

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя
Алексия, митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес-развития
Направление подготовки 44.03.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль) «Экономическое образование»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему:

Повышение доходов организации на примере ГАУ СО «АРЕНА»

Выполнила студентка
4 курса группы ЭО-401
очной формы обучения
Артюхова Мария Алексеевна

(подпись)

Научный руководитель
Торхова Анна Николаевна ,
канд. эк. наук, доцент
(Ф.И.О., должность, уч.степень,
уч.звание)

(подпись)

Допустить к защите:
Заведующий кафедрой

« ____ » _____ 20 ____ г.

(подпись)

(Ф.И.О.)

Тольятти
2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
Глава 1. Доходы предприятия и пути их увеличения в современных условиях	10
1.1. Теоретические основы понятия «доходы предприятия», их сущность и состав.....	10
1.2 Анализ факторов, влияющих на величину доходов организации	14
1.3 Особенности получения доходов от деятельности в области спорта на примере ледовых арен	19
Глава 2. Анализ структуры доходов предприятия ГАУ СО «АРЕНА».....	24
2.1 Общая характеристика деятельности предприятия.....	24
2.2 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности в области спорта ГАУ СО «АРЕНА»	34
2.3 Анализ структуры доходов и расходов предприятия.....	39
2.4 Разработка мероприятия, направленного на повышение доходов ГАУ СО «АРЕНА».....	52
2.5 Расчёт экономической эффективности предложенного мероприятия	55
Глава 3. Разработка раздаточных материалов для углубления знаний по предмету «Экономика» в 10 классе.....	64
3.1 Содержание темы «Доходы» в школьном курсе экономика	64
3.2 Создание и использование раздаточного материала в школе	72
3.3 Раздаточный материал для 10 класса по теме «Доходы» с целью углубления знаний учащихся.....	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	83
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	86
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Доходы являются ключевым фактором в деятельности предприятия. Они не только влияют на прибыль, но также определяют различные мероприятия, направленные на увеличение доходов. В целом, управление доходами является ключевой функцией управления и позволяет предприятиям достигать поставленных целей, максимизировать прибыль и укрепить свои позиции на рынке. Анализ доходов предприятий всех форм собственности является составной частью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий и одним из наиболее действенных инструментов учета и контроля уровня использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в условиях рынка. Результаты данного анализа практически используются в планировании деятельности предприятия и оценке эффективности качества работы. Проведение анализа – одна из ключевых задач управления в экономической сфере.

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от оказания услуг и определяются факторы изменения ее суммы. Прибыль от оказания услуг в целом по предприятию зависит от четырех основных факторов: объема оказанных услуг, цены на услуги, себестоимости услуг, структуры оказываемых услуг. Объем оказанных услуг может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема рентабельных услуг приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же услуга является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли. Структура оказываемых услуг может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов услуг в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении

удельного веса низкорентабельных или убыточных услуг общая сумма прибыли уменьшится.

Актуальность выбранной темы обусловлена важностью анализа доходов, финансовых результатов и показателей рентабельности для предприятий всех форм собственности как способа определения путей и резервов повышения прибыли и рентабельности. Повышение доходов в спорте и области ледовых арен не только позволит улучшить финансовое состояние организаций, но также способствует развитию спорта в целом, обеспечивает более широкий доступ к спортивным мероприятиям и содействует развитию экономики.

Повышение доходов ледовой арены может быть достигнуто через различные стратегии, направленные на увеличение посещаемости и среднего чека, а также разнообразные дополнительные услуги, которые могут привлечь новых посетителей и удержать уже имеющуюся аудиторию.

Экономической целью исследования является оценка формирования доходов ГАУ СО «АРЕНА» и разработка рекомендаций по повышению доходов организации.

Для достижения данной цели нами были поставлены и комплексно решены следующие задачи:

- 1) изучить теоретические аспекты анализа доходов деятельности организации;
- 2) изучить возможности повышения доходов предприятия;
- 3) провести комплексный анализ деятельности предприятия ГАУ СО «АРЕНА»;
- 4) разработать рекомендации для повышения дохода ГАУ СО «АРЕНА» и оценить их экономическую эффективность.

Педагогическая цель – изучить практику формирования углубленных знаний обучающихся 10 класса по экономике через использование раздаточных материалов.

Данная цель предполагает решение ряда последовательных задач:

- 1) рассмотреть содержание школьных учебников «Экономики» по теме «Доходы» в курсе обществознания 10 класс;
- 2) изучить содержание и формы раздаточных материалов в школе;
- 3) разработать набор раздаточных материалов для использования их на уроках экономики в 10 классе по теме «Доходы».

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ГАУ СО «АРЕНА» в г. Тольятти, расположенное по адресу ул. Ботаническая, д.5. и муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение городского округа Тольятти "Школа с углубленным изучением отдельных предметов № 61", расположенная по адресу г.о. Тольятти, ул. Свердлова, влд. 23

Предметом исследования выпускной квалификационной работы являются:

1. Производственно-хозяйственная деятельность ГАУ СО «АРЕНА» в г. Тольятти, расположенный по адресу ул. Ботаническая, д. 5.
2. Учебно-образовательная деятельность муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения городского округа Тольятти "Школа с углубленным изучением отдельных предметов № 61", расположенным по адресу г.о. Тольятти, ул. Свердлова, влд. 23.

Для подготовки работы рассмотрена и изучена методическая, научная и учебная литература, нормативные документы, законодательные акты, статьи периодической печати, статистический материал предприятия, а также изучены и проанализированы данные финансовой отчетности объекта исследования.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы труды ученых таких как: И.Т. Абдукаримов, О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова, Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова и др. На

современном этапе развития концептуальных подходов к исследованию доходов организации, закономерности типологии, посвящены работы ряда известных ученых: Билсборроу Е., Грэм Хьюго, А.С. Обераи и др.

Информационная и статистическая база: законодательные и нормативные документы, отчетность ГАУ СО «АРЕНА».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, приложений. В первой главе рассматриваются такие вопросы, как: понятие, сущность и состав доходов, особенности получения доходов от деятельности в области спорта на примере ледовых арен.

Во второй главе проводится анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности ГАУ СО «АРЕНА». Также во второй главе разрабатывается рекомендация, целью которой является повышения доходов ледовой арены и проводится экономическая эффективность предложенной рекомендации.

Третья глава посвящена изучению теоретических аспектов изучения темы «Доходы» в школьном курсе экономики; разработке и методическому сопровождению внеурочного занятия «Доходы». В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

Глава 1. Доходы предприятия и пути их увеличения в современных условиях

1.1. Теоретические основы понятия «доходы предприятия», их сущность и состав

Получение доходов является одним из необходимых условий развития организаций различных организационно-правовых форм и отраслей.

Доход — это суммарные денежные поступления компании, когда увеличение капитала производится не только за счет реализации услуг и товаров, а еще и при помощи любых других финансовых поступлений. Например, деньги, полученные в результате судебных исков, либо проценты от имеющихся в собственности организации акций — все это доход [22].

В большом экономическом словаре понятия «доходы» и «доходы предприятия» трактуются следующим образом:

Доходы — увеличение активов или уменьшение обязательств компании, которые вызваны обычной хозяйственной деятельностью предприятия и приводят к увеличению собственного капитала. В доходы включается выручка от реализации продукции или оказания услуг, дивиденды, роялти, рента. При посреднических операциях доходом является сумма комиссионных [32].

Доходы предприятий — денежные средства, получаемые предприятием после продажи произведённых товаров с исключением из них материальных и приравненных к ним затрат. По форме доходы предприятия складываются из прибыли и фонда оплаты труда персонала предприятия.

Понятие доход было употреблено в трудах К.Маркса, который отмечал, что «прибыль — это «прибавочная стоимость», созданная трудом и присвоенная предпринимателем». К.Маркс также отмечал, что «товарный

продукт возмещает стоимость авансированного капитала и выступает в форме доходных поступлений» [27].

Согласно Положению по бухгалтерскому учету "Доходы организации" (ПБУ 9/99, утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г), - доходами организации признаются увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [10].

Понятие «доход» применимо к государству в целом (национальный доход), к предприятию, организации (валовой доход, чистый доход предприятия), к отдельным лицам (денежные доходы населения, реальные доходы граждан, личный доход)[17].

Валовой доход представляет собой общую сумму денег, полученную предприятием от реализации своих товаров или услуг, без вычета издержек на их производство. Он включает в себя: выручку от продаж, проценты от инвестиций, комиссионные сборы и тд.

Чистый доход предприятия представляет собой финансовый показатель, который отражает итоговую прибыль предприятия после вычета всех операционных расходов, налогов, процентов по заемным средствам и других издержек. Он является одним из ключевых показателей финансовой устойчивости и прибыльности предприятия.

В бухгалтерском учете все доходы классифицируются на следующие виды:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности включают в себя доходы от продажи товаров и услуг, поступления, связанные с выполнением работ, без учета налога на добавленную стоимость и обязательных платежей и тд.

Прочие доходы очень разнообразны и включают в себя широкий спектр. Например, плату за пользование активами организации, прибыль от совместной деятельности, комиссионные доходы, возмещение убытков и другие доходы, связанные с основной деятельностью компании [28].

Основные виды доходов по способу их получения, которые делятся на доходы от основного вида деятельности и так же прочие доходы представлены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Основные виды доходов по способу их получения

Основным источником финансовых потоков предприятия от продажи продукции, товаров и услуг, является выручка. Выручка от продаж должна обязательно покрывать все расходы и затраты предприятия и приносить соответствующую прибыль. Из выручки формируется валовый и чистый доход, который распределяется в интересах компании.

Доход показывает общую совокупность средств, которая поступает организации за определенный промежуток времени и за вычетом налогов, может быть использована на инвестирование и потребление.

Показатель валового дохода дает возможность оценить эффективность работы предприятия посредством вычисления прибыли фирмы [16].

Совокупный доход после налогообложения не что иное, как разница между общей суммой доходов и уплаченным налогом на прибыль.

В статье 41 Налогового кодекса РФ «Принципы определения доходов»

дается следующее определение дохода: «доход - это экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить». Исходя из определения, под доходами понимается поступление любых экономических выгод (кроме суммы косвенных налогов). Указанное определение дохода применяется только для целей налогообложения [13].

В налоговом учете доходы подразделяются на доходы от реализации товаров (работ, услуг) и внереализационные доходы.

Доходы от реализации товаров (работ, услуг) включают в себя выручку от продажи товаров, работ, услуг, а также прочие доходы, связанные с этой деятельностью.

Внереализационные доходы - это доходы, которые не связаны с основной деятельностью компании, например, доходы от продажи имущества, получение процентов по банковским вкладам, штрафы и пени, полученные от контрагентов и другие подобные доходы.

Также, доходы предприятия имеют прямую зависимость от объема оказанных услуг, цен на них и дебиторской задолженности. Чем выше доля дебиторской задолженности в составе доходов, тем меньшими финансовыми ресурсами располагает организация. Во время кризиса и падения спроса одним из способов сохранения конкурентоспособности является снижения цен. Снизив цены, предприятие будет поддерживать объем продаж, увеличив спрос [21].

В современных условиях доходы организации играют важную роль по нескольким причинам:

- Выживание и рост: доходы являются основным источником средств для поддержания текущей деятельности организации и ее роста. Без достаточных доходов организация не сможет покрыть свои расходы, выплатить зарплаты сотрудникам, инвестировать в развитие и т.д.

- Конкурентоспособность: высокие доходы позволяют организации предлагать более привлекательные цены, улучшать качество продукции или услуг, инвестировать в исследования и разработки, что в конечном итоге способствует привлечению большего числа клиентов и увеличению доли рынка.

- Финансовая устойчивость: устойчивые и высокие доходы обеспечивают финансовую стабильность организации. Это позволяет ей справляться с финансовыми трудностями, такими как выплаты по кредитам, налоговые платежи, инвестирование в новые проекты и т.д.

- Инвестиции и развитие: высокие доходы предоставляют организации возможность инвестировать в свою деятельность. Это может быть расширение производства, внедрение новых технологий, обучение персонала, разработка новых продуктов или услуг и т.д. Это способствует улучшению эффективности и производительности организации, что в свою очередь влияет на рост доходов.

В целом, доходы организации играют важную роль в ее успехе и развитии, поэтому их увеличению и оптимизации уделяется большое внимание в современном бизнесе.

В параграфе 1.1 было описано понятие «доходы», их сущность и виды, рассмотрены факторы, влияющие на формирование доходов, а также рассмотрены понятия «прибыль», «выручка».

1.2 Анализ факторов, влияющих на величину доходов организации

Для того, чтобы обеспечить увеличение доходов предприятия, организации нужно ориентироваться, на важные показатели своей деятельности. Уровень доходности предприятия определяется комплексным воздействием, как внутренних, так и внешних факторов.

Так, С. А. Тимофеева и П. Ю. Кибальчич к внешним факторам, которые влияют на величину доходов предприятия, относят: состояние рынка; цены и тарифы на топливо, энергию; нормы амортизации; систему налогообложения; благоприятные или неблагоприятные социальные условия. А к внутренним факторам, по мнению авторов, относятся - объем и качество реализованной продукции; политику ценообразования предприятия; уровень себестоимости продукции; уровень образования и квалификации кадров; технический уровень производственных фондов [32].

Увеличение доходов предприятия зависит в первую очередь от следующих факторов:

- Увеличение объема продаж: основной способ увеличения доходов — это увеличение объема продаж. Это может быть достигнуто путем расширения ассортимента товаров или услуг, привлечения новых клиентов или увеличения доли рынка.

- Повышение цен: однако, это может отпугнуть клиентов и снизить объем продаж, поэтому повышение цен должно быть осуществлено с учетом рыночной ситуации и конкурентоспособности.

- Снижение себестоимости: снижение затрат на производство или предоставление товаров или услуг (себестоимости) может увеличить доходы организации. Это может быть достигнуто путем оптимизации процессов, использования более эффективных технологий или снижения издержек на персонал.

- Увеличение инвестиций: инвестирование дополнительных средств в развитие организации может привести к увеличению доходов. Например, инвестиции в маркетинг, исследования и разработки, расширение производства или обучение персонала могут способствовать росту доходов.

– Улучшение качества продукции или услуг: предложение высококачественных товаров или услуг может привлечь больше клиентов и увеличить объем продаж, что в свою очередь повлияет на увеличение доходов.

– Расширение рынка: расширение рынка сбыта, например, путем выхода на новые рынки или привлечения новых клиентов, может привести к увеличению доходов.

В целом, увеличение доходов предприятия требует комплексного подхода, включающего анализ рынка, конкурентов, потребностей клиентов и возможностей организации, а также разработку и реализацию стратегий для увеличения объема продаж, снижения затрат и повышения качества продукции или услуг. [36]

В таблице 1.1 представлены факторы, которые напрямую влияют на получение доходов организации.

Таблица 1.1 – Факторы, влияющие на получение доходов организации

Внутренние факторы	Внешние факторы
Износ оборудования	Политическая ситуация в стране
Уровень квалификации персонала	Изменения в налоговом законодательстве
Уровень операционного администрирования	Изменения в условиях поставок
Наличие дополнительных услуг	Изменения в конкурентной среде
Источники дополнительной выручки	
Результаты маркетинговых исследований	

Выручка от реализации продукции (услуг) – является главным источником денежных поступлений и формирования собственных финансовых ресурсов в организации [34]. Исходя из этого, важно учесть влияние тех или иных факторов на выручку:

1. Цены на продукцию (услуги) : чем выше цены на продукцию (услуги), тем выше будет общая выручка от ее реализации.

2. Объем продаж: выручка также зависит от объема реализованной продукции (услуг). Чем больше продукции (услуг) продается (реализуется), тем выше будет выручка.

3. Качество продукции (услуг): качество продукции (услуг) может влиять на спрос и способность продавать ее по более высоким ценам.

4. Затраты на производство: чем меньше затрат на производство продукции, тем выше будет выручка от ее реализации.

Расчет цены продукции (услуги) можно осуществить по следующим формулам:

$$Ц = В + П \quad (1)$$

Где, Ц - цена продукции или услуги (цена производителя продукции или оказанной услуги без налогов);

В - расходы основной операционной деятельности;

П - прибыль.

Отпускная цена производителя определяется по формуле:

$$Ц_{в} = С_{полн} + АЗ + НДС \quad (2)$$

Где, Ц_в - цена реализации продукции (услуги) производителем с акцизным сбором и налогом на добавленную стоимость;

С_{полн} – полная себестоимость продукции (услуги);

АЗ – акцизный сбор.

