

Содержание

№ п/п		стр.
1	Сведения об Обществе	3
2	Учетная политика	5
3	Оценка деловой активности организации	9
4	Аффилированные лица	12
5	Анализ результатов деятельности реализации	12
	<i>5.1. Анализ результатов деятельности по реализации санаторно – курортных путевок;</i>	
	<i>5.2. Анализ результатов деятельности по реализации минеральной воды;</i>	
6	Управление персоналом	23
7	Расход теплоэнергоресурсов	25
8	Блок финансово-экономического анализа (ликвидность, финансовая устойчивость)	25
9	Претензионно - исковая работа	34
10	Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью ОАО «Курорт «Озеро Шира»	35
11	Цели и задачи на 2016 год	35

1. Сведения об Обществе

Полное фирменное наименование:

Открытое акционерное общество «Курорт «Озеро Шира».

Сокращенное фирменное наименование: **ОАО «Курорт «Озеро Шира».**

Местонахождение и почтовый адрес:

Юридический: 655220, Республика Хакасия, Ширинский район, пгт. Жемчужный, ул. Аптечная 2а.

Фактический: 655220, Республика Хакасия, Ширинский район, пгт. Жемчужный, ул. Аптечная 2а.

Дата государственной регистрации Общества и основной государственный регистрационный номер: **02 марта 1998 г., № 1021900880220.**

Единый государственный реестр юридических лиц: Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц от 16.11.2005г. серия 19 № 0481412.

Идентификационный номер и КПП налогоплательщика: **1911001829 / 191101001.**

Уставный капитал на 01.01.2016 г. составил **650 000 руб.** (количество обыкновенных акций- 65 000 шт., при номинальной стоимости 1 акции – 10 руб.), **в том числе:**

- Хакасское республиканское объединение организаций профсоюзов «Федерация профсоюзов РХ» – 76%;
- Общественная организация Федерация независимых профсоюзов РФ – 6,9%;
- Акционеры, владеющие менее 5% голосующих акций общества – 17,1% в количестве 8 учредителей акционерного общества.

Сведения о наличии лицензий и сертификатов, позволяющих осуществлять производственную деятельность предприятия:

- Лицензия № ЛО-19-01-000865 от 23.10.2015 г. на осуществление медицинской деятельности (за исключением указанной деятельности, осуществляемой медицинскими организациями и другими организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра «Сколково»;

- Лицензия № ВП 65-000270 (К) от 25.03.2011 г. на осуществление эксплуатации взрывопожарных и химически опасных производственных объектов I, II и III классов опасности;

- Лицензия №АБН 00421 МЭ от 11.07.2006 г. на право пользования недрами – добыча лечебных грязей на озере Утичье -3 с целью бальнеотерапевтического применения;

- Лицензия №АБН 00420 МЭ от 08.07.2014 г. на пользование участками недр для целей геологического изучения и добычи подземных вод, используемых для питьевого водоснабжения населения или технологического обеспечения водой объектов промышленности;

- Свидетельство о государственной регистрации №RU.77.99.19.006E009657.10.14 от 23.10.2014 г. на право реализации населению минеральной природной лечебно – столовой Ширинской живой воды.

Среднегодовая численность работников за 2015 год – 283 человека.

Среднемесячная заработная плата на 1 работника в 2015 г. – 15 185 рубля.

Сведения об аудиторской организации: ООО «Партнер-Аудит-Плюс»

Юридический адрес: 660075, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Маерчака-31 «А», офис 305. На рынке аудиторских услуг с 2000 года.

Является членом СРО НП «Российская Коллегия Аудиторов» (свидетельство №0508-ю от 28.11.2006г., ОРНЗ: 10405005816, информация о реестре аудиторских организаций, прошедших регистрацию, находится на официальном сайте Минфина РФ www.minfin.ru).

Организационная структура предприятия представлена в Приложении №1.

Высшим органом управления организации является общее собрание акционеров.

Состав Совета директоров и Ревизионной комиссии указан согласно Постановления №4-1 от 21.01.2016 года «О делегировании представителей Хакасского республиканского союза организаций профсоюзов "Федерация профсоюзов Республики Хакасия" в составы Советов директоров и в составы Ревизионных комиссий ОАО «Курорт «Озеро Шира» и ЗЛО «Абаканский т/к «Дружба». Адрес местонахождения: г. Абакан ул. Чертыгашева, 90

Председатель Совета директоров:

Тетте Александр Олегович – Председатель Хакасской территориальной профсоюзной организации Российского независимого профсоюза работников угольной промышленности.

Члены Совета директоров:

- *Барабанова Любовь Анатольевна* - Председатель Хакасского республиканского союза организаций профсоюзов «Федерация профсоюзов Республики Хакасия»;
- *Зайцев Сергей Николаевич* – Глава администрации Муниципального образования Ширинского района Республики Хакасия;
- *Капитонов Евгений Юрьевич* – Заместитель руководителя Управления культуры, молодежной политики, спорта и туризма администрации Муниципального образования Ширинского района;
- *Гуляко Александр Юрьевич* - Секретарь ФНПР, Представитель ФНПР в Сибирском федеральном округе;
- *Кутузова Вера Николаевна* - председатель Общественной организации - Хакасской республиканской организации профессионального союза работников жизнеобеспечения;
- *Молостов Сергей Николаевич*- председатель Хакасской республиканской организации профсоюза работников здравоохранения Российской Федерации;
- *Старовойтов Анатолий Николаевич* - председатель Хакасской республиканской территориальной организации Общероссийского профессионального союза работников государственных учреждений и общественного обслуживания Российской Федерации;
- *Фрузанов Михаил Евгеньевич* – председатель Хакасской территориальной организации профсоюза работников автомобильного транспорта и дорожного хозяйства.

Сведения о членах ревизионной комиссии ОАО «Курорт «Озеро Шира»:

- *Ногина Тамара Васильевна* - главный бухгалтер Хакасского республиканского союза организаций профсоюзов "Федерация профсоюзов Республики Хакасия";
- *Панова Ольга Сергеевна* - председатель Хакасской территориальной профсоюзной организации общественной организации «Профессиональный союз работников торговли, общественного питания, потребительской кооперации и предпринимательства Российской Федерации» «Торговое Единство»;
- *Торопова Лариса Анатольевна* – Председатель Ширинской организации Профсоюза работников народного образования и науки Российской Федерации.

2. Учетная политика

Основы составления.

Бухгалтерская отчетность сформирована исходя из действующих в Российской Федерации Правил бухгалтерского учета и отчетности.

Таблица №1 – Основные параметры при составлении отчетности.

Порядок признания выручки и способ определения готовности работ, услуг, продукции	По отгрузке
Лимит признания активов объектами ОС	Более 40 тыс. руб.
Способ начисления амортизации по ОС	Линейный
Способ списания материалов	По средней стоимости
Способ определения выручки для НДС	По отгрузке
Способ ведения налогового учета	Параллельно с бухгалтерским (регистры)
Переоценка ОС на 01 января	Не производится
Выписка счетов- фактур на передачу путевок и регистрацию их в книге продаж	в момент выдачи путевок покупателю, независимо от срока заезда с отнесением на счета 90.1.3; 98.5; 62.5
Способ создания резерва на предстоящую оплату отпусков работников	Основания ПБУ 8-2010
Способ передачи отчетности в ИФНС, ПФР, ФСС, ФСН	Электронная передача через ООО «Группа Бестком»
Порядок учета продуктов питания в столовой	Программа 1-С «Общепит» редакция 6, профессиональный вариант

Нематериальные активы.

В составе нематериальных активов отражены права на товарные знаки.

В отчетности нематериальные активы показаны по первоначальной стоимости за минусом сумм амортизации, накопленной за все время использования. Амортизация по объекту НМА начислена линейным способом.

Основные средства.

В составе основных средств Общества отражены здания, сооружения, машины, оборудования, транспортные средства и другие соответствующие объекты стоимостью более 40 000 рублей за единицу со сроком полезного использования свыше 12 месяцев.

Объекты основных средств приняты к учету по фактическим затратам на их приобретение (сооружение).

В отчетности основные средства показаны по первоначальной (восстановительной) стоимости, за минусом сумм амортизации, накопленной за все время эксплуатации. Амортизация основных средств начислена линейным способом.

Таблица №2 – Сведения о движении основных средств за 2015 год.

Наименование	ПС на 01.01.2015, тыс. руб.	Поступило, тыс. руб.	Выбыло, тыс. руб.	ПС на 31.12.2015, тыс. руб.	Темп прироста ПС, %
Основные средства (без учета доходных вложений в мат. ценности)	122 885	522	475	122 932	0,04
Участие в составе доходных вложений в мат. ценности	88	-	11	77	-12,5

Сумма накопленной за 2015 год амортизации составляет – 78 780 тыс. руб.
 Объем инвестиционных вложений 522,29 тыс. руб.

Таблица №3 – Расшифровка инвестиционных вложений за 2015 год.

№	Наименование	Сумма, тыс. руб.	Комментарии
1	Дымосос ДН 11,2-1500 пр.	137,71	Оборудование установлено в центральной котельной ОАО «Курорт «Озеро Шира» в целях замены изношенного оборудования.
2	Подогреватель пароводяной ППВ 530.2000.Н	309,32	
3	Центробежный насос секционный для гор. воды(38/110	75,25	
Итого		522,29	

Собственными силами производился частичный выборочный косметический ремонт зданий, сооружений и прочее (мебель) на сумму 704,36 тыс. руб. (материалы).

Таблица №4 - Оценка имущественного положения Общества.

Показатель	Оптимальное значение	Фактическое значение 2015 г.
Коэффициент износа основных средств (коэффициент накопления амортизации)	менее 0,5	0,64
Коэффициент обновления основных средств		0,01
Коэффициент выбытия основных средств		0,01

Наибольший удельный вес в структуре основных средств занимают здания, а также машины и оборудование.

Следует отметить недостаточную материально-техническую базу, низкую оснащенность курорта современным медицинским и техническим оборудованием.

Возраст строений большинства спальных корпусов превышает 40 лет. За эти годы серьезных реконструкций и капитальных ремонтов не проводилось. Здания и коммуникации ветшают и приходят в негодность, о чем свидетельствуют низкие значения коэффициентов, приведенных в таблице №4.

Как результат вышесказанного, имеет место замедление и остановка в развитии лечебных и оздоровительных услуг. Все усилия руководства курорта направлены не на совершенствование, а на выживание, что негативно влияет на конкурентоспособность предприятия.

Финансовые вложения.

В отчетности финансовые вложения отнесены к долгосрочным, так как срок обращения (погашения) их превышает 12 месяцев после отчетной даты.

В статье «Долгосрочные финансовые вложения» показаны долгосрочные инвестиции Общества в уставные капиталы других организаций.

Материально-производственные запасы.

Материально-производственные запасы Общества оценены в сумме фактических затрат на их приобретение.

Изменений в учете материально-производственных запасов в 2015 г. не произошло.

Задолженность покупателей и заказчиков.

Задолженность покупателей и заказчиков определена исходя из цен, установленных договорами между Обществом и покупателями.

Резерв по сомнительным долгам Обществом в 2015 году не создавался.

Признание доходов.

К доходам от обычных видов деятельности относится выручка от продажи путевок, которая признается после фактического заезда клиента и учитывается в момент выдачи путевки покупателям, независимо от срока заезда. Остальные доходы являются прочими доходами.

Уставный капитал.

