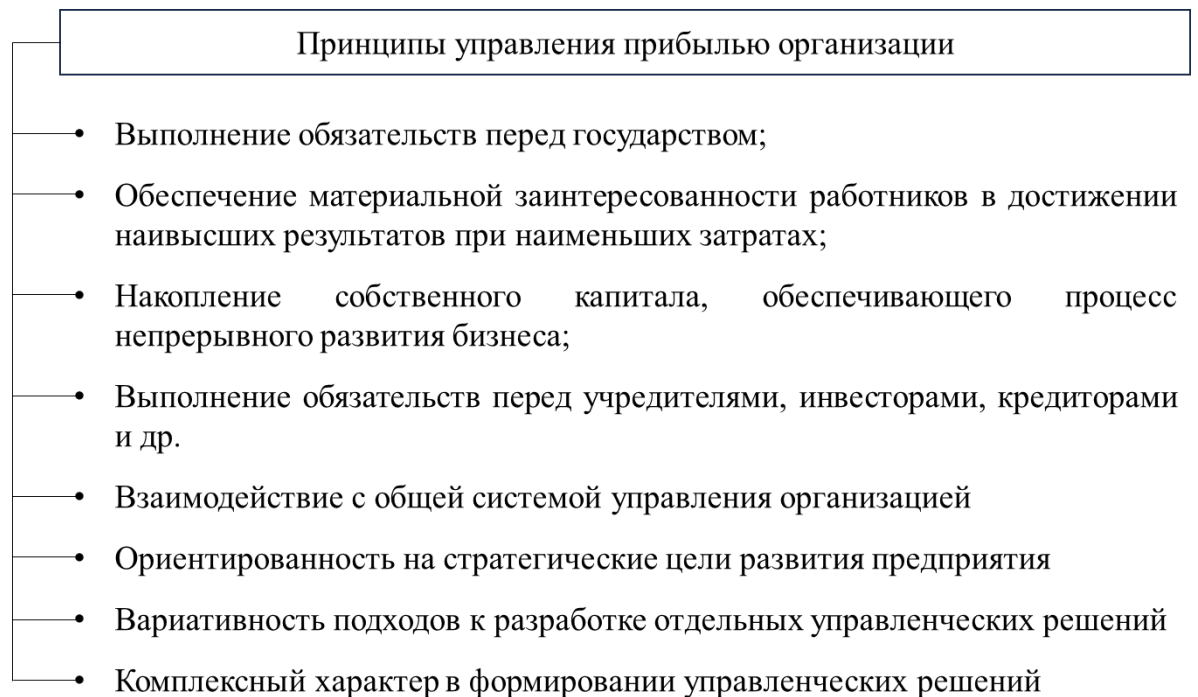


Рисунок 1.1.2 — Принципы управления прибылью предприятия

Распределение чистой прибыли — это широкий вопрос, затрагивающий разнообразные аспекты технико-экономической, социальной и дивидендной политики. Чистая прибыль должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства, осуществление социальных программ, выплату дивидендов по акциям. Расходование прибыли осуществляется либо за счет непосредственного финансирования расходов из прибыли, либо предварительного формирования исходя из прибыли специальных фондов, порядок создания которых оговаривается в учредительных документах.

План распределения прибыли должен содержать в себе меры, стимулирующие рост эффективности производства, а не способствующие его стагнации. Конкретные векторы распределения прибыли внутри организации определяются корпоративными документами, в том числе положением о дивидендной политике организации, в частности возможны следующие направления распределения:

1. Часть прибыли, обычно составляющая 15% уставного капитала, направляется на формирование резервного фонда;
2. 2-10% направляется на выплату дивидендов;
3. 50-75% прибыли принято резервировать в составе нераспределённой прибыли, которая может быть предназначена для технического перевооружения, реконструкцию основных фондов, расширения существующих производственных мощностей, внедрения результатов научно-технического прогресса и др. [27].

Степень разнообразия вариантов распределения прибыли также отражается в количестве возможных фондов, в которые можно ее распределить. Порядок формирования фондов специального назначения определяется уставом компании. На практике чаще всего выделяют следующие фонды: фонды накопления, фонды потребления, резервные фонды и фонды дивидендов, которые характерны только для акционерных обществ [29, стр. 42]. Схема распределения прибыли представлена на рисунке 1.1.3.

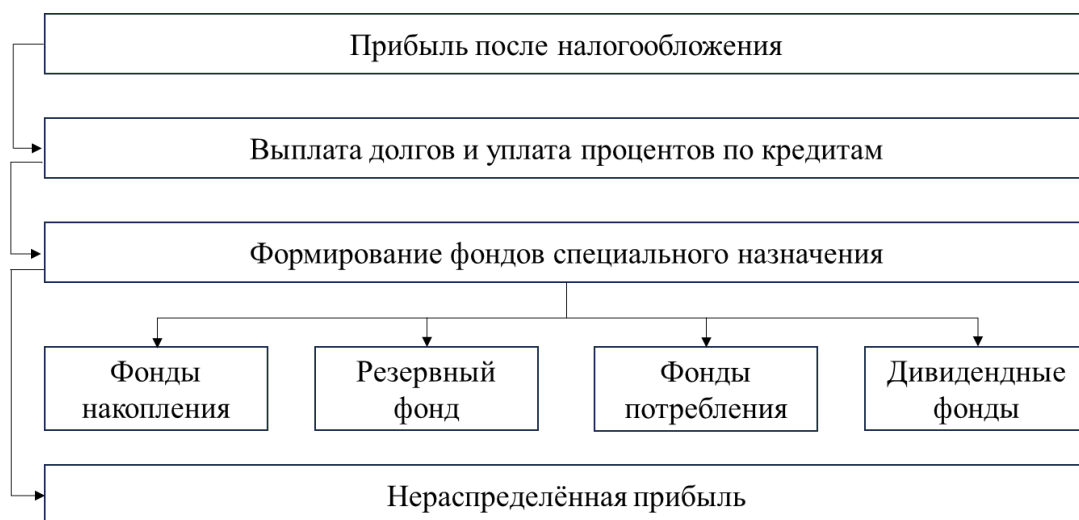


Рисунок 1.1.3 — Схема распределения прибыли предприятия

Фонд накопления состоит из фонда развития производства и фонда социального развития. Назначение и использование фонда развития производства определяется инновационной политикой организации, регламентирующей направления и объем соответствующих инвестиционных вложений. Из этого фонда финансируются расходы на реализацию

инвестиционных проектов, научных исследований и разработок, осуществление капитальных вложений, приобретение новых объектов собственности, обучение персонала и т.д.

Фонд потребления включает в себя средства для материального стимулирования работников. Целью этого фонда является финансовое стимулирование сотрудников, которое предполагает выплаты премий, не связанных непосредственно с результатами производства, оказании материальной помощи сотрудникам в связи с наступлением различного рода ситуаций.

Резервный фонд по своей сути выполняет страховую роль, с его помощью предприятие может стабилизировать свое финансовое состояние в случае наступления критических событий или несения убытков. Например, за счет средств данного фонда могут быть осуществлены обязательные денежные выплаты учредителям в случае недополучения финансовых ресурсов. Размер фонда фиксируется в уставе компании.

Дивидендные фонды существуют в акционерных обществах для выплаты дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям. Распределение чистой прибыли между учредителями (акционерами) производится в соответствии с учредительными документами и действующим законодательством.

Однако, как правило, часть чистой прибыли остается нераспределенной. Нераспределенная прибыль, в свою очередь, увеличивает собственный капитал предприятия и используется для реинвестирования в развитие производства и погашения непогашенных убытков. Таким образом, распределение и использование прибыли отражает процесс формирования целевых фондов для финансирования научно – технического, производственного и социального развития предприятия.

Таким образом, в условиях постоянной оптимизации финансового состояния, вопрос эффективного формирования и распределения прибыли является основообразующим для любого коммерческого предприятия. Именно

степень корректности и оптимальности данного процесса во многом может гарантировать достижение конкурентноспособных позиций на рынке. Однако важно осознавать, что политика управления прибылью должна быть основана на принципе гибкости и целевого назначения, так как любое предприятие уникально с точки зрения внутренних факторов, целей и возможностей. Поэтому предприятию необходимо создать квалифицированный механизм распределения и использования прибыли, который поможет повысить эффективность производства. Названные источники прибыли предприятия и наличие названных фондов, которые предприятие генерирует из них, определяют эффективность его деятельности.

Другими словами, «эффективность производственной системы во многом зависит от характера организации самого производственного процесса, качества управления им, финансовой и технологической политики, инноваций, инвестиционной активности и т.д.». Однако любая производственно-экономическая система функционирует и развивается в условиях неопределенности исходной информации, поэтому не существует единственно правильной, универсально принятой политики. Политика должна быть гибкой и соответствовать конкретным текущим и будущим целям». Успешное формирование и внедрение гибкой политики управления прибылью должно основываться на решении вопросов управления прибылью, изложенных выше [11].

1.2 Методы прогнозирования прибыли предприятия

Прибыль, являясь основным фактором, определяющим стабильность финансово-экономического состояния, требует тщательного и перманентного мониторинга и изучения, важным аспектом которого является прогнозирование. Прогнозирование в области финансов представляет собой

процесс обоснования возникающих в результате реализации финансовой политики и предвидения финансовой ситуации в рамках определенного срока [16]. Спектр возможных задач и вариантов назначения, несомненно, достаточно широк. Однако, говоря кратко, за счет его использования компания может минимизировать риски в своей деятельности, определить потенциальные векторы развития, а также принимать более обоснованные управленческие решения.

Результатом осуществления финансового прогнозирования является составление прогноза. По своей сути он является более достоверным, определенным и научно обоснованным вариантом гипотезы о вероятном состоянии экономической системы или ее отдельного объекта в будущем времени [28, стр. 60]. Несмотря на тесную связь прогноза и плана как в теоретическом, так и практическом смысле важно определить их следующие различия:

1. Прогнозирование является этапом деятельности, которая предопределяет планирование;
2. Прогноз имеет вариативность, в то время как план регламентирован конкретными целями и показателями;
3. Прогноз содержит в себе возможные альтернативы, тенденции различного характера, когда в плане содержатся четкие задачи и этапы реализации;
4. План предполагает максимально оптимальный вариант развития, в то время как прогноз принято составлять для 3 типов обстоятельств: наилучших, наихудших и наиболее вероятных [28, стр. 61].

Как и любой аналитический процесс, прогнозирование имеет собственную методологию, которая включает в себя систему принципов и методов, применяемых на практике. Под принципами прогнозирования понимаются теоретические основы, которые необходимо учитывать в процессе его осуществления. Противоречие одному или нескольким из них означает, что

полученный результат, то есть экономический прогноз, нельзя считать корректным.

Относительно прибыли некорректность прогноза с точки зрения его несоответствия общим принципам может привести к самым разнообразным негативным последствиям. Основные принципы финансового прогнозирования прибыли, их характеристика и возможное влияние на объем прибыли представлены в таблице 1.2.1 [составлено автором на основании 24].

Таблица 1.2.1 – Основные принципы финансового прогнозирования прибыли, их характеристика и возможное влияние на объем прибыли

Название принципа	Характеристика/значение
Целенаправленность	Прогнозирование прибыли должно осуществляться в соответствии с финансовыми целями. Отсутствие связи может привести к трудностям в управлении финансами.
Согласованность	Прогноз прибыли неразрывно связан с прогнозом расходов, обратная ситуация приведет к тому, что компания не будет иметь четкого представления о ресурсах, которые останутся у нее в распоряжении.
Существенность	Данный принцип предполагает учет в рамках прогноза факторов, оказывающих достаточное влияние на процесс формирования прибыли и ее конечный размер. Игнорирование воздействий со стороны внутренней или внешней среды способствует максимизации финансовых и других видов рисков.
Необходимость	Принцип необходимости заключается в том, что каждая организация должна прогнозировать величины тех или иных показателей или воздействие тех или иных факторов, которые ей необходимы исходя из особенностей ее деятельности. Расчет показателей, которые не являются необходимыми, добавляет излишнюю нагрузку на специалистов, занимающихся прогнозированием, и тормозит работу отдела в целом.
Гибкость	Принцип гибкости регламентирует возможность корректировки прогноза в целом или его отдельных элементов при возникновении таковой необходимости. Избегание данного принципа способствует снижению точности прогноза и, как следствие, принятию некорректных управленческих решений.
Точность	Один из основообразующих принципов прогнозирования, игнорирование которого делает данный вид деятельности нецелесообразным и угрожающим функционированию организации в принципе.
Участие	Целью реализации принципа участия является объединение работы всех подразделений и сотрудников, причастных к процессу формирования прибыли и ответственных за его корректность и эффективность. Если к процессу

	прогнозирования не подключить всех ответственных за это лиц, то это окажет существенное негативное влияние на степень корректности прогноза.
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Вторую основную часть методологии составляют методы, под которыми понимаются непосредственные теоретические и практические способы разработки прогноза. При их изучении важно понимать, что существует еще одно взаимосвязанное понятие – модель прогнозирования. Она представляет собой теоретический фундамент прогноза, который описывает исследуемый процесс [25].

Проблематичность выбора методов состоит не только в возможной сложности прогнозирования, но и наличия широкого спектра их различных вариантов, каждый из которых имеет свою специфику: различие условий применения, конечных целей и др. Конечно, это требует их систематизации и классификации, однако в литературе за достаточно длительный период интереса и внимания к данной теме не выработалась универсальная и общая классификация. Можно выделить следующие укрупненные группы методов:

1. стохастические (формализованные);
2. эвристические (методы экспертных оценок);
3. детерминированные.

Рассмотрим каждую группу методов более подробно. Начнем с стохастических методов, которые иначе называют формализованными. По своей сути они предполагают наличие вероятностного характера зависимости между показателями и факторами, следовательно, точность таких прогнозов базируется на степени полноты данных, используемых для их построения. Имеют широкий спектр с точки зрения сложности реализации и условий применения, так как их целесообразно использовать при всех горизонтах прогнозирования: краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном.

К преимуществам таких методов можно отнести высокую степень их разнообразия внутри категории, гибкость условий для применения, а также учет вероятностного характера внешней и внутренней среды. Однако с точки зрения негативных моментов важно отметить их высокую подверженность

влиянию различных факторов случайного характера и в следствие этого повышенную вероятность совершения ошибок при изменении условий внешней или внутренней среды.

Вторая группа методов представляет собой способы составления прогноза, которые основаны на интуиции, имеющемся опыте и мнении группы экспертов или одного из них. Они являются одними из наиболее простых и быстрых в исполнении методов, которые обеспечивают принятие решений в условиях средней или высокой срочности. Именно простота и скорость применения являются основными достоинствами данной группы методов, что до сих пор способствует сохранению их актуальности. Однако из-за базирования на интуиции, опыте эксперта и зачастую личном мнении может существенно снизиться точность прогнозов, составленных с их помощью. К тому же их качественное проведение требует достаточно высоких затрат. Можно сказать, что данный тип методов целесообразно использовать при аналитической работе в условиях неопределенности, то есть в тех случаях, когда готового и универсального алгоритма действий не существует.

Последней группой методов являются детерминированные, предполагающие наличие между факторами, показателями функциональных (строгих) связей. За счет этого достигается наиболее высокая степень точности составленного прогноза, выводов и, как следствие, принятых управленческих решений. Целесообразно использовать данные методы при достаточно стабильных условиях микро и макросреды, так как их даже незначительное изменение сделает прогнозирование проблематичным или же невозможным. Таким образом, преимущество данной группы методов заключается в точности прогнозов, а недостаток – в гибкости.

Общее количество методов прогнозирования различных экономических показателей огромно и избыточно, однако можно выделить наиболее часто используемые методы и составить наглядную классификацию. Представим ее на рисунке 1.2.1.



Рисунок 1.2.1 — Классификация методов прогнозирования [составлено автором на основании 6, стр. 62; 8; 18]

Стоит отметить, что в наибольшей степени для непосредственного прогнозирования прибыли применимы формализованные методы, так как их использование базируется на анализе существующих данных, они учитывают наличие фактора вариативности и позволяют специалистам гибко подходить к данному процессу. Также имеет место быть использование детерминированных методов, так как относительно некоторых показателей, формирующих конечный размер прибыли, можно построить функциональную связь. Однако максимизация эффективности прогнозирования предполагает использование и количественных, и качественных методов.

Перейдем к рассмотрению методов прогнозирования прибыли, которые чаще остальных используются на практике.

Распространенным методом является факторный анализ, который основан на определении факторов и степени их влияния на конечный результат, в частности на прибыль. Данный метод помогает рассматривать процесс

формирования прибыли системно, однако требует достаточного количества времени и актуальных данных внутреннего характера, хотя в сравнении с экономико-математическими методами прогнозирования он является оптимальным для малых и средних организаций, так как не требует информационной базы за период 7-10 лет, но при этом является достаточным для принятия различных управленческих решений.

Факторную модель можно представить в следующем виде прогнозирования прибыли от продаж (формула 1):

$$P_{\text{пр}} = P_0 \pm \text{ОП} \pm \text{СС} \pm R_{\text{пер}} \pm R_{\text{пост}} \pm Ц, \quad (1)$$

где $P_{\text{пр}}$ – прогнозируемая прибыль;

P_0 – прибыль базисного периода;

ОП – влияние изменения объема продаж;

СС – влияние структурного сдвига в объеме продаж;

$R_{\text{пер}}$ – влияние изменения переменных расходов;

$R_{\text{пост}}$ – влияние изменения постоянных расходов;

Ц – влияние изменения продажных цен на продукцию компании.