При реализации продукции производителем оптовым организациям, оптовая цена реализации этой продукции определяется по формуле:

$$Ц_{опт} = Ц_{в} + ОН \quad (3)$$

В современных условиях экономики цена на предприятии играет важную роль в формировании дохода. Выбор правильной цены для продукции или услуг может существенно повлиять на доход. Высокая цена может привести к большей выручке от продаж, но может также снизить спрос из-за более высоких цен. Наоборот, слишком низкая цена может увеличить спрос, но уменьшить выручку [35].

Поэтому предприятию важно адекватно оценить рыночные условия, конкурентную среду, а также затраты на производство, чтобы определить оптимальную цену, при которой можно получить максимальную прибыль.

Увеличение выручки предприятия очень важно для ее существования на рынке, ведь выручка напрямую влияет на прибыль. Как известно, выручка равна разнице между доходами от продаж товаров и расходами на их производство. Само по себе создание какого-либо изделия может быть сильно затратным и мешать увеличению выручки предприятия. Это связано не только с закупкой сырья, но и приобретению дорогостоящего оборудования, станков, своевременное финансированию ремонтных работ при необходимости. Финансы, которые могли бы рассматриваться как признак увеличения выручки, расходятся очень быстро в самых различных направлениях [23].

Также нужно учитывать, что существуют не зависящие от производства факторы, которые влияют на выручку предприятия:

- Экономические условия: уровень общей экономической активности, инфляция, безработица, уровень доходов населения и другие макроэкономические факторы могут существенно влиять на спрос на товары и услуги, и, следовательно, на выручку.

- Изменения в законодательстве: изменения налогового законодательства, таможенных пошлин, торговых соглашений или других правовых норм могут повлиять на стоимость производства, цены на продукцию и, соответственно, на выручку предприятия.

- Валютный курс: для предприятий, работающих на международном рынке, изменения валютного курса могут существенно сказаться на выручке, так как цены на товары и услуги могут изменяться в зависимости от курса национальной валюты.

- Мировые рыночные цены: для предприятий, импортирующих или экспортирующих товары, мировые цены на сырье, энергию или другие товары могут оказать существенное влияние на выручку.

Эти факторы выходят за пределы контроля предприятия, но могут оказать значительное влияние на его выручку и финансовое состояние.

В параграфе 1.2 были изложены факторы, которые влияют на доходы, а также описано влияние факторов на выручку.

1.3 Особенности получения доходов от деятельности в области спорта на примере ледовых арен

Главная особенность ледовых арен – высокая сезонность спроса: пик посещаемости приходится на осенне-зимний период, а летом наблюдается спад.

Риск-факторы ледовых арен представлены на рисунке 1.2

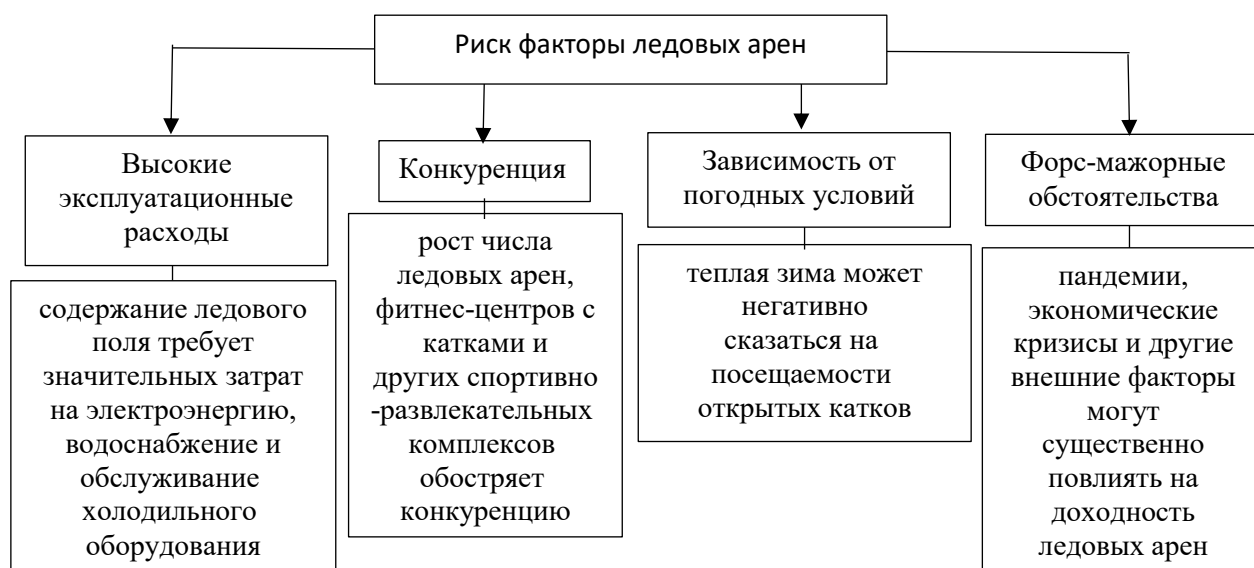


Рисунок 1.2 – Риск-факторы ледовых арен

Изучение различных источников и аналитических данных федеральной службы государственной статистики позволило сделать вывод о росте популярности: несмотря на риски, интерес к зимним видам спорта и активному отдыху на льду стимулирует развитие рынка ледовых арен. И развитии дополнительных услуг: для привлечения клиентов и повышения

рентабельности ледовые арены все чаще предлагают дополнительные услуги, такие как прокат коньков, кафе, детские секции, организация праздников и корпоративов.

Начиная с мировой пандемии, ледовые арены столкнулись с новыми вызовами: ограничения на проведение массовых мероприятий и снижение покупательской способности населения негативно сказались на доходах., активизировали онлайн-продажи: многие арены начали продавать билеты и абонементы через интернет, предлагать онлайн-трансляции соревнований и мастер-классов и усилили меры безопасности: внедрение систем вентиляции, дезинфекции и контроля за соблюдением санитарных норм стало неотъемлемой частью работы ледовых арен.

Негативно сказались на ледовые арены в России события с 24 февраля 2022 года. И связано это с оттоком иностранных специалистов и спортсменов, разрывом международных связей: российские хоккейные клубы и сборные были отстранены от участия в международных турнирах, что привело к снижению интереса к хоккею и, как следствие, к снижению посещаемости ледовых арен, так же с введением экономических санкций привело к росту цен на импортное оборудование и комплектующие, необходимые для обслуживания ледовых арен.

Доходы ледовых арен складываются из нескольких основных источников, на рисунке 1.3.

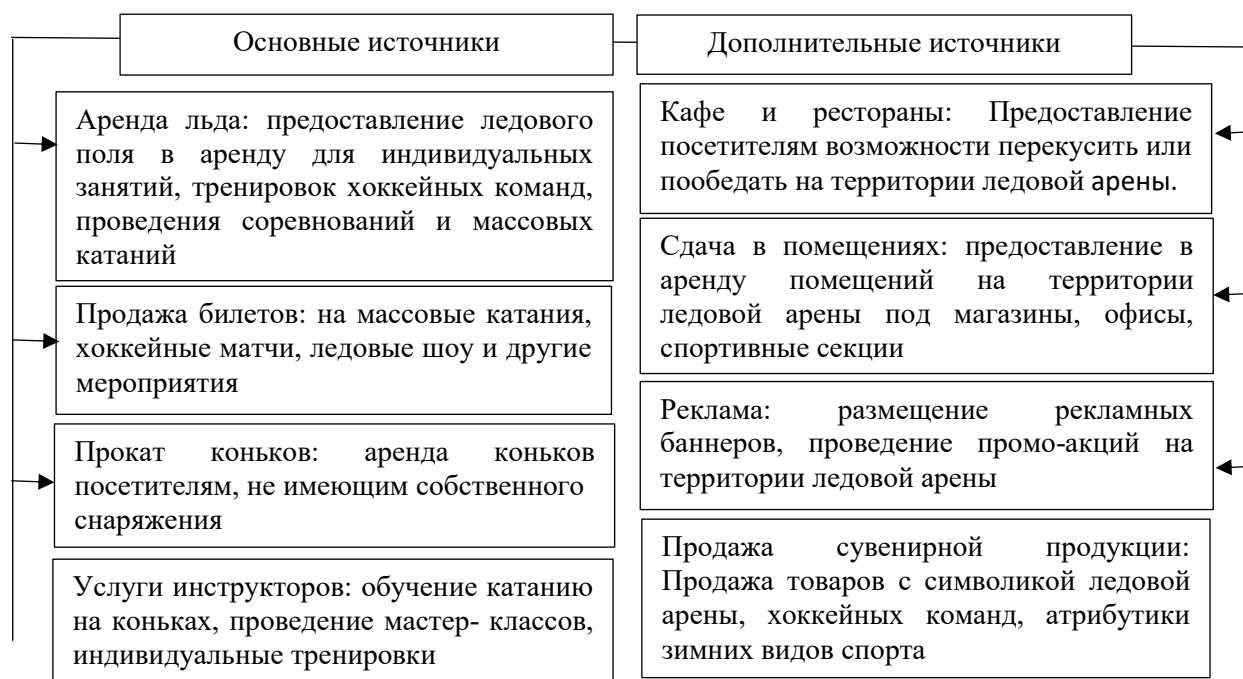


Рисунок 1.3 – Источники доходов ледовых арен

На рисунке 1.3 представлены основные и дополнительный источники доходов ледовых арен. В современном мире ледовым аренам нужно учитывать не только потребности клиента, на которого они направлены, но и следовать современным тенденциям.

Для ледовых арен главное – продать услугу, зачастую, уделяя меньше внимания самому процессу их оказания. И это действительно упущенный потенциал. Ведь качественный сервис и продуманный клиентский опыт – это то, что может выделить арену среди конкурентов, повысить лояльность клиентов и обеспечить стабильный доход в долгосрочной перспективе.

Предложения по улучшению процесса оказания услуг и раскрытия своего потенциала для ледовых арен представлены на рисунке 1.4



Рисунок 1.4 – Предложения по улучшению процесса оказания услуг и раскрытия своего потенциала для ледовых арен

Ледовые арены, которые будут инвестировать в улучшение процесса оказания услуг и создание уникального клиентского опыта, получают значительное преимущество на рынке и смогут увеличить свои доходы в долгосрочной перспективе.

В высокой конкурентной среде в сфере ледовых арен возникает проблема удержания клиента и высокого стабильного дохода. Изучение статистики и анализ успешных практик позволяют выделить следующие перспективные направления для увеличения продаж и прибыли:

1. Разнообразие и гибкость предложений:

- Разные форматы катания: предоставление клиентам возможности выбора: массовые катания, сеансы "только для взрослых", "родитель и ребенок", катания под живую музыку, дискотеки на льду.
- Гибкая система тарифов: разработка абонементов на разное количество посещений, скидки для постоянных клиентов, семейные тарифы, специальные предложения в будние дни и непопулярные часы.
- Расширение спектра услуг: организация дополнительных занятий на льду: фигурное катание, хоккей для детей и взрослых, керлинг, проведение корпоративных турниров.

2. Создание уникального клиентского опыта:

- Повышение уровня комфорта: удобные раздевалки с индивидуальными шкафчиками, современная система вентиляции, качественный прокат коньков, зоны отдыха с кафетерием.
- Развлекательные программы: регулярные ледовые шоу, тематические вечеринки, мастер-классы от профессиональных фигуристов, выступления

музыкальных групп.

- Интерактивные зоны: фото будки, игровые автоматы, VR-аттракционы - все это делает посещение ледовой арены более разнообразным и привлекательным.

3. Активное продвижение и маркетинг:

- Создание сильного бренда: разработка узнаваемого фирменного стиля, активное продвижение бренда в социальных сетях, проведение рекламных кампаний.

- Работа с целевой аудиторией: анализ предпочтений разных групп клиентов и разработка специальных предложений для каждой из них.

- Партнерские программы: сотрудничество с местными школами, спортивными клубами, развлекательными центрами.

4. Оптимизация расходов:

- Энергоэффективные технологии: внедрение современных систем освещения и вентиляции, использование энергосберегающего оборудования.

- Автоматизация процессов: внедрение систем онлайн-бронирования, электронной оплаты, автоматического контроля доступа.

Важно помнить, что успешная стратегия развития ледовой арены должна быть комплексной и учитывать специфику конкретного рынка и предпочтения целевой аудитории.

В параграфе 1.3 были рассмотрены особенности получения доходов в сфере ледовых арен и предложены пути увеличения продаж и повышения доходов.

Выводы по главе 1. Таким образом, по итогам первой главы можно сделать следующие выводы:

Получение доходов является одним из необходимых условий развития организаций различных организационно-правовых форм и отраслей.

Доход – комплекс всех накоплений предприятия за определенный период времени в денежном выражении.

Доходы предприятий — денежные средства, получаемые предприятием после продажи произведённых товаров с исключением из них материальных и приравненных к ним затрат. По форме доходы предприятия складываются из прибыли и фонда оплаты труда персонала предприятия.

К факторам, влияющим на величину дохода, относят внутренние (износ оборудования, квалификация штата сотрудников и т.д.) и внешние (ценовая политика государства и т.д.).

Изучив особенности получения доходов в сфере ледовых арен, мы выделили основные источники дохода: аренда льда, продажа билетов на массовые катания, кафе, прокат коньков, услуги инструкторов.

После изучения и анализа научной литературы, мы выделили основные пути увеличения доходов в сфере ледовых арен:

- Разнообразие и гибкость предложений;
- Создание уникального клиентского опыта;
- Оптимизация расход.

Глава 2. Анализ структуры доходов предприятия ГАУ СО «АРЕНА»

2.1 Общая характеристика деятельности предприятия

Согласно данным ЕГРЮЛ, ГАУ СО «АРЕНА» — или ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ "АРЕНА"— зарегистрирована 20.08.2013 года по адресу 445036, Самарская Область, г. Тольятти, ул. Ботаническая, д.5. Налоговый орган — межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 20 по Самарской области.

Реквизиты юридического лица — ОГРН 1136320016678, ИНН 6321318170, КПП 632101001. Регистрационный номер в ПФР — 077011123585, регистрационный номер в ФСС — 631003621163101. Организационно-правовой формой является «Государственные автономные учреждения субъектов Российской Федерации».

Основной вид деятельности ГОСУДАРСТВЕННОГО
АВТОНОМНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ «АРЕНА» по
ОКВЭД: 93.19 Деятельность в области спорта прочая, 46.42.11 Торговля
оптовая одеждой, включая спортивную, кроме нательного белья,
47.64 Торговля розничная спортивным оборудованием и спортивными
товарами в специализированных магазинах, 47.71.5 Торговля розничная
спортивной одеждой в специализированных магазинах, 52.10.9
Хранение и складирование прочих грузов, 52.21.24 Деятельность стоянок
для транспортных средств, 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, ресторанов быстрого
питания и самообслуживания, 56.29 Деятельность предприятий
общественного питания по прочим видам организации питания,
62.09 Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и
информационных технологий, прочая, 68.32 Управление недвижимым
имуществом за вознаграждение или на договорной основе,
77.21 Прокат и аренда товаров для отдыха и спортивных товаров,
82.30 Деятельность по организации конференций и выставок,
86.90 Деятельность в области медицины прочая, 92.1 Деятельность по
организации и проведению азартных игр и заключения пари,
93.11 Деятельность спортивных объектов, 93.12 Деятельность спортивных
клубов, 93.21 Деятельность парков культуры и отдыха и тематических парков
, 93.29.2 Деятельность танцплощадок, дискотек, школ танцев, 93.29.9
Деятельность зрелищно-развлекательная прочая, не включенная в другие
группировки, 95.29 Ремонт прочих предметов личного потребления и
бытовых товаров, 95.29.11 Ремонт одежды, 96.01 Стирка и химическая
чистка текстильных и меховых изделий, 96.04 Деятельность физкультурно-
оздоровительная

Директор: Поваров Игорь Сергеевич

Права учредителя осуществляет - МИНИСТЕРСТВО СПОРТА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ.