Уставный капитал Общества на конец 2015 года составляет 650 000 руб. Изменений величины уставного капитала Общества в течение 2015 г. не произошло.

Добавочный капитал.

Общество не создает добавочного капитала.

Резервный капитал.

В Обществе создается резервный фонд путем ежегодных отчислений 5 (пяти) процентов чистой прибыли, до достижения размеров резервного фонда 25 (двадцати пяти) процентов от уставного капитала Общества.

Таблица №5 - Структура оборотных активов.

Статьи баланса	На 01.01.2015 г.		На 31.12.2015 г.		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Относительное отклонение, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%		
Запасы	8 713	44,7	8 507	43,7	-206	97,6
Дебиторская задолженность	10 692	54,8	10 754	55,3	62	100,6
Финансовые вложения	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Денежные средства	81	0,4	192	1,0	111	237,0
Прочие оборотные активы	22	0,1	0	0,0	-22	0,0
ИТОГО	19 508	100,0	19 453	100,0	-55	99,7

Таблица №6 – Список действующих кредитных договоров по состоянию на 31.12.15 г.

Кредитный договор	Сумма кредита, займа, тыс. руб.	Дата поступления кредита, займа	Дата погашения кредита, займа.	Сальдо, тыс. руб. на 31.12.2015г.
Договор займа №222 от 24.05.2011г. (ЗАО «Абаканский Туристический Комплекс "Дружба»)	6 000	25.05.11 г.	30.07.12 г.	1 500
Договор займа №506 от 30.10.2009г. (ООО «СоюзПрофи»)	2 500	30.10.09 г.	18.06.11 г.	2 000
ИТОГО	8 500			3 500

За 2015 год, согласно Определения Верховного суда РФ от 20.04.2015 г. №302-ЭС15-3168 и Договора цессии от 27.11.2015 г., были списаны проценты ОАО «Курорт «Озеро Ши́ра» по кредитам и займам в сумме 171,35 тыс. руб. Сумма задолженности по процентам по кредитам и займам на начало периода составила – 1 516,86 тыс. руб., увеличение задолженности на 1 502 тыс. руб., темп роста составил 199%.

Таблица №7 – Сведения о налоговых обязательствах в 2015 году.

Наименование	Сальдо на начало года, тыс. руб.	Начислено, тыс. руб.	Перечислено, тыс. руб.	Сальдо на конец года, тыс. руб.
Налог на доходы физических лиц	9 235	6 794	11 472	4 556
НДС	2 274	9 446	1 568	10 152
Налог на прибыль	7	-	-	7
Налог на имущество	576	345	18	903
Земельный налог	1,3	1,4	-	2,7
Налог на добычу полезных ископаемых	75	41	-	116
Транспортный налог	35	33	10	58
Страховые взносы	19 577	18 782	10 959	27 401
ИТОГО	31 780	35 442	24 027	43 196

Сумма задолженности ОАО «Курорт «Озеро Шира» по налоговым обязательствам существенно возросла по итогам 2015 года и на конец анализируемого периода составила 43 196 тыс. руб., темп прироста суммы задолженности составил 36%. Согласно представленным данным в таблице №7, наблюдается рост задолженности по всем статьям, кроме статей «Налог на доходы физических лиц» - сокращение задолженности на 4 679 тыс. руб. и «Налог на прибыль» - сумма задолженности неизменна и по итогам 2015 года составляет 7 тыс. руб. Основными статьями, по которым производило увеличение являются – «НДС» и «Страховые взносы», увеличение по которым произошло на 7 878 и 7 824 тыс. руб. соответственно. Существенное влияние на увеличение начисленного НДС к уплате, относительно прошлых периодов, является выполнение Муниципального контракта №1 от 16.04.15 г. (оказание услуг по размещению граждан в пунктах временного размещения). Основную долю задолженности от общей суммы задолженности по налоговым обязательствам составляет статья «Страховые взносы» - 63,4%.

Таблица №8 – Дебиторская задолженность ОАО «Курорт «Озеро Шира» по состоянию на 31.12.15 г.

Дебиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Комментарий
Администрация МО Ширинского района	7 413	68,94	Муниципальный контракт № 1 от 16.04.2015г.
Прочие	3 341	31,06	-
Всего	10 754	100	

Таблица №9 – Кредиторская задолженность ОАО «Курорт «Озеро Шира» по состоянию на 31.12.15 г.

Наименование	Сумма, тыс.руб.	Доля, %	Комментарий
Внебюджетные фонды	27 401	40,2	Задолженность по страховым взносам по заработной плате
Платежи в бюджет	10 152	14,89	Задолженность по НДС
ГУП РХ "Хакресводоканал"	8 870	13,01	Договор на водопотребление, водоотведение
Администрация МО Ширинского района	5 483	8,04	Аренда земельного участка
ООО "Стройсервис"	1 100	1,61	Строительные работы, задолженность по решению Арбитражный суд РХ от 06.02.2015г. -дело № А74-5056/2013
ООО "Фирма "РИГОР"	1 047	1,54	Договор на водопотребление, водоотведение
ООО "Подхоз"	907	1,33	Договор на поставку хлеба
ОАО "Хакасэнергосбыт"	529	0,78	Договор на потребление электроэнергии
Прочие	12 682	18,6	-
Итого	68 170	100	

Бухгалтерская отчетность ОАО «Курорт «Озеро Шира» представлена в приложениях:

Приложение №2 – Бухгалтерский баланс на 31.12.15 г.;

Приложение №3 – Отчет о финансовых результатах за период с 1 января по 31 декабря 2015 г.

3. Оценка деловой активности организации

Основной вид деятельности ОАО «Курорт «Озеро Шира» - санаторно-курортное лечение и лечебно-оздоровительный отдых.

ОАО «Курорт «Озеро Шира» входит в состав курортов Российской Федерации, имея статус курорта Республиканского значения.

Потребителями путевок курорта «Озеро Шира» являются:

- частные лица;
- крупные предприятия и организации;
- туристические фирмы Республики Хакасия, Красноярского края, Кемеровской и Новосибирской областей;
- Министерство труда и социального развития Республики Хакасия;
- ГУ РО ФСС РФ по РХ и др.

На курорте эксплуатируются 7 спальных корпусов и 2 (летних) коттеджа общей вместимостью 16 человек. По состоянию на 01.01.2016 года, согласно инвентаризации койко – мест в спальных корпусах ОАО «Курорт «Озеро Шира», вместимость составила 716 человек.

Основываясь на многолетнем опыте и анализируя процесс реализации санаторно-курортных путевок, конкурентоспособность и качество оказываемых услуг, были определены сильные и слабые стороны санатория «Курорт «Озеро Шира».

Главное конкурентное преимущество – природные лечебные факторы (минеральная вода, лечебная иловая грязь и степной климат).

Санаторно – курортное учреждение ОАО «Курорт «Озеро Шира» является самостоятельным лечебно – профилактическим подразделением, использующим местные природные лечебные факторы Республики Хакасия. А именно:

- среднеминерализованные бальнеологические воды озера Шира;
- подземные лечебно-столовые воды вскрытые скважиной №20;
- донные отложения лечебного ила месторождения – озеро «Утичье – 3».

По заключению специалистов Ширинская минеральная вода и иловая грязь по своему составу в количественном и качественном отношении являются уникальными и редко встречающимися. Использование природных минеральных богатств озера Шира в комплексе с курортным лечением, по методикам и под наблюдением врачей - специалистов дает поразительный эффект выздоровления, составляющий порядка 96,7-98,7 % по многолетним данным.

Курорт располагает оснащенной лечебно-диагностической базой. Используются современные методики диагностики и лечения.

В наличии имеется:

- ванное отделение (жемчужные ванны, дерматологические ванны, селеновые ванны, минеральные ванны, йодо – бромные, сухие углекислые ванны);

- грязевое отделение (грязелечение аппликационное, электрогрязелечение);

- физиотерапевтическое отделение представлено кабинетами (электросветолечения, лекарственного электрофореза, электрофореза иловой грязи, электросна, галотерапии, фитотерапии, теплолечения, ингалятором);

- кабинеты инструментальной диагностики (рентгенологической, ректороманоскопической, ультразвуковой и функциональной диагностики);

- кабинеты гидротерапии (циркулярный душ, душ Шарко, восходящий душ, подводный душ-массаж, кишечный душ, вагинальное орошение, кишечное орошение);

- кабинет иглорефлексотерапии;

- кабинеты психотерапии;

- кабинет механотерапии и аппаратного вытяжения позвоночника и шейного

отдела:

- процедурный кабинет;

- массажные кабинеты;

- косметические кабинеты;

- СПА-кабинет;

- клиническая и биохимическая лаборатории;

- бассейны с минеральной водой;

- сауны;

- зал лечебной физкультуры;

- тренажерный зал;

- в летний сезон - лечебный пляж, палаточный городок, открытые спортивные площадки, теннисный корт.

ОАО «Курорт «Озеро Шира» имеет питьевой бювет с системой автоматического подогрева минеральной воды с температурными режимами в 25, 35,45 °С. Лечебно – диагностический комплекс с пропускной способностью – 600 посещений в одну смену.

Пациенты, пребывающие на санаторно – курортном лечении, получают диетическое питание, разработанное на основании приказа Минздрава РФ №330 от 05.08.2003 г. Здание диетической столовой типовое с обеденным залом на 600 посадочных мест. Услуги, оказываемые диетстоловой, сертифицированы. Лечебное питание осуществляется по заказной системе согласно меню – заказам и при

необходимости организовано по основным диетам: Диета №9 (при сахарном диабете), Диета №8 (при ожирении), Диета №15 (различные заболевания, не требующие специальных лечебных диет) и т.д. По рекомендациям лечащего врача специалисты по диетическому питанию индивидуально разрабатывают диеты по разным направлениям – разгрузочные дни, низкокалорийные диеты, вегетарианские диеты. В целях улучшения качества обслуживания сотрудниками диетической столовой разрабатываются фирменные блюда, блюда по нетрадиционным технологиям, проводятся дни национальной кухни.

В настоящее время наше лечебно – профилактическое санаторно – курортное учреждение принимает пациентов с болезнями органов пищеварения, болезнями костно– мышечной и соединительной тканях, неврологии, гинекологии, болезни верхних дыхательных путей.

Слабыми сторонами являются качество услуг проживания и недостаточная представленность культурно – массового обслуживания.

На рынке предоставления услуг проживания на территории поселков Жемчужный и Колодезный конкуренцию ОАО «Курорт «Озеро Шира» составляют многочисленные базы отдыха различного уровня комфортности, построенные и оборудованные за последние 10 лет. На многих из них предоставляются также услуги питания. Общее количество мест на этих базах – более 3 000. Самые крупные из них: «Альтаир», «Жемчужина», «Бегущая по волнам», базы практики Новосибирского и Томского госуниверситетов, «Геофизик».

Кроме того, очень много предложений поступает от жителей частного сектора и многоквартирных домов. Их количество превышает 2 000.

Также большое количество туристов размещается в палаточных городках на оз. Шира и оз. Иткуль.

На оз. Беле расположено 83 базы отдыха с различным уровнем комфортности, вместимостью 8 000 человек и большое количество палаточных городков, в которых располагаются более 3 000 туристов.

Таким образом, предложение по услугам проживания стало превышать спрос, что значительно отразилось на заполняемости корпусов ОАО «Курорт «Озеро Шира» как в летний период, так и в период межсезонья.