Далее на основе факторной модели можно спрогнозировать такой показатель, как прибыль до налогообложения по аддитивной модели, формула 2 представлена ниже.

$$P_{\text{но}} = P_0 \pm P_{\text{пр}} \pm C_{\text{пдр}}, \quad (2)$$

где $P_{\text{но}}$ – прогнозируемая прибыль до налогообложения;

P_0 – прибыль базисного периода;

$P_{\text{пр}}$ – влияние изменения прибыли от продаж;

$C_{\text{пдр}}$ – сальдо по прочим доходам и расходам.

Факторная модель сама по себе универсальна и может быть использована на любом предприятии. Полученный результат в данном случае связан с включением в модель всех факторов, которые могут повлиять на величину прибыли, таких как изменение цен, объем продаж, постоянные и переменные издержки, структурные изменения и налоговые платежи.

Важнейшими методами прогнозирования прибыли являются методы регрессионного и корреляционного анализа и экстраполяции, их объединяет базирование на анализе временных рядов. Рассмотрим каждый из них более подробно.

Начнем с корреляционного и регрессионного анализа, целью которых, соответственно, является определение наличия и типа связи между факторами, определение их тесноты и установление формы зависимости между ними.

В статистическом исследовании корреляционный анализ предшествует регрессионному, так как изначально необходимо определить наличие и тип связи, как было сказано выше. Изначально все рассматриваемые признаки считаются «равноправными», в процессе проведения анализа с использованием различных методов и коэффициентов корреляционного анализа устанавливается тип связи. Их классификация достаточно широкая, поэтому отметим, что в дальнейшем исследовании первоначально важно установить тип связи по аналитическому выражению, который может быть линейным или нелинейным. При линейной связи значения факторного и результативного признаков параллельно друг другу уменьшаются или повышаются, их зависимость можно выразить уравнением $y = a + bx$. При нелинейной взаимодействии факторов носит неравномерный характер и может выражаться в форме уравнений параболического, гиперболического и экспоненциального видов.

Также на этапе корреляционного анализа важно определить степень силы, тесноты и надежности связи. Под силой понимается степень влияния факторного признака на результативный, а под теснотой – степень согласованности в изменении значений факторов. В результате проведения данного вида анализа рассчитывается коэффициент корреляции в зависимости от типа связи по аналитическому выражению, например для линейной формы используется линейный коэффициент корреляции, предложенный К. Пирсоном. Наиболее часто используемые формулы его расчёта представлены ниже. Значение данного коэффициента варьируется между -1 и +1. Линейный

коэффициент корреляции может быть вычислен по нескольким формулам, одна из которых представлена ниже (формула 3):

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}; \quad (3)$$

где x – независимый фактор;

y – результативный фактор;

n – количество элементов исследуемой совокупности;

\bar{x} и \bar{y} – средние значения факторов.

Примером качественной оценки показателей тесноты связи является шкала Чеддока, представленная в таблице 1.2.2 [19].

Таблица 1.2.2 – Шкала Чеддока

Количественная мера тесноты связи	Качественная характеристика силы связи
0,1 – 0,3	Слабая
0,3 – 0,5	Умеренная
0,5 – 0,7	Заметная
0,7 – 0,9	Высокая
0,9 – 0,99	Весьма высокая

Эта шкала позволяет с математической достоверностью оценить уровень влияния каждого фактора в отдельности, степень их совместного влияния на исследуемый показатель или событие.

После корреляционного анализа следует регрессионный, который направлен на оценку функциональной зависимости условного среднего результативного признака от факторных [14, стр. 34]. Проще говоря, в процессе анализа происходит попытка понимания того, как один или несколько независимых факторов предсказывают результат зависимого, что является основообразующим для составления прогноза.

Построение регрессионной модели начинают с определения типа модели регрессии, которая может быть линейной, мульти-линейной и нелинейной, чаще всего на практике применяется линейная, поэтому в дальнейшем описании будем опираться на нее.

Следующим важнейшим этапом регрессионного анализа является построение уравнения регрессии, которое представляет собой математическую

формулу, отражающую зависимость результативного показателя от факторных. Дальнейшая интерпретация результатов анализа строится на оценке именно элементов уравнения. Для прогнозирования прибыли целесообразно остановиться на рассмотрении уравнений линейной (формула 4) и мульти-линейной моделей регрессии (формула 5).

$$y = a + b * x + \varepsilon, \quad (4)$$

где y – переменная, описывающая объект прогнозирования,

x – независимые переменные,

b – коэффициенты регрессии,

ε – случайные ошибки.

Мульти-линейная модель, в отличие от линейной рассматривает зависимость между одной зависимой переменной и несколькими независимыми переменными, что позволяет определить влияние каждой из них.

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_px_p, \quad (5)$$

где y – переменная, описывающая объект прогнозирования,

x – независимые переменные,

b – коэффициенты регрессии.

На данном этапе анализа главной задачей является определение a и b . Параметр a является свободным членом, который отвечает за движение линии тренда относительно оси ординат. Коэффициент b , в свою очередь, называется коэффициентом регрессии и показывает среднее изменение зависимого признака при параллельном увеличении независимого на 1.

Оценка параметров регрессии основана на использовании метода наименьших квадратов, за счет которого осуществляется минимизация квадратов отклонений наблюдаемых значений результативного признака (переменной y). Расчет осуществляется по формуле 6:

$$s = \sum_{i=1}^n (y_1 - \tilde{y})^2 \rightarrow \min \quad (6)$$

где y – значение зависимой переменной;

y_1 – фактическое значение зависимой переменной;

\tilde{y} – теоретическое значение зависимой переменной, вычисленное на основе значений независимой переменной x .

После оценки параметров уравнения необходимо оценить качество составленной модели в целом, для чего используется коэффициент детерминации. Он показывает, какая доля вариации результативного признака учтена в модели. Значение коэффициента лежит в диапазоне от -1 до +1, чем ближе к единице, тем выше соответствие модели наблюдаемым данным, однако абсолютное равенство предполагает наличие функциональной связи. Коэффициент рассчитывается по следующей формуле (7):

$$R^2 = \frac{D(\tilde{y})}{D(y)} = \frac{\sum_{i=1}^n (\tilde{y}_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} \quad (7)$$

где n – количество единиц в совокупности;

\tilde{y}_i – теоретическое значение зависимой переменной для i -й единицы;

y_i – наблюдаемое значение зависимой переменной для i -й единицы.

Конечным этапом регрессионного анализа является проверка адекватности модели, которая включает в себя следующие составляющие:

1. Оценка общего качества модели, при которой рассчитывается средняя ошибка аппроксимации (формула 8);
2. Оценка значимости коэффициента детерминации при использовании F-критерия Р. Фишера (формула 9);
3. Оценка тесноты связи за счет анализа линейного коэффициента корреляции и параметров уравнения с помощью t-критерия Стьюдента.

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{y_i - \tilde{y}_i}{y_i} \right| * 100\%, \quad (8)$$

где \bar{A} – средняя ошибка аппроксимации.

Если средняя ошибка аппроксимации не превышает 5 – 7%, можно говорить о подборе хорошей модели исходных данных. Также допускается значение не более 15% [12].

$$F_{\text{расч}} = \frac{D_{\text{факт}}^*}{D_{\text{ост}}^*}, \quad (9)$$

где $D_{\text{факт}}^*$ - факторная дисперсия (дисперсия, объяснённая уравнением регрессии), делёная на число степенной свободы;

$D_{\text{ост}}^*$ - остаточная дисперсия (дисперсия, не объяснённая уравнением регрессии), делёная на число степеней свободы.

Данный критерий используется для проверки значимости построенной регрессии. Если $F_{\text{расч}} > F_{\text{табл}}$ (заданное значение при расчёте регрессионной модели) гипотеза о случайном характере оцениваемых характеристик отклоняется и принимается их статистическая значимость и надёжность [31, стр. 13].

Таким образом, регрессионные модели, с одной стороны, имеют достаточно простые алгоритмы и наглядно отражают, и интерпретируют результаты, однако с другой – имеют невысокую точность прогноза, так как основаны на интерполяции данных. Исходя из этого рассмотрим последний метод прогнозирования – экстраполяцию .

Группа методов экстраполяции является одними из наиболее простых, но в то же время распространённых методов прогнозирования, однако требуют исключения случайных факторов и наличия достаточной базы данных за несколько лет функционирования организации.

Для расчета методом экстраполяции можно воспользоваться следующими отдельными способами, каждый из которых разберем чуть более подробно:

1. Линейная экстраполяция
2. Метод скользящей средней
3. Метод экспоненциального сглаживания

Линейная экстраполяция предполагает использование линейной функции для составления прогноза по заданным значениям, при его использовании прогноз составляется на основе среднего прироста или снижения исследуемого показателя (формула 10). Конечно, с точки зрения прогнозирования она дает не самые точные результаты, однако является достаточно эффективной при

адекватных вводных условиях. Для расчёта прогнозного значения показателя $Y_{\text{прогноз}}$ используется формула 11.

$$\Delta Y = (Y_1 + Y_2 + Y_3 + \dots + Y_n)/n, \quad (10)$$

где ΔY – средний прирост/снижение показателя в период n ;
 n – число периодов.

$$Y_{\text{прогноз}} = Y_n + \Delta Y, \quad (11)$$

где $Y_{\text{прогноз}}$ – расчётное значение прогнозируемого показателя.

Экстраполяция, учитывая простоту, дешевизну и малую трудоёмкость, достаточно часто применяется на практике. Однако, использование данного метода имеет два значимых допущения:

1. Тенденции прошлого сохраняют своё поведение в будущем;
2. Исследуемые факторы меняются по плавной траектории, которую возможно описать математически [31, стр. 158].

Метод скользящей средней в рамках экстраполяции используется в тех случаях, когда определение тренда затруднено. В этом случае исходные уровни динамического ряда заменяются расчетными, которые обладают меньшей степенью колебания, что хорошо подходит для целей краткосрочного прогнозирования. Таким образом, за счет использования данного метода происходит сглаживание данных и выявление тренда, который можно использовать в целях составления прогноза. Скользящая средняя рассчитывается следующим образом (формула 12):

$$y_n = \frac{y_1 + y_2 + \dots + y_n}{m}, \quad (12)$$

где $y_1, y_2 \dots y_n$ – прибыль за определённый период времени;
 m – число уровней, входящих в интервал сглаживания.

Также достаточно актуальным является метод экспоненциального сглаживания, суть которого заключается в оценке тренда не в среднем, а к концу наблюдений. Он наиболее эффективен для краткосрочного

прогнозирования, к тому же учитывает вес информации, что делает его достаточно гибким в использовании. Однако важным нюансом является тот факт, что рассматриваемая модель должна подвергаться постоянному перерасчету в случае появления новых данных.

При использовании данного метода важно определить параметры сглаживания и начальные условия. Расчет прогноза осуществляется по следующей формуле (формула 13):

$$\hat{Y}_t + 1 = k * Y_t + 1 - k * \hat{Y}_t, \quad (13)$$

где $\hat{Y}_t + 1$ – прогноз на следующий период $t + 1$;

Y_t - значения, применяемые для прогноза за текущий период t (выручка по месяцам);

k - коэффициент сглаживания ряда;

\hat{Y}_t - значение прогноза на текущий период t .

Овладение методами финансового прогнозирования — актуальная задача всех органов управления, осуществляющих планирование. Прогнозирование не дает конкретных рекомендаций, а лишь определяет возможные пути достижения поставленных целей. Более привлекательным для расчета прогнозного и планируемого значения прибыли предприятия является маржинальный метод, метод корреляционно-регрессионного анализа и метод экстраполяции.

1.3 Прогнозирование прибыли организации как элемента эффективного планирования

В результате рассмотрения процесса прогнозирования прибыли мы выяснили, что данный процесс является важным для любого коммерческого предприятия. Он позволяет не просто определить прогнозные финансовые

показатели и оценить финансовое состояние организации. Однако наиболее важная и конечная цель прогнозирования заключается в выявлении тенденций развития, специфики деятельности и формировании информационной базы для разработки планов различного уровня. Следовательно, для формирования полной теоретической картины необходимо рассмотреть, какое место занимает прогнозирование в общей системе планирования и как его результаты определяют конечный вид планов.

Обобщая вышесказанное, отметим, что прогнозирование направлено на обеспечение целостности процесса планирования. Реализация прогнозирования предполагает учет рисков, условий неопределенности, выявление возможных угроз, исходящих из внешней среды, а также вероятность ошибки, которая абсолютно неизбежна. Именно это делает прогнозирование не основной целью деятельности, а важнейшим инструментом, за счет использования которого организация может реализовывать функцию планирования финансовых результатов, которую рассмотрим более подробно.

Под планированием понимается функция управления, состоящая в систематической подготовке вариантов плана по достижению целей, поставленных организацией на соответствующий период времени [22 стр. 63]. Помимо прогноза, планирование прибыли строится на основе плана продаж, что делает его более сбалансированным и предполагает высокую вероятность реализации в будущем.

Эффективность планирования прибыли, как и любого экономического процесса, определяется за счет базирования на определенных принципах:

1. Подход к планированию прибыли как к инструменту принятия управленческих решений;
2. Достаточный уровень компетенции и квалификации высшего менеджмента и узкоспециализированных работников организации, от которых напрямую зависит результат планирования;
3. Планирование прибыли должно базироваться на комплексной программе, предполагаемой участие всех уровней управления [4].

По своей сути, прибыль обеспечивает постоянное развитие предприятия, исходя из этого можно сказать, что основная цель ее планирования заключается в обеспечении финансовыми ресурсами воспроизводственных процессов при учете прогнозов социально-экономического развития. В процессе достижения поставленных целей предприятие решает ряд задач, к списку которых можно отнести следующие положения:

1. Повышение эффективности и стимулирование роста производства, улучшение качества выпускаемой организацией продукции;
2. Агрегирование имеющихся в наличии организации финансовых ресурсов в соответствии с ключевыми направлениями развития;
3. Учет и контроль использования различных видов ресурсов.

Решение указанных задач способствует формированию денежных фондов и резервов, за счет использования которых организация может развиваться в рамках выбранных ею направлений и усиливать свое финансово-экономическое положение. Следовательно, планирование прибыли имеет следующие этапы:

1. Постановка целей;
2. Определение ожидаемого объема продаж;
3. Оценка расходов;
4. Определение прибыли.

На первом этапе важно, чтобы размер целевой прибыли был определен в соответствии с стратегическими ориентирами предприятия, а не был отстранен от общей системы планирования. То есть целевая прибыль должна базироваться на учете возможностей и ресурсов организации и соответствовать реальным тенденциям и характеристикам деятельности.

Определение ожидаемого объема продаж как раз и представляет себе этап прогнозирования прибыли. Как было не единожды сказано ранее, прогнозирование прибыли является важнейшим аспектом планирования и управления финансовым результатом, качество проведения которого во многом определяет эффективность дальнейшей деятельности. Корректное

прогнозирование прибыли имеет широкую сферу влияния, при этом позволяя предприятию осуществлять следующие действия:

1. Предвидеть внешние и внутренние тенденции, иметь возможность адаптироваться к ним в наиболее срочном порядке;
2. Заниматься формированием бюджета, тем самым определяя финансовые цели и распределяя имеющиеся в наличии ресурсы;
3. Управлять рисками, своевременно определяя возможные угрозы и минимизируя их воздействие на финансовое состояние организации;
4. Оптимизировать издержки, повышая общую эффективность ведения деятельности;
5. Повышать степень доверия внешних стейкхолдеров, в частности инвесторов, за счет комплексного подхода к процессу планирования прибыли.

То есть процесс прогнозирования прибыли необходим не только для того, чтобы определить величину показателей прибыли в будущем, но и способствовать формированию стратегических и тактических планов.

Следующим этапом является оценка расходов в соответствии с запланированным объемом продаж. Расходы занимают не меньшее место в организации деятельности предприятия, чем прибыль, к тому же они в большой степени определяют ее конечный размер. Следовательно, при планировании прибыли невозможно пропустить данный этап.

Основообразующую часть всей совокупности издержек составляет себестоимость продукции, ее величина должна планироваться на основе достаточно широкого спектра исходных данных, к перечню которых можно включить объем производства и сбыта продукции, нормы и нормативы расхода различных видов ресурсов, договоры на поставку и др.

К основным планируемым показателям себестоимости можно отнести сумму производственных затрат, величину полной себестоимости товарной или реализованной продукции, себестоимость единицы продукции.

Планирование себестоимости также может осуществляться посредством различных методов, к числу наиболее используемых относятся нормативный, пофакторный, сметный методы, а также метод калькуляций. Наибольшая эффективность планирования достигается в том случае, если указанные методы используются в совокупности и тем самым дополняют друг друга.

На финальном этапе осуществляется составление финального плана прибыли. Степень его детализации по видам прибыли определяется предприятием самостоятельно, исходя из масштабов и особенностей его деятельности или иных важных факторов.

В данном плане также целесообразно отразить планируемые показатели деятельности: рентабельность, ликвидность и др. Это способствует более лучшему и содержательному пониманию финансового состояния организации в будущем. Помимо этого, в конечном варианте плана важно отразить направления распределения прибыли. Степень важности и возможные варианты данного процесса были подробно описаны выше.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что прогнозирование прибыли действительно представляет собой важнейший элемент как общей деятельности предприятия, так и функции планирования. Оно способствует принятию эффективных управленческих решений по достижению поставленных стратегических или тактических целей. Составление прогноза является важным не только для самого предприятия, но и для большого количества стейкхолдеров, включая инвесторов, поставщиков, кредитных организаций и органов государственной власти.