Таблица 2.1 - Основные реквизиты ГАУ СО «АРЕНА»

Полное наименование организации	ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ "АРЕНА"
Генеральный директор	Поваров Игорь Сергеевич
Адрес	445036, Самарская Область, г. Тольятти, ул. Ботаническая, д.5
ОКФС	13 Собственность субъектов Российской Федерации
ОГРН	1136320016678 с 20.08.2013
ИНН	6321318170
КПП	632101001
ОКАТО	36440363000
ОКТМО	3674000000
ОКОГУ	2300225
ОКОПФ	75201
ОКПО	20968778
ОКВЭД	93.19 Деятельность в области спорта прочая

ГАУ СО «АРЕНА» имеет бюрократический тип управления, в основу которого входит четкое разделение труда, использование на каждой должности квалифицированных специалистов, иерархичность управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим, наличие формальных правил и норм, обеспечивающих однородность выполнения менеджерами своих задач и обязанностей. Рассмотрим организационную структуру ГАУ СО «АРЕНА» г. Тольятти, которая представлена на рисунке 2.1.

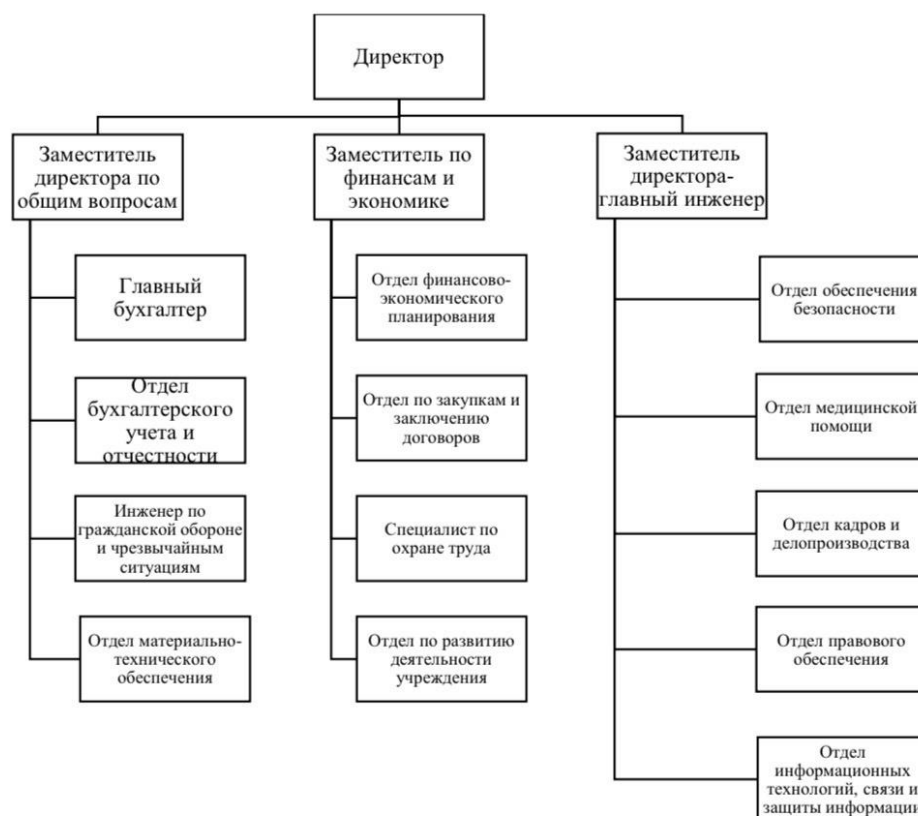


Рисунок 2.1 – Организационная структура ГАУ СО «АРЕНА»

Как мы видим, из рисунка 2.1. генеральный директор компании выполняет функции руководства всей организации, в его подчинении находится заместитель директора по общим вопросам, заместитель по финансам и экономике, заместитель директора-главный инженер .

В функциональные обязанности директора входят следующие виды деятельности:

1. Анализ результатов работы предприятия.
2. Управление производственным процессом, контроль качества оказываемых услуг.
3. Организация и координация деятельности всех подразделений предприятия, обеспечение эффективного функционирования подчиняющихся структур.
4. Контроль выполнения трудовой дисциплины и правил внутреннего трудового распорядка работниками.

5. Контроль работы оборудования, входящего в оснащение и незамедлительное принятие мер по устранению неполадок возникших на оборудовании и тд.

Заместитель директора по общим вопросам выполняет функции оперативной работы:

1. Основной задачей заместителя директора по общим вопросам является обеспечение нормального уровня функционирования производственной деятельности субъекта хозяйствования.

2. В его компетентности входит рассмотрение обращений и жалоб от посетителей, субъектов хозяйствования и контролирующих органов.

3. Он вправе обеспечивать юридическое сопровождение договоров и организовывать мероприятия по взысканию задолженности с контрагентов.

«Организация с полной уверенностью говорит о высоком качестве и надежности предлагаемых нами услуг, так как мы используем в первую очередь высококачественное технологии и оборудование для поддержания ледового покрытия и тренировочных залов, контролируем каждый этап и следим за качеством специалистов и оказываемых услуг, сотрудничаем только с проверенными подрядчиками. Благодаря ответственному, продуманному подходу к организации производства и постоянному контролю качества услуг, с сентября 2013 года «АРЕНА» .

На рисунке 2.2 представлены подразделения ГАУ СО «Арена».



Рисунок 2.2 – Подразделения ГАУ СО «АРЕНА»

«В подразделение ГАУ СО «АРЕНА» входят 5 спортивных объектов, ЛДС «ЛАДА-АРЕНА» введен в эксплуатацию августе 2013 года на средства бюджета Самарской области, вместимость спортивного сооружения составляет 6200 мест, трибуны рассчитаны на 500 зрителей, так же арена является домашней площадкой для хоккейной команды «ЛАДА» и приспособлена для проведения культурно-массовых и спортивных мероприятий. Деятельность комплекса СК «ТРУД» направлена на популяризацию и развитие самых разных видов спорта, анятия с детьми проводятся по следующим видам спорта: плавание, мини-футбол, вольная борьба, парусный спорт, гребля б/к, тхэквондо, фигурное катание, настольный теннис. Комплекс «ПОБЕДА» находится в с. Кошки и включает в себя ледовую арену с 66 местами для зрителей, универсальный игровой зал с трибунами для 166 болельщиков, тренажёрный зал. Ледовый дворец спорта "Сызрань-Арена" находится в г. Сызрань, под крышей комплекса расположилось ледовое поле 60х30 с трибунами на 789 мест, а так же есть несколько тренажерных залов и зал для занятия хореографией.» [20].

Основным видом деятельности ГАУ СО «АРЕНА» является деятельность в области спорта прочая (код по ОКВЭД: 93.19) . В таблице 2.2 представлен перечень оказываемых услуг ГАУ СО «АРЕНА».

Таблица 2.2 – Перечень оказываемых услуг ГАУ СО «АРЕНА»

Наименование услуги	Виды	Подвиды и условия
Ледовое поле	Учебно-тренировочные занятия на ледовом поле основной арены и тренировочного катка (игроков не более 30 чел.)	с 06.00 до 14.00 с 14.00 до 18.00 с 18.00 до 22.00 после 22.00 Аренда льда (не более 30 чел.) 8 000 руб. в час
	Товарищеские игры с участием любительских команд на ледовом поле основной арены и тренировочного катка(игроков не более 50 чел., зрителей не более 50 чел.)	с 06.00 до 14.00 с 14.00 до 18.00 с 18.00 до 22.00 после 22.00
Массовое катание	Массовое катание	Билет на массовое катание 180 руб. Прокат коньков (фигурные/ хоккейные, с 25 по 47 р-р) 150 руб Ассистент начинающего фигуриста «Пингвин» 170 руб Ассистент начинающего фигуриста «медведь» 170 руб Помощник начинающего фигуриста 170/210 руб. Заточка коньков от 250 руб., первичная 350 руб.
	Обучение катанию на коньках	Разовое посещение 170/210 руб Абонемент на 4 занятия до 16.00 900 руб взрослый, 500 руб детский Абонемент на 4 занятия после 16.00 1 100 руб взрослый, 600 руб детский Абонемент на 8 занятий до 16.00 1 500 руб взрослый, 850 руб детский Абонемент на 8 занятий после 16.00 1 700 руб взрослый, 950 руб детский
Настольный теннис	Услуги по организации и проведению учебно-тренировочных мероприятий по настольному теннису	Разовое посещение - стол для игры в настольный теннис (до 4 чел.) Разовое посещение - стол для игры в настольный теннис (до 4 чел.) для пенсионеров Пара ракеток для игры в настольный теннис, шарик Разное посещение (до 2 чел) 150 руб за 1 час
	Обучение настольному теннису	Абонемент на групповые занятия (12 занятий) Абонемент на групповые занятия (8 занятий) Абонемент на групповые занятия (4 занятия) Индивидуальное занятие с инструктором

Хоккейный	Услуги по организации и	Индивидуальное занятие в зоне
-----------	-------------------------	-------------------------------

центр «Арена»	проведению учебно-тренировочных мероприятий в хоккейном тренировочном центре "Арена"	искусственного льда до 3-х человек (катание, броски), (1 ворота) Разовое посещение зоны ОФП до 4-х чел. (в т.ч. мини-баскетбол) Разовое посещение зоны интерактивных тренажеров 30 минут Групповое занятие в зоне искусственного льда (от 4-х до 10-ти чел.) (катание, броски) Групповое посещение зоны ОФП (от 5-х до 15-ти человек) Разовое посещение летнего лагеря (для детей до 16 лет)
	Услуги по организации учебно-тренировочных занятий ОФП и стретчингом	Разовое посещение Абонемент на 4 занятия Абонемент на 8 занятий
Фотосессии		Предоставление площадей вне зоны ледовой чаши для фотосессии (до 3 человек) Предоставление площадей внутри ледовой чаши для фотосессии (до 3 человек)
Организация и проведение зрелищно-развлекательных, корпоративных и спортивных мероприятий	Чемпионат КХЛ, концерты, спортивные соревнования, сдача в аренду помещений для проведения мероприятий, спортивных игр	
Организация общественного питания и торговли при проведении спортивных и иных мероприятий	Услуги по аренде площади по организации общественного питания и торговли при проведении спортивных и иных мероприятий, за площадь от 1 кв.м. до 3 кв.м (мероприятие или час), площадь свыше 3 кв.м (мероприятие или час), площади свыше 1000 кв.м	Площадь от 1 кв.м. до 3 кв.м мероприятие 1 100 руб час 250 руб Площадь свыше 3 кв.м мероприятие 2 600 руб час 550 руб площади свыше 1000 кв.м по расчету *в т.ч. НДС 20%
Осуществление деятельности в рамках государственного задания	Проведение соревнований по компьютерному спорту среди команд в рамках Киберспортивного Студенческого Кубка Губернатора в 2021 году Проведение всероссийского соревнования «Кубок Поволжья» .	
Осуществление рекламной и другой деятельности	Реклама на бортах, размещение полиграфической и печатной рекламы, размещение рекламы внутри здания (лед, борта, защитные стекла, баннерные конструкции, перетяги), размещение рекламных стендов и стоек, реклама на ТВ панели, проведение промо-акций, посты и репосты в vkontakte, баннеры, видеомонтаж.	Реклама на бортах 4 000 руб Размещение полиграфической (от 1000 шт) 1 руб Печатная реклама 1 000 руб Размещение рекламы внутри здания (лед, борта, защитные стекла, баннерные конструкции, перетяги) 500 руб Размещение рекламных стендов и стоек 1 300 руб.

Основными видом деятельности предприятия является деятельность в области спорта прочая (код ОКВЭД 93.19). Учреждение также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям, указанных на рисунке 2.3.

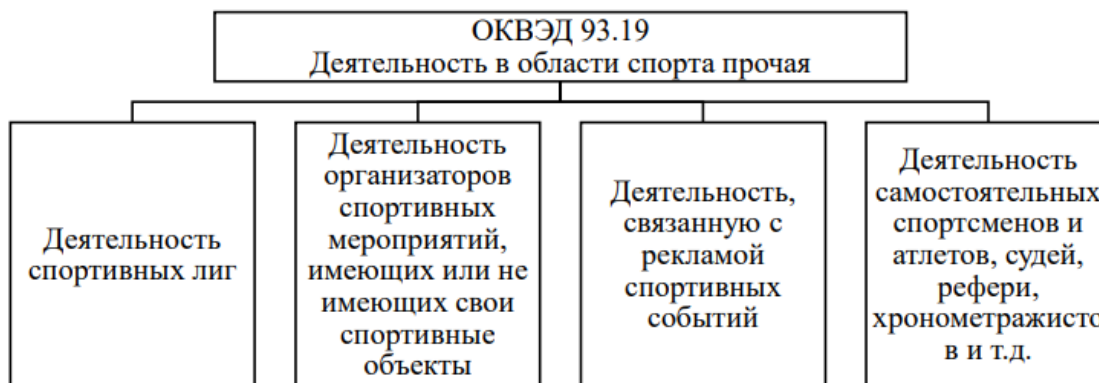


Рисунок 2.3 – Виды деятельности ГАУ СО «Арена»

Согласно Федеральному закону «Об автономных учреждениях» (N 174-ФЗ от 02.11.2006) введены следующие ограничения: «Операции со средствами, осуществляемые автономными учреждениями в случаях и в порядке, которые установлены нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами ОКВЭД 93.19 Деятельность в области спорта прочая Деятельность спортивных лиг Деятельность организаторов спортивных мероприятий, имеющих или не имеющих свои спортивные объекты Деятельность, связанную с рекламой спортивных событий Деятельность самостоятельных спортсменов и атлетов, судей, рефери, хронометражистов и т.д. 24 высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, правовыми актами местной администрации муниципального образования, от имени и по поручению соответственно федерального органа государственной власти (государственного органа), органа государственной власти субъекта Российской Федерации, органа местного самоуправления, и операции по исполнению публичных обязательств перед физическими лицами, подлежащих исполнению в денежной форме, учитываются на

лицевом счете, открытом соответствующему органу государственной власти (государственному органу), органу местного самоуправления как получателю бюджетных средств» [32].

У ГАУ СО «АРЕНА» есть свой сайт, в котором рассказывается о контактах, сервисе, учреждении, новостях и афише. На сайте посетители могут ознакомиться афишей предстоящих мероприятий, концертов и спортивных соревнований, стоимостью и расписанием массовых катаний, проката коньков, помощника, стоимостью и работой заточки, длительностью сеанса, приобрести билет на массовое катание, а так же концерты и хоккейные матчи, ледовые шоу.

На рисунке 2.3 представлен скриншот сайта компании ГАУ СО «АРЕНА» с указанием контактной информации: юридический адрес, номер телефона, адрес электронной почты, так же можно перейти на группу в ВКонтakte и составить маршрут до ледовой арены. На рисунке 2.4 показана афиша с актуальными событиями.