На рынке предоставления услуг санаторно – курортного лечения основными конкурентами являются ФГБУ «Детский санаторий «Озеро Шира», курорт «Озеро Учум», санаторий «Красноярское Загорье», реабилитационный центр «Туманный», санаторий «Белокуриха».

Вместимость **ФБГУ Детский санаторий «Озеро Шира»** 350 человек. Заполняется санаторий централизованно, круглогодично, финансируется из федерального бюджета. Ежегодно во всем санатории проводится капитальный ремонт, периодически обновляются медицинское оборудование, автотранспорт, выделяются средства на благоустройство территории, что делает данный санаторий более привлекательным для оздоровления детей.

Курорт «Озеро Учум» (адрес местонахождения: Красноярский край, Ужурский район, пос. Озеро Учум) может разместить в своих корпусах 600 человек. Курорт специализируется на лечении болезней тех же профилей, что и наша здравница, и долечивании, используя местные природные лечебные факторы. Заполнение осуществляется за счет ФСС Красноярского края. При коммерческой реализации путевок используются различные системы скидок. В номерах произведен современный ремонт.

В **санатории «Красноярское Загорье»** (адрес местонахождения: Красноярский край, Балахтинский район, с. Кожаны) одновременно может разместиться 1000 человек. При этом санаторий не имеет собственных природных лечебных факторов. Заполнение осуществляется за счет ФСС Красноярского края и коммерческой реализации путевок. Преимущество «Красноярского Загорья» заключается в небольшой

удаленности от г. Красноярска с миллионным населением, в большом выборе услуг по организации досуга. Это различные рестораны, стилизованные кафе и бары, современный тренажерный зал, оборудованная детская комната, зал игровых автоматов, открытый бассейн.

Реабилитационный центр «Туманный» (адрес местонахождения: Республика Хакасия, г. Сорск) принимает на оздоровление 330 человек. Из них 250 взрослых и 80 детей. Функционирует с 1991 года. Имеются собственные природные лечебные факторы. Заполнение круглогодичное, централизованное за счет средств региональных ФСС.

Санаторий «Белокуриха» (адрес местонахождения: Алтайский край, г. Белокуриха, ул. Славского, 9) может разместить в своих корпусах 1600 человек. На курорте функционируют 15 санаторно-курортных учреждений, различных по мощности и уровню оказания услуг - от крупных многопрофильных здравниц, оказывающих весь спектр санаторно-курортных услуг, до небольших пансионатов, не имеющих собственных медицинских кадров и лечебных баз. Все санатории ЗАО "Курорт Белокуриха" имеют сертификат соответствия качества санаторно-курортных услуг высшей категории, здравницы сертифицированы на категорию «три звезды». В здравницах широко применяются современные лечебные и диагностические технологии.

ЗАО «Курорт Белокуриха» располагает сетью дополнительных офисов, которые находятся в 15 городах России: Новосибирск, Омск, Томск, Иркутск, Красноярск, Барнаул, Кемерово, Новокузнецк, Тюмень, Сургут, Якутск, Екатеринбург, Москва, Санкт - Петербург, Казань.

4. Аффилированные лица

Состав аффилированных лиц по состоянию на 31.12.15 года указан в Приложении №4.

5. Анализ результатов деятельности реализации

5.1. Анализ результатов деятельности по реализации санаторно – курортных путевок.

За отчетный 2015 год в ОАО «Курорт «Озеро Шира» было оздоровлено 3142 человека, в том числе по путевкам по государственному контракту на санаторно-курортное лечение граждан РФ, имеющих право на получение набора социальных услуг 20 человек, по детским путевкам Министерства труда и социального развития РХ – 280 человек.

Лечение за 2015 год получили 2 267 человек, в том числе взрослых 1 818 чел. – эффективность лечения составила 97,9% и 449 чел. детей – эффективность лечения составила 97,5%.

Таблица №10 – Анализ реализации путевок за 2015 год по регионам.

Регион	2015 г.	%	Прирост % к 2014 г.	2014 г.	%	2013 г.	%
Красноярский край	1140	36	6	1078	27	1168	26
Республика Хакасия	1133	36	-41	1923	47	2311	52
Кемеровская область	368	12	-33	553	14	481	11
Иркутская область	164	5	1	162	4	119	3
Томская область	94	3	1	93	2	81	2
Новосибирская область	82	3	-15	96	2	67	2
Республика Тыва	65	2	0	65	2	44	1
Алтайский край	16	1	-16	19	0	11	0
Тюменская область	0	0	-100	5	0	10	0
Прочие	80	3	31	61	2	120	3
Итого	3 142	100	-23	4 055	100	4 412	100

Представленные в таблице №10 данные отражают снижение в 2015 году количество оздоровленных человек по отношению к 2014 году на 23%. Данный факт связан с тем, что в период с 12 апреля по 11 октября 2015 года 400 койко-мест в спальнях корпусов курорта было занято пунктом временного размещения для эвакуированных граждан, пострадавших от чрезвычайной ситуации природного и техногенного характера на основании Постановления администрации муниципального образования Ширинский район №156 от 12.04.2015г. «О введении режима Чрезвычайной ситуации на территории муниципального образования Ширинский район», Постановления администрации муниципального образования Ширинский район № 161 от 16.04.2015г.

Таблица №11 – Анализ эффективности заполняемости спальных корпусов.

Корпус	Эффективность заполняемости, % 2015г.	Эффективность заполняемости, % 2014г.	Эффективность заполняемости, % 2013г.
№2	63,6	8,7	11,4
№3	68,5	12,3	11,8
№4	34,2	51,5	54,7
№5	44,1	50,0	52,3
№6	4,3	7,4	11,2
№7	14,1	19,4	26,7
№8	41,7	11,9	8,9
Итого	47,5	26,9	28,1

Среднегодовая эффективность заполняемости спальных корпусов по сравнению с 2014 годом увеличилась на 20,6% и составила 47,5%, основной причиной такого роста является также проживание эвакуированных граждан согласно Муниципального контракта №1 от 16.04.15 г. Заполняемость спальных корпусов в летний сезон, без учета проживающих в пункте временного проживания, составила 30,9%. По результатам 2015г., с учетом числа эвакуированных граждан и размещенных в пункте временного размещения, минимальный процент загрузки наблюдался в декабре – 4,3%, максимальная загрузка наблюдалась в июле – 118,1%.

В период межсезонья по причине низкого спроса на санаторно – курортное лечение работает только два корпуса – корпус №5 в основном и корпус №7 касаемо номеров повышенной комфортности. В летний период действуют все имеющиеся корпуса, в том числе и два коттеджа.

Относительно спроса по номерному фонду, то спрос на номера повышенной комфортности стабилен, особенно в летний сезон. В условиях проведения различных акций и предложений предлагается проживание в двухместных стандартных номерах, в связи, с чем в осенне-зимний период спрос на номера данного вида также сохраняется и занимает лидирующие позиции.

Диаграмма №1 - Эффективность заполняемости спальных корпусов в динамике.

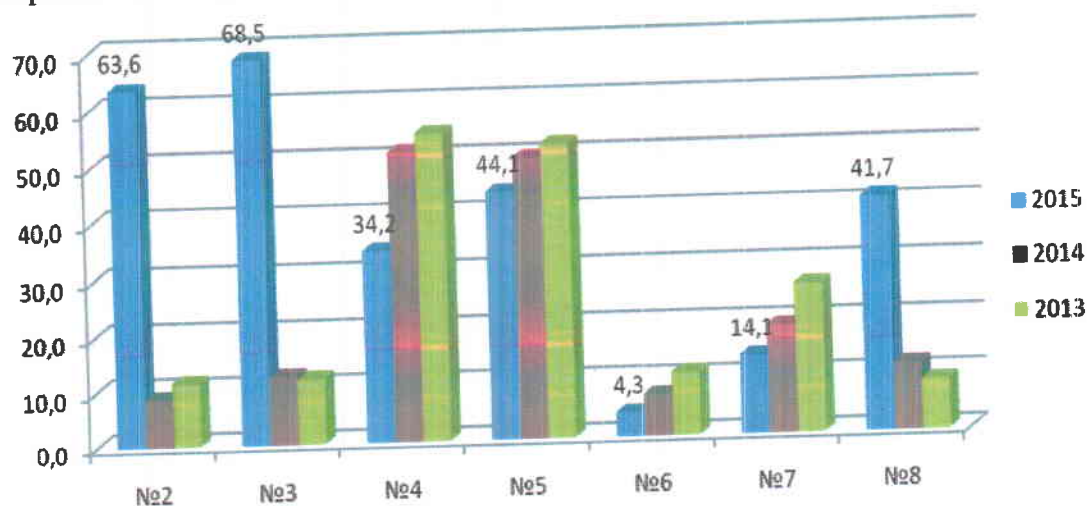


Диаграмма №2 - Ежемесячная заполняемость спальных корпусов в динамике

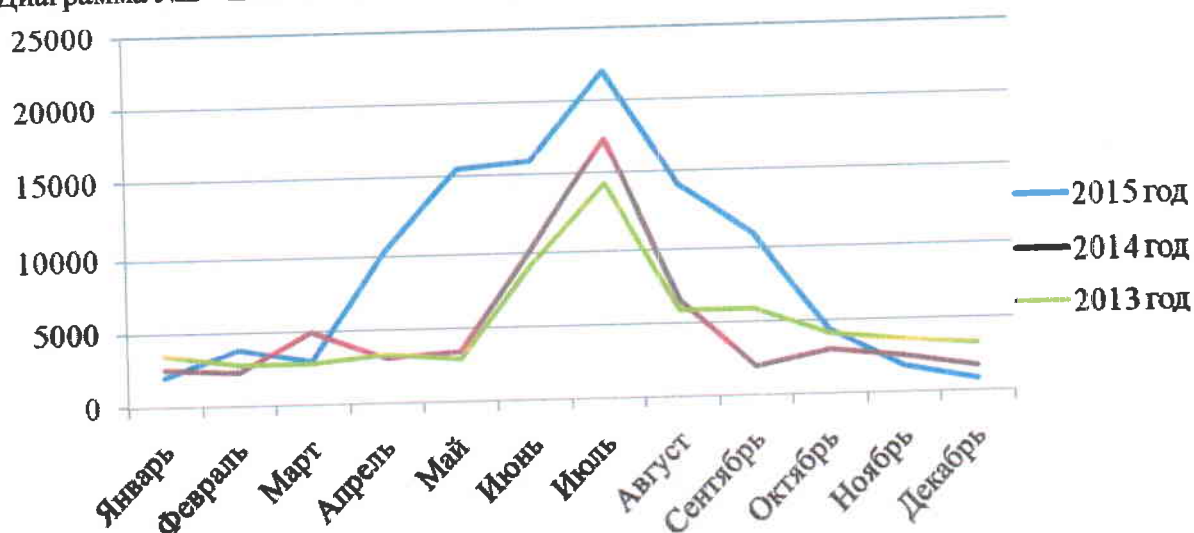


Таблица №12 - Продолжительность санаторно - курортной путевки.

Продолжительность путевки	2015 год	Удельный вес, %	2014 год	Удельный вес, %
менее 12 дней	1095	36,5	1402	35,8
12-14 дней	1374	45,7	1291	32,9
15-21 дней	509	16,9	1173	29,9
более 21 дня	26	0,9	54	1,4
Итого	3004	100	3920	100

Из представленных данных в Таблице №12 видно, что наиболее популярный в 2015 году срок продолжительности путевки варьируется от 12 до 14 дней – 45,7% - это связано с тем, что во всех рекомендациях по санаторно - курортному лечению минимальный рекомендованный срок лечения составляет 14 дней, при участии в акциях не менее 12 дней, а в остальном срок санаторно - курортной путевки зависит от возможностей бюджета отдыхающего, либо временных (календарных) ограничений. Отличительной особенностью, относительно предыдущего 2014 года, является сокращение доли на 13% санаторно - курортных путевок продолжительностью 15-21 дней со смещением в сторону санаторно - курортных путевок продолжительностью 12-14 дней.