Подводя итог, можно отметить, что одной из главных целей деятельности коммерческого предприятия является получение прибыли, а залогом её эффективного управления является своевременное предупреждение слабых мест. Прогнозирование прибыли позволяет оценить влияние различных факторов на будущий финансовый результат организации, которые можно учесть при построении плана дальнейшей деятельности, тем самым повлияв на фактически полученный итог функционирования.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

2.1 Общая характеристика ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

Общество с ограниченной ответственностью «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» — это санаторно-курортное учреждение, специализирующееся на оказании услуг по проживанию, оздоровлению и лечению населения. ООО «Пансионат Восток-6» реорганизовано из предприятия общественной организации «Пансионат «Восток-6» 28.01.2000 г.

Средний возраст юридических лиц для вида деятельности 86.90.4 «Деятельность санаторно-курортных организаций» составляет 18 лет. Данная организация уже существует дольше.

Руководителем организации в лице генерального директора является Вишневский Андрей Владимирович. Организация расположена по следующему юридическому адресу: 197729, г. Санкт-Петербург, п. Смолячково, ш. Приморское, д. 704.

Пансионат был основан на побережье Финского залива, в 70 км от Санкт-Петербурга, под Зеленогорском, в середине 1960-х годов в устье реки Приветная (бывш. р. Иноньоки) в честь Валентины Владимировны Терешковой – первой женщины-космонавта, Героя Советского Союза, В 1969 году началось строительство крупнейшего для того времени пансионата (санатория) в, названного в честь космического корабля, на котором она совершила свой исторический полет – «Восток-6». Первый заезд посетителей был в марте 1971 года [39].

Иная основная сводная информация об организации представлена в таблице 2.1.1.

Таблица 2.1.1 – Основные характеристики ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

1. Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»
2. Сокращенное наименование организации	ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»
3. Основной вид деятельности	деятельность санаторно-курортных организаций (код по ОКВЭД 86.90.4)
4. Юридический и фактический адреса	Российская Федерация, 197729, г. Санкт-Петербург, п. Смолячково, ш. Приморское, д. 704.
5. Дата регистрации	28.01.2000
6. Уставный капитал	27,1 млн. руб.
7. Код ОГРН	1027812404938
8. Код ИНН	7827000899
9. Код КПП	784301001
10. Код ОКПО	02580823
11. Код ОКТМО	40369000000
12. Код ОКВЭД	86.90.4

ООО «Пансионат «Восток-6» имеет в собственности земельные участки по договору купли-продажи в процессе приватизации от № 7187-ЗУ, № 7186-ЗУ, № 7185-ЗУ 25.06.2012 г., № 7319-ЗУ от 29.06. 2012 г., а также объекты недвижимости на территории пансионата, которые используются для санаторно-курортного обслуживания отдыхающих и обеспечения жизнедеятельности пансионата.

Основной вид деятельности организации: Деятельность санаторно-курортных организаций (код по ОКВЭД 86.90.4) [35].

Дополнительные виды деятельности по ОКВЭД:

- 35.30.2 Передача пара и горячей воды (тепловой энергии);
- 35.30.4 Обеспечение работоспособности котельных;
- 35.30.5 Обеспечение работоспособности тепловых сетей;
- 35.30.14 Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными;
- 36.00.1 Забор и очистка воды для питьевых и промышленных нужд;
- 37.00 Сбор и обработка сточных вод;
- 47.11 Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах;

- 55.90 Деятельность по предоставлению прочих мест для временного проживания;
- 56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;
 - 56.10.1 Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторан;
 - 56.10.3 Деятельность ресторанов и баров по обеспечению питанием в железнодорожных вагонах-ресторанах и на судах;
- 56.29 Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания;
- 56.30 Подача напитков;
- 59.14 Деятельность в области демонстрации кинофильмов;
- 68.20.1 Аренда и управление собственным или арендованным жилым недвижимым имуществом;
- 68.20.2 Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом;
- 68.32.1 Управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе;
- 77.21 Прокат и аренда товаров для отдыха и спортивных товаров;
- 81.29.9 Деятельность по чистке и уборке прочая, не включенная в другие группировки;
- 86.21 Общая врачебная практика;
- 86.23 Стоматологическая практика;
- 86.90.9 Деятельность в области медицины прочая, не включенная в другие группировки;
- 93.11 Деятельность спортивных объектов;
- 93.29.9 Деятельность зрелищно-развлекательная прочая, не включенная в другие группировки;
- 96.01 Стирка и химическая чистка текстильных и меховых изделий;
- 96.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты;

- 96.04 Деятельность физкультурно-оздоровительная;
- 96.09 Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки.

Для предоставления услуг по основной деятельности Обществу выдана лицензия на осуществление медицинской деятельности - Лицензия от 03.10.2018г. № ЛО-78-01-009238, выдана Комитетом по здравоохранению г. Санкт-Петербурга.

Для организации санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации и долечивания граждан в Обществе в ноябре 2020 г создано структурное подразделение «Санаторий», предназначенное для лечения больных природными лечебными факторами в сочетании с физиотерапией. Лечебной физкультурой, лечебным питанием, включающее два отделения санаторно-курортного лечения на 850 коек и отделение медицинской реабилитации и долечивания граждан непосредственно после стационаров на 150 коек.

ООО «Пансионат «Восток-6» имеет сертификаты соответствия на санаторно-оздоровительные услуги: проживание в санаториях, проживание в пансионатах, на услуги гостиниц, а также услуги питания в столовой [40].

Миссия ООО «Пансионат «Восток-6» - обеспечить комфортные условия для отдыха и лечения для посетителей всех возрастов.

Основными целями организации являются получение и максимизация прибыли, повышение финансовой независимости и устойчивости, формирование и оптимизация конкурентных преимуществ.

Среднесписочная численность сотрудников организации в 2022 г. и 2023 г. составляла 197 человек.

Для лучшего понимания устройства ООО «Пансионат «Восток-6» рассмотрим актуальную организационную структуру предприятия. Компанией управляет генеральный директор, которому подчиняется исполнительный директор, в ведомстве которого находятся главный врач, главный инженер, заместитель генерального директора по АХЧ, аппарат при руководстве,

главный бухгалтер, служба организации досуга отдыхающих, физкультурно-оздоровительный комплекс, заместитель генерального директора по маркетингу и обособленное подразделение «Старая Деревня». Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.1.



Рисунок 2.1.1 — Организационная структура ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

Линейно-функциональная структура ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» характеризуется соединением линейных связей с функциональными службами. Таким образом, линейность обеспечивает выполнение распоряжений вышестоящих руководителей, в то время как функциональность отвечает за решение своих специальных задач.

Органами управления в Обществе являются:

- Общее собрание участников
- Совет директоров
- Генеральный директор
- Ревизор

В Обществе образован Совет Директоров, который является постоянно действующим органом управления и контроля за деятельностью единоличного исполнительного органа Общества.

Ближайшими конкурентами организации являются: ЗАО «САНАТОРИЙ «ЧЕРНАЯ РЕЧКА», ООО «Санаторий «Дюны», ЗАО «САНАТОРИЙ «СЕВЕРНАЯ РИВЬЕРА».

В последнее время организация в целях увеличения объёма продаж активно участвует в тендерах. Всего организация ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» являлась поставщиком в 190 государственных контрактах на сумму 1 030 133 888 руб.

2.2 Оценка финансово-экономических показателей деятельности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

Для подготовки к дальнейшему прогнозированию прибыли предприятия необходимо провести анализ финансово-экономических показателей деятельности общества, что позволит оценить общую структуру доходов и расходов и их влияние на итоговую прибыль, определить уровень прибыльности деятельности и наличие резервов для его роста, оценить степень стабильности финансового состояния.

Для анализа динамики основных экономических и финансовых показателей деятельности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021-2023 годы используются отчетности данного предприятия, а именно «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Б) и «Бухгалтерский баланс» (Приложение А) [36]. Начнём с анализа активов, приведённого в таблице 2.2.1

Таблица 2.2.1 – Анализ структуры и динамики активов ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес к валюте баланса, %			Темп прироста, %	
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2022 к 2021	2023 к 2022
Внеоборотные активы	129602	180723	254339	56,47	64,18	73,50	39,44	40,73
Нематериальные активы	6551	5834	5232	2,85	2,07	1,51	-10,94	-10,32
Основные средства	115495	172483	246801	50,32	61,25	71,33	49,34	43,09
Отложенные налоговые активы	7556	2406	2306	3,29	0,85	0,67	-68,16	-4,16
Оборотные активы	99923	100885	91677	43,53	35,82	26,50	0,96	-9,13
Запасы	7817	7671	8770	3,41	2,72	2,53	-1,87	14,33
Дебиторская задолженность	38168	7862	32482	16,63	2,79	9,39	-79,40	313,15
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	-	46200	-	-	13,35	-	100
Денежные средства и денежные эквиваленты	50722	82247	1840	22,10	29,21	0,53	62,15	-97,76
Прочие оборотные активы	3216	3105	2385	1,40	1,10	0,69	-3,45	-23,19
БАЛАНС	229525	281608	346016	100	100	100	22,69	22,87

Первое, что можно заметить, анализируя полученные результаты – это стабильное увеличение валюты баланса. В 2022 и 2023 годах она увеличилась на 22,69% и 22,87% соответственно. Чтобы понять, чем это вызвано, необходимо глубже погрузиться в анализ изменившихся статей баланса.

В структуре баланса преобладают внеоборотные активы. На конец 2023 года на них приходится 73,5% общего количества активов, из которых 71,3% – основные средства, которые в 2022 и 2023 году выросли на 49,34% и 43,09% соответственно, что частично связано с реконструкцией зданий и сооружений. Данная динамика свидетельствует об активном наращивании собственных основных фондов, что в долгосрочной перспективе способствует реализации многочисленных целей. Несомненно, это имеет свое существенное влияние на

повышение эффективности работы организации в области качества предоставляемых услуг, оказывает благоприятное влияние на конкурентоспособность и, как следствие, увеличение прибыли. Стоит обозначить, что высокий рост основных средств оказал наибольшее влияние на увеличение валюты баланса. Таким образом, можно сделать вывод о фондоёмкости предприятия, что обусловлено особенностями отрасли. Динамика соотношения оборотных и внеоборотных активов представлена на рисунке 2.2.1.



Рисунок 2.2.1 — Удельный вес активов в валюте баланса ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021 – 2023 гг.

Далее рассмотрим подробнее изменение в структуре оборотных активов. В 2022 году их общая величина возросла на 962 тыс. руб. (0,96%), а в 2023 снизилась на 9208 тыс. руб. (9,13%). Дадим характеристику каждому элементу оборотных активов более подробно. Начнём с запасов организации. В 2022 году запасы уменьшились на 146 тыс. руб., а в 2023 году увеличились на 1099 тыс. руб. Основную долю запасов составляют сырье, материалы и другие аналогичные ценности. В целом, на 2023 год запасы составляют 9,5% доли

оборотных активов и 2,53% всех активов предприятия. Данное соотношение целесообразно с точки зрения специфики деятельности организации, в рамках которых сырьё и материалы необходимы для оказания услуг.

Рассмотрим дебиторскую задолженность. Наибольшую часть дебиторской задолженности составляют выданные авансы (86%), прочая дебиторская задолженность составила 11%, а расчеты с покупателями и заказчиками – 3%. Удельный вес дебиторской задолженности в совокупных активах составляет 16,63% в 2021 году, 2,79% в 2022 году и 9,39% в 2023 году. Можно заметить существенное снижение в 2022 году на 79,4% в относительном выражении и 30306 тыс. руб. в абсолютном, что, в отличие от 2021 и 2022 гг., обуславливается меньшим количеством выданных авансов (1685 тыс. руб. в 2022 г. в сравнении с 33210 тыс. руб. в 2021 г.). Несмотря на то, что дебиторская задолженность составляет 35,4% оборотных активов, удельный вес находится в пограничных пределах нормы, а небольшое превышение можно оправдать спецификой отрасли и высокой фондоёмкостью организации. Стоит отметить, что вся дебиторская задолженность является краткосрочной, списания по ней не производятся, что может говорить нам о её оправданности.

В 2023 году денежные средства и денежные эквиваленты существенно сократились на 80407 тыс. руб. или 97,76%. До этого, в 2022 году, наблюдался рост на 31525 тыс. руб. или 62,15%. Конечно, снижение, особенно такое сильное, высоколиквидных активов является негативной тенденцией, однако перечень их возможного использования достаточно широк, так как расчетный счет предполагает как хранение свободных денежных средств, так и осуществление расчёта с контрагентами. Учитывая, что в 2023 году в организации появились финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов), а именно депозитарный счёт на сумму 46200 тыс. руб., можно сделать вывод о запланированности снижения денежных средств в организации. Также не стоит забывать о строительстве и модернизации основных средств, куда могли быть перенаправлены денежные средства.

Далее проведём аналогичный анализ пассивов, т.е. источников формирования активов ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021-2023 годы, основываясь на данных из приложения. Полученные результаты приведены в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2 – Анализ структуры и динамики пассивов ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес к валюте баланса, %			Темп прироста, %	
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2022 к 2021	2023 к 2022
Капитал и резервы	29046	69167	125434	12,65	24,56	36,25	138,13	81,35
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	27113	27113	27113	11,81	9,63	7,84	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1933	42054	98321	0,84	14,93	28,42	2075,6	133,80
Долгосрочные обязательства	131515	37798	163656	57,30	13,42	47,30	-71,26	332,98
Заемные средства	126391	33836	146062	55,07	12,02	42,21	-73,23	331,68
Отложенные налоговые обязательства	3002	2404	16848	1,31	0,85	4,87	-19,92	600,83
Прочие обязательства	2122	1558	746	0,92	0,55	0,22	-26,58	-52,12
Краткосрочные обязательства	68964	174643	56926	30,05	62,02	16,45	153,24	-67,40
Заемные средства	28789	121424	-	12,54	43,12	0,00	321,77	-100,00
Кредиторская задолженность	33197	44647	48101	14,46	15,85	13,90	34,49	7,74
Оценочные обязательства	6978	8572	8825	3,04	3,04	2,55	22,84	2,95
БАЛАНС	229525	281608	346016	100	100	100	22,69	22,87

За три рассматриваемых года наиболее стабильная динамика наблюдалась в разделе баланса «Капитал и резервы». В 2022 году капитал и резервы увеличились на 138,13%, а в 2023 году – на 81,35%. Уставной капитал не менялся в рассматриваемый период. Можно отметить, что уставной капитал,

равный 27113 тыс. руб. является довольно крупным, что в положительную сторону влияет на финансовую устойчивость предприятия. Рост происходил за счёт увеличения нераспределённой прибыли, которая в 2022 году повысилась на 40121 тыс. руб. в абсолютном выражении и 2075,6% в относительном, а в 2023 году – на 56267 тыс. руб. или 133,8%. Рост нераспределённой прибыли прежде всего говорит об увеличении собственного капитала организации, полученная за отчетный период прибыль остается в обороте, увеличивая ресурсы компании.

Гораздо более изменчивая динамика наблюдается в долгосрочных и краткосрочных обязательствах. Динамика изменения удельного веса пассивов в валюте баланса представлена на рисунке 2.2.2.

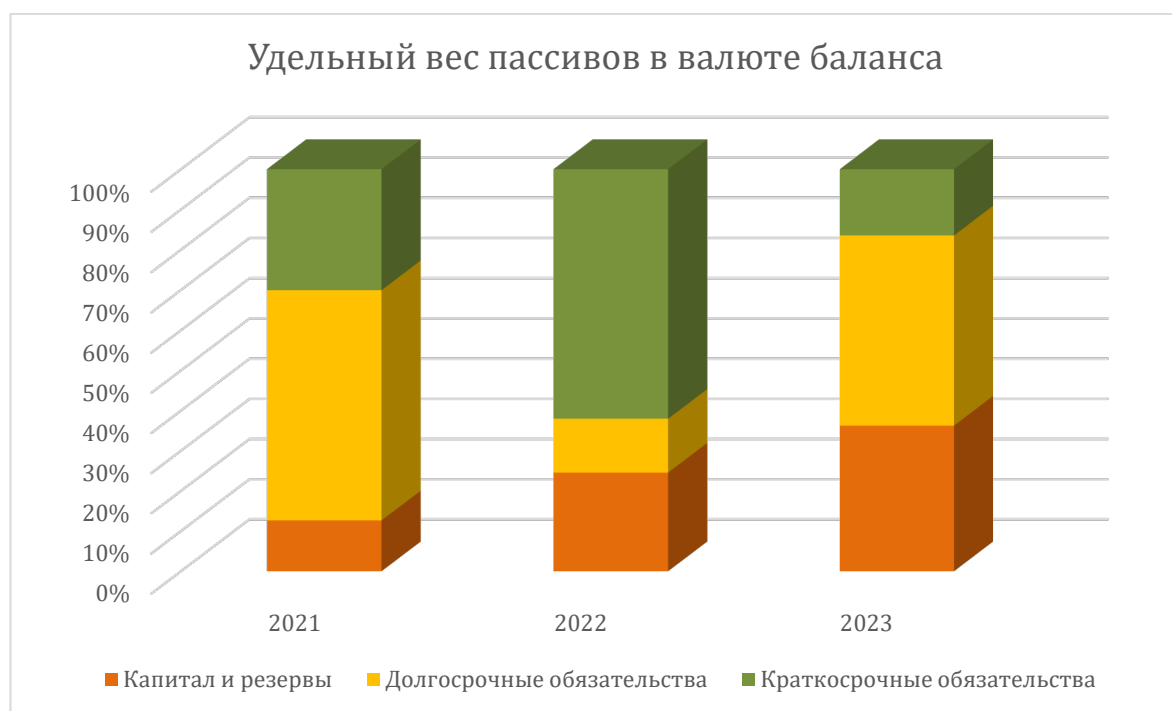


Рисунок 2.2.2 — Удельный вес пассивов в валюте баланса ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021 – 2023 гг.