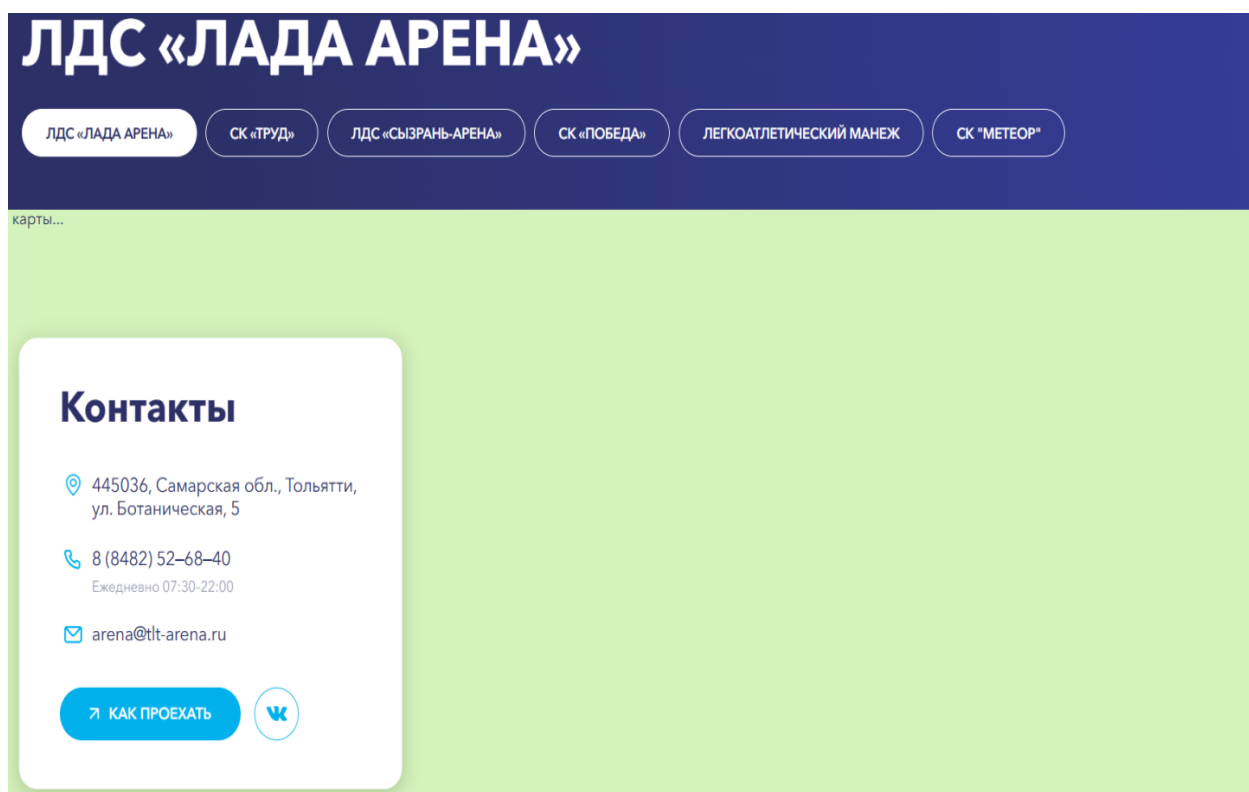


Рисунок 2.4 - Сайт ГАУ СО «АРЕНА»

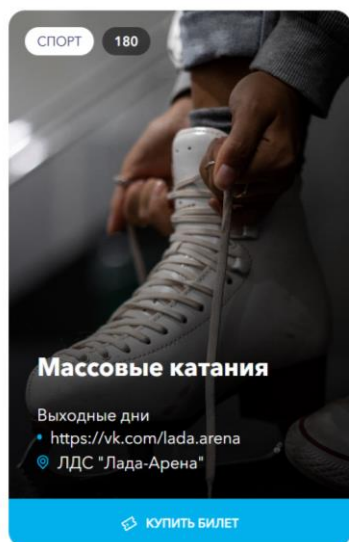


Рисунок 2.5 – Афиша ГАУ СО «АРЕНА»

На сайте ГАУ СО «АРЕНА» понятный и удобный интерфейс. Есть раздел содержащий информацию по всем закупкам ГАУ СО «Арена».

Также в разделе размещены материалы по взаимодействию с потенциальными поставщиками и регламентирующие документы.

На сайте Яндекс карты у данной организации высокий рейтинг – 5 баллов, и много положительных комментариев.

В параграфе 2.1 было изложено описание общей характеристики предприятия ГАУ СО «АРЕНА», ее виды деятельности, структура организации, оказываемые услуги и интернет сайт предприятия.

2.2 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности в области спорта ГАУ СО «АРЕНА»

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности организации нами будут использоваться показатели доходов, расходов, чистого операционного результата, а так же рентабельности за 2020 – 2022 гг. На основе отчета о финансовых результатах (Приложение А) проанализируем основные экономические показатели ГАУ СО «АРЕНА» (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия ГАУ СО «АРЕНА»

№ п/п	Наименование показателя в тыс. руб.	Значение показателя			Наименование показателя					
		2020 год	2021 год	2022 год	Абсолют. отклон.	Относ. отклон.	Темп прироста, %	Абсолют. отклонен.	Относ. отклон.	Темп прироста, %
					2021/2020	2021/2020	2021/2020	2022/2021	2022/2021	2022/2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Всего доходы	450 257	503 965	721 229	53 708	111,9	11,9	217 264	143,1	43,1
1.1	Деятельность с целевыми средствами тыс. руб	-	-	999	-	-	-	999	-	-
1.2	Деятельность по государственному заданию	373 774	447 070	656 568	73 296	119,6	19,6	209 498	146,8	46,8
1.3	Приносящая доход деятельность	76 483	56 894	63 660	-19 589	74,4	-25,6	6 766	111,9	11,9
2	Расходы	506 105	566 426	760 528	60 321	111,9	11,9	194 102	134,3	43,3
2.1	Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда, тыс. руб	161 325	166 912	164 518	5 587	103,5	3,5	-2 394	98,5	-1,5
2.2	Оплата работ	156 748	134 460	145 340	-22 288	85,8	-14,2	10 880	108,1	8,1
2.3	Безвозмездные перечисления текущего характера организации	64	417	1 831	353	651,5	551,5	1 414	439	339
2.4	Социальное обеспечение	894	1 096	930	202	122,6	22,6	-166	84,9	-15,1
2.5	Расходы по операциям с активами	91 677	102 423	90 600	10 746	111,7	11,7	-11 823	88,8	-11,5
2.6	Безвозмездные перечисления капитального характера Организации	89	67	268	-22	75,28	-24,72	201	400	300
2.7	Прочие расходы	95 305	93 648	89 051	-1 657	98,3	-1,7	-4 597	95,1	-4,9
3	Чистый операционный результат	-55 966	-62 578	-39 745	6 612	111,8	11,8	22 837	63,5	-36,5
4	Чистый оборотный капитал	15 506	30 528	21 620	15 022	196,9	96,9	-8 908	70,8	-29,2
5	Привлеченный капитал	7 111	1 321	2 313	-5 790	18,6	81,4	992	175,1	75,1
6	Рентабельность капитала, %	-12,4	-12,4	-5,5	0	100	0	6,9	44,3	-55,7

Проанализировав основные экономические показатели, можно сделать следующие выводы:

Основные показатели, характеризующие эффективность работы организации, улучшилось в 2022 году, по сравнению с 2020 и 2021 годами.

Как показывают данные таблицы 2.4, объем доходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2022 год составил 721 229 тыс. руб., что на 217 264 тыс. руб., или на 143,1% больше, чем в 2021 году.

В 2022 году данная организация увеличила доход до 721 229 тыс. руб., чему способствовало в первую очередь увеличение дохода от деятельности по государственному заданию на 209 498 тыс. руб и за счет увеличения дохода от деятельности с целевыми средствами на 999 тыс. руб, а так же за счет увеличения дохода от приносящей доход деятельности на 6 766 тыс. руб.

Расходы в 2022 году по сравнению с 2021 годом увеличились на 194 102 тыс. руб и составили 760 528 тыс. руб., на данный рост повлияло увеличение расходов на безвозмездные перечисления текущего характера организации, которые увеличились на 1 414 тыс. руб.

Чистый операционный результат за 2020-2022 гг. в 2022 году увеличился на 6 612 тыс. руб по сравнению с 2021 годом, чистый операционный результат до налогообложения в 2022 году увеличился на 6 614 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом, чистый оборотный капитал в 2021 году увеличился на 15 022 тыс. руб. по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году снизился на 8 908 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом оставаясь при этом отрицательным показателем, так как расходы ГАУ СО «АРЕНА» превышают доходы в 2020 году 55 848 тыс. руб, в 2021 году на 62 461 тыс. руб и в 2022 году на 39 299 тыс. руб.

Рентабельность дохода к 2021 году по сравнению с 2020 годом осталась в прежнем показателе -12,4%, а в 2022 году по сравнению с 2021.увеличилась на 6,9% составляя при этом -5,5%.

Исходя из данных таблицы, мы сделали сравнительные графики за 2020, 2021, 2022 годы, по динамике изменения показателей доходов ГАУ СО «АРЕНА» (рисунок 2.6), и по показателям расходов (рисунок 2.7).

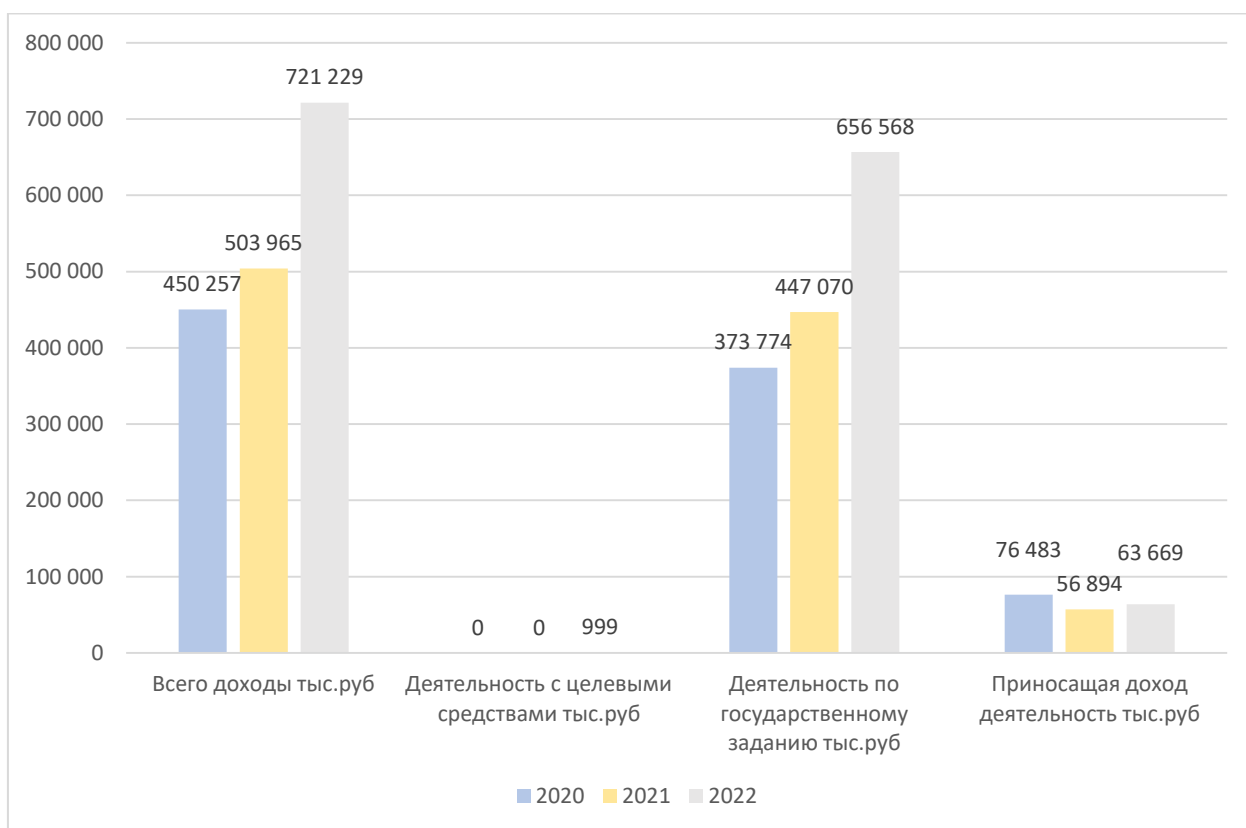


Рисунок 2.6 - Динамика изменения показателей доходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2020-2022 гг.

Для того, чтобы отследить динамику доходов организации по деятельности с целевыми средствами и государственному заданию, а так же по приносящей доход деятельности ГАУ СО «АРЕНА», мы сделали график за последние 3 года работы организации (в период с 2020-2022 гг.). График динамики всего дохода за 2020-2022 гг., представлен на рисунке 2.8.

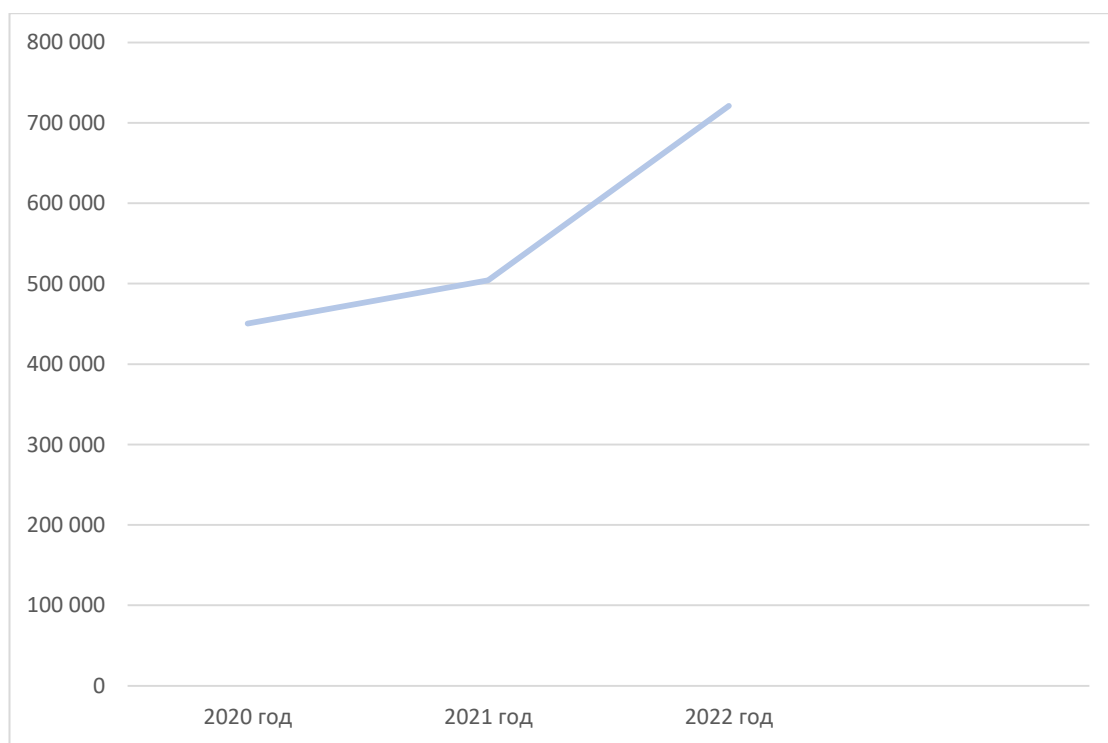


Рисунок 2.7 – Динамика доходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2020-2022 гг.

Для того, чтобы отследить динамику расходов организации по оплате труда, безвозмездным перечислениям, социальному обеспечению и расходам по операциям с активами ГАУ СО «АРЕНА», мы сделали график за последние 3 года работы организации (в период с 2020-2022 гг.). График динамики всего дохода за 2020-2022 гг., представлен на рисунке 2.8.

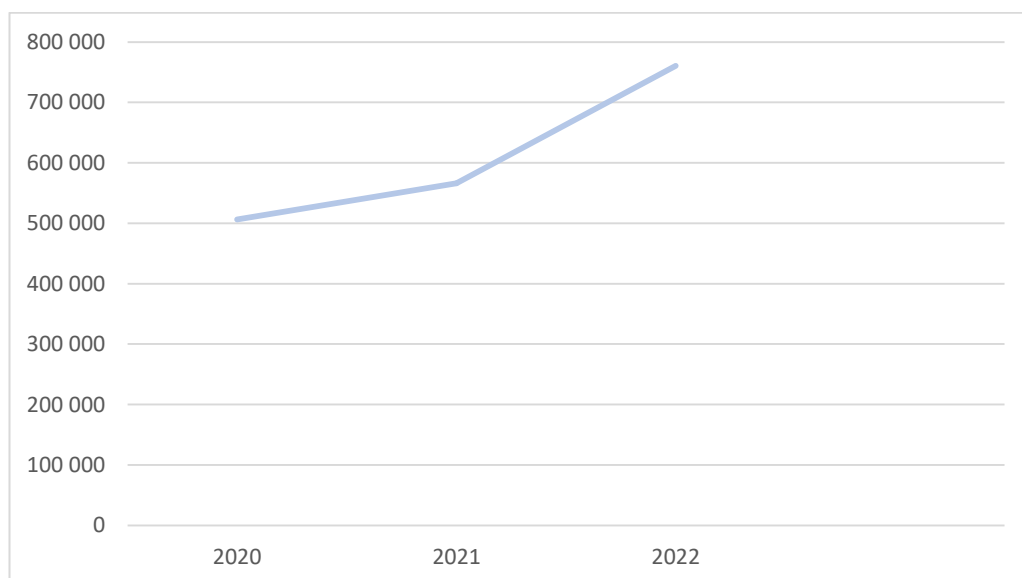


Рисунок 2.8 – Динамика расходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2020-2022 гг.

Для того, чтобы отследить динамику доходов организации по деятельности с целевыми средствами и государственному заданию, а так же по приносящей доход деятельности и расходов организации по оплате труда, безвозмездным перечислениям, социальному обеспечению и расходам по операциям с активами ГАУ СО «АРЕНА», мы сделали график за последние 3 года работы организации (в период с 2020-2022 гг.). График динамики доходов и расходов за 2020-2022 гг., представлен на рисунке 2.9.