Объем продаж санаторно-курортных путевок в 2015 году снизился на 16 559 тыс. руб. по сравнению с 2014 годом. Средняя цена реализации на 1 койко-день выросла по сравнению с 2014 годом на 24,17 % и составила 1 822 рубля (в 2014 г. – 1 467 рублей, в 2013 г. – 1 544 рубля).

Точкой безубыточности ОАО «Курорт «Озеро Шира» в 2015 году является среднемесячная заполняемость в количестве 338 человек. Доход, получаемый от реализации санаторно – курортных путевок в количестве 338 человек (или 4 061 койко-дней – по факту среднемесячный показатель 3 196 койко-дней в 2015 году) в месяц, позволит покрывать постоянные затраты предприятия, сумма которых не зависит от количества отдыхающих (зарплата, облагораживание территории, содержание аппарата управления и прочие), что обеспечит финансовый результат предприятия равный нулю от основной деятельности предприятия.

Диаграмма №3 – Анализ точки безубыточности по реализации санаторно – курортных путевок в 2015 г.

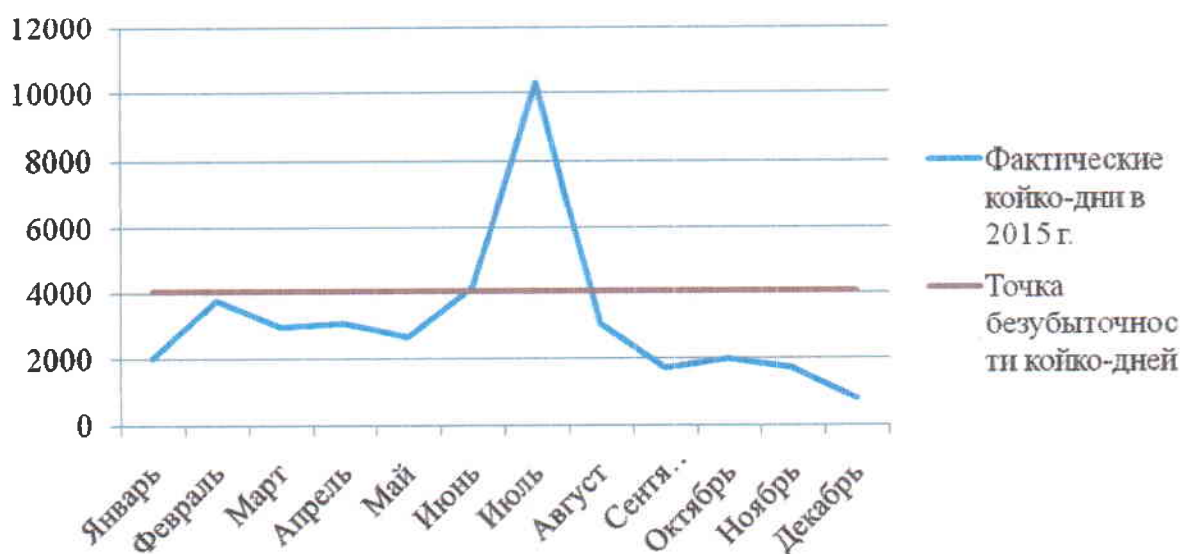
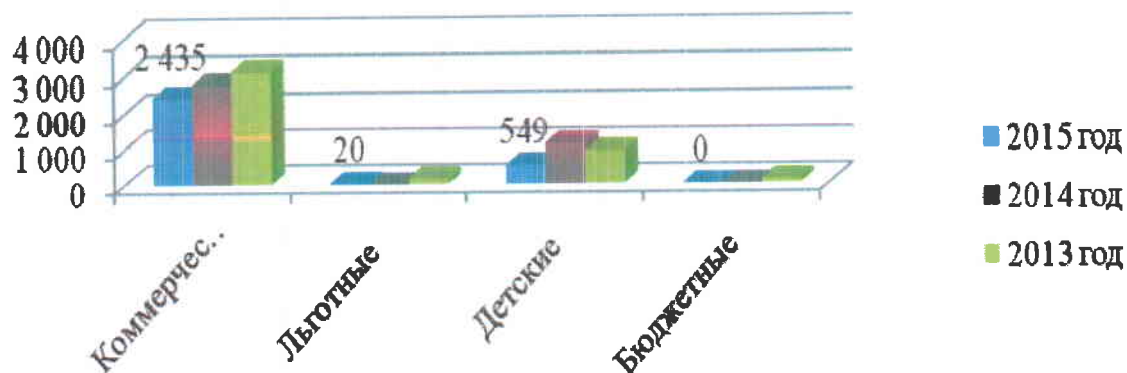


Таблица №13 - Структура дохода от реализации санаторно – курортных путевок (без учета возвратов).

Вид путевок	2015 год			2014 год			2013 год		
	Кол-во путевок	Доход, тыс. руб.	Уд вес %	Кол-во путевок	Доход, тыс. руб.	Уд вес %	Кол-во путевок	Доход, тыс. руб.	Уд вес %
Коммерческие	2 435	57 355	81	2 784	61 466	71	3 125	68 566	72
Льготные	20	448	1	-	-	-	172	2 594	4
Детские	549	12 070	18	1 139	24 965	29	951	20 807	22
Бюджетные	-	-	-	-	-	-	122	3 074	3
ИТОГО	3 004	69 872	100	3 923	86 431	100	4 370	95 041	100

Диаграмма №4 - Анализ изменения структуры дохода от реализации.



Приведенные цифры в таблице №13 свидетельствуют об изменении потребительской структуры рынка санаторно-курортных путевок, сложившейся за многие годы. За анализируемый период в структуре дохода от реализации путевок увеличивается доля коммерческой реализации, по сравнению с 2014 годом, удельный вес коммерческой реализации санаторно – курортных путевок увеличился на 12 %. Доля реализации детских путевок сократилась на 11%, стоит отметить отсутствие бюджетной категории путевок не только в текущем 2015 году, но и в предыдущем 2014 году.

Основой эффективной реализации санаторно-курортных путевок является рекламная деятельность.

Затраты на рекламу в 2015 году составили – 1 332 тыс. руб., что на 54% больше, чем в 2014 году. Рекламная деятельность осуществлялась путем участия в различных выставках (на сумму 52 тыс. руб.), размещения рекламы в печатных изданиях (на сумму 166 тыс. руб.), на радио и телевидении (на сумму 118 тыс. руб.), сети Интернет (на сумму 540 тыс. руб.), изготовления печатной продукции и рекламных щитов (на сумму 456 тыс. руб.).

В 2015 году курорт принял участие в 2 выставках (в 2014 году в выставках не участвовали);

- международная туристическая выставка «Енисей», место проведения г. Красноярск, сроки проведения 9 – 11 апреля 2015 г.;
- выставка «Сделано в Хакасии» - демонстрация возможностей и достижений Хакасии в производстве конкурентоспособной продукции, место проведения г. Абакан, сроки проведения 12 – 14 ноября 2015 г.

С целью поддержания, а также увеличения спроса на санаторно – курортные путевки, в том числе и в межсезонье, когда покупательский спрос невелик, проводятся различные акции и специальные предложения.

Таблица №14 – Акции и предложения, проводимые в 2015 году.

Название акции	Период проведения	Условия акции	Акции в 2016 г.
Новогодний калейдоскоп	2 -11 января 2015 г.	Путевка на любое количество дней. В стоимость путевки входит проживание, 3-х разовое питание, прием минеральной воды, бассейн с минеральной водой и сауной, развлекательная	Новогодний серпантин (31-10 января 2016 г.)
Зимний ценопад	12.01.2015 г. - 12.02.2015 г.	Путевка сроком не менее 12 дней. Стоимость путевки 1 300 руб. сутки для взрослого и 1 150 руб. в сутки детская путевка - лечение на сумму 500 и 400 рублей соответственно.	Зимний ценопад (02.01.16 г.- 12.02.16 г.) стоимость 1 300 руб./ 1 100 руб., лечение 600 и 400 руб.
Для людей почтенного возраста	12.01.2015 г. - 11.06.2015 г.	Стоимость путевки 1 660 руб./сут., проживание в двухместном стандартном номере. Путевка сроком не менее 12 дней.	Для людей почтенного возраст (11.01.16 г. - 31.05.16 г.), стоимость 1 660 руб./сут.
	01.09.2015 г. - 19.12.2015 г.		
Купи лето сейчас	11.01.2015 г. - 1 .03. 2015 г.	Приобретение санаторно-курортной путевки на летний период со скидкой 10% при 100% предоплате в срок до 1 марта 2015 г.	Купи лето сейчас (11.01.2016 г. - 1 .03. 2016 г.)
Весенняя распродажа	01.04.2015 г. - 18.05.2015 г.	Стоимость путевки взрослый-детская 1 500 / 1 300 руб./сут. (лечение 650 / 460руб.), проживание в двухместном стандартном номере. Путевка сроком не менее 12 дней.	
Путевка выходного дня	12.01.2015 г. - 11.06.2015 г.	В стоимость путевки включено проживание, 3-х разовое питание (по желанию), посещение бассейна с минеральной водой и сауной, курсовое лечение минеральной водой. Путевка на любое количество дней.	Путевка выходного дня 11.01.16 г. - 31.05.16 г. и 01.09.16 г. - 31.12.16 г.
	10.08.2015г. - 31.12.2015 г.		
Два по цене одного	10.08.2015 г. - 19.12.2015 г.	При покупке двух санаторно - курортных путевок в номера категории: полулюкс, люкс - проживание второго человека бесплатно.	

Название акции	Период проведения	Условия акции	Акции в 2016 г.
Осенняя распродажа	01.09.2015 г. - 30.09.2015 г.	Скидка 40 % на санаторно - курортные путевки в двухместные номера корпуса №5. Акция действительна при приобретении путевки с полным комплексом (лечение+питание+проживание) на любое количество дней. Стоимость 1 660 руб. /1 310 руб. - взрослая и детская.	
Лечение без ограничения	01.10.2015 г. - 31.12.2015 г.	Лечение без ограничения! Акция действительна при покупке путевки сроком не менее 12 дней. + скидка на проживание	
Специальное предложение для жителей Сибирского Федерального округа	25.12.2015 г. - 16.05.2016г.	Стоимость путевки 1 300 или 1 050 руб./сут., проживание в двухместном стандартном номере. Путевка сроком не менее 12 дней. Оговоренный перечень процедур.	

Реализация санаторно – курортных путевок в основном осуществляется напрямую с населением посредством бронирования по телефону или при приобретении путевки по приезду, также реализация путевок осуществляется через официальное представительство в г. Красноярске по адресу г. Красноярск, ул. Марковского, 78 или через партнеров – различного рода турфирмы – в таком случае по договору ОАО «Курорт «Озеро Шира» выплачивает агентское вознаграждение.

Таблица №15 – Перечень партнеров Общества, с указанием суммы вознаграждения за 2015 год, руб.