Разберём подробнее изменение долгосрочных обязательств. В 2022 году они снизились на 127717 тыс. руб., а в 2023 году выросли на 159858 тыс. руб. Наибольшую долю в течение всего рассматриваемого периода составили заемные средства. В 2022 году общество получило 7596,4 тыс. руб. в качестве долгосрочного беспроцентного займа и в течение этого же года перевела

105151,9 тыс. руб. в категорию краткосрочных. Именно с этим связаны резкий рост краткосрочных заемных средств и снижение долгосрочных. В 2023 году долгосрочные заемные средства выросли на 112226 тыс. руб. или 331,68%, в то время как краткосрочные заемные средства снизились до нулевого значения.

Перейдем к краткосрочным обязательствам. Их удельный вес в общем количестве пассивов составил 30,05% в 2021 году, 60,05% в 2022 году и 16,15% в 2023 году. Как отмечалось выше, данные изменения связаны с переводом долгосрочных заёмных средств в ряд краткосрочных, а в последствии погашением всех краткосрочных заёмных средств.

Кредиторская задолженность увеличилась на 34,49% в 2022 году и 7,74% в 2023 году. Наибольшую долю задолженности составляют полученные авансы. Кредиторскую задолженность целесообразно рассматривать в совокупности с дебиторской задолженностью. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности — важный показатель для анализа финансовой устойчивости компании. Он позволяет наглядно оценить, насколько эффективно работает компания в целях обеспечения будущей прибыли, а также позволяет судить об оптимальности использования заемных средств для развития бизнеса. Значения коэффициента равны 1,15 в 2021 году, 0,18 в 2022 году и 0,68 в 2023 году. Приемлемым для большинства организаций считается значение 0,9-1. В 2021 году коэффициент выше 1, это говорит об увеличении финансового цикла — компания быстрее расплачивается с поставщиками, чем получает деньги от покупателей. Это означает дополнительное отвлечение финансов из оборота и считается наименее оптимальным соотношением, негативно характеризующим платежеспособность. Низкое значение коэффициента в 2022 году обусловлено снижением дебиторской задолженности. Значение в 2023 году является близким к нормативному. Компании необходимо провести работу по оптимизации кредиторской и дебиторской задолженности.

Далее для оценки кредитоспособности предприятия необходимо оценить ликвидность имеющихся активов и срочность погашения пассивов за

последний год. Для этого производится сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. Группировка активов и пассивов ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2023 г. приведена в таблице 2.2.3, исходные данные взяты из приложения А.

Таблица 2.2.3 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2023 год (тыс. руб.)

Группировка активов (А) по степени их ликвидности	На начало 2023 г.	На конец 2023 г.	Группировка пассивов (П) по срочности погашения	На начало 2023 г.	На конец 2023 г.
А1 – Наиболее ликвидные активы	82247	48040	П1 – наиболее срочные обязательства	44647	48101
А2 – Быстро реализуемые активы	7862	32482	П2 – краткосрочные пассивы	129996	8825
А3 – медленно реализуемые активы	10776	11155	П3 – долгосрочные пассивы	37798	163656
А4 – трудно реализуемые активы	180723	254339	П4 – постоянные пассивы	69167	125434
Баланс	281608	346016	Баланс	281608	346016

Баланс можно считать абсолютно ликвидным если будут выполнены следующие соотношения:

- А1 больше или равно П1;
- А2 больше или равно П2;
- А3 больше или равно П3;
- А4 меньше или равно П4.

1) Неравенство А1 и П1 на начало года и на конец года:

- неравенство на начало года: 82 247 тыс. руб. > 44 647 тыс. руб.;
- неравенство на конец года: 48 040 тыс. руб. < 48 101 тыс. руб.

На начало года быстро реализуемые активы способны на 100% обеспечить краткосрочные активы, имеется излишек платёжных средств, превышающих потребность в несколько раз. На конец года 1-я группа активов

не покрывает срочных обязательств, что связано со снижением денежных средств и денежных эквивалентов в 2023 году.

2) Неравенство А2 и П2 на начало года и на конец года:

– неравенство на начало года: 7 862 тыс. руб. < 129 996 тыс. руб.;

– неравенство на конец года: 32 482 тыс. руб. > 8 825 тыс. руб.

На начало года неравенство не выполняется, во многом из-за резкого увеличения краткосрочных заёмных средств и одновременном снижении дебиторской задолженности. Быстро реализуемые активы на конец года способны на 100% обеспечить краткосрочные активы, имеется излишек платёжных средств.

3) Неравенство А3 и П3 на начало года и на конец года:

– неравенство на начало года: 10 776 тыс. руб. < 37 798 тыс. руб.;

– неравенство на конец года: 11 155 тыс. руб. < 163 656 тыс. руб.

Объём медленно реализуемых активов гораздо меньше долгосрочных пассивов, следовательно, у компании недостаточно средств для их погашения. Данная ситуация происходит из-за специфики отрасли, где не требуется большой объём запасов, тогда как большая часть основных средств подкрепляется долгосрочными заёмными средствами.

4) Неравенство А4 и П4 на начало года и на конец года:

– неравенство на начало года 180 723 тыс. руб. > 69 167 тыс. руб.;

– неравенство на конец года: 254 339 тыс. руб. > 125 434 тыс. руб.

Трудно реализуемые активы, соответственно, больше постоянных пассивов, и реализуются за счёт заёмных средств.

Подводя итоги. Можно сделать вывод, что баланс является неликвидным. Однако, полученные результаты не являются исчерпывающими для определения платёжеспособности организации, так как многие показатели являются нормальными для специфики отрасли санаторно-курортных организаций. Более детально определить ликвидность помогут финансовые коэффициенты, расчёты по которым представлены в таблице 2.2.4.

Таблица 2.2.4 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021-2023 год

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Норма показателя	Среднее значение в отрасли	Абсолютное изменение	
	2021	2022	2023			2022 к 2021	2023 к 2022
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,82	0,50	0,99	> 0,2	0,4	-0,32	0,50
Коэффициент быстрой ликвидности	1,43	0,05	1,67	> 0,7	0,9	-1,39	1,63
Коэффициент текущей ликвидности	1,45	0,58	1,61	≥ 1,5	1,2	-0,87	1,03

Рассмотрим каждый коэффициент. Коэффициент абсолютной ликвидности в исследуемый период находился в пределах и даже значительно превышал как нормативное значение, так и среднее значение в отрасли. Предприятие в 2021 и 2023 годах могло практически полностью обеспечить текущие обязательства денежными средствами.

Коэффициент быстрой ликвидности в 2022 году оказался гораздо ниже нормативного значения за счёт увеличения краткосрочных заёмных средств, однако в 2023 году положение нормализовалось. Наблюдается аналогичная ситуация, как с предыдущим коэффициентом, показатели за 2021 и 2023 года превышают норму и среднеотраслевое значение. Предприятие в критической ситуации сможет полностью погасить текущие обязательства, используя собственные быстрореализуемые активы.

Коэффициент текущей ликвидности в 2021 году близок к нормативному значению, в 2022 году значение сократилось до 0,58, однако в 2023 году ситуация нормализовалась. В 2021 и 2023 гг. значения выше среднеотраслевых. Данные значения отражают избыток оборотных средств, которые можно мобилизовать для покрытия необходимой части текущей краткосрочной задолженности.

Подводя итоги, можно отметить, что в исследуемом периоде (кроме 2022 года) предприятие показало себя как платёжеспособная организация. Общество

имеет достаточно средств для покрытия текущих обязательств. Более того, коэффициенты превышают среднеотраслевые значения, что говорит о конкурентоспособности предприятия.

Чтобы сделать окончательные выводы о финансовой устойчивости пансионата, рассмотрим её с точки зрения коэффициентов финансовой устойчивости. Рассчитанные показатели представлены в таблице 2.2.5

Таблица 2.2.5 – Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021-2023 год

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Норма показателя	Абсолютное изменение	
	2021	2022	2023		2022 к 2021	2023 к 2022
Коэффициент автономии	0,13	0,25	0,36	> 0,5	0,12	0,12
Коэффициент финансовой устойчивости	0,68	0,37	0,78	0,8-0,9	-0,31	0,42
Коэффициент маневренности собственного капитала	-3,46	-1,61	-1,03	> 0,2	1,85	0,59
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-1,006	-1,11	-1,41	> 0,1	-0,10	-0,30
Коэффициент финансового левериджа	6,9	3,07	1,76	≤ 1 (в некоторых отраслях допускаются значения 2-3)	-3,83	-1,31

Начнём анализ с коэффициента автономии. В первую очередь стоит обратить внимание на стабильную положительную динамику показателя. Абсолютное изменение в 2022 и 2023 гг. Составляет 0,12 ежегодно. Несмотря на то, что значение не входит в пределы нормы, предприятие наращивает собственный капитал, снижая свою зависимость от кредиторов. Стоит отметить, что низкое значение коэффициента автономии является довольно предсказуемым, если учитывать масштабы основных средств, необходимых для нормальной работоспособности организации в данной сфере.

Нормальное значение коэффициента финансовой устойчивости находится в диапазоне 0,8-0,9. На 2023 год показатель вырос на 0,11 по сравнению с 2021 годом и составил 0,78, что довольно близко к норме. Предприятие старается сократить долю краткосрочных заёмных средств и перейти на более надёжные долгосрочные источники финансирования.

Коэффициенты манёвренности собственного капитала и обеспеченности собственными оборотными средствами во все года исследуемого периода имели отрицательное значение. Во-первых, данная ситуация говорит нам о том, что значительная часть средств предприятия вложена в труднореализуемые активы, которые будет затруднительно мобилизовать для покрытия платежей, что также было выявлено при анализе структуры активов компании. Во-вторых, оборотные и значительная часть внеоборотных средств были сформированы за счёт внешних источников финансирования. Финансовая устойчивость при этом является довольно низкой.

Рассматривая коэффициент финансового левериджа, сложно не заметить его довольно высокие значения, особенно в 2021 году, которые говорят о значительной доли долгового финансирования. Однако мы можем наблюдать тенденцию снижения показателя, который уменьшился на 3,83 в 2022 году и 1,31 в 2023 году составив 1,76. Данное значение выше нормативного, однако в некоторых отраслях допускаются показатели до 2-3. Текущее значение не является критическим, однако компании стоит и дальше работать над увеличением собственного капитала.

Таким образом, на основании рассчитанных коэффициентов финансовой устойчивости можно сделать заключение о том, что ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» использует для своей деятельности внешние источники финансирования, большая часть средств вложена в труднореализуемые активы (основные средства). На конец 2023 года большинство показателей нормализовалось или стремится к норме, предприятие наращивает свой капитал, а также отдаёт предпочтение долгосрочным, а значит более надёжным, источникам финансирования. Риск финансовой неустойчивости всё ещё

остаётся, однако, как показывает динамика коэффициентов, предприятие работает над устранением данной проблемы.

Для получения более широкого представления об информации, характеризующей основные количественные экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия проанализируем отчёт о финансовых результатах из финансовой отчётности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» (Приложение Б). Данные представлены в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.6 – Динамика основных экономических показателей хозяйственной деятельности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021-2023 годы

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. Руб.			Абсолютное отклонение, тыс. Руб.		Темп прироста, %	
	2021	2022	2023	2022 к 2021	2023 к 2022	2022 к 2021	2023 к 2022
Выручка	359060	419853	467081	60793	47228	16,93	11,25
Себестоимость продаж	(296068)	(323285)	(342807)	27217	19522	9,19	6,04
Валовая прибыль (убыток)	62992	96568	124274	33576	27706	53,30	28,69
Коммерческие расходы	(1344)	(1248)	(1185)	-96	-63	-7,14	-5,05
Управленческие расходы	(33858)	(40959)	(48041)	7101	7082	20,97	17,29
Прибыль (убыток) от продаж	27790	54361	75048	26571	20687	95,61	38,05
Проценты к получению	6	2716	3793	2710	1077	45166,7	39,65
Проценты к уплате	(59)	-	-	59	-	-100,00	-
Прочие доходы	6507	435	2420	-6072	1985	-93,31	456,32
Прочие расходы	(6101)	(6665)	(9586)	564	2 921	9,24	43,83
Прибыль (убыток) до налогообложения	28143	50847	71675	22704	20828	80,67	40,96
Налог на прибыль	(12510)	(10719)	(15409)	1791	-4690	-14,32	43,75
Прочее	8286	(8)	1	-8294	9	-100,1	-112,5
Чистая прибыль (убыток)	23919	40120	56267	16201	16147	67,73	40,25

Проведём анализ от общего к частному. Для большей наглядности представим динамику основных экономических показателей отчёта о финансовых результатах на рисунке 2.2.3.



Рисунок 2.2.3 — Динамика основных экономических показателей хозяйственной деятельности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2021 – 2023 гг. (тыс. Руб.)

Рассмотрим абсолютный показатель эффективности предприятия – чистая прибыль. В исследуемом периоде у предприятия наблюдается прибыль, т.к. показатель «чистой прибыли» положителен в обоих периодах. Наличие прибыли свидетельствует о целесообразности деятельности предприятия и его жизнеспособности. В 2022 году прирост прибыли составил 67,73%, а в 2023 году – 40,25%. Рост прибыли свидетельствует о наличии у предприятия финансовой базы для развития самофинансирования, расширения воспроизводства, решения проблем социального развития коллектива, материального стимулирования работников, погашения долговых обязательств самого предприятия и соответственно для расчетов с кредиторами и инвесторами.

Наибольший вклад в формирование чистой прибыли внесла балансовая прибыль (прибыль (убыток) до налогообложения), рассмотрим её детальнее. Прибыль отчётного периода в 2022 году увеличилась на 80,67%, что в абсолютном выражении составило 22 704 тыс. руб. В 2023 году прирост

составил 40,96% или 20 828 тыс. руб. Рост балансовой прибыли свидетельствует об эффективности общехозяйственной деятельности предприятия. На формирование чистой прибыли также влияют следующие показатели: «налог на прибыль» и «прочее». Из них более сильное влияние оказали выплаты по налогу на прибыль, которые в 2023 году выросли на 23,17% по сравнению с 2021 годом.

Рассмотрим подробнее прибыль до налогообложения, с целью выявления причин роста данного показателя. На её формирование влияют следующие статьи: прибыль (убыток) от продаж, проценты к получению, проценты к уплате, прочие доходы и прочие расходы. Прибыль от продаж и проценты к получению растут в течение всего исследуемого периода что говорит об их эффективности, так как они успешно поддерживают рост прибыли отчётного периода. Прибыль от продаж выросла на 95,61% или 26 571 тыс. руб. в 2022 году и 38,05% или 20687 тыс. руб. в 2023 году. Проценты к получению показали скачок роста на 45 166,67% или 2 710 тыс. руб. в 2022 году, а после увеличились ещё на 1 077 тыс. руб. в 2023 г. В 2021 году проценты к уплате составляли 59 тыс. руб., а после сократились до нуля, что обосновывается беспроцентными заёмными средствами. Прочие доходы в 2022 году снизились на 93,31% или 6 072 тыс. руб., а после, в 2023 году увеличились на 1 985 тыс. руб. Прочие доходы показывают устойчивый рост, увеличившись за исследуемый период на 57,12%, однако, на текущий момент, «прибыль от продаж», «проценты к получению» и «прочие доходы» полностью их покрывают.

Объем «прибыли от продаж» вырос в отчётном периоде по сравнению с базисным на 12,64%, что в абсолютном выражении составляет 214 714 у.е., это говорит об положительной динамике данного показателя.

Прибыль от продаж формируется за счет разности между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами. Из данных таблицы видно, что коммерческие расходы снижаются (на 7,14% в 2022 г. и 5,05% в 2023 г.). Управленческие расходы напротив растут, при чём более

высокими темпами, увеличившись на 20,97% в 2022 году и 17,29% в 2023 году. Не смотря на увеличение расходной части, рост валовой прибыли перекрывает дополнительные издержки. Увеличившись на 53,3% в 2022 г. и 28,69% в 2023 г., валовая прибыль оказала значительное влияние на положительную динамику прибыли от продаж.

На формирование валовой прибыли в свою очередь оказали влияние выручка и себестоимость продаж. Аналогично ранее рассматриваемой валовой прибыли, рост выручки на 16,93% в 2022 г. и 11,25% в 2023 г. компенсировал увеличение себестоимости на 9,19% и 6,04% соответственно. Рост выручки связан с проведением мероприятий по повышению цен, тогда как рост себестоимости и управленческих расходов частично связан с увеличением заработной платы сотрудников.

В целом, на основании анализа финансово-экономических показателей ООО «Пансионат «Восток-6», можно сделать выводы о достаточной стабильности организации. В рассматриваемом периоде наблюдается увеличение как валюты баланса, так и чистой прибыли. Можно отметить высокую долю заёмных средств в структуре пассивов организации, что, несомненно, влияет на её финансовую устойчивость. Однако, тот факт, что предприятие придерживается использования более стабильных источников финансирования, а именно долгосрочных беспроцентных займов, выданных единственным участником ООО, ситуацию нельзя назвать критической. Стоит также отметить, что значительную долю активов организации составляют труднореализуемые основные средства, что, однако, является характерной особенностью отрасли. Не смотря на низкие значения определённых показателей, деятельность организации целесообразна, соответственно мы можем перейти к прогнозу прибыли.