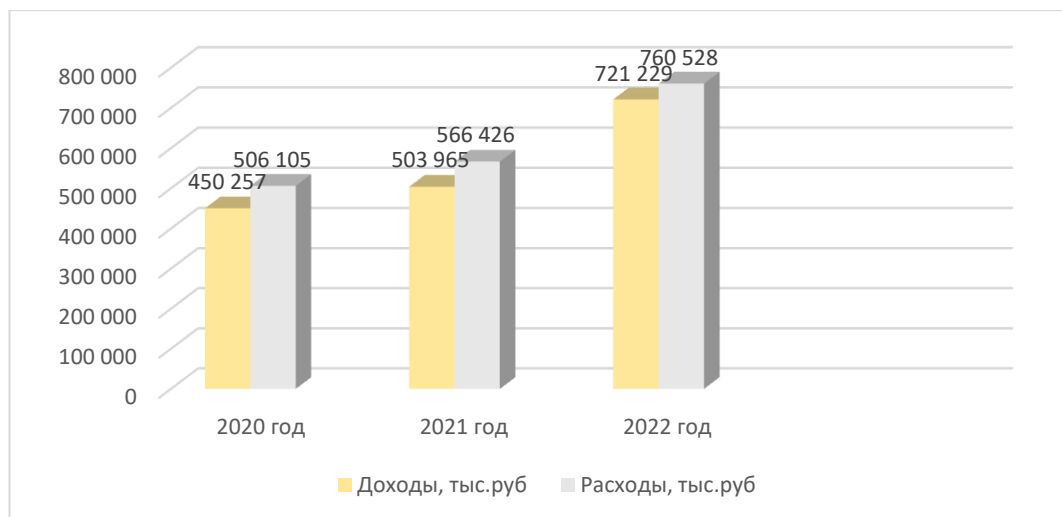


Рисунок 2.9 – Динамика доходов и расходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2020-2022 гг.

В параграфе 2.2 был изложен анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия ГАУ СО «АРЕНА» а также проанализированы финансовые результаты предприятия в период с 2020 по 2022г.

2.3 Анализ структуры доходов и расходов предприятия

Анализ структуры доходов – это определение доли отдельных видов доходов в общей величине доходов. Анализ динамики доходов – это расчет темпов роста или прироста всех доходов и отдельных их видов.

В таблице 2.4 выполнен анализ структуры доходов ГАУ СО «АРЕНА».

Таблица 2.4 – Структура доходов ГАУ СО «АРЕНА»

Вид доходов	2020 г.		2021		2022 г.		Абсолют. отклон.	Относит. отклон.	Темп. прироста, %	Абсолют. отклон.	Относит. отклон.	Темп. прироста, %
	Тыс.руб	Уд. вес ,%	Тыс.руб	Уд. вес ,%	Тыс.руб	Уд. вес ,%	2021/2020	2021/2020	2021/2020	2022/2021	2022/2021	2022/2021
Доходы, тыс. руб.	450257	100	503965	100	721229	100	53708	111,9	11,9	217 264	143,1	43,1
Деятельность с целевыми средствами тыс. руб.	-	0	-	0	999	1	-	-	-	999	-	-
Деятельность по государственному заданию тыс. руб	373 774	83	447 070	88	656 568	91	73 296	119,6	19,6	209 498	146,8	46,8
Приносящая доход деятельность тыс. руб.	76 483	17	56 894	12	63 660	8	-19 589	74,4	-25,6	6 766	111,9	11,9

Из данных таблицы 2.4 видно, что доходы ГАУ СО «АРЕНА» в основном состоят из деятельности по государственному заданию. Доход от деятельности по государственному заданию в 2022 году составили 656 568 тыс. руб., что на 209 498 тыс. руб больше, в сравнении с 2021 годом. Доход от деятельности с целевыми средствами в 2022 году составил на 999 тыс. руб. Доход от приносящей доход деятельности в 2020 году увеличился по сравнению с 2021 годом на 6 766 тыс. руб. или на 111,9%. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в 2022 году, в сравнении с 2021 годом, на предприятии ГАУ СО «АРЕНА» вырос доход благодаря увеличению дохода по всем трем показателям.

На рисунках 2.10, 2.11 и 2.12 представлены графики удельного веса доходов предприятия за 2020-2022 год.

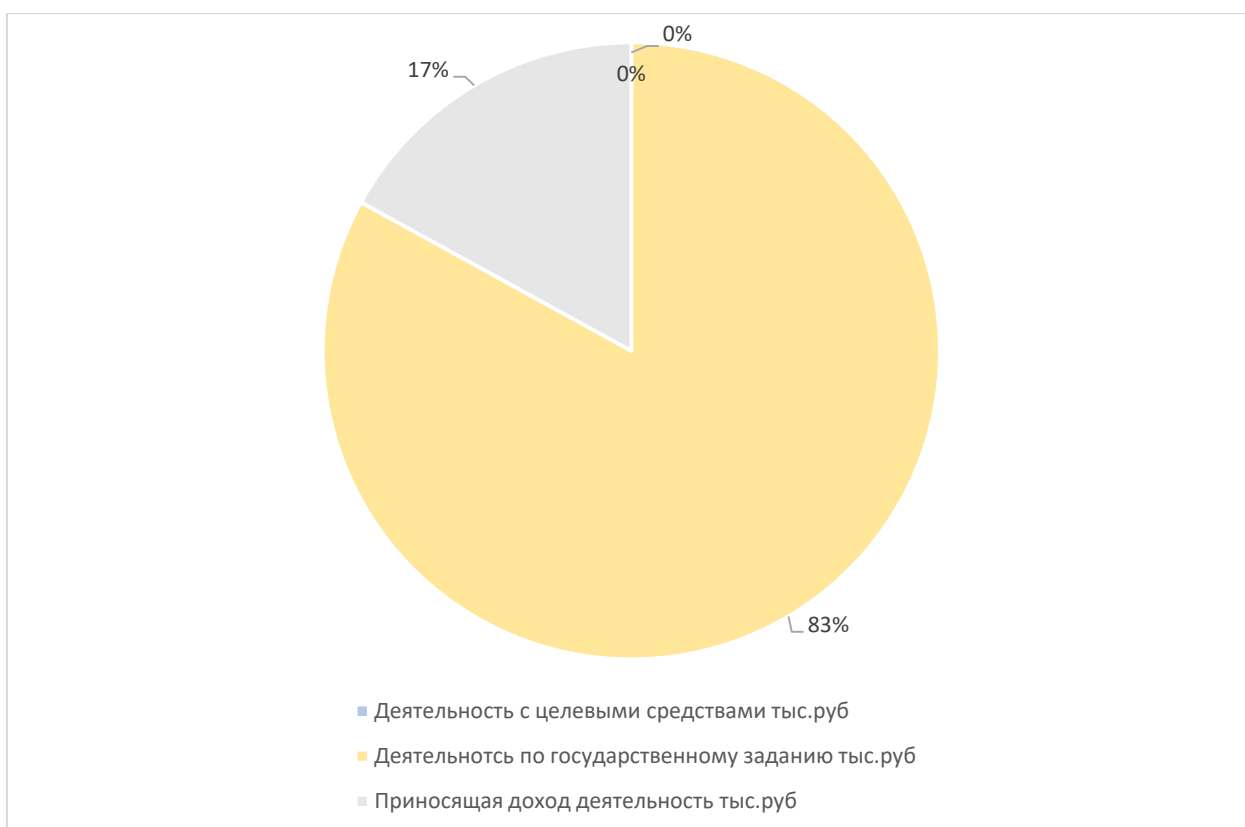


Рисунок 2.10 – Удельный вес доходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2020 год

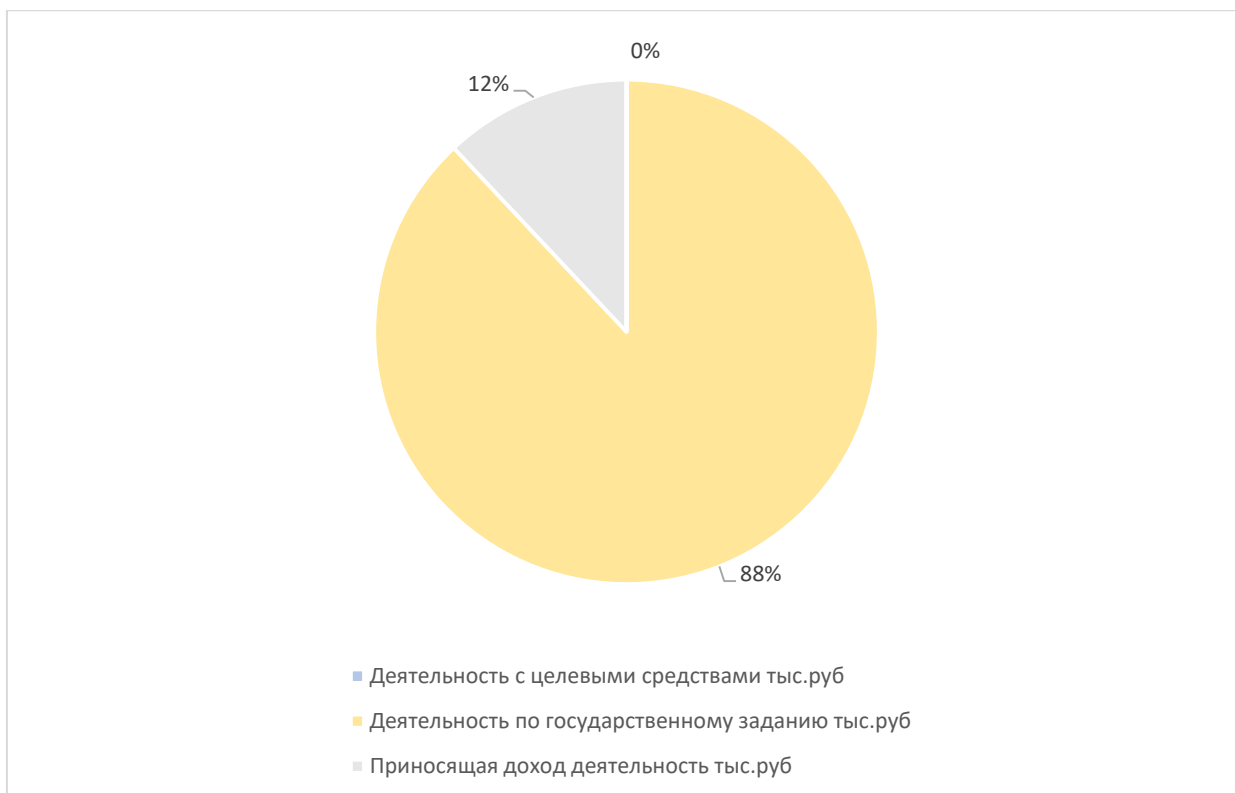


Рисунок 2.11 – Удельный вес доходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2021 год



Рисунок 2.12 – Удельный вес доходов ГАУ СО «АРЕНА» за 2022 год

Для проведения подробного анализа доходов по таким показателям, как: доходы от собственности, доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсаций затрат, штрафы, пени, неустойки, возмещение ущерба, безвозмездные поступления капитального характера, доходы от операций с активами; прочие доходы, безвозмездные денежные поступления в сектор государственного управления, нам понадобится проанализировать показатели входящие в состав доходов:

- деятельность с целевыми средствами, т.е. с использованием инфраструктуры, оборудования и других активов арены для организации мероприятий, тренировок, соревнований и других тренировок, направленных на привлечение посетителей и генерацию дохода;

- доходы по государственному заданию;

- доходов с приносящей доход деятельности, т.е. с продажи билетов, проката оборудования, сдачи площадей в аренду для мероприятий, спонсорские отношения, реклама и других источников дохода, которые приносят прибыль арене.

Проанализируем основные экономические показатели доходов по видам и источникам ГАУ СО «АРЕНА» в таблице 2.5 на основе данных отчета о финансовых результатах деятельности учреждения представленных в приложении А.

Таблица 2.5 – Анализ доходов по видам и источникам деятельности ГАУ СО «АРЕНА»

№ п/п	Наименование показателя	Деятельность с целевыми средствами			Деятельность по государственному заданию			Приносящая доход деятельность			Итого		
		2020 год	2021 год	2022 год	2020 год	2021 год	2022 год	2020 год	2021 год	2022 год	2020 год	2021 год	2022 год
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Всего доходы тыс. руб	-	-	999	373 774	447 070	656 568	76 483	56 894	63 660	450 257	503 965	721 229
2	Доходы от собственности тыс. руб	-	-	-	-	-	-	1 392	2 396	3 285	1 392	2 396	3 285
3	Доходы от оказания платных услуг (работ), компенсаций затрат тыс. руб	-	-	-	375 380	384 152	356 110	71 799	54 518	58 506	447 179	438 670	414 617
3.1	Доходы от оказания платных услуг (работ)	-	-	-	375 380	384 152	356 110	71 010	52 332	56 068	446 390	436 485	412 178
3.2	Доходы от компенсации затрат тыс. руб	-	-	-	-	-	-	1 850	3	2	1 850	3	2
3.3	Доходы по условным арендным платежам тыс. руб	-	-	-	-	-	-	786	2 182	2 338	786	2 182	2 338
4	Штрафы, пени, неустойки, возмещение ущерба тыс. руб	-	-	-	-	-	-	366	49	1 038	366	49	1 038
6	Безвозмездные поступления капитального характера от бюджетов тыс. руб	-	-	999	-	-	-	-	-	-	-	-	999
7	Доходы от операций с активами тыс. руб	-	-	-	-20 243	61 881	275 473	-274	-70	222	-20 517	61 810	275 696
8	Прочие доходы тыс. руб	-	-	-	-	-	-	-	0,577	113	26	0,577	113
9	Безвозмездные денежные поступления в сектор государственного управления тыс. руб	-	-	-	18 637	1 037	24 984	3 172	-	494	21 809	1 037	25 478

Проанализировав основные экономические показатели доходов, можно сделать следующие выводы:

Доход от деятельности с целевыми средствами, связанной с использованием инфраструктуры, оборудования и других активов аренды для организации мероприятий, тренировок, соревнований направленных на привлечение посетителей и генерацию дохода за исследуемые года не было, в связи с отменой мероприятий и оказания услуг из-за эпидемиологической ситуацией и зафиксированы только в 2022 году в виде безвозмездных поступлений капитального характера от бюджетов в размере 999 тыс. руб.

Доход по государственному заданию поступают только от оказания платных услуг и безвозмездных денежных поступлений.

Доходы от оказания платных услуг (работ), компенсаций затрат снизились на 24 053 тыс. руб, от снижения доходов от оказания платных услуг (работ) на 24 307 тыс. руб, снижения доходов от компенсаций затрат на 1 тыс. руб. и единственный показатель показавший рост в 2022 году по данному виду доходов – доход по условным арендным платежам, рост которого составил 156 тыс. руб.. На снижение данного вида доходов повлияло еще и снижения дохода по государственному заданию на 28 042 тыс. руб. по доходам от оказания платных услуг (работ) деятельности.

В то время как приносящая доход деятельность показала положительную динамику от доходов от оказания платных услуг (работ) и составила 58 506 тыс. руб в 2022 году, что на 3 988 тыс. руб по сравнению с 2021 годом.

Исходя из данных таблицы, мы сделали сравнительные графики за 2020-2022 годы, по динамике изменения показателей доходов ГАУ СО «АРЕНА» (рисунок 2.13) по доходам от оказания платных услуг (работ), компенсаций затрат ГАУ СО «АРЕНА».