Наименование	Адрес местонахождения	Сумма вознаграждения, тыс. руб.	Доля, %
ООО СКО "Сибирские курорты" (представитель санаториев и курортов России)	г. Абакан, ул. Чертыгашева, 90	1 054	51,56
ООО "Крас- Тур" (туристическое агентство)	г. Красноярск, ул. Мира, 94	290	14,17
ООО "Эдип" (туристическое агентство)	г. Кемерово, пр. Ленина, 33/2	192	9,41
ООО ТК "Новая Земля" (туристическая фирма)	г. Новосибирск, Красный проспект, 82	99	4,82
ИП Поддубровский А.АТЭЖ"Дискавери (туристско – экскурсионная компания)	пгт. Усть -Абакан, ул.Комсомольская, 13	62	3,01
Прочие	-	347	17,03
Итого		2 044	

5.2. Анализ результатов деятельности по реализации минеральной воды.

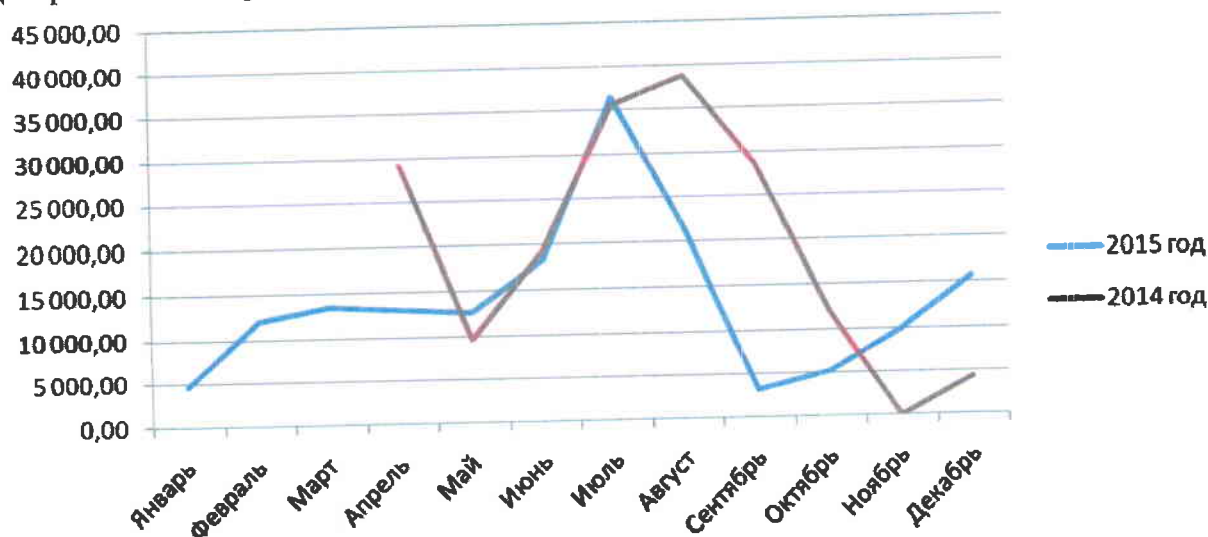
Производство и реализация минеральной воды ОАО «Курорт «Озеро Шира» начинается с мая 2014 года. До этого времени право на производство и реализацию принадлежало ООО «Ширинская минеральная вода».

Таблица №16 – Анализ производства минеральной воды 2014 – 2015 г. г.

№	Наименование	2015 г.		2014 г. (8 мес.)		Темп роста, %	
		Количество, шт.	Сумма, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.	Количество	Сумма
1	Минеральная вода/0.5 л/	12 012	209 102	12 372	167 879	97	125
2	Минеральная вода/1,0 л/	34 446	845 542	62 580	1 101 838	55	77
3	Минеральная вода/1.5 л/	118 739	3 131 218	102 690	1 823 952	116	172
Итого		165 197	4 185 862	177 642	3 093 669	93	135

Из представленных данных по объему производства минеральной воды за 2015 и 2014 годы видно, что в 2015 году произвели 12 445 единиц продукции меньше, чем в 2014 году, хотя в стоимостном выражении на 1 092 193 руб., что является следствием увеличения себестоимости единицы продукции на 7,86 рубля и 45% соответственно. Производственная себестоимость единицы продукции в 2015 году -25,28 руб. за 1 бутылку минеральной воды. В 2014 году производственная себестоимость единицы продукции составляет 17,42 руб. за 1 бутылку минеральной воды.

Диаграмма №5 – Производство минеральной воды в натуральном выражении.



На представленной диаграмме наглядно видно, что производство, в виду спроса, носит сезонный характер. Пик объема производства в 2015 году приходится на июль и составляет 36 426 единиц продукции в месяц. Пик объема производства в 2014 году приходится на август и составляет 38 778 единиц продукции в месяц.

Таблица №17 – Структура производства минеральной воды 2014 – 2015 г. г.

№	Наименование	2015 год, %	2014 год, %	Отклонение
1	Минеральная вода/0.5 л/	7,3	7,0	0,3
2	Минеральная вода/1,0 л/	20,9	35,2	-14,4
3	Минеральная вода/1.5 л/	71,9	57,8	14,1
Итого		100	100	-

Основную долю в структуре производства за анализируемые периоды занимает минеральная вода объемом 1,5 литра. В 2015 году наблюдается рост доли производства воды объемом 1,5 литра в общей структуре на 14,1% и составляет 71,9%. Популярность минеральной воды объемом 1,5 литра объясняется особенностью ценовой политики, ориентированной на реализацию большего объема минеральной воды при незначительной разнице в цене за 1 единицу продукции. Разница в стоимости между стоимостью бутылки воды 0,5 литра, 1 литр и 1,5 литра составляет 1 и 2 рубля соответственно, в процентном отношении 6,25% и 12,5%.

Таблица №18 – Анализ продаж минеральной воды 2014 – 2015 г. г.

№	Наименование	2015 г.		2014 г.		Темп роста, %	
		Количество, шт.	Выручка с НДС, руб.	Количество, шт.	Выручка с НДС, руб.	Количество	Сумма
1	Минеральная вода/0.5 л/	16 176	184 251	6 840	83 124	236	222
2	Минеральная вода/1,0 л/	40 488	621 859	40 026	637 428	101	98
3	Минеральная вода/1.5 л/	121 883	2 201 620	87 768	1 324 256	139	166
Итого		178 547	3 007 730	134 634	2 044 808	133	147

По итогам 2015 года наблюдается рост продаж – в натуральном выражении на 43 913 единиц продукции, в денежном выражении на 962 921 руб.

Таблица №19 – Структура реализации минеральной воды 2014 – 2015 г. г.

№	Наименование	2015 год, %	2014 год, %	Отклонение
1	Минеральная вода/0.5 л/	9,06	5,08	3,98
2	Минеральная вода/1,0 л/	22,68	29,73	-7,05
3	Минеральная вода/1.5 л/	68,26	65,19	3,07
Итого		100	100	-

Основной объем реализации в общей структуре занимает минеральная вода объемом 1,5 литра, который в свою очередь составляет 68,26% в 2015 году.

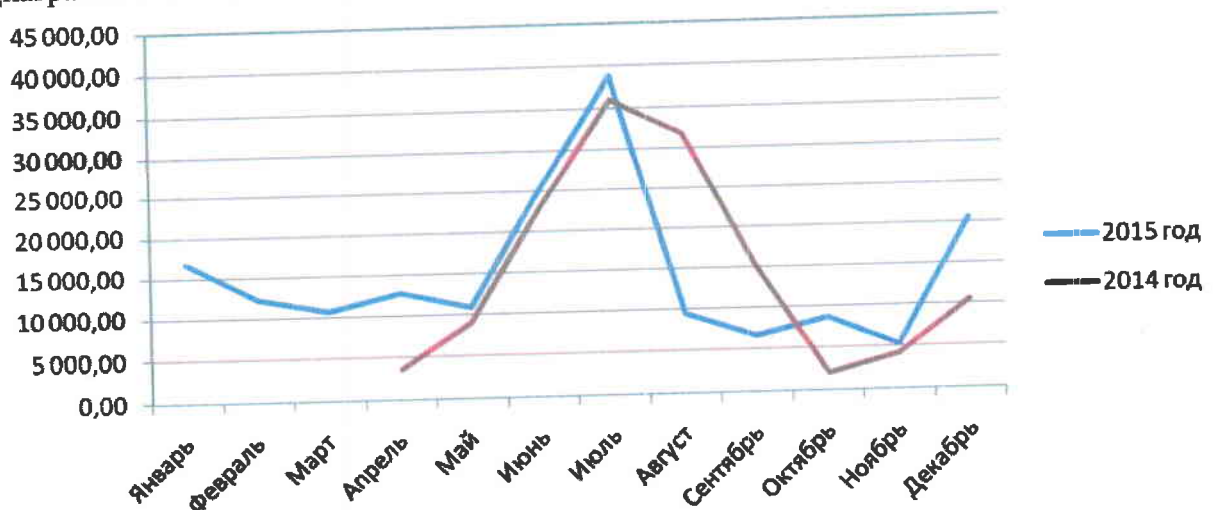
Особенностью структуры реализации минеральной воды в 2015 году является сокращение доли реализации продукции объемом 1 литр на 7,05%, которая в свою очередь составляет 22,68% от общего объема в отчетном периоде.

Таблица №20 – Средняя цена реализации за единицу продукции с учетом НДС

Наименование	2015 год	2014 год	Отклонение, руб.
Минеральная вода/0.5 л/, руб.	11,39	12,15	-0,76
Минеральная вода/1,0 л/, руб.	15,36	15,93	-0,57
Минеральная вода/1.5 л/, руб.	18,06	15,09	2,98
Общая средняя цена реализации, руб.	16,85	15,19	1,66

Общая средняя цена реализации за единицу продукции в 2015 году составляет 16,85 руб., отмечено увеличение по отношению к прошлому периоду на 10,9%. Причиной тому является увеличение спроса на продукцию объемом 1,5 литра, цена которой выше относительно продукции объемом 0,5 и 1 литр.

Диаграмма №6 – Реализация минеральной воды в натуральном выражении.



Пик объема реализации за анализируемые периоды приходится на июль и составляет в 2015 году 38 838 единиц продукции в 2014 году 35 954 единиц продукции.

Диаграмма №7 – Доля реализации минеральной воды в 2015 году по регионам.

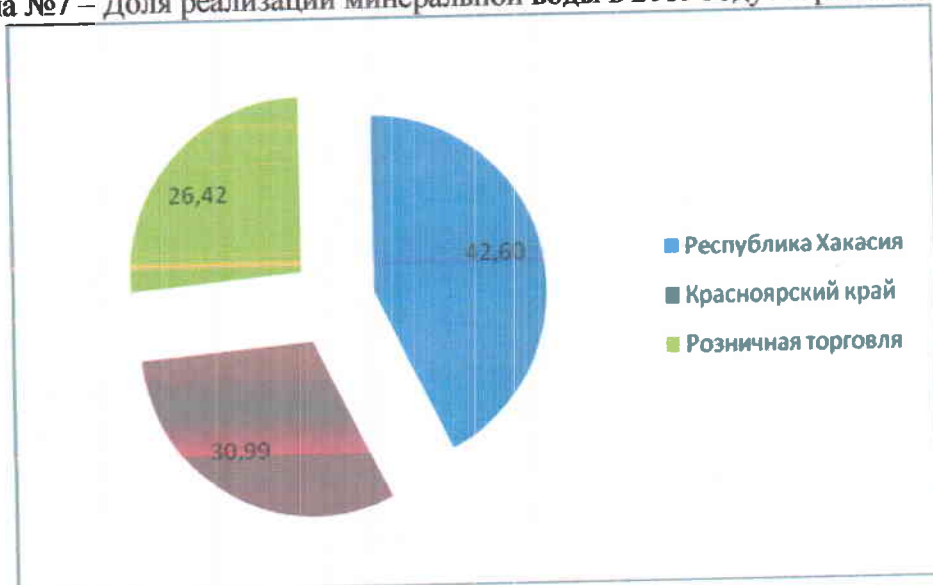


Таблица №21 – Основные финансовые показатели по реализации минеральной воды.