2.3. Анализ прогнозирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» для прогнозирования прибыли использует в совокупности сметный метод и метод калькуляции, что включает в себя маркетинговое исследование, в частности изучение спроса на продукцию и планирование объёма продаж, планирование производства, планирование себестоимости, планирование прибыли от продаж и прибыли до уплаты налогов, что в результате приводит к получению прогнозных показателей чистой прибыли (рисунок 2.3.1).

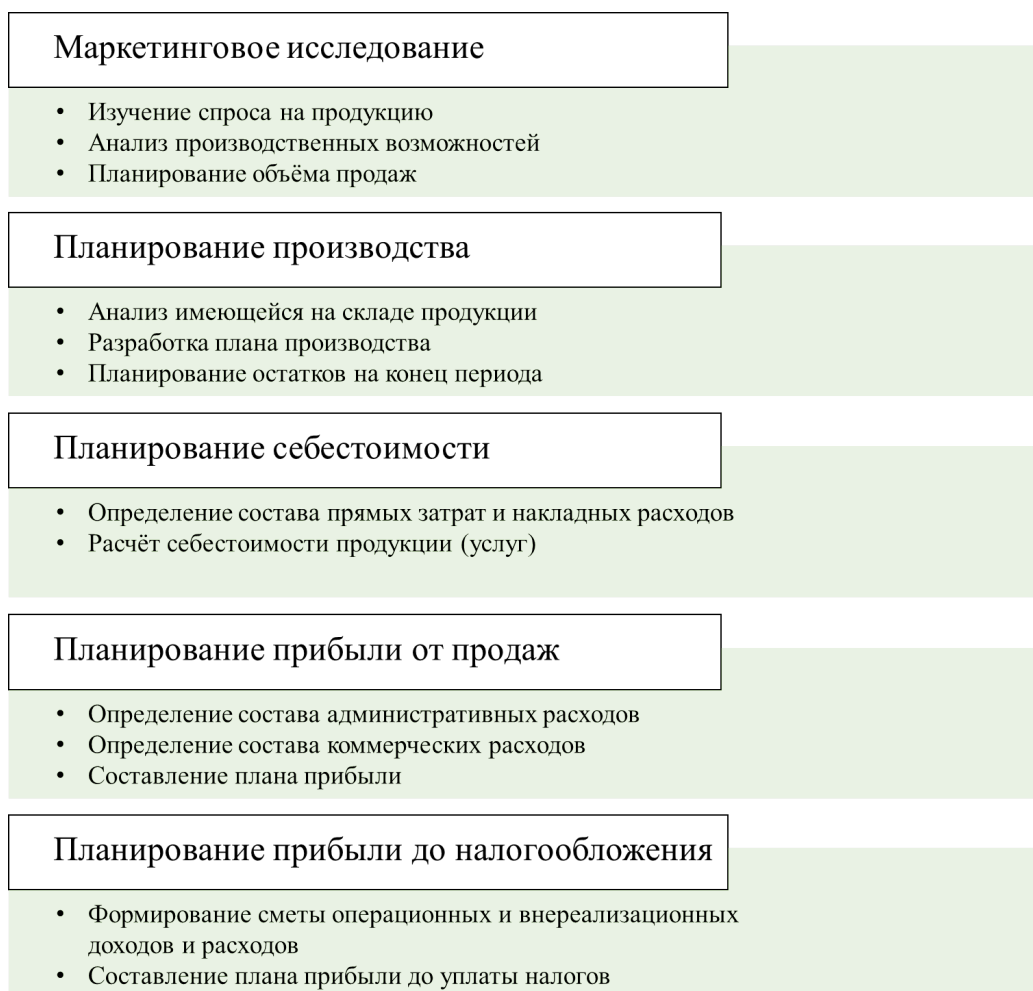


Рисунок 2.3.1 — Последовательность выполнения прогноза прибыли сметным методом

Планово-экономический отдел, получая данные отдела продаж, занимается разработкой и составлением всей необходимой документации, которая в последствии согласовывается с генеральным директором, и в конечном итоге отправляется на рассмотрение и корректировку единственному участнику ООО. Наблюдения предыдущих лет показывают, что данный метод в наибольшей степени подходит для рассматриваемого предприятия и специфики его деятельности, поэтому для составления прогноза воспользуемся аналогичным подходом, и проведём расчёты, используя плановые данные организации, прошедшие первичную аналитическую обработку, которые впоследствии будут корректироваться.

Для начала рассмотрим планируемое использование номерного фонда на 2024 год, представленное в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1 – Планируемое использование номерного фонда ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» на 2024 г. (койко-дней)

Период	Количество койко-дней		Планируемая загрузка, %
	Полная загрузка	Планируемая загрузка	
1 квартал	77 350	12380	16
2 квартал	77 350	35580	46
3 квартал	78 200	54740	70
4 квартал	78 200	35190	45
Итого	311 100	137890	44,32

Плановый коечный фонд организации составляет 850 койко-мест. Норматив (полная загрузка) на 2024 год: 311 100 койко-дней. Загрузка на 2024 год была спланирована в соответствии с колебаниями сезонности и проведением ремонтных работ в первом квартале года. В начале 2024 года в двух из трёх корпусах производилась замена лифтов, в связи с чем, в соответствии с нормами, заселение не представлялось возможным. На 3 квартал года приходится пик сезонности, чему соответствует 70% планируемой загрузки.

Предполагаемая загрузка на 2024 год меньше, чем в предыдущий период. Таким образом, для поддержания рентабельности деятельности организации целесообразно увеличить стоимость продажи 1 койко-дня. Средняя цена

продажи 1 койко-дня в 2023 году составляет 2941 руб. На основании анализа спроса, проведённого отделом продаж, увеличение средней стоимости продаж на 8,61% или 259 рублей не приведёт к значительному снижению спроса на услуги.

Составим калькуляцию стоимости койко-дня по всем видам основных услуг. Производственная программа составляет 137 890 койко-дней. Средняя стоимость продажи 1 койко-дня – 3 200 рублей. Полученные данные представим в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2 – Калькуляция стоимости койко-дня ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» на 2024 г.

№ п.п.	Наименование статей затрат	Сумма затрат, руб.	Ст-ть 1 к/д, руб.	Доля в стоимости продажи, %
1	2	3	4	5
1	Материальные затраты (всего)	161 496 768,00	1 171,20	36,6
1.1	Продукты питания	89 573 344,00	649,60	20,3
1.2	Медицинское обслуживание	9 266 208,00	67,20	2,1
1.3	Культмероприятия	5 736 224,00	41,60	1,3
1.4	Хозяйственные расходы, всего	56 920 992,00	412,80	12,9
2	Затраты на оплату труда и страховые взносы	175 616 704,00	1 273,60	39,8
3	Прочие затраты	86 043 360,00	624,00	19,5
3.1	Земельный налог	7 059 968,00	51,20	1,6
3.2	Водный налог	-	-	0,0
3.3	Налог на имущество	3 088 736,00	22,40	0,7
3.4	Транспортный налог	-	-	0,0
3.5	Плата за загрязнение окружающей среды, по экологии, природоохранные платежи	441 248,00	3,20	0,1
3.6	Текущий ремонт	5 736 224,00	41,60	1,3
3.7	Плата по договорам аренды	1 764 992,00	12,80	0,4
3.8	Плата за пожарную безопасность и охранные мероприятия	8 383 712,00	60,80	1,9
3.10	Оплата услуг связи	3 529 984,00	25,60	0,8
3.11	Расходы на рекламу	16 326 176,00	118,40	3,7
3.12	Содержание и поддержка интернет-ресурсов	13 678 688,00	99,20	3,1
3.13	Плата по договорам СЭС	2 206 240,00	16,00	0,5
3.14	Амортизация основных средств	21 179 904,00	153,60	4,8
3.15	Прочие расходы	2 647 488,00	19,20	0,6
4	Расходы на проведение рекреационных работ (благоустройство)	882 496,00	6,40	0,2
5	Итого по статьям затрат	424 039 328,00	3 075,20	96,1
8	Рентабельность	17 208 672,00	124,80	3,9
9	Стоимость продажи 1 койко-дня	441 248 000,00	3 200,00	100,0

Как можно заметить, наибольшую долю в стоимости продажи составляют затраты на оплату труда и страховые взносы (39,8%), материальные затраты (36,6%), в составе которых продукты питания (20,3%), хозяйственные расходы (12,9%). Стоит отметить, что закладываемая рентабельность составляет всего 3,9%, что является довольно низким значением. Данная ситуация обусловлена снижением производственной программы. Постоянный расходы разносятся на меньшее количество плановых продаж, тем самым снижая процент рентабельности.

Для дальнейшего составления сметы доходов и расходов необходимо рассмотреть ожидаемы поступления от продаж по всем видам деятельности, представленные в таблице 2.3.3.

Таблица 2.3.3 – Ожидаемые поступления от продаж по всем видам деятельности ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» на 2024 г. (руб.)

Вид деятельности	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого
Санаторно-курортная деятельность, оздоровительная деятельность, гостиничные услуги	39 616 000	113 856 000	175 168 000	112 608 000	441 248 000
Платные услуги	1 507 957	4 333 854	6 667 654	4 286 349	16 795 814
Деятельность торговли и общественного питания	439 396	1 262 819	1 942 854	1 248 977	4 894 046
ВСЕГО	41 563 353	119 452 673	183 778 508	118 143 327	462 937 860

Поступления санаторно-курортной, оздоровительной деятельности и гостиничных услуг рассчитаны на основании продажи койко-дней. Платные услуги и деятельность торговли и общественного питания рассмотрены на основании продаж прошлых лет трендовым методом, а также с учётом заключённых договоров на 2024 год. Таким образом, смета доходов и расходов на 2024 год выглядит следующим образом (таблица 2.3.4):

Таблица 2.3.4 – Смета доходов и расходов ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» на 2024 г. (руб.)

Наименование статей затрат	Сумма, руб.
Продукты питания	89 573 344
Медицинское обслуживание (без учета заработной платы медперсонала)	9 266 208
Организация досуга: анимационные, физкультурно-оздоровительные мероприятия (40 руб. x 140 000 койко-дней) (без учета заработной платы персонала)	5 736 224
Фонд потребления с отчислениями во внебюджетные фонды в том числе: фонд оплаты труда без отчислений во внебюджетные фонды	175 616 704
	100 101 521
Хозяйственные расходы	56 920 992
Амортизация основных средств	21 179 904
Расходы на рекламу (434 000,0 тыс. руб. x 4%)	16 326 176
Содержание, поддержка и продвижение интернет-ресурсов	13 678 688
Расходы на охранные мероприятия	8 383 712
Прочие статьи затрат	7 059 968
Текущий и капитальный ремонт за счет собственных средств	5 736 224
Обязательства по договорам аренды	1 764 992
Налоговые обязательства и обязательные платежи	12 796 192
ИТОГО	424 039 328
Прибыль по результатам деятельности	38 898 532
Налог на прибыль	7 779 706
Чистая прибыль	31 118 826

Таким образом, на основании учёта плановых поступлений и расходов показатель прогнозной чистой прибыли составил 31 118,83 тыс. рублей. Данное значение является нормальным для данной организации. В 2022 и 2023 гг. предприятие активно наращивало прибыль с целью накопления ресурсов для проведения ремонтных работ. Таким образом, полученный результат целесообразно сравнивать со значениями 2021 года, когда общество вело стабильную работу. Прогнозный результат чистой прибыли за 2024 год больше фактического значения финансового результата за 2021 год на 30,1%, что свидетельствует о развитии организации.

Также используем корреляционно-регрессионную модель прогнозирования, так как она позволяет рассмотреть функциональную зависимость между факторами. Чтобы приступить к расчёту регрессионной модели определим показатели, которые в наибольшей степени влияют на

формирование чистой прибыли организации. Для этого воспользуемся методом факторного анализа прибыли, представленным в таблице 2.3.5.

Таблица 2.3.5 – Факторный анализ прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2022 – 2023 гг. (тыс. руб.)

№ расчета и замены	1 расчёт 2022 год	2 расчет 1-я замена	3 расчет 2-я замена	4 расчет 3-я замена	5 расчет 4-я замена	6 расчет 5-я замена	7 расчет 6-я замена	8 расчет 7-я замена	9 расчет 8-я замена	10 расчет 9-я замена
Выручка	419853	467081	419853	419853	419853	419853	419853	419853	419853	419853
Себестоимость продаж	- 32328 5	- 32328 5	- 34280 7	- 32328 5	- 32328 5	- 32328 5	- 32328 5	- 32328 5	- 32328 5	- 32328 5
Коммерческие расходы	-1248	-1248	-1248	-1185	-1248	-1248	-1248	-1248	-1248	-1248
Управленческие расходы	-40959	-40959	-40959	-40959	-48041	-40959	-40959	-40959	-40959	-40959
Проценты к получению	2716	2716	2716	2716	2716	3793	2716	2716	2716	2716
Прочие доходы	435	435	435	435	435	435	2420	435	435	435
Прочие расходы	-6665	-6665	-6665	-6665	-6665	-6665	-6665	-9586	-6665	-6665
Налог на прибыль	-10719	-10719	-10719	-10719	-10719	-10719	-10719	-10719	-15409	-10719
Прочее	-8	-8	-8	-8	-8	-8	-8	-8	-8	1
Расчёт фактора	40120	47228	-19522	63	-7082	1077	1985	-2921	-4690	9
Расчёт фактора, %	-	292,49	-120,90	0,39	-43,86	6,67	12,29	-18,09	-29,05	0,06

Как видно из таблицы, положительное влияние на формирование прибыли оказали такие показатели, как выручка, коммерческие расходы, проценты к получению, прочие доходы, прочее. Отрицательное влияние оказали: себестоимость продаж, управленческие расходы, прочие расходы и налог на прибыль. Наибольшее влияние оказали: выручка (+292,49%) и себестоимость продаж (-120,9%).

Проверим данную зависимость с помощью корреляционного анализа. В качестве результативного показателя (Y) была взята чистая прибыль. В качестве показателей-факторов были выбраны структурные значения отчёта о финансовых результатах, а именно: X1 – выручка, X2 – себестоимость продаж, X3 – коммерческие расходы, X4 – управленческие расходы, X5 – проценты к получению, X6 – проценты к уплате, X7 – прочие доходы, X8 – прочие расходы, X9 – налог на прибыль и X10 – прочее.

Проведение таких статистических исследований, как корреляционно-регрессионный анализ невозможен без массовых наблюдений. В связи с этим рассмотрим показатели ООО ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за последние 6 лет, что включает в себя период с 2018 до 2023 гг. Необходимые данные находятся в открытом доступе в интернет-ресурсе [36] и представлены в таблице 2.3.6.

Таблица 2.3.6 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2018 – 2023 гг. (тыс. руб.)

Год	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
2018	(770)	234026	(203287)	(2625)	(25067)	-	-	362	(3408)	(771)	0
2019	1463	273087	(247298)	(144)	(25144)	79	(601)	7430	(3453)	(1297)	(1196)
2020	(46439)	163486	(181740)	(2)	(23652)	-	(179)	624	(11934)	10068	(3110)
2021	23919	359060	(296068)	(1344)	(33858)	6	(59)	6507	(6101)	(12510)	8286
2022	40120	419853	(323285)	(1248)	(40959)	2716	-	435	(6665)	(10719)	(8)
2023	56267	467081	(342807)	(1185)	(48041)	3793	-	2420	(9586)	(15409)	1

Для построения регрессии необходимо определить все ли данные необходимо включать в уравнение или есть факторы, незначительно влияющие на изменение чистой прибыли, которые нецелесообразно использовать в расчётах. Для этого проведём корреляционный анализ, результаты которого представлены в таблице 2.3.7.

Таблица 2.3.7 – Коэффициенты парной корреляции показателей ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
Y	1,00										
X1	0,98	1,00									
X2	0,95	0,99	1,00								
X3	0,38	0,22	0,12	1,00							
X4	0,90	0,96	0,93	0,17	1,00						
X5	0,78	0,84	0,80	0,09	0,93	1,00					
X6	0,38	0,39	0,31	0,67	0,52	0,43	1,00				
X7	0,12	0,10	0,19	0,34	0,11	0,31	0,65	1,00			
X8	0,18	0,01	0,03	0,47	0,27	0,33	0,30	0,40	1,00		
X9	0,97	0,96	0,95	0,38	0,86	0,66	0,40	0,24	0,17	1,00	
X10	0,41	0,38	0,42	0,35	0,24	0,13	0,29	0,50	0,27	0,60	1,00

На основании данной таблицы мы можем сделать вывод о существенности связи с фактором Y таких показателей как X1, X2, X4, X5, X9, а именно значение высокой и весьма высокой тесноты связи. Далее применим метод последовательного исключения факторов:

— факторы X3, X6, X7, X8 и X10 исключаются в первую очередь, так как имеют низкий коэффициент корреляции ($<0,75$);

— далее находи элемент с наибольшим значением корреляции. В нашем случае это фактор X1 с значением 0,98 и проверим оставшиеся элементы на взаимное объяснение с фактором X1. Таким образом, исключаем X2, X4, X5 и X9.

После исключения факторов с низким показателем корреляции и проверке элементов на мультиколлинеарность, единственным оставшимся фактором стал X1, а именно выручка. Стоит отметить, что корреляционный анализ подтвердил результаты факторного анализа, обозначив высокое влияние на чистую прибыль таких факторов как выручка, себестоимость и управленческие расходы.

Расчёт регрессионной модели проводился с использованием программы «Microsoft Excel». Полученные результаты представлены в таблице 2.3.8.