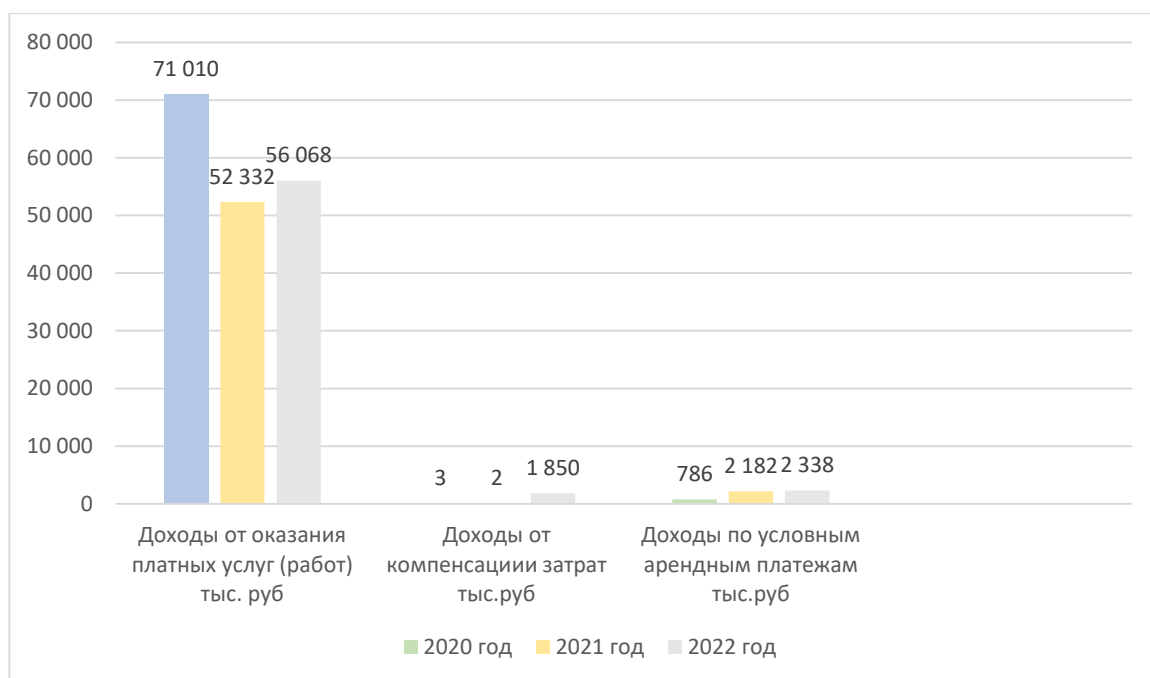


Рисунок 2.13 – Динамика структуры доходов от оказания услуг (работ) ГАУ СО «АРЕНА» за 2020-2022 гг.

Из рисунка 2.13 видно, что доходы ГАУ СО «АРЕНА» в основном состоят из доходов от оказания платных услуг. В 2021 году доходы от оказания платных услуг снизились на 18 678 тыс. руб по сравнению с 2020, а в 2022 повысился на 3 736 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом.

Доходы от компенсации затрат показали самый высокий результат за три исследуемых года в 2022 года и составил 1 850 тыс. руб., что на 1 848 тыс. руб. больше, чем в 2021 и на 1 847 тыс. руб. больше, чем в 2020 году.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что в 2022 году, в сравнении с 2021 годом, на предприятии ГАУ СО «АРЕНА» вырос спрос на операционную аренду.

Доход по условным арендным платежам показывает положительную динамику в каждом последующем исследуемом году и в 2022 году равен 2 338 тыс. руб., что на 156 тыс. руб больше, чем в 2021 году.

Для более полного анализа финансовой деятельности ГАУ СО «Арена» проведем анализ показателей рентабельности, по показателям, которые

представлены в отчете о финансовых результатах деятельность ГАУ СО «Арена», на основании Приложения А.

Понятие «чистая прибыль» для государственных учреждений не применяется, в формулах будем использовать «чистый операционный результат».

В таблице 2.6 представлены показатели дохода и чистого операционного результата ГАУ СО «АРЕНА» за 2020-2022 гг.

Таблица 2.6 - Показатели дохода и чистого операционного результата ГАУ СО «АРЕНА» за 2020-2022 гг.

Показатели	Значения		
	2020 год	2021 год	2022 год
Доход, тыс. руб	450 257	503 965	721 229
Чистый операционный результат, тыс. руб	-55 966	-62 578	-39 745

Рентабельность доходов: (Чистый операционный результат/Доход):

за 2020 год: $(-55\,966 / 450\,257) \cdot 100\% = -12,4\%$

за 2021 год: $(-62\,578 / 503\,965) \cdot 100\% = -12,4\%$

за 2022 год: $(-39\,745 / 721\,229) \cdot 100\% = -5,5\%$

После проведенных расчетов полученные значения можно внести в таблицу 2.7 и проанализировать полученные показатели более наглядно.

Таблица 2.7- Показатели рентабельности доходов ГАУ СО «Арена» за 2020-2022 гг.

Показатели	Значения		
	На 01.01.2020	На 01.01.2021	На 01.01.2022
Рентабельность доходов, %	-12,4%	-12,4%	-5,5%

После проведенных расчетов можно сделать следующие выводы:

- рентабельность доходов в 2021 году по сравнению с 2020 годом равна и составляет – 12,4%, показатель отрицательный, так как чистый операционный доход в эти годы был отрицательным в связи с превышением расходов над доходами, на -55 847 тыс. руб в 2020 году и на - 62 578 тыс. руб;

- рентабельность доходов в 2022 году по сравнению с 2021 годом увеличилась практически в два раза и составляет – 5,5%, показатель отрицательный, так как чистый операционный доход в эти годы был отрицательным в связи с превышении расходов над доходами, на в 2021 на -62 578 тыс. руб. и на -39 745 тыс. руб в 2022 году. Увеличение рентабельности в 2022 году связано с увеличением доходов на 217 264 тыс. руб. по сравнению с 2021 годом. Более наглядно рентабельность доходов рассмотрим на рисунке 2.14.

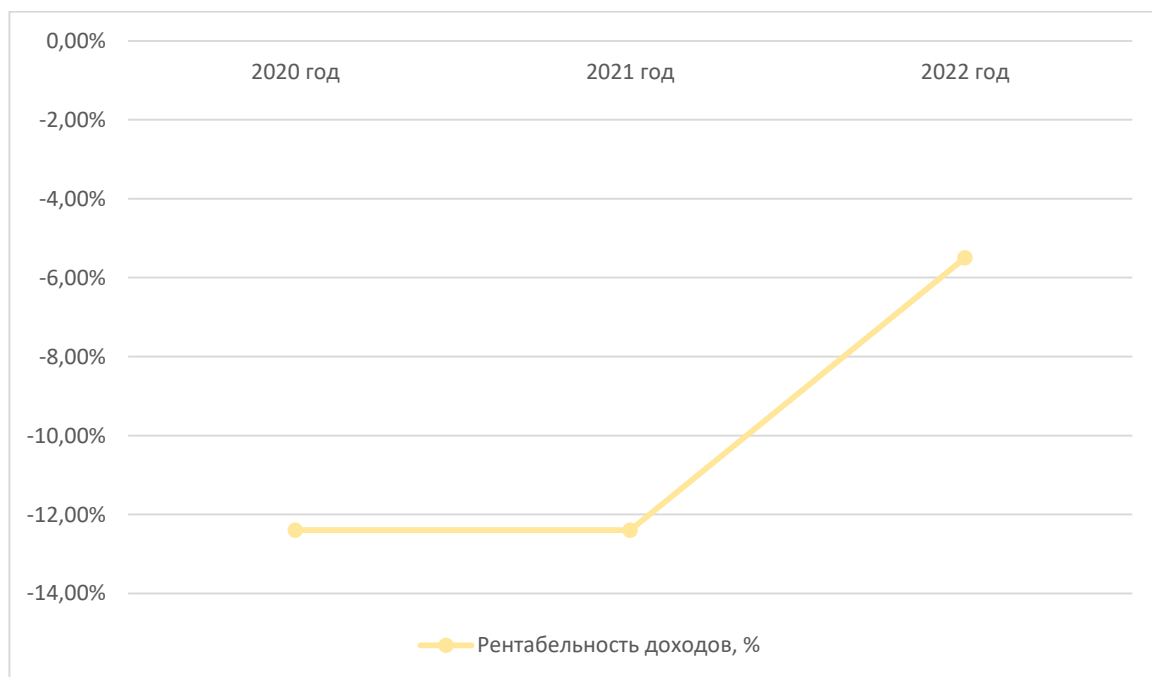


Рисунок 2.14 – Рентабельность доходов ГАУ СО «Арена» за период 2020-2022 гг.

Результаты анализа структуры доходов, за 2020-2022 гг. показали, что доходы к 2022 году увеличились на 721 229 тыс. руб, по сравнению с 2021 годом, за счет поступления дохода от деятельности с целевыми средствами в размере 999 тыс. руб, увеличение дохода от деятельности по государственному заданию на 209 498 тыс. руб по сравнению с 2021 годом и увеличении дохода от приносящей доход деятельности на 63 660 тыс. руб. На увеличение доходов по приносящей доход деятельности на предприятии ГАУ СО «АРЕНА» повлияло увеличение доходов от собственности на 889

тыс. руб, увеличение доходов по условным арендным платежам на 156 тыс. руб, но в то же время доходы от оказания платных услуг в 2022 году составили 414 617 тыс. руб., что на 24 053 тыс. руб. меньше, в сравнении с 2021 годом, это произошло в первую очередь из-за снижения доходов от оказания платных услуг (работ), (перечисленных в Таблице 2.2) на 24 053 тыс. руб.

В связи с уменьшением доходов от оказания услуг был произведен опрос посетителей ГАУ СО «АРЕНА». Опрос позволил выявить необходимость в дополнительных платных услугах на территории ледовой арены.

Трудности с которыми сталкиваются родители во время ожидания своего ребенка во время тренировки и сами дети:

1. Отсутствие удобства для отдыха и перекуса. Родители и дети испытывают дискомфорт из-за отсутствия возможности отдохнуть и поесть после физических нагрузок на льду.

2. Нехватка возможностей для социального общения. Кафе на ледовой арене может быть местом, где родители могут обсудить тренировку своих детей, а также встретиться с другими родителями и обменяться опытом.

3. Ограниченный выбор здоровой пищи. Кафе обычно предлагает разнообразные варианты питания, включая здоровые блюда. Отсутствие кафе приводит к тому, что родители и дети вынуждены употреблять питание, не соответствующее их диетическим предпочтениям.

4. Увеличенные затраты на время и деньги. Родители вынуждены покидать ледовую арену, чтобы найти место для отдыха и еды, а из-за отдаленного расположения ледовой арены от кафе и магазинов приводит к потере времени и дополнительным расходам на транспорт и питание в других местах.

Адрес ГАУ СО «АРЕНА»: Самарская область, город Тольятти, Ботаническая ул., д.5. На рисунке 2.15 представлено расположение ГАУ СО «АРЕНА» на Яндекс Карте.

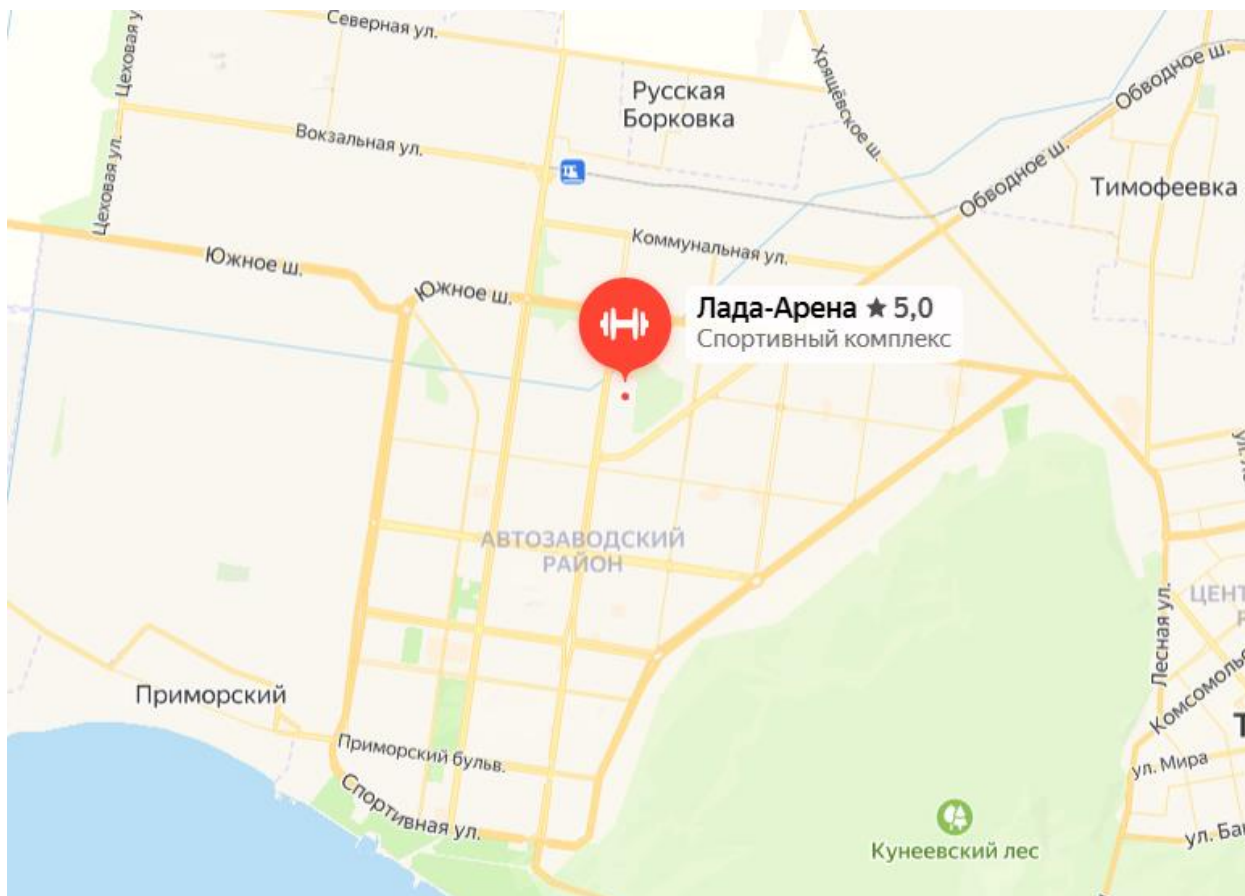


Рисунок 2.15 – Местоположение ГАУ СО «АРЕНА» на Яндекс карте

Родители и воспитанники ГАУ СО «АРЕНА» живут в разных районах города Тольятти: Автозаводский, Центральный, Комсомольский, Шлюзовой.

Родители детей, которые тренируются на ледовой арене, часто сталкиваются с тем, что им трудно найти время, чтобы сами поесть и покормить своих детей. Занятия на льду требуют много времени и энергии, оставляя мало возможностей для родителей взять перерыв на прием пищи. Это может быть особенно сложно, если семьи проводят много времени в дороге, чтобы довезти детей на тренировку.

Ближайшая кофейня расположена от ГАУ СО «АРЕНА» расположена в 26 минутах ходьбы, а продуктовый магазин в 23 минутах ходьбы:

На рисунках 2.16 – 2.17 представлен маршрут от ГАУ СО «АРЕНА» до ближайшего семейного кафе «Здрасьте Счастье» и продуктового магазина «Пятерочка».