Наименование	2015 год	2014 год	Отклонение
Выручка от реализации (без учета НДС), тыс. руб.	2 734	1 859	875
Себестоимость реализации, тыс. руб.	4 179	2 187	1 992
Финансовый результат	-1 445	-328	-1 117

Из представленных данных в Таблице №21 видно, что данный вид деятельности является для предприятия ОАО «Курорт «Озеро Шира» убыточным по причине недостаточного объема реализации продукции, в связи с чем сумма дохода от реализации единицы продукции не покрывает сумму постоянных затрат, приходящуюся также на единицу реализованной продукции.

Таблица №22 – Основные покупатели минеральной воды в 2015 г.

Наименование	Адрес местонахождения	Сумма выручки от реализации продукции, руб.	Доля, %
ИП Попков В.Н.	г. Шарыпово, ул. Горького 65 А, кв.15.	560 450	18,6
ООО ПКП "Восток"	г. Шарыпово ул. Спортивная 1А	256 860	8,5
ИП Сапожников Игорь Владимирович	г. Красноярск ул. Мате Залки.дом №41 кв 263	175 368	5,8
ООО "Бернис"	г. Абакан ул. Советская -209 офис - ВСК	140 500	4,7
ООО "Енисей ОутГорг"	655001 г. Абакан ул Крылова - 96-52	105 240	3,5
ООО "Санаторий Шушенский"	Красноярский край, Шушенский р-он, с. Казанцево	89 820	3,0
ООО "Центр отдыха и здоровья"	Красноярский край, Большеулуйский район, промышленная зона НПЗ	61 497	2,0
ООО "Компания Торговый союз"	г. Красноярск, ул. Высотная, д 21В, кв 108	29 700	1,0
Прочие	-	1 588 295	52,8
Итого		3 007 730	100

В планах на 2016 год предполагается выход на ежемесячную реализацию продукции на сумму 1 млн. рублей, для этого, в настоящее время, проводится мониторинг рынка оптовой торговли безалкогольными напитками Кемеровской области, Красноярского края, Республик Тыва и Хакасия. В перспективные организации направляются предложения о сотрудничестве, проводятся телефонные консультации.

Исходя из того, что бизнес по реализации минеральной воды носит сезонный характер, предполагается, что основная часть продукции будет реализована в весеннее - летний период.

Для раскрутки бренда «Ширинская живая вода», распространяются рекламные буклеты аннотацией целебных свойств минеральной воды и порядка

применения. Продукция представляется на всех региональных выставках с участием Курорта.

6. Управление персоналом

Среднесписочная численность персонала в 2015 году составила 283 человека. Укомплектованность кадров – 86%. Средняя заработная плата за 2015 год на 1 работника составила 15 185 руб., по сравнению с 2014 годом этот показатель практически не изменился (15 205 руб.).

Таблица № 23 – Список основных работников в разбивке по структурным подразделениям по состоянию на 31.12.15 г.

Структурное подразделение	Количество основных работников	Среднемесячный фонд з/платы на одного работника, руб.	Доля, %
Лечебно – диагностическое отделение	65	13 785	21,3
Административно – управленческий персонал	18	26 104	14,5
Столовая	37	12 224	10,7
Спальные корпуса	28	15 131	10,1
Центральная котельная	30	11 972	8,5
Отдела контроля и безопасности	21	16 331	8,1
Автогараж	13	15 580	4,8
Техническая служба	11	13 526	3,5
Теплоэнергоцех	10	13 481	3,2
Отдел реализации путевок	6	21 058	3,0
Текущее благоустройство	11	10 168	2,7
Цех по розливу минеральной воды	8	13 324	2,5
Ремонтно-строительный участок	5	14 325	1,7
Отдел культурно – массового обслуживания	3	15 755	1,1
Прачечная	3	13 331	1,0
Материально-техническое снабжение	3	13 101	0,9
Электроцех	2	16 034	0,8
Кафе "Уют"	4	13 809	0,7
Торговый отдел	1	23 509	0,3
Киоск корпус №5	1	9 842	0,2
Павильон №1,2	2	19 393	0,2
Фитобар	1	11 726	0,1
Итого	283	15 185	100

За 2015 год прошли обучение 33 человека. На подготовку и переподготовку кадров в 2015 году потрачено 169 000 руб. (в 2014 году – 283,6 тыс. руб.), а именно:

- обучение по пожарному техминимуму – 16 чел. (начальники структурных подразделений), необходимость обучения – согласно статьи 225 ТК РФ, стоимость 19 200 руб.;

- обучение по повышению квалификации по программе обучения должностных лиц и специалистов гражданской обороны и единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций – 1 чел. (Генеральный директор Дмитриев М.В.), стоимость 6 800 руб.;

- дополнительное обучение на кафедре ЛФК и физиотерапии в период 12.01.15 – 06.03.15 г.г. (врач Зубков В.Н.) стоимость 33 000 руб.;
- обучение по повышению квалификации по программе «Охрана труда» - 4 чел., стоимость 11 000 руб.;
- обучение по программе «Сестринское дело в курортологии» - 11 чел., стоимость 99 000 руб.

По состоянию на 16.10.2015 г. количество штатных единиц составляло 373 человека. В связи с оптимизацией штатного состава, количество штатных единиц было сокращено до 255 человек по состоянию на 01.01.16 г. Ежемесячный фонд оплаты труда до оптимизации штатного состава составлял 4 143 тыс. руб., после оптимизации фонд оплаты труда составил 3 333 тыс. руб., а именно сокращен на 810 тыс. руб.

Также с целью экономии в условиях тяжелого материального положения предприятия, руководством ОАО «Курорт «Озеро Шира» было принято решение о переводе на работу в условиях неполного рабочего дня (смены) в размере 0,75 % от установленной продолжительности рабочего времени для сотрудников, чья заработная плата превышает 15 тыс. руб. с 02.11.15 г. Результатом чего стала экономия по фонду заработной платы, которая ежемесячно составила 373 тыс. руб., а за период ноябрь – декабрь 2015 равна 746 тыс. руб.

Таблица №24 – Анализ движения кадрового состава штатных сотрудников в 2015 году.

Показатель	2015 г.				2015 г.	2014 г.	2013 г.
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.			
Принято, чел.	30	63	30	35	158	78	116
Выбыло, чел.	27	36	55	51	169	81	189

Таблица №25 – Анализ заболеваемости за 2015 год

Показатель	Количество
Численность работников, находившихся на больничном, чел.	188
Число ч/дн болезни в соответствии с листками нетрудоспособности	3 236
Средняя продолжительность больничного, дней	17

Таблица №26 – Сведения об образовании сотрудников по состоянию на 31.12.15 г.

Категория работников, имеющих	Количество, чел.	Доля, %
высшее профессиональное образование, чел.	35	14,3
среднее профессиональное образование, чел.	51	20,9
начальное профессиональное образование, чел.	27	11,1
не имеющие образования	131	53,7
Всего	244	100

Таблица №29 – Сведения о возрастной категории сотрудников по состоянию на 31.12.15г

Возрастная категория работников	Количество, чел.	Доля, %
до 30 лет (молодые специалисты)	35	14,3
от 31 до 55-60 лет (до пенсионного возраста)	162	66,4
от 56 -61 года (старше пенсионного возраста)	47	19,3
Итого	244	100

Представленные данные в таблице №24 об анализе движения кадрового состава штатных сотрудников за 2015 год имеют значительно высокие показатели относительно количества принятых и уволенных сотрудников, что говорит о высокой текучести кадров, относительно прошлых периодов. Коэффициент текучести кадров в 2015 году составляет 59,7% при нормативных значениях не более 50%.

Значительную долю кадрового состава составляют сотрудники, не имеющие образования – 53% по состоянию на 31.12.15 г., доля сотрудников имеющих высшее профессиональное образование – 35 человек – 14,3%. Относительно половозрастной категории штатных сотрудников по состоянию на отчетную дату:

- женщин – 142 человека (58%);
- мужчин – 102 человека (42%).

Основную долю составляют сотрудники от 31 до 55-60 лет – 66,4%. Доля сотрудников, достигших пенсионного возраста относительно высока и составляет 19,3%.

В отчетном 2015 году на предприятии отсутствуют случаи травматизма на производстве и профессиональных заболеваний.

7. Расход теплоэнергоресурсов

Таблица №27 – Расход теплоэнергоресурсов за 2015 год

Наименование	Ед. измер.	Количество		Сумма с учетом НДС, тыс. руб.		Отклонение, руб.	
		2015	2014	2015	2014	Количество	Сумма
Бензин автомобильный	л	33 358	54274	1 078	1658	-20 916	-580
Топливо дизельное	л	31 845	57373	1 086	1941	-25 528	-855
Уголь	т	4 536	5183	2 853	2277	-647	576
Электроэнергия	МВт/ч	1 943	1857	7 468	7093	86	374
Водопотребление	л	167 980	152 939	2 595	1 831	15 041	764
Водоотведение	л	85 146	163 470	5 885	8 388	-78 324	-2504
Итого		-	-	20 964	23 189	-	-2225

В 2015 году на приобретение теплоэнергоресурсов было потрачено 20 964 тыс. руб., темп роста составил 90,4%. Потребление теплоэнергоресурсов в стоимостном выражении в отчетном году сократилось на 2 225 тыс. руб.

8. Блок финансово-экономического анализа (ликвидность, финансовая устойчивость).

Таблица №28 – Основные финансовые показатели.

Наименование	Факт 2015г., тыс. руб.	Факт 2014 г., тыс. руб.	Отклон ение от 2014, %	Отклоне ние от 2014, руб
Выручка по деятельности с основной системой налогообложения	123 886	102 916	120	20 970
<i>выручка от реализации санаторно – курортных путевок</i>	<i>69 259</i>	<i>85 739</i>	81	-16 480
<i>выручка от прочих видов деятельности</i>	<i>54 627</i>	<i>17 178</i>	318	37 449
Прочие доходы	8 310	2 392	347	5 918
Итого доходов	132 196	105 309	126	26 887
Себестоимость продаж	123 380	124 331	99	-951
<i>себестоимость реализации санаторно – курортных путевок</i>	<i>104 789</i>	<i>107 877</i>	97	-3 089
Прочие расходы	11 393	9 863	116	1 530
Итого расходов	134 773	134 193	100	579
Финансовый результат до налогообложения	-2 577	-28 885	9	26 308
<i>в том числе от реализации санаторно – курортных путевок</i>	<i>-35 530</i>	<i>-22 139</i>	160	-13 391

Выручка от реализации в 2015 году увеличилась на 20% по отношению к 2014 году и в денежном выражении составила 123 886 тыс. руб. Особенностью в 2015 году является изменение структуры выручки в сторону выручки от прочих видов деятельности (расшифровка представлена в Таблице №30) при сокращении доли выручки от реализации санаторно – курортных путевок с 83,3 % (2014 г.) до 55,9 % (2015 г.), а именно на 27,4%, в денежном выражении на 16 480 тыс. руб. Темп роста выручки от прочих видов деятельности составил 218%, за счет выполнения Муниципального контракта №1 от 16.04.15 г. на оказание услуг по содержанию пункта для временного размещения и питания эвакуированных граждан в целях ликвидации последствий чрезвычайной ситуации. Также на увеличение общей суммы доходов повлияло увеличение статьи «Прочие доходы» (расшифровка представлена в Таблице №31) на 5 918 тыс. руб., которая составила 8 310 тыс. руб. Основной причиной увеличения суммы выручки по данной статье является учет доходов прошлых периодов на сумму 6 165 тыс. руб.