Таблица 2.3.8 – Полученные результаты регрессионного анализа прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,98
R-квадрат	0,95
Нормированный R-квадрат	0,94
Стандартная ошибка	8850,95
Наблюдения	6

Коэффициент множественной корреляции R изменяется в промежутке от 0 до 1, где 0 – отсутствие, а 1- наличие функциональной связи. В данном случае множественный R составляет 0,98. Также стоит интерпретировать R-квадрат, равный 0,95%, который говорит нам о том, что изменение чистой прибыли на 98% объясняется изменением выручки.

Значимость F критерия Фишера в данном случае составляет 0,00086, при табличном значении равном 0,05. Таким образом, мы можем отклонить нулевую гипотезу дисперсионного анализа и сказать о статистической

значимости построенной регрессии. Расчётные значения построенной регрессии занесены в таблицу 2.3.9.

Таблица 2.3.9 – Полученные результаты дисперсионного анализа прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	P-Значение	Нижние 90,0%	Верхние 90,0%
Y-пересечение	-85111,89	11488,2	0,002	-109602,9	-60620,78
Переменная X1	0,305	0,034	0,001	0,233	0,378

Таким образом уравнение регрессии приобрело вид (формула 14):

$$Y = -85111,89 + X1 * 0,305, \quad (14)$$

где Y – результативный фактор (чистая прибыль), X1 – фактор-показатель (выручка).

На основании полученного уравнения рассчитаем значения предсказанной прибыли и сравним с фактическими результатами, а также рассчитаем ошибку аппроксимации. Полученные результаты представим в таблице 2.3.10.

Таблица 2.3.10 – Сравнение предсказанных значений чистой прибыли с фактическими результатами (тыс. руб.)

Год	Чистая прибыль (убыток)	Предсказанная Чистая прибыль (убыток)	Остатки	Ошибка аппроксимации, %
2018	(770)	(13652,1)	12882,08	16,730
2019	1463	(1724,82)	3187,817	2,179
2020	(46439)	(35191,5)	(11247,5)	0,242
2021	23919	24527,01	(608,015)	0,025
2022	40120	43090,14	(2970,14)	0,074
2023	56267	57511,2	(1244,2)	0,022

Средняя ошибка аппроксимации составляет 3,21%. Таким образом, значение не превышает нормы (8%-10%) и построенная регрессия считается удовлетворительной.

Подставим прогнозное значение выручки, полученное ранее сметным методом в уравнение регрессии, а также рассчитаем диапазон, в котором с вероятностью 90% окажется прогнозное значение чистой прибыли. Полученные результаты представим в таблице 2.3.11.

Таблица 2.3.11 – Прогноз чистой прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» на 2024 год (тыс. руб.)

Прогнозное значение	Нижние 90,0%	Верхние 90,0%
56 246,09	-1 937,35	114 429,54

Таким образом, прогнозное значение чистой прибыли составляет 56 246,09 тыс. руб., а с вероятностью 90% прибыль (убыток) окажется в диапазоне от (1 937,35) тыс. руб. до 114 429,54 тыс. руб. Как можно заметить, диапазон достаточно широк, однако это обуславливается тем, что построенная регрессия не может учесть абсолютно всех факторов, влияющих на прибыль. Для большей наглядности, представим полученные результаты на графике (рисунок 2.3.2).

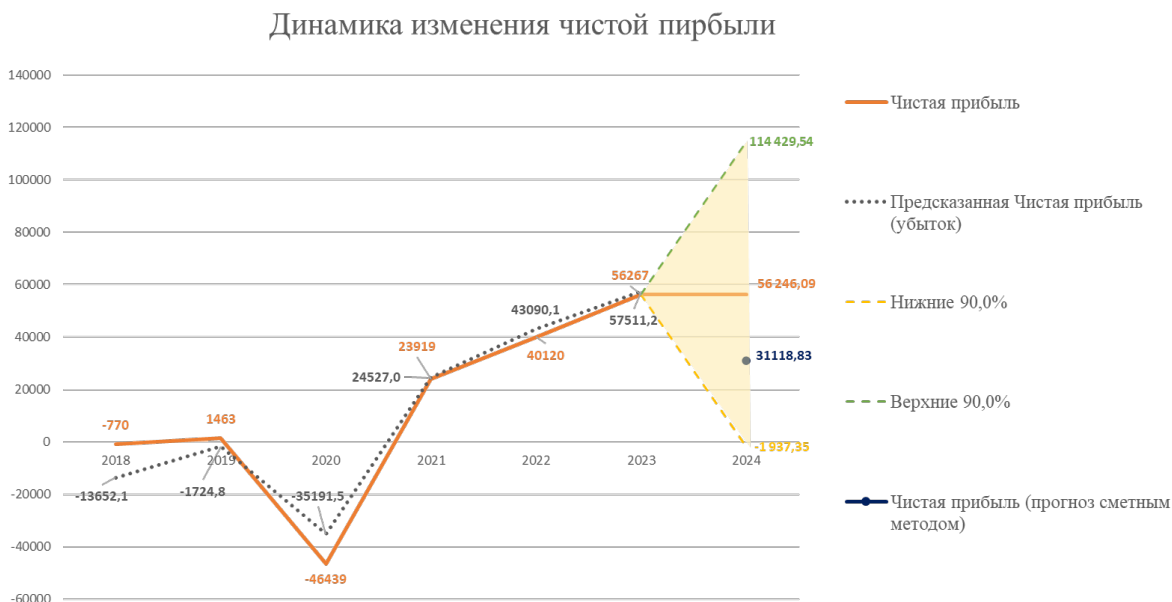


Рисунок 2.3.2 — Динамика изменения чистой прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» с учётом прогнозных значений (тыс. руб.)

Стоит также отметить, что результат, полученный сметным методом, также входит в данный диапазон. Разница между результатами, полученными с

помощью сметного метода и построением корреляционно-регрессионного анализа обуславливается тем, что регрессия не отражает причин изменения выручки организации. Таким образом, если бы при построении сметы не присутствовали такие внутренние аспекты деятельности, как повышение средней стоимости продажи и снижение объёма продаж, полученные показатели имели бы меньшее отклонение друг от друга.

Полученные результаты доказывают, что сметный метод является наиболее подходящим для прогнозирования в данной организации, так как именно он отражает внутренние изменения в её деятельности.

Снижение чистой прибыли в данной ситуации не является критичным для организации. Оно представляет собой запланированное явление, не угрожающее деятельности организации. Учитывая, что ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» существует с 70-х годов, проведение ремонтных работ неизбежно и, конечно, не может не повлиять на финансовый результат. Проводя активную подготовку предыдущих лет к снижению чистой прибыли в 2024 году, общество обеспечило себе запас, гарантирующий стабильную деятельность.

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

3.1 Мероприятия, нацеленные на совершенствование формирования прибыли

В условиях рыночной экономики прибыль является основным показателем оценки хозяйственной деятельности предприятий. Она выражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования, и является основой экономического развития.

Важнейшей задачей в области управления финансами является поиск и разработка основных направлений конкретных мероприятий по совершенствованию процесса формирования прибыли, так как она напрямую способствует созданию условий повышения конкурентоспособности организации, а также её развития. Повышение прибыли может быть достигнуто двумя основными путями: снижением себестоимости продукции и увеличением выручки от продаж.

Для выбора оптимальных мероприятий по совершенствованию формирования прибыли необходимо проводить анализ финансовых результатов деятельности предприятия, выявлять факторы, влияющие на прибыль, определять резервы и оценивать экономическую эффективность предлагаемых решений. На основании ранее проведенного анализа формирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6», для реализации в организации можно рекомендовать следующие мероприятия:

1. Оптимизация доходной части формирования прибыли путём повышения цен на услуги.

Данная отрасль характеризуется высоким уровнем конкуренции, что обуславливает отсутствие возможности значительного повышения цены услуги. Таким образом, возникает необходимость учёта предельного соотношения цены и качества предложения. Для этого необходимо проводить регулярный мониторинг спроса, отслеживая изменения в структуре продаж, а также условия ценовой конкуренции на рынке.

С учётом снижения планируемой загрузки на 2024 год и увеличением себестоимости в связи с изменениями тарифов на такие статьи расходов, как продукты питания, коммунальные платежи, и т. д. данное мероприятие является как никогда актуальным для ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6».

Как отмечалось ранее, поддержание конкурентоспособности среди пансионатов, в частности Курортного района Санкт-Петербурга, является важной задачей для общества. Цены организации находятся в среднем диапазоне среди конкурентов. Таким образом, незначительное повышение средней стоимости продажи, обеспечивающее рентабельность услуг, не приведёт к сильным колебаниям спроса, однако позволит организации покрыть себестоимость.

2. Обращение по пересмотру цены закупок по государственным заказам.

Государственные заказы пенсионного фонда, фонда социального страхования и др. ежегодно составляют от 35% до 40% в структуре продаж санаторно-курортного лечения. Подобные соглашения обычно характеризуются очень низким уровнем рентабельности, однако частично покрывают сезонные колебания, характерные для данной отрасли. Данное мероприятия позволит увеличить потоки денежных поступлений, не отказываясь от обеспечения себя довольно высоким уровнем заполненности корпусов. Таким образом, компании не придётся вкладывать дополнительные средства для привлечения новых покупателей, чтобы компенсировать недостаток продаж после отказа от государственных программ.

В 2023 году доля государственных заказов в структуре продаж составила 38,7%. Учитывая, что поступления от данных контрактов находится на грани

рентабельности, организации необходимо обратиться в государственные органы, которые являются заказчиками, с просьбой пересмотра цены закупок, в связи с увеличением себестоимости услуг.

Данное обращение регламентируется Федеральным законом от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 14.02.2024) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 25.03.2024) [2]. Максимально допустимое изменение цены контракта составляет 10%.

3. Получение дополнительного разрешительного лицензирования на оказание медицинских услуг.

Организация располагает различным дорогостоящим медицинским оборудованием и достаточной площадью для расширения медицинской части. Получение дополнительного лицензирования, под критерии которого подходит организация, позволит увеличить ассортимент предоставляемых услуг, что повысит конкурентоспособность среди аналогичных пансионатов.

Также данное мероприятия откроет возможность участия в более рентабельных заказах, основанных на аукционном принципе, для которых ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» обязан получить дополнительное лицензирование. Таким образом предприятие за счёт заключения новых контрактов сможет увеличить объём продаж, а в последствии и прибыль. Реализация данной цели может занять длительный срок, а также привлечение дополнительных средств для приобретения нового оборудования, однако в долгосрочной перспективе приведёт повышению значимости общества на конкурентном рынке.

Так, например, пансионат не может оказывать реабилитационные услуги после инфаркта, тогда как его основные конкуренты ООО «СЕВЕРНАЯ РИВЬЕРА» и ООО «ЧЕРНАЯ РЕЧКА» располагают кардиологическим отделением и предоставляют данную возможность. Стоит также отметить, что реализация таких крупных мероприятий требует подготовки инвестиционного проекта, доказывающего его целесообразность.

4. Оптимизация расходной части формирования прибыли путём снижения затрат на электроснабжение.

В связи с изменением тарифа оплаты, затраты на электроснабжение в 2023 году увеличились, что также повлекло за собой увеличение хозяйственных расходов. Оплата электроснабжения составляет 27% хозяйственных расходов, таким образом, является целесообразным провести работу по снижению расходования электроэнергии. Данное мероприятие включает в себя установку датчиков движения для включения света в коридорах жилых корпусов пансионата. Таким образом предприятие сможет снизить себестоимость и увеличить рентабельность предоставляемых услуг.

При установке датчиков движения или присутствия сенсор позволяет снизить расход электроэнергии ориентировочно от 10% до 80%, в зависимости от использования оборудования, с различным коэффициентом энергопотребления [5]. Учитывая, что на предприятии используются не только бытовое оснащение в таких подразделениях, как прачечная, столовая, и т.д., но и медицинское оборудование, доля энергозатрат на освещение не так высока, однако контроль за его использованием всё равно может сократить издержки.

5. Оптимизация рекламной деятельности.

Учитывая, что в 2023 году расходы на рекламу выросли на 51%, в то время как продажи снизились на 13,5%, организации необходимо провести анализ на предмет целесообразности направления денежных средств и полученного эффекта.

Приезжая в Санкт-Петербург, потенциальные клиенты в большей степени обращают внимание на рекламу конкурентов ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6», таких как ООО «БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ» и ООО «СЕВЕРНАЯ РИВЬЕРА». Данные организации проводят рекламную кампанию в местах высокого скопления людей, таких как метрополитен. Рассматриваемое предприятие в свою очередь размещает рекламу в менее популярных источниках, например, объявления в газетах.

Пересмотр рекламной кампании в сторону изменения мест размещения рекламы может способствовать более эффективному привлечению клиентов. Вариантов дальнейшего развития достаточно много: заключение договора на размещение таргетированной рекламы на сайтах успешных туристических агентств, разработка и создание рекламных баннеров и их установка в первую очередь в районе расположения офиса компании в Санкт-Петербурге, размещение рекламного ролика на телевидении и т.д.

Реализация данного мероприятия может занять достаточно большое количество времени. Таким образом, рекомендуется приступить к его реализации в ближайшие сроки, увеличивая вероятность привлечения новых клиентов на следующий туристический сезон.

Данные мероприятия по совершенствованию формирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» связаны с определенными рисками, такими как:

1. Риск снижения спроса при увеличении средней цены продажи услуг;
2. Риск потери лояльности государственных органов при обращении по пересмотру цен государственных заказов;
3. Риск недостаточного спроса или конкуренции при расширении ассортимента медицинских услуг;
4. Риск технической неисправности при установке и использовании датчиков движения;
5. Риск, связанный с недостаточной эффективностью рекламной кампании.

Для минимизации этих рисков необходимо проводить регулярный мониторинг внешней и внутренней среды, учитывать интересы и ожидания всех заинтересованных сторон, а также соблюдать законные и этические нормы ведения бизнеса.

Все предложенные мероприятия по оптимизации формирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» являются важными и необходимыми для улучшения финансовых результатов компании. Приоритетными направлениями

являются оптимизация ценообразования и структуры себестоимости услуг. Также, организации необходимо пресечь тенденцию к снижению объёма продаж, которая наблюдается последние 2 года, с помощью маркетинговых мероприятий. Расширение ассортимента предоставления медицинских услуг по средством получения дополнительного лицензирования является более трудо- и ресурсоёмким мероприятием, которое предусматривает долгосрочную перспективу, однако является логичным и необходимым для развития организации.

3.2 Оценка экономического эффекта предложенных мероприятий

На основании анализа формирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» были выявлены проблемные места и сформулированы рекомендации по оптимизации затрат и доходов от основной деятельности организации.

В данном разделе оценим эффективность этих рекомендаций с помощью расчета изменения планового финансового результата. Рассмотрим экономический эффект от реализации основных мероприятий.

1. Оптимизация доходной части формирования прибыли путём повышения цен на услуги.

Несомненно, повышение цен не оказывает позитивного влияния на конкурентоспособность компании. Многие организации на протяжении нескольких лет могут поддерживать стоимость своих товаров и услуг на одном уровне, особенно для постоянных клиентов. Однако, для повышения цен есть несколько причин:

1. Инфляция оказывает влияние на увеличение расходов. Согласно данным Центрального Банка Российской Федерации в январе 2024 года потребительские цены выросли на 0,86% (в декабре 2023 года — на 0,73%).

Месячный прирост цен составил 6,7% [37]. Инфляция не могла не отразиться на повышении расходов на закупку продуктов питания и хозяйственных расходов, тем самым увеличивая себестоимость путёвки.

2. Повышение минимального размера оплаты труда. Согласно Федеральному закону от 27.11.2023 N 548-ФЗ «О внесении изменений в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» и признании утратившими силу статей 2 и 3 Федерального закона «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» и о приостановлении действия ее отдельных положений» устанавливает с 1 января 2024 года МРОТ в сумме 19 242 рубля [1]. Таким образом, в связи с увеличением минимального размера на оплату труда на 18,47%, организация будет увеличивать фонд оплаты труда, что также отразится на финансовых результатах.

3. Повышение качества номерного фонда после проведения ремонтных работ. В 2023 году и 1 квартале 2024 года проводились масштабные работы по замене лифтов в жилых корпусах, которые сопровождались параллельными работами по ремонту номеров. Путём повышения цен пансионат сможет не только быстрее окупить затраты, но и повысить конкурентоспособность за счёт оптимизации соотношения цены и качества.

В среднем стоимость отдыха в санаториях России увеличилась на 10-15% в 2024 году по сравнению с 2023 годом, чему способствовал высокий спрос. В некоторых случаях цены выросли до 30%. Об этом пишет газета "Известия" со ссылкой на Ассоциацию туроператоров России (АТОР) и другие ассоциации [38].

Рассмотрим влияние изменения объёма продаж в зависимости от повышения средней стоимости продаж 1 койко-дня.

Таблица 3.2.1 – Динамика изменения объёма продаж и средней стоимости продажи 1 койко-дня ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» 2022-2023 гг.

Показатель	2022	2023	Темп прироста, %
Объём продаж санаторно-курортного лечения, койко-дни	164 614,00	153 098,00	-6,996
Средняя стоимость продажи 1 койко-дня, руб.	2414,59	2914,41	20,70

Таким образом, эластичность спроса по цене составляет 0,34, что говорит о его неэластичности. Спрос изменяется меньше, чем цена. Увеличение цены на 1% ведёт к снижению спроса на 0,33%. Учитывая, что предлагается повышение средней стоимости продажи на 9,8%, ожидается снижение спроса на 3,31%. Планируемый объём продаж, рассчитанный ранее, равен 137 890 койко-дней. Так, новый ожидаемый объём реализации при повышении цены составляет 133 323 койко-дней.