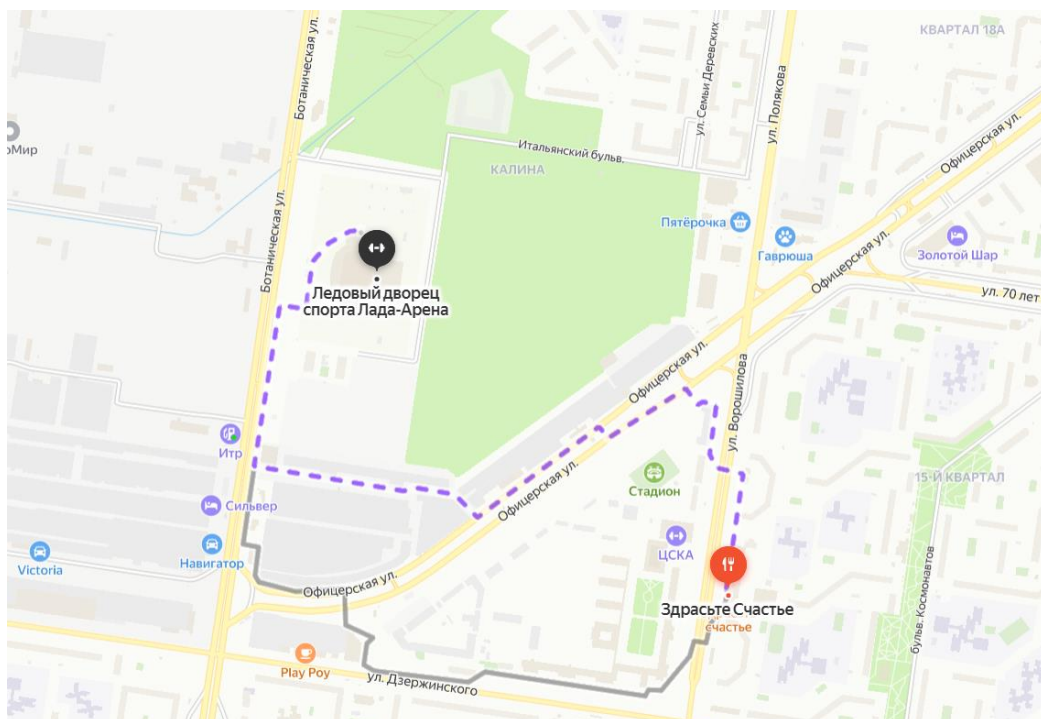


Рисунок 2.16 – Маршрут от ГАУ СО «АРЕНА» до семейного ресторана-веранды «Здрасьте Счастье»

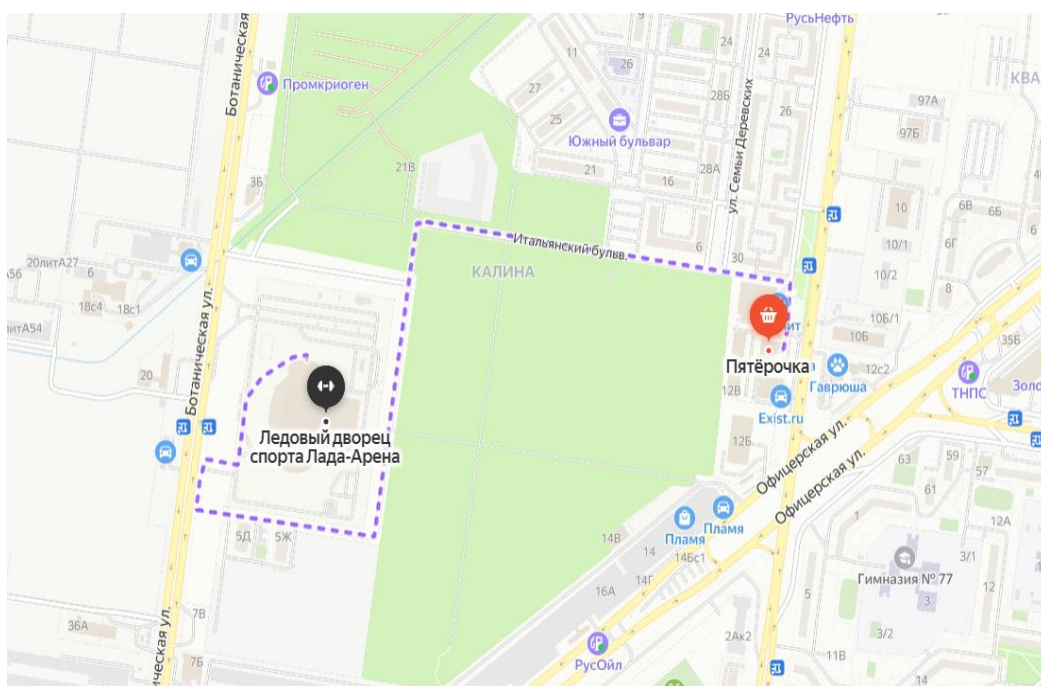


Рисунок 2.17 – Маршрут ГАУ СО «АРЕНА» до магазина «Пятерочка»

Основная масса родителей проживает в Центральном и Автозаводском районах, и среднее время, которое они затрачивают на то, чтобы дождаться

своих детей с тренировки составляет 1,5-2 часа. Ежедневные тренировки в утреннее время со столь длительным ожиданием и не работающие кафе и рестораны. Отсутствие кафе заставляет их тратить много времени в ожидании, что приводит к чрезмерной усталости и неудовлетворенности.

Так же для ГАУ СО «АРЕНА» отсутствие кафе является упущенной возможностью для дополнительного дохода. Если на территории ледовой арены было бы кафе, это могло бы стать источником дополнительного дохода и создать рабочие места для местных жителей. На данный вид деятельности не надо открывать дополнительные ОКВЭД, так как данная деятельность входит в основной вид деятельности ГАУ СО «АРЕНА» по ОКВЭД : 56.10 Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания, 56.10.1 Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания, 56.29 Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания.

Опрос родителей посещающих ГАУ СО «АРЕНУ» со своими детьми позволил рассмотреть открытие кафе с кофе машиной, легкими перекусами и детским правильным питанием, как рекомендованное мероприятие, направленное на повышение доходов предприятия.

2.4 Разработка мероприятия, направленного на повышение доходов ГАУ СО «АРЕНА»

В условиях стремительного развития технологий и глобальной конкуренции, доходы ледовых арен становятся одним из факторов определяющих успех и устойчивость спортивных или развлекательных комплексов. В современном мире, где спорт приобретает все большее значение как средство активного образа жизни, доходы от предоставляемых услуг могут давать значительную часть выручки таких объектов. Поэтому, важно эффективно управлять и монетизировать ледовые арены, чтобы

обеспечить их долгосрочную жизнеспособность и удовлетворить запросы посетителей.

Для успешного привлечения и удержания посетителей ледовых арен в современном мире, необходимо разрабатывать и реализовать эффективные маркетинговые стратегии, предлагать разнообразные развлекательные и спортивные мероприятия, обеспечивать высокий уровень сервиса и безопасности, а также учитывать индивидуальные пожелания клиентов. Только таким образом можно привлечь посетителей и удержать их на долгосрочной основе.

Предприятие всегда должно быть готово к тому, чтобы расширить номенклатуру предлагаемых товаров, иметь возможность изменять ассортимент оказываемых услуг или даже внедрять новые виды, если таковы будут требования рынка.

При разработке стратегии развития ГАУ СО «АРЕНА» следует ориентироваться на повышение доходов организации от оказания услуг (таблица 2.2), за счет внедрения тех услуг, в которых есть необходимость у посетителей. Что в свою очередь приведет к удовлетворению запросов посетителей и повысит доходы от оказания платных услуг ледовой арены.

На основании выводов, сделанных в результате анализа финансово-хозяйственной деятельности ГАУ СО «АРЕНА» предлагается разработать и реализовать ряд мероприятий, направленных на повышение доходов предприятия.

В качестве рекомендаций по повышению доходов предприятия ГАУ СО «АРЕНА» предлагается мероприятие, представленное в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Сводная таблица обоснования предлагаемых мероприятий

№ п/п	Выявление проблемы	Причины	Предлагаемое мероприятие	Предполагаемый результат
1	Снижение доходов от оказания платных услуг в динамике последних 3 лет	Отсутствие широкого перечня дополнительных платных услуг.	Открытие кафе с готовыми блюдами, горячими напитками и снеками на территории ледовой арены.	Повышение доходов предприятия, за счет открытия кафе на территории ледовой арены.

Разработанное мероприятие, направленное на повышение доходов, отталкивалось из полученных результатов анализа структуры доходов ГАУ СО «АРЕНА» (таблица 2.4).

Выявленные показатели, позволили сделать вывод, что в 2021 году, в сравнении с 2020 годом, у организации уменьшились доходы от оказания платных услуг на 8 509 тыс. руб., в 2022 году, в сравнении с 2021 годом, у организации уменьшились доходы от оказания платных услуг на 24 053 тыс. руб.

Опросы посетителей показали, что они сталкиваются с отсутствием удобного места для отдыха и перекуса, нехваткой социального общения, больших затрат времени на то, чтобы добраться до ближайших магазинов и кафе, так как кафе на территории ледовой арены закрыто и накормить детей после тренировки не представляется возможным.

Многие посетители предпочитают получить услуги кафе с кофе и готовыми вторыми блюдами, чтобы не тратить время на данную услугу в другое время и искать кафе и магазины, отдаленные от здания ГАУ СО «АРЕНА. Услуги кафе в ледовой арене обеспечивают им удобство в одном месте и закрывают все потребности.

Открытие кафе, может позволить привлечь дополнительный доход, так как расположение кафе выделится на фоне конкурентов, что поможет им привлекать больше клиентов. Здесь люди смогут насладиться горячими напитками, закусками, снеками, а также разнообразным меню на любой вкус. Кроме того, кафе может предложить детям специальные сбалансированное детское меню и возможность отдохнуть после катания на льду и тренировки. Такое место станет популярным не только среди посетителей, но и среди родителей и тренеров, которые часто сопровождают детей на занятия или соревнования на ледовой арене. Соответственно, открытие кафе, увеличит объем продаж и повысит доходы организации.

В связи с этим, разработка данного мероприятия поможет увеличить доходы ГАУ СО «АРЕНА».

Расчет экономической эффективности данного мероприятия произведен в параграфе 2.5.

2.5 Расчёт экономической эффективности предложенного мероприятия

Для реализации данного предложения необходимо рассчитать затраты предложенного мероприятия. Выбранное мероприятие направлено на деятельность кафе с готовыми блюдами, горячими напитками и снеками, предоставляемых ледовой ареной. В связи с проведением мероприятия, ожидается повышение доходов ГАУ СО «АРЕНА».

Эффективность данного мероприятия оценивается через предполагаемый прирост объема продаж физическим лицам. Его величина может быть определена на основе статистических данных, экспертным путем, на основании предыдущего опыта, или практики работы конкурирующих торговых организаций, использующих данный элемент коммуникации.

Согласно мнению экспертов, спрос на услуги сервисов с готовыми блюдами, в особенности в больших городах ,продолжает расти и все большее количество людей готовы заказывать и тратить деньги именно на уже готовые блюда и несмотря на стремление потребителей к экономии, в 2022 году продажи готовых блюд и кулинарии в торговых сетях продолжили расти и достигли 5,8% от всего объема продаж скоропортящихся продуктов, рассказали "Российской газете" в компании NielsenIQ. Причем рост наблюдается не только в Москве. Самый большой прирост по результатам показали Дальний Восток (25,4%), Волга (24,1%), Северо-Запад (23,2%).

Продажи всех основных видов готовых блюд растут двузначными темпами. Но больше всего увеличились продажи хлебобулочных изделий

(35,9%), блюд на основе риса (30,5%), супов и бульонов (29,6%), макаронных изделий (27,8%), а также комплексных блюд (15,6%).

По итогам 2022 года объем производства составил 216 тысяч тонн. Это на 27,1% больше, чем в 2021 году, подсчитывают в Россельхозбанке. С 2017 года объем производства растет в среднем на 55% ежегодно. Если такая динамика сохранится, к 2025 году рынок вырастет до 800 тысяч тонн.

Быстрый ритм жизни современного человека, ненормированный график и перекусы на бегу сформировали высокий спрос на готовые блюда, поясняют в Россельхозбанке. Особенно быстро популярность готовой еды стала расти в пандемию. Люди из-за соображений безопасности предпочитали лишний раз не ходить по общественным местам и делали свой выбор в пользу доставки готовой еды на дом. А ресторанам и кафе доставка готовых блюд помогла сохранить часть выручки. Но и по окончании пандемии тренд на покупку готовых блюд не исчерпал себя. По данным ЕГРЮЛ, в 2022 году на российском рынке было зарегистрировано 30 тысяч пищевых производств. (Ссылка на статью Татьяны Кабарут про рост двузначными темпами продажи готовой еды: <https://rg.ru>)

Так же данный вид продукции поможет сократить расходы на мероприятие и быть максимально полезным для ГАУ СО «АРЕНА», а так же его посетителей.

По экспертной оценке руководства, за счет открытия кафе, количество посетителей (физических лиц) составит не менее 60 человек в день. Она определена с помощью экспертной группы (10 человек), состоящей из сотрудников организации. Эксперты дают ответ на следующие вопросы:

1. Как вы считаете, сколько клиентов (физических лиц) за день будет посещать кафе на территории ледовой арены?

Результаты опроса систематизируются в таблицу 2.9.

Таблица 2.9 - Прогноз результатов проведения опроса

Показатель	Мнение экспертов										Среднее значение показателя
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Количества клиентов (физических лиц) кафе	60	59	59	60	60	60	59	60	59	60	60
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Для открытия кафе нам понадобится:

1. Прием работников на работу, с размером заработной платы по 25 000 руб. и графиком работы два через два с 12:00 до 22:00 часов.

2. Разработка перечня ассортимента продукции:

- горячие напитки – от 99 руб. до 170 руб;
- холодные напитки – от 50 руб. до 60 руб;
- первые блюда – от 104 руб. до 168 руб;
- вторые блюда – от 136 руб. до 198 руб;
- снеки – от 30 руб. до 140 руб;

3. Закупка и поддержание оборудования и расходных материалов:

- стулья и столы;
- холодильник;
- микроволновая печь;
- витрина;
- одноразовая посуда, салфетки;

Произведем расчет экономической эффективности по данному мероприятию.

Расходы на заработную плату нового сотрудника – работника кафе, представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расходы на заработную плату

Показатель	Расходы за месяц (с учетом страховых взносов – 30%)	Количество работников кафе	Расходы за месяц	Расходы за год
Заработная плата работника кафе, руб.	$25\,000 + 30\% = 32\,500$	2	65 000	780 000

Допустим, за первый год ежедневно кафе будет посещать не менее 60 посетителей в день. На основе этого предположения, рассчитаем затраты на данное мероприятие. Ассортимент продукции кафе представлен в таблице 2.11, закупка которого будет производиться с Российского онлайн-сервиса доставки продуктов и товаров с полок магазинов – Сбермаркет. Ссылка на сайт: <https://business.sbermarket.ru>. Наценка на напитки составляет 300%, на готовые блюда и снеки 200%.

Таблица 2.11 – Ассортимент продукции

ТОВАРЫ	Оптовая цена (в руб)	Наценка (в %)	Цена продажи
Напитки:			
Чай травяной (300 мл)	33	300	99
Эспрессо (300 мл)	40	300	120
Американо (300 мл)	43	300	130
Капучино (300 мл)	56	300	170
Латте (300 мл)	53	300	160
Какао (300 мл)	53	300	160
Вода с газом (0,5 литра)	18	300	55
Вода без газа (0,5 литра)	16	300	50
Сок в ассортименте (200 мл)	20	300	60
Морс (200 мл)	20	300	60
Готовые блюда:			
Борщ	84	200	168
Куриный бульон	52	200	104
Суп-лапша с курицей	79	200	158
Куриные зразы с картофельным пюре	99	200	198
Плов	85	200	170
Азу из говядины с картофельным пюре	99	200	198
Отбивная из индейки с рисом	89	200	178
Куриная котлета с картофельным пюре	114	200	228
Тушеная капуста с сосисками	68	200	136
Лазанья болоньезе, с соусом бешамель	94	200	188
Люля-кебаб со спагетти	79	200	158
Сенгвич с индейкой	99	200	198
Сенгвич с ветчиной	79	200	158
Винегрет	85	200	170
Оливье	65	200	130
Крабовый салат	65	200	130
Салат дачный	40	200	120
Снеки:			
Протеиновый батончик (шт)	40	200	120
Протеиновое печенье	58	200	116
Пирожное	50	200	100
Брауни	65	200	130
Протеиновый маффин	57	200	114
Фруктовые чипсы	70	200	140
Круассан с начинкой	40	200	80
Круассан с сыром и ветчиной	60	200	120

Сосиска в тесте	39	200	78
Булочка	40	200	80
Панкейк	15	200	30
Десерт в стаканчике	60	200	120

Текущие и единовременные затраты для кафе представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Текущие и единовременные затраты

Затраты	Количество, ед.	Оплата в месяц	Оплата в год
Текущие затраты			
Коммунальные платежи	-	3500	42 000
Закупка расходных материалов (стаканчики, крышки, салфетки, одноразовые приборы, мусорные пакеты и т.д)	-	40 000	480 000
Заработная плата сотрудникам	2	32 500	780 000
Затраты на закупку продукции	-	290 000	3 480 000
Прочие затраты	-	2 000	24 000
Итого текущих затрат		368 000	4 806 000
Единовременные затраты			
Стол	6	48 800	
Стулья	26	52 000	
Холодильник для хранения готовой продукции	1	20 000	
Кофемашина	1	20 000	
Микроволновая печь	1	6 000	
Витрина	1	6 000	
Итого единовременных затрат		152 800	
ИТОГО		520 800	4 806 000

Итого затраты на реализацию мероприятия за первый год составят:
 $4\,806\,000 + 152\,800 + 780\,000 = 5\,738\,800$ руб.