При значительном увеличении суммы доходов – на 26 887 тыс. руб. и сокращении суммы расходов на 579 тыс. руб., в 2015 году наблюдается относительное улучшение финансового результата – убыток 2 577 тыс. руб., в то время как в 2014 году убыток составлял 28 885 тыс. руб.

Стоит также отметить, что за счет выполнения Муниципального контракта №1 от 16.04.15 г. согласно которого в период с 12.04.15 г. по 11.10.15 г. 400 койко - мест в спальных корпусах курорта было занято пунктом временного размещения для эвакуированных граждан, в связи с чем имело место в том числе ухудшение финансового результата от реализации санаторно – курортных путевок - убыток 35 530 тыс. руб., увеличение суммы убытка на 60% относительно 2014 года.

Показатель рентабельности продаж в целом по предприятию в 2015 году составил 0,41%, другими словами с одного вложенного рубля предприятие получает 0,4 копейки при том, что в прошлом периоде показатель рентабельности продаж был отрицательным и был равен -20,81%.

Таблица № 29- Показатель валовой выручки по периодам за 2015 год.

Период	Выручка от продаж без НДС, тыс. руб.	Себестоимость продаж, тыс. руб.	Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	Накопленная валовая прибыль (убыток), тыс. руб. за 2015 год
Январь	3 394,59	7 675,82	-4 281,22	-4 281,22
Февраль	6 055,90	9 048,11	-2 992,21	-7 273,43
Март	5 836,01	8 383,68	-2 547,67	-9 821,10
Апрель	9 634,05	9 316,81	317,24	-9 503,86
Май	11 424,00	9 965,36	1 458,64	-8 045,22
Июнь	16 711,06	11 269,83	5 441,23	-2 603,98
Июль	34 576,51	17 810,27	16 766,24	14 162,26
Август	14 492,87	13 477,53	1 015,34	15 177,59
Сентябрь	9 602,82	9 164,84	437,98	15 615,57
Октябрь	6 176,96	9 899,57	-3 722,62	11 892,95
Ноябрь	3 214,11	8 644,05	-5 429,93	6 463,02
Декабрь	2 767,13	8 723,89	-5 956,77	506,25
Итого	123 886,01	123 379,76	506,25	

Сумма валовой выручки за 2015 год составила 506,25 тыс. руб. Анализируя показатель валовой выручки ежемесячно за период, видим, как ярко выражено влияние сезонности спроса на санаторно – курортное лечение на финансовый результат предприятия. В отчетном году на получение положительного результата показателя валовой выручки оказало влияние выполнение Муниципального контракта №1 от 16.04.15 г. в том числе.

Таблица №30 – Расшифровка выручки от прочих видов деятельности, без учета НДС:

Показатели	2015 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	Отклонение от 2014 г., %	Доля, %
Проживание	32 220	1 177	2 738	58,98
Питание	5 759	794	726	10,54
Медицинские услуги	4 619	5 411	85	8,45
Услуги Лечебно - оздоровительный комплекс	2 992	2 424	123	5,48
Минеральная вода	2 734	1 859	147	5,01
Предоставление торгового места	1 281	2 032	63	2,34
Лечебный бассейн	1 059	957	111	1,94
Коммунальные	1 028	1 130	91	1,88
Павильон №1,2	977	0	100	1,79
Услуги по продаже товара киоск корпус № 5	548	588	93	1,00
Услуги фитобара	337	0	100	0,62
Питание в кафе, бар "Уют"	332	0	100	0,61
Услуги SPA-кабинета	303	316	96	0,56
Проезд за КПП	205	257	80	0,37
Прочие	157	154	102	0,29
Пайм жилого помещения	47	41	115	0,09
Автоуслуги	29	37	78	0,05
Итого	54 627	17 178	318	100

По итогам 2015 года выручка от прочих видов деятельности выросла на 37 449 тыс. руб. Такой рост выручки обеспечен в основном увеличением выручки по статьям «Проживание» и «Питание», по которым отражено выполнение услуг по Муниципальному контракту №1 от 16.04.15 г.

Таблица №31 - Расшифровка статьи «Прочие доходы»:

Статьи затрат	2015 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	Отклонение от 2014 г., %
Доходы прошлых периодов	6 165	-	100
Доходы на содержание переданного по договору аренды	1 455	1 016	143
Доходы (возврат от ущерба ТМЦ)	520	61	850
Прочие доходы	170	1 315	13
Итого	8 310	2 392	347

Таблица №32 - Расшифровка себестоимости санаторно – курортной путевки 2015 г.:

Статьи затрат	Лечение	Питание	Проживание	ПВР	итого	на 1к/дн, руб.	%
Заработная плата	9 969	2 429	3 106	4 805	20 310	530	19
Продукты. Производство блюд	0	10 265	0	2 251	12 516	326	12
Отопление, горяч.водоснабжение	4 231	934	3 430	2 147	10 743	280	10
Общехозяйственные расходы	3 669	897	4 205	1 491	10 261	268	10
Начисление на зарплату	3 479	871	878	1 451	6 680	174	6
Служба безопасности	493	352	2 904	2 293	6 042	158	6
Канализация	971	818	1 171	1 141	4 101	107	4
Заготовительно-складские расходы	137	2 004	441	835	3 417	89	3
Содержание пом. тепл.-энерг. цеха	316	272	1 232	1 142	2 962	77	3
Расходы на благоустройство	233	154	1 205	1 262	2 854	74	3
Текущий ремонт	154	122	1 621	643	2 540	66	2
Материалы	623	245	1 594	69	2 531	66	2
Резерв по отпускам	1 465	491	568	0	2 524	66	2
Амортизация ОС и НМА	569	309	1 367	80	2 324	61	2
Электроэнергия	370	880	704	201	2 154	56	2

Статьи затрат	Лечение	Питание	Проживание	ПВР	итого	на 1к/дн, руб.	%
Транспортные расходы	706	184	735	528	2 154	56	2
НДС упл. пост. на с-ть	706	706	706	0	2 119	55	2
Стирка белья	274	222	1 137	353	1 986	52	2
Водоснабжение	594	356	458	429	1 837	48	2
Культурно-массовые мероприятия	0	0	1 696	0	1 696	44	2
Услуги по техническому обслуживанию, ремонт	353	235	488	87	1 163	30	1
Лечебные процедуры и медикаменты	1 045	0	0	0	1 045	27	1
Охрана труда	121	154	76	18	369	10	0
Содержание помещений	55	99	168	28	350	9	0
Командировочные расходы	36	0	3	0	39	1	0
Медосмотр	2	30	3	0	35	1	0
Услуги связи	5	5	9	0	19	0	0
Услуги по переподготовке кадров	4	4	3	0	10	0	0
Негативное воздействие на окружающую среду	0,0	0,0	8	0	8	0	0
Итого	30 579	23 037	29 917	21 255	104 789	2 732	100
Количество койко-дней	38 350	36 548	38 031	65 862	38 350		
Себестоимость на 1 к/дн, руб.	797	630	787		2 732		
Фактический доход от путевки	20 959	27 611	21 303	42 127	69 872		
Средняя цена, руб.	547	755	560		1 822		

Основными статьями затрат, согласно представленной расшифровке себестоимости санаторно – курортной путевки в 2015 году являются статьи «Заработная плата» и налоги с заработной платы и статья «Продукты», по которой отражаются затраты на производство блюд в санаторной столовой. Анализируя общую картину себестоимости путевки в текущем году, стоит отметить, что наблюдается рост себестоимости 1 койко-дня относительно прошлого периода на 49,2%. В 2015 году себестоимость 1 койко-дня составляет 2 732 рубля, соотнося данный показатель с

выручкой от данного вида деятельности, можем сказать, что основная деятельность предприятия приносит убыток 910 рублей в пересчете на 1 койко-день. Средняя цена реализации путевки составляет 1 822 рубля на 1 койко-день в 2015 году, в прошлом году средняя цена реализации путевки равна 1 467 рублей на 1 койко-день при себестоимости 1 койко-дня 1 831 рубля – убыток от реализации путевки 364 рубля.

Рост себестоимости путевки в пересчете на 1 койко-день в 2015 году на 49,2% обеспечен:

- сокращением фактического количества койко-дней, на 35%, которые пребывали отдыхающие за счет чего сумма постоянных затрат предприятия в пересчете на 1 койко-день увеличивается;

- существенным увеличением затрат по статьям заработная плата и отчисления с заработной платы, общехозяйственные расходы и прочие;

Рост средней цены реализации путевки, который составляет 124% обеспечен:

- ростом цен на оказываемые услуги – на 6-11%;

- особенностью структуры потребительского спроса на номерной фонд курорта, а также на популярность предлагаемых потребителю акций и специальных предложений в конкретном периоде.

Таблица №33 - Расшифровка общей себестоимости за 2013 – 2015 г.г.

Статьи затрат	2015 г.	2014 г.	Отклонение от 2014 г.
Заработная плата	45 955	44 938	102
Отчисления на зарплату (30,2%)	15 548	14 685	106
Продукты	12 516	12 800	98
Расходы на приобретение материалов (уголь, ГСМ)	7 521	6 174	122
Электроэнергия	6 328	6 011	105
Резерв по отпускам	5 514	4 388	126
Канализация	4 987	7 109	70
Амортизация ОС	3 575	3 646	98
Заготовительно-складские расходы	3 417	3 146	109
Прочие затраты	2 729	6 708	41
Общехозяйственные расходы	2 427	2 802	87
Водопотребление	2 199	1 551	142
НДС уплач. пост. на с-ть	2 119	3 039	70
Агентское вознаграждение (путевки)	2 044	2 473	83
Материальные затраты для производства минеральной воды	1 902	1 096	174
Расходы на рекламу	1 332	865	154
Услуги по техническому обслуживанию, ремонт	1 163	998	117
Лечебные процедуры и медикаменты	1 045	949	110
Услуги связи	522	450	116
Культурно-массовые мероприятия	424	401	106
Страхование	96	55	175
Договор на водопользование (озеро)	8	10	86
Негативное воздействие на окружающую среду	8	36	21
Итого	123 380	124 331	99
Количество койко-дней	38 350	58 905	65
Себестоимость на 1 к/дн, руб.	3 217	2 111	152
Фактический доход от реализации	123 886	102 916	120
Средняя цена реализации, руб.	3 230,4	1 747,15	185

Основными статьями затрат в общей себестоимости продаж являются – «Заработная плата» и отчисления на заработную плату, «Продукты». В целом по предприятию средняя цена реализации 1 койко-дня в 2015 году составила 3 230,4 рубля при себестоимости 3 217 рублей, т. е. убыток от реализации 13,4 рубля в пересчете на 1 койко-день. Относительно прошлого периода данный показатель существенно сдвинулся в положительную сторону, т.к. в 2014 году убыток от реализации 1 койко-дня составлял 364 рубля. Данное улучшение обеспечено в основном ростом рентабельности продаж от прочих видов деятельности, которая в 2015 году составляла 66% против показателя 2014 года – 4,21%, иными словами с 1 вложенного рубля по прочим видам деятельности предприятие зарабатывает 66 копеек в анализируемом периоде.