Подойдём к рассмотрению данного вопроса с точки зрения отсутствия изменения средней стоимости продажи одного койко-дня, в условиях сохранения планируемого объёма затрат на 2024 год. Фактическая средняя цена продажи за 2023 год составляет 2 914,41 руб. Таким образом, при условии сохранения средней цены продажи за 2023 год мы получим следующие результаты (таблица 3.2.1.):

Таблица 3.2.2 – Экономический эффект от повышения средней стоимости продажи 1 койко-дня ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» на 2024 г. (руб.)

Показатель	Сумма
Всего затрат	413 008 128,00
Прочие поступления от осуществления деятельности	21 689 860,00
Планируемая выручка от реализации услуг по основному виду деятельности при средней стоимости продажи 2 914,41 руб.	401 868 124,43
Планируемая выручка от реализации услуг по основному виду деятельности при повышении средней стоимости продажи до 3 200 руб.	426 633 600,00
Прибыль (убыток) до налогообложения до внедрения мероприятия	10 549 856,43
Прибыль(убыток) до налогообложения после внедрения мероприятия	35 315 332,00
Экономический эффект от реализации мероприятия	24 765 475,57

Предлагаемое повышение средней стоимости продажи одного койко-дня составляет 285,59 рублей. Как видно, данное повышение позволяет не только

избежать убытка, но и обеспечивает наличие прибыли у предприятия. Таким образом, экономический эффект данного мероприятия составляет 39 379 875,57 руб.

2. Оптимизация расходной части формирования прибыли путём снижения затрат на электроснабжение.

Как отмечалось ранее, такие факторы как инфляция, изменение цен на тарифы энергоснабжения частично повлияли на увеличение затрат. Напомним, что расходы на электроснабжение в 2023 году увеличились на 89,3%, а хозяйственные расходы увеличились на 39,9%. Таким образом, планируемые расходы на электроснабжение в 2024 году составляют 15 368 667,84 рублей.

Для осуществления данного мероприятия предлагается установить датчики движения в жилых корпусах, а именно в помещениях общего пользования, таких как коридоры, холл и лестницы.

Для определения потребности количества закупаемых сенсоров рассмотрим схематичную планировку этажа жилого корпуса, представленную на рисунке 3.2.1.

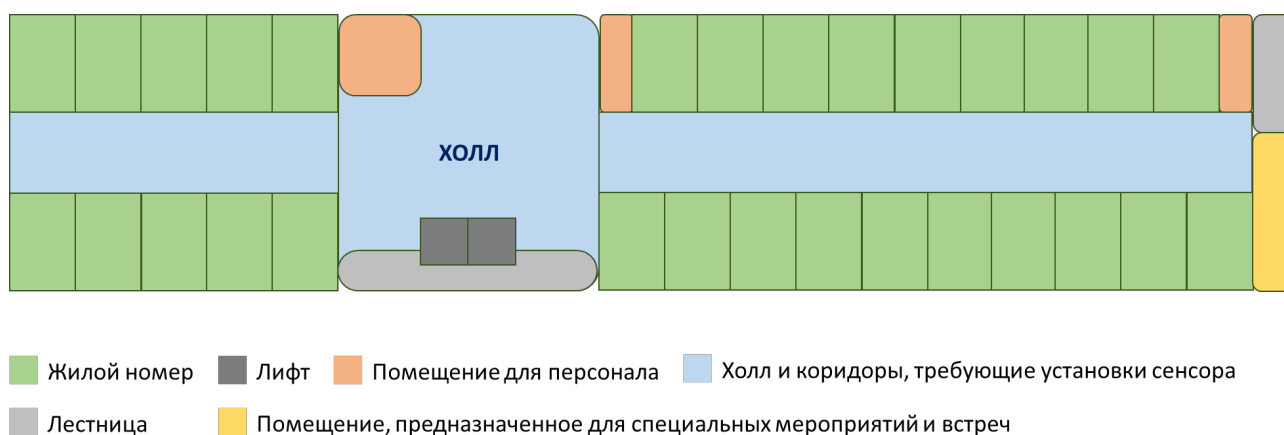


Рисунок 3.2.1 — Схематичная планировка этажа жилого корпуса

Как видно из рисунка, на этаже располагаются:

1. Холл 6,05 м;
2. Левый коридор 20,7 м;
3. Правый коридор 45,13 м;
4. 2 лестницы.

Наиболее дорогие сенсоры – датчики коридорного типа. Таким образом, рассмотрим критерии, на основании которых будет выбран подходящий в данном случае вариант:

1. Возможность подключения к нескольким источникам света;
2. Ценовой диапазон – до 15 тыс. руб.;
3. Дальность действия от 20 м;
4. Угол обнаружения 360 градусов.

Под указанные требования подходит датчик Orbis COMBIMAT 40.5, который применяется в коридорах и прямоугольных участках в жилых домах, офисах, гостиницах, больницах, школах и т.д. Дальность действия составляет 40 м, угол обзора – 360 градусов. Таким образом, на один этаж жилого корпуса, потребуется всего 2 данных устройства. В отзывах на данный сенсор отмечается хорошая чувствительность и удобство настройки. Цена единицы данного устройства составляет 11 959 рублей.

Датчик движения PRIME-PIR-UP-360-230V-MULTI подойдёт для установки в холле. Зона срабатывания составляет 12 метров. Стоимость составляет 1361,61 руб. Для установки сенсоров на лестничных пролётах рекомендуется PMS-IR 045, по цене 581.83 руб.

Таким образом, на 1 здание требуется 10 датчиков коридорного типа, 5 датчиков для холла и 8 датчиков для лестничных пролётов по одному на каждый. Учитывая, что на территории ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» располагаются 3 жилых корпуса, рассмотрим общие затраты на закупку.

Таблица 3.2.3 – Смета затрат на закупку датчиков движения

Устройство	Цена, руб.	Количество, шт.	Общие затраты, руб.
Датчик коридорного типа Orbis COMBIMAT 40.5	11 959,00	30	358 770,00
Датчик для холла PRIME-PIR-UP-360-230V-MULTI	1 361,61	15	20 424,15
Датчик для лестничных пролётов PMS-IR 045	581,83	24	48 873,72
Всего	-	69	428 067,87

Учитывая, что в организации работает штатный инженер-энергетик [41], затраты на закупку и установку составят 428 067,87 рублей. Рассчитаем экономическую эффективность на основании планируемых расходов на электроэнергию в 2024 год, равным 15 368 667,84 рублей. Как отмечалось выше, экономия энергии при использовании данных устройств может составить от 10% до 80%. Беря во внимание медицинские и бытовые устройства с высоким коэффициентом энергопотребления, проведём расчёты с учётом минимальной экономии, равной 10% (таблица 3.2.3).

Таблица 3.2.4 – Экономический эффект от сокращения затрат на электроэнергию за счёт установки датчиков движения (руб.)

Показатель	Сумма
Планируемые затраты на электроэнергию до внедрения мероприятия	15 368 667,84
Планируемые затраты на электроэнергию после внедрения мероприятия	13 831 801,06
Затраты на реализацию мероприятия	428 067,87
Экономический эффект от реализации мероприятия	1 108 798,91

Таким образом, сокращение затрат на 10% позволит организации в 2024 году сэкономить 1 536 866,78 рублей. Затраты на закупку оборудования окупятся в первый же год, а совокупный экономический эффект данного мероприятия составит 1 108 798,91 рублей. Также положительное воздействие установки свето-регулирующего оборудование заключается в снижении расходов на оплату электроэнергии в последующих периодах деятельности организации.

3. Оптимизация рекламной деятельности.

Рассмотрим динамику изменения количества проданных услуг по всем видам деятельности и расходов на рекламу. Данные представлены в таблице 3.2.4.

Таблица 3.2.5 – Динамика изменения количества проданных услуг по всем видам деятельности и расходов на рекламу ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

Показатель	2022 год	2023 год	Темп прироста, %
Расходы на рекламную деятельность, тыс. руб.	19 178,16	28 959,02	51,0

Количество продаж по всем видам услуг, ед.	242 346,010	234 831,102	-3,1
--------------------------------------------	-------------	-------------	------

Как видно из таблицы, значительно увеличение суммы, потраченной на рекламу не целесообразно. Таким образом, доля затрат на рекламу составляет 4,57% от выручки в 2022 году и 6,2% от выручки в 2023 году при снижении продаж на 3,1%. Учитывая, что пансионат поддерживает показатели, связанные с конкурентоспособностью, такие как цена, ассортимент услуг, качество обслуживания, можно предположить, что маркетинговая работа проводится недостаточно эффективно.

Рассмотрим общие тенденции отрасли лечебно-оздоровительного туризма. Портрет среднего потребителя выглядит следующим образом:

— Наибольшую долю составляют люди в возрасте 31–39 лет. По оценкам экспертов, аудитории 40–55 и 56–64 лет составляют примерно равные доли отдыхающих.

— Все больше интереса к лечебно-оздоровительному отдыху появляется у людей 25–45 лет. Более молодая аудитория, как правило, из Москвы и Санкт-Петербурга.

— Состав групп туристов достаточно широк — от одиночных отдыхающих до семей с детьми и дружеских компаний. Более 50% туристов возвращаются из года в год.

— Наибольшее количество туристов приезжает из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Урала и Западной Сибири.

— Лечебно-оздоровительный туризм востребован у туристов с разным уровнем дохода.

— Отход от традиционного санаторного формата и переход к форматам медицинских СПА, где акцент делается на диагностику и лечение наиболее распространенных заболеваний, не предполагающих хирургического вмешательства или использования высокотехнологичной медицины.

Кроме того, одним из трендов развития отрасли является омоложение целевой аудитории и рост ритма жизни, что привело к востребованности

коротких оздоровительных программ (10 и менее дней). Также пользуются популярностью программы выходного дня [45, стр. 130].

Стоит отметить, что рассматриваемый пансионат предоставляет 119 видов различных анализов, которые включают в себя как единичные медицинские услуги, так и сгруппированные обследования [34]. Более того, предлагаются такие курортные программы, как «Очищение организма», «Антистресс», «Красота и долголетие», «Укрепление скелетной мускулатуры» и другие, которые в современном мире пользуются спросом.

Продажи ООО «ПАНСИОНАТ «Восток-6» характеризуются следующим образом:

1. На данный момент основными клиентами общества являются люди, которые неоднократно посещали данное место. Клиентская база характеризуется относительной стабильностью.

2. Большую часть объёма продаж составляют государственные заказы, контракты по которым обеспечивают планируемую заполняемость корпусов в течение года.

3. Основные группы отдыхающих – пенсионеры и семьи с детьми. Также приезжают различные коллективы, в частности спортивные группы, целью которых является поддержание здоровья во время усиленных тренировок.

Таким образом, не смотря на достаточно популярные услуги, в организации наблюдается недостаток более молодой аудитории. Предлагается провести рекламную кампанию по привлечению людей от 25 до 40 лет, что не потребует дополнительной разработки новых медицинских услуг.

Для повышения продаж хорошо подходит контекстная реклама, которая характеризуется широким охватом, направленностью на целевую аудиторию, быстротой запуска и оплатой за результат. Для пробы введения данного вида рекламы на предприятии предлагается провести пробный запуск на 1 квартал. С помощью сервиса «Яндекс Директ» определим прогнозный бюджет рекламной кампании, ограничив рекламу следующими критериями [46]:

1. Регион – Санкт-Петербург и область;

2. Возраст – 25-40 лет;

3. Использование ключевых фраз, связанных с отдыхом в пансионатах и санаториях.

Полученные результаты представим в таблице 3.2.6.

Таблица 3.2.6 – Оценка бюджета рекламной кампании ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

Предложенные фразы	Примерное количество запросов	Объём трафика	Примерное количество показов в квартал	Примерное количество переходов в квартал	Прогноз CTR	Средняя установленная ставка, руб.	Средняя списываемая цена клика, руб.	Примерный бюджет, руб.
Куда поехать	100581	62	111230	6361	5,72	98,30	35,30	224543,30
Отдых	1217782	9	980866	6645	0,68	80,80	22,20	147519,00
Пансионат	240115	9	193535	1365	0,71	170,10	28,10	38356,50
Санатории без лечения с питанием	4985	100	5778	1168	20,21	333,30	29,10	33988,80
Санаторий	1191596	9	948405	6102	0,64	64,90	16,30	99462,60
Санаторно-курортное лечение	13314	100	10017	265	2,65	223,60	40,30	10679,50
Итого с учетом выбранного объёма трафика	2768373	-	2249831	21906	-	-	-	554549,7

Таким образом, примерное количество поиска за квартал составит 2768373 запросов, из них реклама будет показана 2249831 раз, а количество переходов на сайт составит 21906 ед. Более того, увеличение переходов на сайт пансионата повлияет на алгоритмы поиска, поднимая организацию в строке поиска. Планируемый бюджет в данном случае составит 554 549,7 рублей. Стоит отметить, что при продаже дополнительных 174 койко-дней данная рекламная кампания полностью окупится.

В среднем конверсия более 1,5% считается нормой. Однако многие маркетологи ориентируются на показатели по отраслям. Для расчёта возьмём минимальную долю конверсии продаж. Таким образом, из 21 906 контактов с сайтом, ожидается 328 новых клиентов. Средняя продолжительность пребывания в санаториях составляет 6-10 дней. При средних продажах в 6

койко-дней на каждого привлечённого клиента, рассчитаем экономический эффект от мероприятия (таблица 3.2.7).

Таблица 3.2.7 – Экономический эффект от проведения рекламной кампании ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6»

Показатель	Значение
Планируемые привлечённые клиенты, чел.	328
Планируемые продажи новым клиентам, койко-дней	1 968
Планируемая выручка при средней стоимости продажи 3200 руб., руб.	6 297 600
Затраты на реализацию мероприятия, руб.	554 549,7
Экономический эффект от реализации мероприятия, руб.	5 743 050,3

Планируемый полученный экономический эффект составляет 5 743 050,3 рублей. Однако, данный результат может измениться в зависимости от итогового количества новых привлечённых клиентов и продолжительности купленной путёвки. В случае успешной реализации данной рекламной кампании в первом квартале, организации необходимо продолжить работу над увеличением конверсии продаж, что в дальнейшем позволит привлечь большее количество людей.

Таким образом, определим совокупный экономический эффект от реализации предложенного комплекса мероприятий на базе ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» и представим полученные данные в единой таблице 3.2.8.

Таблица 3.2.8 – Совокупный экономический эффект от реализации предложенного комплекса мероприятий на базе ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6», руб.

Мероприятие	Сумма
Прирост выручки при повышении средней стоимости продажи 1 койко-дня	24 765 475,57
Экономия расходов на электроэнергию путём установки датчиков регулирования света	1 108 798,91
Увеличение продаж за счёт введения контекстной рекламы	5 743 050,30
Совокупный экономический эффект	31 617 324,78

Исходя из данных таблицы 3.3.8, отметим, что в плановом периоде ожидается сокращение расходной части формирования прибыли на 1 108 798,91

рублей, и увеличение доходной части на 30 508 525,87 рублей. В конечном итоге ожидается повышение прибыли на 31 617 324,78 руб.

Наглядно представим динамику изменения прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» в виде таблицы 3.2.9.

Таблица 3.2.9 – Обобщённая смета доходов и расходов ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» на 2024 год до и после внедрения предложенных мероприятий, руб.

Наименование статей	Сумма (прогноз) до внедрения мероприятий	Сумма (прогноз) после внедрения мероприятий	Абсолютное изменение
1	2	3	4
Материальные затраты (всего)	161 496 768,00	159 959 901,22	-1 536 866,78
Хозяйственные расходы, всего	56 920 992,00	55 384 125,22	-1 536 866,78
Расходы на электроэнергию	15 368 667,84	13 831 801,06	-1 536 866,78
Затраты на оплату труда и страховые взносы	175 616 704,00	175 616 704,00	-
Прочие затраты	75 012 160,00	75 994 777,57	982 617,57
Расходы на рекламу	16 326 176,00	16 880 725,70	554 549,70
Расходы на проведение рекреационных работ (благоустройство)	882 496,00	882 496,00	-
Итого по статьям затрат	413 008 128,00	412 453 878,79	-554 249,21
Выручка	423 557 984,43	454 621 060,00	31 063 075,57
Прибыль по результатам деятельности	10 549 856,43	42 167 181,21	31 617 324,78
Налог на прибыль	2 109 971,29	8 433 436,24	6 323 464,96
Чистая прибыль	8 439 885,15	33 733 744,97	25 293 859,82

Наибольшее влияние, несомненно, оказывает повышение средней стоимости продажи одного койко-дня, что в очередной раз доказывает её необходимость. Внедрение предложенных мероприятий позволяет получить достаточно высокий финансовый результат, что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов компании и ее конкурентоспособности на рынке. На рисунке 3.2.2. представлена динамика изменения основных финансовых показателей до и после внедрения мероприятий.