Таблица №34 - Расшифровка прочих расходов.

Показатели	2015 г.	2014 г., тыс. руб.	Отклонение от 2014 г., %
Расходы по аренде земельных участков АШР прошлые периоды	4 050	851	476
Расходы прошлых периодов	1 742	22	8 012
Расходы в виде % по долговым обязательствам принятым по ставке рефинансирования	1 673	-	100
Расходы в виде сумм налогов текущего периода	469	498	94
Расходы на услуги банков	372	192	194
Судебные расходы и арбитражные сборы, госпошлина	318	47	673
Расходы на содержание, переданного по договору аренды	224	290	77
Материальная помощь (погребение)	142	67	214
Прочие расходы	2 402	7 897	30
ИТОГО	11 393	9 863	116

Таблица №35 - Расшифровка общехозяйственных расходов.

Статьи затрат	2015 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	Отклонение от 2014 г., %
Заработная плата	6 647	6 422	104
Начисления на зарплату	2 201	2 043	108
Транспортные расходы	1 742	2 488	70
Резерв по отпускам	648	537	121
Информационно-консультационные услуги	592	502	118
Услуги связи	489	418	117
Вознаграждение	432	847	51
Материалы	373	521	72
Отопление	196	52	376
Обслуживание компьютерной техники, ККМ	102	37	274

Статьи затрат	2015 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	Отклонение от 2014 г., %
Почтово - канц.расходы, подписка	52	57	92
Командировочные расходы	44	366	12
Лицензия	32	6	537
Электроэнергия	22	19	116
Амортизация ОС, НМА	17	51	32
Подготовка и переподготовка кадров	10	36	29
Содержание помещений	8	5	166
Горячее водоснабжение	4	5	89
Услуги по техническому обслуживанию	4		100
Охрана труда	3	19	15
Услуги нотариуса	1	1	158
Выходное пособие		207	0
Реклама		47	0
Услуги на оформление документов		225	
Юридические услуги		1 348	0
Итого	13 619	16 259	84
Комиссионные услуги по реализации согласно договоров (путевки)	2 044	2 473	83
Реклама	1 332	817	163
Представительские расходы	2	34	6
Итого	3 378	3 324	102
Всего	16 997	19 583	87

Основными статьями затрат по статье «Общехозяйственные расходы» являются статья «Заработная плата» и отчисления с заработной платы. В 2015 году имеет место сокращение суммы общехозяйственных расходов на 2 586 тыс. руб. или на 13%.

Таблица №36 - Оценка платежеспособности организации и ликвидности ее баланса.

Показатель	Норма	Фактическое значение		
		2015 год	2014 год	2013 год
1. Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия)	от 1 до 2	0,27	0,29	0,43
2. Коэффициент срочной ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	от 0,7 до 1	0,15	0,16	0,28
3. Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности)	не ниже 0,2-0,25	0,003	0,001	0,01
4. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1	0,16	0,18	0,35
5. Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	0,5-0,7	0,12	0,13	0,14

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Низкий показатель коэффициента свидетельствует о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициент срочной ликвидности показывает, насколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) показывает какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов, т.е. практически абсолютно ликвидными активами.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показывает, какая величина дебиторской задолженности приходится на 1 рубль кредиторской задолженности.

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств характеризует степень зависимости платежеспособности предприятия от запасов при мобилизации средств от их конверсии в деньги для покрытия краткосрочных обязательств.

Таблица №37 - Оценка финансовой устойчивости организации.

Показатель	оптимальное значение	Фактическое значение		
		2015 год	2014 год	2013 год
1. Коэффициент автономии	> или = 0,5	-0,15	-0,10	0,24
2. Коэффициент финансовой устойчивости	=> 0,5	-0,06	0,02	0,37
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	не ниже 0,1	-3,11	-3,15	-2,01
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,5 - 0,7	-7,82	-10,60	3,10
5. Коэффициент прогноза банкротства	0 - 1	-0,79	-0,71	-0,38

Коэффициент автономии характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

Коэффициент финансовой устойчивости отражает долю собственных средств в общей сумме источников финансирования.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Отсутствие собственного оборотного капитала, т.е. отрицательное значение коэффициента, свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует финансовую устойчивость предприятия, и показывает, сколько заемных средств приходится на единицу собственного капитала. Значение коэффициента ниже рекомендованного оптимального значения свидетельствует о том, что финансовое состояние неустойчивое, присутствует риск неплатежеспособности и банкротства из-

за высокой концентрации заемного капитала.

Коэффициент прогноза банкротства характеризует удельный вес чистых оборотных средств в сумме актива баланса и отражает способность предприятия расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов.

Таблица №38 - Оценка интенсивности использования ресурсов организации.

Показатель	оптимальное значение	Фактическое значение		
		2015 год	2014 год	2013 год
1. Рентабельность активов (имущества), %	8,25	-3,70	-33,84	-1,81
2. Рентабельность собственного капитала, %		-13,89	-14,20	7,09
3. Рентабельность продаж, %		0,41	-20,81	-0,98

Анализ платежеспособности, финансовой устойчивости организации и ликвидности баланса ОАО «Курорт «Озеро Шира» показал, что предприятие в динамике имеет не стабильные показатели: коэффициенты ликвидности и финансовой независимости на отчетную дату ниже нормативных показателей и свидетельствуют о неустойчивом финансовом положении - организация зависима от заемных источников финансирования, присутствует риск неплатежеспособности и банкротства из-за высокой концентрации заемного капитала.

Показатели рентабельности, отражающие доходность предприятия от ведения финансово – хозяйственной деятельности, имеют достаточно низкие значения – с одного вложенного рубля получаем 0,4 копейки, о чем свидетельствует показатель рентабельности продаж. Однако в отчетном 2015 году наблюдается относительное улучшение показателей интенсивности использования ресурсов организации по отношению к предыдущему периоду.

На получение отрицательного результата показателей финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Курорт «Озеро Шира» за 2015 год оказали существенное влияние следующие факторы:

- низкая заполняемость спальных корпусов в межсезонье;
- снижение объемов государственных программ на оздоровление льготной категории граждан и работников бюджетной сферы.

За 2015 год в структуре баланса ОАО «Курорт «Озеро Шира» произошли следующие изменения:

- снижена остаточная стоимость ОС на 3 538 тыс. руб., что свидетельствует о старении материальной базы;
- увеличена, по сравнению с 2014 годом, сумма кредиторской задолженности на 14,8%. в большей степени, за счет увеличения накопленной суммы по налогам и сборам, в том числе и по социальному страхованию, к уплате, которая выросла на 35,8% по отношению к 2014 году.

9. Претензионно – исковая работа

Картотека входящей претензионно - исковой работы в отношении ОАО "Курорт "Озеро Шира" за 2015 год указана в Приложении №5.

Сумма задолженности по исполнительным документам в отношении ОАО "Курорт "Озеро Шира" по состоянию на 31.12.2015 года составляет 31 686 601,66 рубль.

Картотека исходящей претензионно - исковой работы за 2015 год указана в Приложении №6.

10. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью ОАО «Курорт «Озеро Шира»

Основными факторами риска, влияющими на деятельность ОАО «Курорт «Озеро Шира», как и прежде являются:

1. Сезонный спрос на услуги санатория;
2. Высокая конкуренция на рынке санаторно-курортных услуг:
 - необходимо постоянно вести поиск новых партнеров, расширять собственную диллерско - дистрибьюторскую сеть, обеспечивающую реализацию предоставляемых санаторно-курортных услуг;
 - увеличить загрузку санатория в осеннее - зимний период;
 - повысить значимость своих услуг для потребителя, оказывать потребителю услуги более высокого качества, чем прежде или обладающие новыми свойствами, чем ранее.

3. Старение материально-технической базы санатория и, как следствие, увеличение затрат на ремонтные работы и приобретение инвентаря и оборудования;

4 Дефицит высококвалифицированных кадров: необходима постоянная переподготовка, повышение квалификации основного и вспомогательного персонала;

5. Финансовые риски: необходимо пополнение собственных оборотных средств и поддержание эффективной хозяйственной деятельности за счет увеличения объемов реализации предоставляемых услуг, снижения издержек производства;

6. Правовые риски: необходимо строгое соблюдение договорной дисциплины.

Кроме рисков, непосредственно связанных с хозяйственной деятельностью предприятия, возможно негативное влияние форс - мажорных обстоятельств общеэкономического и природного характера.

11. Цели и задачи на 2016 год

Основной целью руководства предприятия является сохранение курорта в целом как акционерное общество. Для достижения поставленной цели руководством не рассматривается привлечение новых инвестиций, направленных на совершенствование и улучшению работы курорта, использованы будут собственные оборотные средства для поддержания жизнеспособности и оздоровления предприятия.

Выделены следующие задачи:

1. замена линейных объектов тепло- и водоснабжения;
2. замена сантехники во 2-ом и 3-ем корпусах;
3. косметический ремонт в 3-ем корпусе в полном объеме, во 2-ом ,5-ом и 8-ом корпусах частично;
4. перенос прачечной на главную территорию курорта;
5. замена окон по крайней необходимости на объектах, где невозможно дальнейшее использование имеющихся;
6. реконструкция котельной, а именно перевод имеющихся паровых котлов на водяные, что позволит сократить расходы на приобретение топлива и электроэнергии для котельной около 40%;
7. установка теплообменников в каждом спальном корпусе и санаторной столовой для обеспечения нужд в потреблении горячей воды не из основной системы теплоснабжения, а из системы холодного водоснабжения.

Все вышеперечисленные мероприятия позволят существенно снизить

ежемесячное водопотребление в несколько раз – с 15 до 5 тыс. м³. В стоимостном выражении ежемесячная экономия по водопотреблению и водоотведению составит порядка 1 млн. руб.

Для выполнения поставленных задач объем необходимых финансовых вложений составляет около 12 млн. руб., а именно:

- замена изношенных металлических труб на полипропиленовые общей протяженностью около 1,6 километра, гарантийный срок службы которых не 50 лет (материалы – 700 тыс. руб., земельные работы – 100 тыс. руб., замена труб собственными силами):

- приобретение теплообменников в количестве 8 штук стоимостью около 120 тыс. руб., установка собственными силами;

- работы по переносу прачечной с учетом необходимых строительных материалов на сумму около 1 000 тыс. руб., выполнение работ собственными силами;

- косметический ремонт в 3-ем корпусе общей стоимостью от 4 000 тыс. руб. до 6 000 тыс. руб.;

- приобретение водяного котла стоимостью порядка 4 000 тыс. руб., установка собственными силами.

В перспективе ожидается, что основная доля выручки, в том числе которая будет направлена на реализацию поставленных задач, будет получена в летний сезон, причем не только от реализации санаторно – курортных путевок, а также с помощью любых всевозможных источников дохода, таких как сдача в аренду торговых площадей и территории курорта, организации общественного питания, досуга.

Генеральный директор

М.В. Дмитриев

Главный бухгалтер

О.В. Абумова

Главный экономист

Н.В. Тарасова