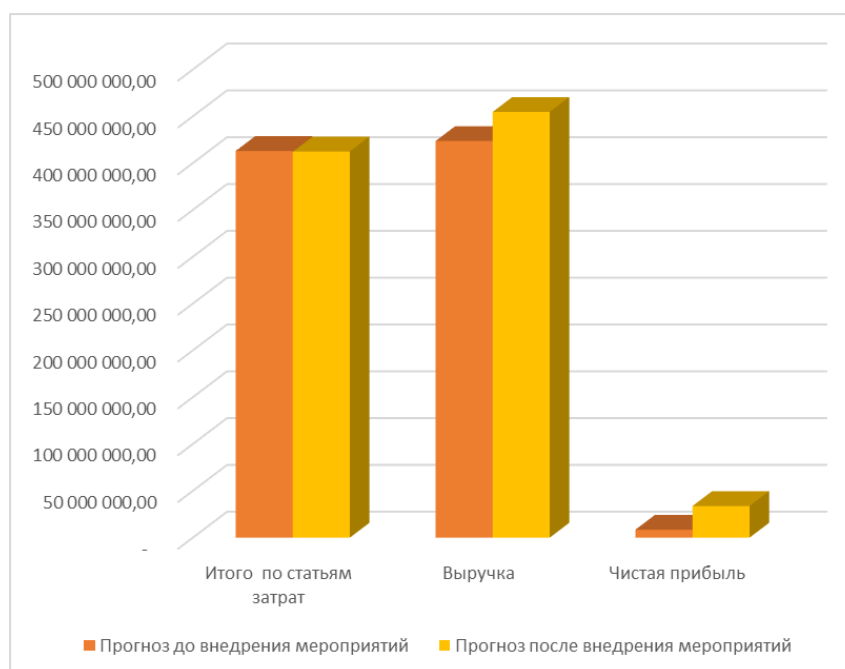


Рисунок 3.2.2 — Динамика изменения основных финансовых показателей ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» до и после внедрения мероприятий (руб.)

На основании проведенного в данной главе исследования были рассмотрены мероприятия по совершенствованию формирования прибыли предприятия, а также дана оценка их эффективности. Используя полученные результаты, следует констатировать, что реализация указанных мероприятий повлечет за собой увеличение прибыли исследуемой организации в плановом периоде. Таким образом, компания достигнет своих стратегических целей по увеличению прибыли и выручки за счет оптимизации себестоимости и цен на услуги.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог по данной выпускной квалификационной работы, можно сделать следующие выводы. Одной из главных целей деятельности коммерческой организации является получение прибыли, которая характеризует эффективность хозяйственной деятельности организации.

Залогом эффективного управления прибылью организации является своевременное предупреждение слабых мест. Прогнозирование прибыли позволяет оценить влияние различных факторов на будущий финансовый результат организации, которые можно учесть при построении плана дальнейшей деятельности, тем самым повлияв на фактически полученный итог функционирования.

В процессе изучения прогнозирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6», были применены такие методики, как корреляционно-регрессионный анализ, факторный анализ и сметный метод прогнозирования прибыли. Проведённые расчёты показали различие полученных результатов. Таким образом, был выявлен наиболее подходящий метод прогнозирования прибыли для данного предприятия, а именно сметный. Данный подход в большей степени отражает систему формирования прибыли, учитывая факторы, как напрямую, так и влияющие на финансовый результат. Построение регрессии в данном случае уступает данному методу. Основываясь на статистических данных, данный метод не может принять во внимание новые процессы, расходы и т.д., которые в данной сфере деятельности появляются достаточно часто.

Исходя из результатов анализа финансово-экономических показателей ООО "пансионат "ВОСток-6", следует вывод о том, что организация обладает достаточным уровнем финансово-экономической стабильности, что выражается в одновременном увеличении и валюты баланса, и размера чистой прибыли.

Преобладание в структуре пассивов заемных средств, с одной стороны, не может не отразиться на значениях коэффициентов финансовой устойчивости, а с другой - не представляет существенной угрозы. Причиной того служит использование долгосрочных беспроцентных займов, выданных единственным участником Общества, которые представляют собой один из наиболее надежных источников финансирования. Также отметим, что в общем значительную долю активов составляют труднореализуемые основные средства, что представляет собой достаточно типовое условие ведения деятельности в рамках данной отрасли.

На основании анализа деятельности организации, были предложены мероприятия, направленные на совершенствование формирования прибыли ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6», а также рассмотрен экономический эффект от их внедрения.

Наиболее важным мероприятием, обеспечивающим целесообразность деятельности предприятия в 2024 году, является увеличение средней стоимости продажи 1 койко-дня. По результатам проведенных расчетов, было выявлено, что в случае сохранения фактической средней цены продажи за 2024 год, чистая прибыль предприятия составит 10 549 856,43 рублей. Увеличение средней стоимости на 285,59 рублей позволяет не допустить слишком резкого падения прибыли в 2024 году. Таким образом, экономический эффект данного мероприятия составляет 24 765 475,57 рублей.

Также в процессе проведенного анализа был выявлен резерв на снижение затрат по электроэнергии. Современные тенденции уже давно предусматривают наличие на предприятиях оборудования, регулирующего подачу света, однако, учитывая год открытия пансионата, данные устройства так и не были установлены. В оценке экономического эффекта данного мероприятия рассматривалась минимальная экономия от закупки и подключения датчиков движения в помещениях общего пользования жилых корпусов, равная 10%. Таким образом, экономический эффект от внедрения данного мероприятия составит 1 108 798,91 рублей.

Последним предложенным мероприятием стало повышение продаж путём внедрения контекстной рекламы в систему маркетинга организации. Анализируя портрет потребителя санаторно-курортных услуг по России и конкретно в исследуемом пансионате, была выявлена возможность привлечения более молодой аудитории. Таким образом, проведение контекстной рекламы, согласно плану, приведёт около 328 новых клиентов, а экономический эффект составит 5 743 050,30 рублей.

Совокупный экономический эффект оценивался с учётом планируемых показателей на 2024 год до и после внедрения комплекса мероприятий и составил 31 617 324,78 рублей. Таким образом, использование упомянутых выше методик оценки экономической эффективности даёт достаточную информационную базу для разработки мероприятий оптимизации формирования прибыли предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) п.2
2. Федеральный закон "О внесении изменений в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере оплаты труда" и признании утратившими силу статей 2 и 3 Федерального закона "О внесении изменения в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере оплаты труда" и о приостановлении действия ее отдельных положений" от 27.11.2023 N 548-ФЗ (последняя редакция)
3. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ (последняя редакция)
4. Адаменко А.А., Хорольская Т.Е., Тетер И.А. Прибыль как элемент финансовых результатов, ее значение, функции и методы планирования // ЕГИ. 2019. №23 (1). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pribyl-kak-element-finansovyh-rezultatov-ee-znachenie-funksii-i-metody-planirovaniya> (дата обращения: 12.03.2024).
5. Артюшкин, Н. А. Использование датчиков движения и присутствия для экономии электроэнергии / Н. А. Артюшкин, А. Ю. Астапов // Инженерное обеспечение инновационных технологий в АПК : материалы Международной научно-практической конференции, Мичуринск-наукоград РФ, 26–28 октября 2021 года. – Мичуринск-наукоград РФ: Мичуринский государственный аграрный университет, 2021. – С. 22-24.
6. Арчикова, Я. О. Финансовое планирование и прогнозирование как важнейшие инструменты развития предприятия / Я. О. Арчикова, К. А.

Алфимова // Сборник научных работ серии "Финансы, учет, аудит". – 2020. – № 1(17). – С. 6-15.

7. Владимирова Т.А. Основные проблемы формирования и распределения прибыли предприятия / Владимирова Т.А., Рагозин Н.А. // ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ» №5, 2020 год.

8. Гумар Назира Ануарбековна, Бейсенов Алибек Пернебекович, Ескендиоров Руслан Махмудович МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ // Наука в жизни человека. 2022. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-prognozirovaniya-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya> (дата обращения: 20.03.2024).

9. Ефимова О. В. Инструментарий обоснования экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – М: КноРус, 2023. – 322 с.

10. Зенкина, А. Д. Понятие, сущность и факторы, влияющие на прибыль в организациях АПК / А. Д. Зенкина, Т. А. Чекрыгина // Молодежная наука - развитию агропромышленного комплекса : Материалы Всероссийской (национальной) научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Курск, 03–04 декабря 2020 года. Том Часть 3. – Курск: Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова, 2020. – С. 147-153.

11. Золотарева, О. С. Факторы, обеспечивающие сохранность товара / О. С. Золотарева // НАУЧНЫЕ исследования в ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ: НОВЫЕ ИДЕИ, ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ, ПОИСК РЕШЕНИЙ : сборник статей Международной научно-практической конференции, Пермь, 17 сентября 2021 года. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС", 2021. – С. 42

12. Колентеев, Н. Я. Парная линейная регрессия / Н. Я. Колентеев, О. А. Гончарова // Специальная техника и технологии транспорта. – 2021. – № 10. – С. 223-230.

13. Корпоративные финансы: учебник / М. А. Эскиндаров [и др.], под ред., М. А. Федотова. – Москва: КноРус, – 2022. – 480 с.

14. Корреляционный и регрессионный анализ : учебник для вузов / С.И. Шаныгин; ответственный редактор В.В. Ковалёв. – Москва : Издательство Юрайт, 2024 – 70 с. – (Высшее образование). – Текст : непосредственный. – стр. 34

15. Кузьмина, О. В. Прибыль как экономическая категория и объект управления / О. В. Кузьмина, О. Е. Рассанова // Современная наука: прогнозы, факты, тенденции развития : Сборник материалов Международной научно-практической конференции, Чебоксары, 29 января 2021 года. – Чебоксары: Чебоксарский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации "Российский университет кооперации", 2021. – С. 365-369.

16. Кулакова Александра Витальевна ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, МЕТОДЫ // Интерактивная наука. 2021. №4 (59). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-prognozirovanie-v-strategii-finansovogo-upravleniya-tseli-zadachi-metody> (дата обращения: 18.03.2024).

17. Любушин Н. П. Экономика организации: учебник / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. – М: КноРус, 2021. – 326 с.

18. Материалы V Международной научно-практической конференции «Экономико-математические методы анализа деятельности предприятий АПК» / Под ред. С.И. Ткачева – Саратов: ООО «ЦеСАин», 2021. – 350 с. – стр. 158

19. Орлов Александр Иванович ВЕРОЯТНОСТНО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ КОРРЕЛЯЦИИ И РЕГРЕССИИ // Научный журнал КубГАУ. 2020. №160. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/veroyatnostno-statisticheskie-modeli-korrelyatsii-i-regressii> (дата обращения: 15.03.2024).

20. Основы экономического прогнозирования [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.В. Смирнова, Е.В. Чмышенко, И.Ю. Цыганова; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2019. – 145 с.

21. Поляков, М. В. Экономическое содержание доходов и расходов / М. В. Поляков, Л. В. Никиткова, А. А. Слободскова // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2022 : сборник научных статей 11-й Международной молодежной научной конференции, Курск, 10–11 ноября 2022 года. Том 1. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – С. 362-366.

22. Прогнозирование и планирование социально-экономических систем : учебник для вузов / Ю.К. Машунин. – Москва : Издательство Юрайт, 2021 – 330 с. – (Высшее образование). – Текст : непосредственный. – стр. 59

23. Прохорова, Е. А. Прибыль и источники её формирования в организации / Е. А. Прохорова, Д. М. Исмелова, А. А. Жидков // Повышение эффективности национальной экономики : Материалы Национальной научно-практической конференции, Армавир, 13 мая 2020 года. – Армавир: Армавирский государственный педагогический университет, 2020. – С. 196-199

24. Романюк, А. В. прогнозирование и планирование доходов фирмы / А. В. Романюк // Факторы развития экономики России : сборник трудов Международной научно-практической конференции, Тверь, 28 марта – 01 апреля 2022 года. – Тверь: Тверской государственный университет, 2022. – С. 136-147.

25. Сабирова, А. В. Классификация методов прогнозирования / А. В. Сабирова, Н. В. Астапенко // Математическое и компьютерное моделирование : Сборник материалов X Международной научной конференции, Омск, 10 февраля 2023 года. – Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2023. – С. 138-140.

26. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, – 2021. – 608 с.

27. Сущность и специфика российской модели распределения прибыли в организациях / А. В. Захарян, Ю. С. Шевченко, Е. А. Дробот, Б. А. Четыз //

Будущее науки -2022 : Сборник научных статей 10-й Международной молодежной научной конференции, Курск, 21–22 апреля 2022 года. Том 1. – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2022. – С. 209

28. Финансы : учебник / Ю. С. Долганова, Н.Ю. Исакова, Н.А. Истомина [и др.] ; под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н.Ю. Исаковой ; Мин-во обр. и науки РФ. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 336 с., стр. 60

29. Финансы предприятий: учебное пособие. 2-е изд. доп. и перераб. / А.Ю. Тарасова, В.А. Быков. – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2023. – 126 с. – Текст непосредственный. – стр. 42

30. Харитонов, Л. В. Экономическая сущность прибыли как финансового результата деятельности предприятия / Л. В. Харитонов // Научный альманах. – 2020. – № 9-1(71). – С. 24-27.

31. Эконометрика: практикум / О.А. Кузнецова, О.Н. Мазурмович. – Самара: Изд-во Самарского университета, 2019. – 72 с.

32. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 363 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16408-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 186 - — URL: <https://urait.ru/bcode/535674/p.186> (дата обращения: 23.02.2024).

33. Экономика: экономическая теория и экономическая политика : учебник для вузов / В. И. Дерен. — 8-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — С. 336

34. Анализы и цены ООО «Пансионат «Восток-6» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vostok-6.ru/analizu-i-czeny/> (дата обращения: 03.05.2024)

35. ВЫПИСКА из Единого государственного реестра юридических лиц [Электронный ресурс] – Режим доступа: <file:///C:/Users/user/Downloads/ul-1027812404938-20240531214323.pdf> (дата обращения: 31.05.2024)

36. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности / ООО «Пансионат «Восток-6» [Электронный ресурс]

– Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/4012145> (дата обращения: 03.05.2024)

37. Динамика потребительских цен [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cbr.ru/analytics/dkp/dinamic/CPD_2024-1/ (дата обращения: 20.04.2024).

38. Здравие скупают: высокий спрос поднял цены на отдых в санаториях [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://iz.ru/1641736/anastasiia-platonova/zdravie-skupaiut-vysokii-spros-podnial-tceny-na-otdykh-v-sanatoriiakh>

39. История ООО «Пансионат «Восток-6» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vostok-6.ru/o-pansionate/istoriya/> (дата обращения: 03.05.2024)

40. Лицензии и сертификаты ООО «Пансионат «Восток-6» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vostok-6.ru/o-pansionate/licenzii-i-sertifikaty/> (дата обращения: 03.05.2024)

41. Налог на прибыль организации [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/profitul/#title1> (дата обращения: 25.02.2023)

42. Объем рынка маркетинговых коммуникаций в 2023 году [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id10640

43. Прейскурант на путёвки ООО «Пансионат «Восток-6» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vostok-6.ru/wp-content/uploads/2023/04/prejskuranty-2023.pdf> (дата обращения: 03.05.2024)

44. Специальная оценка условий труда / Санаторий «Пансионат «Восток-6» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vostok-6.ru/speczialnaya-ocenka-uslovij-truda/> (дата обращения: 06.05.2024).

45. Федеральная туристическая межрегиональная схема территориально-пространственного планирования Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://arch.lenobl.ru/media/uploads/userfiles/2023/08/24/Этап_1_fDjX0Jg.pdf, стр.

46. Яндекс Директ – Контекстная реклама в Яндексе [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://direct.yandex.ru/?utm_source=adv&utm_medium=article&utm_campaign=article-banner (дата обращения: 18.05.2024)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2023 год,
тыс. руб.

ИНН 7827000899
КПП 784301001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2023 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	5 232	5 834	6 551
	Нематериальные активы в организации		5 232	5 834	6 551
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	246 801	172 483	115 495
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	0	-	-
	Паи		0	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	2 306	2 406	7 556
	Прочие внеоборотные активы	1190	0	-	-
	Расходы будущих периодов		0	-	-
	Итого по разделу I	1100	254 339	180 723	129 602
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	8 770	7 671	7 817
	Товары		153	137	168
	Материалы		8 617	7 534	7 649
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	32 482	7 862	38 168
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками		12 224	7 862	33 210
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	46 200	-	-
	Депозитные счета		46 200	-	-

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 840	82 247	50 722
	Расчетные счета		1 069	81 530	49 933
	Касса организации		309	158	108
	Прочие оборотные активы	1260	2 385	3 105	3 216
	Итого по разделу II	1200	91 677	100 885	99 923
	БАЛАНС	1600	346 016	281 608	229 525
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	27 113	27 113	27 113
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	98 321	42 054	1 933
	Итого по разделу III	1300	125 434	69 167	29 046
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	146 062	33 836	126 391
	Долгосрочные займы		146 062	33 836	126 391
	Отложенные налоговые обязательства	1420	16 848	2 404	3 002
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	746	1 558	2 122
	Итого по разделу IV	1400	163 656	37 798	131 515
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	0	121 424	28 789
	Кредиторская задолженность	1520	48 101	44 647	33 197
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	8 825	8 572	6 978
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	56 926	174 643	68 964
	БАЛАНС	1700	346 016	281 608	229 525

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «ПАНСИОНАТ «ВОСТОК-6» за 2023 год, тыс. руб.

ИНН 7827000899
КПП 784301001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах За 2023 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	467 081	419 853
	Себестоимость продаж	2120	(342 807)	(323 285)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	124 274	96 568
	Коммерческие расходы	2210	(1 185)	(1 248)
	Управленческие расходы	2220	(48 041)	(40 959)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	75 048	54 361
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	3 793	2 716
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	2 420	435
	Прочие расходы	2350	(9 586)	(6 665)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	71 675	50 847
	Налог на прибыль ⁵	2410	(15 409)	(10 719)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(865)	(6 174)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	(14 544)	(4 468)
	Прочее	2460	1	(8)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	56 267	40 120
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	56 267	40 120