Итого затраты на реализацию мероприятия за последующие годы составят: $4\,806\,000 + 780\,000 = 5\,586\,000$ руб.

В таблице 2.13 представлен расчет прогнозируемых доходов кафе в месяц по данным таблицы 2.12

Таблица 2.13 – Расчет прогнозируемых доходов

Показатель	Расчеты (руб)	Количество посетителей в день	Выручка в день (руб)
Средняя стоимость готового блюда	$2\,750 : 17 = 161,8$	60	9 708
Средняя стоимость напитка	$1\,054 : 10 = 105,4$	60	6 324

Средняя стоимость сэка	$1\,123 : 12 = 93,6$ руб	60	5 616
Итого:			21 648

В таблице 2.14 представлены планируемые доходы с одного посетителя на основе расчетов среднего чека по данным таблиц 2.8 и 2.13.

Таблица 2.14 – Средний чек на одного посетителя кафе

Общая сумма выручки за месяц	Количество посетителей за месяц	Расчетная формула	Сумма среднего чека
670 680 руб (21 648 руб* 30 дней)	1800 чел	Общая сумма выручки/ Количество посетителей	372,6 руб

В таблице 2.15 представлены планируемые доходы организации после открытия кафе, рассчитанные по среднему чеку из таблицы 2.14.

Таблица 2.15 – Доходы от открытия кафе

Средний чек, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.
372,6	60	22 356
Итого за месяц		670 680
Итого за год		8 048 160

Результаты расчета показателей экономической эффективности мероприятия сведены в таблицу 2.16.

Таблица 2.16 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятия	тыс. руб.	Op1	721 229 174,82
2.	Объем реализации после внедрения мероприятия	тыс. руб.	Op2= Op1 +ΔB	729 227 334,82
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	тыс. руб.	ΔB = Op2 - Op1	8 048 160
4.	Затраты связанные с проведением мероприятия (расходы на заработную плату работника кафе и закупку расходных материалов)	тыс. руб.	З	5 738 800

Годовой экономический эффект от реализации мероприятия рассчитывается как разница между приростом выручки за счет реализации мероприятия (ΔB) и затратами на мероприятие ($З$) по формуле:

$$\text{Эф} = \Delta B - З = 2\,309\,360 \text{ тыс. руб.} \quad (12)$$

где Эф – годовой экономический эффект, руб.;

ΔB – прирост выручки (прибыли) за счет реализации мероприятия, руб.;

$З$ – затраты на мероприятие, руб.

Далее рассчитаем срок окупаемости мероприятия, который представляет собой период, необходимый для возврата затрат, связанных с проведением мероприятия за счет притока денежных средств от его осуществления. Срок окупаемости определяется делением суммы затрат, связанных с проведением мероприятия, на величину притока денежных средств. Срок окупаемости мероприятия определяется по формуле:

$$\text{Ток} = З / \Delta B = 0,70 \text{ года (или 256 дней)} \quad (13)$$

где $З$ – затраты на мероприятие, руб.;

ΔB – прирост выручки (прибыли) за счет реализации мероприятия, руб./год (период).

Данные расчеты подтверждают окупаемость менее чем, за 8 месяцев ($0,70 * 12 \text{ месяцев} = 8,4 \text{ месяцев}$).

Сведем рассчитанные показатели экономической эффективности проектируемого мероприятия в таблицу 2.17.

Таблица 2.17 - Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятий

Мероприятие	Затраты, руб.	Дополнительная выручка, руб.	Годовой эффект, руб.	Срок окупаемости мероприятия
Открытие кафе с готовыми блюдами, напитками и снеками на территории ГАУ СО «АРЕНА»	5 738 800	8 048 160	2 457 160	0,69

Вывод: таким образом, расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что затраты на их реализацию окупаются меньше, чем за 9 месяцев. В современном мире, где качество жизни и комфорт играют все большую роль, идея открытия кафе на базе ГАУ СО АРЕНА выглядит весьма привлекательно и перспективно. Это не просто способ увеличить доходы, а возможность создать уютную атмосферу и повысить уровень комфорта для клиентов и сотрудников. К преимуществам открытия кафе так же можно отнести повышение привлекательности ледовой арены для посетителей ледовой арены, увеличение доходов по приносящей доход деятельности, создание рабочих мест, повышение уровня обслуживания и создание положительного имиджа, а так же улучшение уровня жизни посетителей за счет качественно проведенного времени в ожидании своих детей и экономии времени на поиски сбалансированного приема пищи после тренировки или школы. В итоге, открытие кафе - это перспективный проект, который имеет высокий потенциал для повышения доходов не только для самой арены, но и для подразделений ГАУ СО «АРЕНА» представленных на рисунке 2.2

В таблице 2.18 представлены основные технико-экономические показатели до и после внедрения мероприятий.

Таблица 2.18 – Основные технико-экономические показатели до и после внедрения мероприятия по открытию кафе

№	Показатель	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Абсолютное отклонение
1	Доход, руб.	721 229 174,82	729 227 334,82	8 048 160
2	Доход от приносящей доход деятельности, руб	63 660 539,13	71 708 699,13	8 048 160
3	Расходы, руб	760 528 951,56	766 267 751,56	5 738 800
4	Чистый операционный результат, руб	-39 299 776,74	-37 040 416,74	2 259 360

Делая вывод по таблице 2.18, мы видим, что доходы ГАУ СО «АРЕНА» после внедрения мероприятий в прогнозируемом году увеличилась на 8 048 160 руб по сравнению с 2022 годом до внедрения мероприятий, что

благоприятно отразилось на чистом операционном результате, который с показателя -39 299 776,74 руб до внедрения мероприятия увеличился на 2 259 360 руб и составил -37 040 416,74 руб после внедрения предложенного мероприятия .

Доход от приносящей доход деятельности составил после внедрения мероприятия составил 71 708 699,13, что на 8 048 160 руб больше, чем до внедрения мероприятия.

Расходы после внедрения мероприятия составляют 766 267 751,56 руб, что на 5 738 800 руб больше, чем до внедрения, расходы увеличились в связи с затратами на заработную плату двум работникам кафе, а так же текущими и единовременными затратами необходимыми для открытия кафе на территории ледовой арены.

Произведя расчеты вышеизложенных мероприятий, можно сделать вывод об их эффективности, следовательно, поставленные цели и задачи данной исследовательской работы достигнуты и решены.

В данной главе было рассмотрено и рассчитано мероприятие, которые необходимо внедрить в деятельность предприятия ГАУ СО «АРЕНА», чтобы увеличить доход и выйти на новый уровень развития на рынке ледовых арен.

Глава 3. Разработка раздаточных материалов для углубления знаний по предмету «Экономика» в 10 классе

3.1 Содержание темы «Доходы» в школьном курсе экономика

Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 12 августа 2022 г. № 732 внесены изменения в федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. №413. Осуществление образовательной программы среднего общего образования в соответствии с обновленным ФГОС СОО началось в 10 классах с 1 сентября 2023 года [5].

Реализация обновленного ФГОС СОО исполняется посредством федеральной образовательной программы среднего общего образования, утвержденной приказом Министерства просвещения Российской Федерации №1014 от 23 ноября 2022 года [3].

Внесение изменений в ФГОС СОО было продиктовано необходимостью создания единого образовательного пространства на территории всей страны и соблюдения принципа преемственности с ФГОС начального общего и основного общего образования. Уточненные формулировки позволят привести в соответствие образовательным программам содержание учебников и контрольно-измерительных материалов, используемых при проведении государственной итоговой аттестации.

Максимально допустимая аудиторная нагрузка обучающихся за два учебных года среднего общего образования, прописанная в обновленных

ФГОС СОО, не может быть более 2516 академических часов (на 74 часа меньше по сравнению с предыдущей редакцией ФГОС СОО), что соответствует СанПиН, позволяет предупредить переутомление и сохранить оптимальный уровень работоспособности обучающихся.

В соответствии с обновленным ФГОС СОО учебный план должен содержать не менее 13 учебных предметов (русский язык, литература, иностранный язык, математика, информатика, история, география, обществознание, физика, химия, биология, физическая культура и основы безопасности жизнедеятельности) и предусматривать изучение не менее 2 учебных предметов на углубленном уровне в соответствии с выбранным профилем обучения.

В целях обеспечения индивидуальных потребностей, обучающихся учебные предметы «Второй иностранный язык», «Родной язык», «Родная литература» могут быть включены в учебный план в случае поступления соответствующих заявлений от обучающихся, родителей (законных представителей) несовершеннолетних обучающихся при наличии в образовательной организации необходимых условий.

В связи с тем, что такие предметы как «Право», «Экономика», «Естествознание», «Россия в мире», «Экология» изучались по выбору обучающихся, образовательные результаты, формируемые содержанием указанных учебных предметов, не являлись предметом оценки в рамках государственной итоговой аттестации и иных оценочных процедур. Освоение обучающимися образовательных программ по названным учебным предметам не проверялось. В соответствии с вносимыми изменениями эта работа будет систематизирована, содержание обозначенных в ФГОС СОО учебных предметов будет проверяться в рамках оценочных процедур.

Таким образом, в обновленном ФГОС СОО сохранены объем и содержание всех учебных предметов предыдущей редакции ФГОС СОО. Более того, в рамках части, формируемой участниками образовательных отношений, образовательная организация вправе включить в учебные планы

дополнительные учебные предметы, курсы по выбору обучающихся в соответствии со спецификой профиля и возможностями общеобразовательной организации.

Хочется отметить, что содержание таких предметов как «Право» и «Экономика» интегрировано с 1 сентября 2023 года в предмет «Обществознание» базового и углубленного уровня. В связи с этим, проведенный мною анализ учебников на производственной (стажерской) практики с 6.11.2023 по 29.11.2023 по предмету «Экономика», отражает ситуацию ФГОС СОО вступившего в силу с 01.09.2023 г.

В настоящее время знания в экономической сфере являются неотъемлемой частью общего образования. Изучение экономики создает условия для формирования экономической культуры и экономического мышления учащихся. Изучение экономики в старшей школе направлено на достижение следующих задач:

- развитие гражданского образования, экономического образа мышления;
- потребности в получении экономических знаний и интереса к изучению экономических дисциплин;
- способности к личному самоопределению и самореализации;
- воспитание ответственности за экономические решения;
- уважения к труду и предпринимательской деятельности;
- освоение системы знаний об экономической деятельности и об экономике России для последующего изучения социально-экономических и гуманитарных дисциплин в учреждениях системы среднего и высшего профессионального образования или для самообразования;
- овладение умениями получать и критически осмысливать экономическую информацию, анализировать, систематизировать полученные данные;
- подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения;

- освоение способов познавательной, коммуникативной, практической деятельности, необходимых для участия в экономической жизни общества и государства;

- формирование опыта применения полученных знаний и умений для решения типичных экономических задач;

- освоения экономических знаний для будущей работы в качестве наемного работника и эффективной самореализации в экономической сфере[4].

При разработке практических заданий и раздаточного материала на тему: «Доходы» для углубления знаний по предмету «Экономика» для учащихся 10 классов, необходимо было проанализировать учебники по экономике 10-11 классов, базового и углубленного уровня, в соответствии с действующим ФГОС вступившего в силу с 01.09.2022 г., рассмотреть тему

«Доходы» и какое значение ей уделяется в учебнике.

Учебник по экономике (базовый уровень) 10 класс (Г.Э. Королева, Т.В. Бурмистрова) [27]. Учебник знакомит обучающихся с экономикой и экономической наукой, экономическими системами, рынком труда и его особенностями, фирмой и семейной экономикой. Далее рассмотрим рабочую программу (таблица 3.1).

Таблица 3.1- Рабочая программа по экономике (базовый уровень) 10 класс (Г.Э. Королева, Т.В. Бурмистрова)

№п/п	Тема урока	Количество часов
	Экономика и экономическая наука	-
1	Что изучает экономическая наука	3 ч.
2	Экономические блага	2 ч.
3	Производственные возможности	2 ч.
	Экономические системы	-
4	Экономические системы	2 ч.
	Рынок	-
5	Анализ рыночной ситуации	2 ч.
6	Рынок	2 ч.
7	Конкуренция и ее виды	2 ч.
8	Олигополия	2 ч.
9	Монополия и монополия	2 ч.
	Фирмы	-

10	Акционерное общество	2 ч.
11	Выручка. Прибыль	3 ч.
12	Экономика фирмы	2 ч.
13	Бизнес-план предприятия	3 ч.
	<i>Рынок труда и его особенности</i>	-
14	Заработная плата	2 ч.
	<i>Семейная экономика</i>	-
15	Семейный бюджет	2 ч.
16	Сбережения. Страхование	2 ч.
	Итого	35 ч.

Как мы можем увидеть из таблицы 3.1 тема «Доходы», рассматривается в разделе «Фирма» в теме «Экономика фирмы». Данной теме уделяется 2 часа в рабочей программе.

Учебник содержит вводный курс основ и знаний по микро- и макроэкономике для учащихся общеобразовательных школ, в которых изучение предмета осуществляется на протяжении одного учебного года.

Впервые в учебнике предусмотрены два уровня знаний: основной — для всех учащихся и продвинутый — для учащихся, проявляющих повышенный интерес к экономике и способных освоить сложные экономические понятия. В учебник включены- словарь основных экономических понятий и постраничный алфавитный указатель терминов, облегчающие работу с книгой.

Далее проанализируем учебник по экономике для 10- 11 классов под редакцией доктора экономических наук, профессора С. И. Иванова.

Рассмотрим раздел учебника для 10 класса. Учебник знакомит обучающихся с такими темами как, экономика - наука и практика, экономическая система государства, деньги, спрос, предложение и рыночное равновесие, эластичность спроса и предложения, поведение потребителя, фирма, производство и издержки, предпринимательство, рынки факторов производства, конкуренция и рыночные структуры. В таблице 3.2 представлена рабочая программа по данному учебнику.

Таблица 3.2- Рабочая программа по экономике для 10 класса под редакцией доктора экономических наук, профессора С. И. Иванова

№ п/п	Тема урока	Количество часов
1	Экономика - наука и практика.	4 ч.
2	Экономическая система государства.	3 ч.
3	Деньги	3 ч.
4	Спрос, предложение и рыночное равновесие.	4 ч.
5	Эластичность спроса и предложения.	4 ч.
6	Поведение потребителя	3 ч.
7	Фирма. Производство и издержки	4 ч.
8	Предпринимательство	3 ч.
9	Рынки факторов производства	3 ч.
10	Конкуренция и рыночные структуры	4 ч.
	Итого	35ч.

В данном учебнике тема «Доходы», рассматривается в параграфе «Фирма. Производство и издержки». Учебник знакомит старшеклассников с основами рыночной экономики. Изучение экономики по этому учебнику обеспечивает формирование у учащихся базового уровня экономической грамотности, культуры экономического мышления и способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания позволят обучаемым составить целостное представление о сути экономических явлений и их взаимосвязи. Учебник доработан с учетом нового образовательного стандарта по экономике.

Также проанализируем учебник по экономике для 10 класса автора Хасбулатов Р.И.(углубленный курс) , на который суммарно отводится 68 часов [47]. Учебник доработанный в соответствии с требованиями нового Федерального государственного образовательного стандарта учебный курс экономики содержит сведения по всем основным вопросам экономической теории и рассчитан на изучение в 10 и 11 классах на базовом и углублённом уровнях. Методический аппарат учебника включает разнообразные вопросы и задания, которые помогут школьникам усвоить основные понятия и научиться разбираться в конкретных экономических ситуациях.

В таблице 3.3 представлена рабочая программа по данному учебнику.

Таблица 3.3 – Рабочая программа по экономике для 10 по учебнику автора Хасбулатов Р.И.

№п/п	Тема урока	Количество часов
1	Экономика – наука и практика	5 ч.
2	Экономическая система государства	5 ч.
3	Спрос	4 ч.
4	Предложение	5 ч.
5	Цена и стоимость. Альтернативная стоимость	4 ч.
6	Конкуренция. Типы рынков	4 ч.
7	Доходы	2 ч.
8	Расходы, сбережения. Заработная плата	7 ч.
9	Банки и банковская система	5 ч.
10	Деньги и финансы	5 ч.
11	Фондовая биржа	4 ч.
12	Страхование	2 ч.
13	Рынок труда. Безработица. Профсоюзы	5 ч.
14	Фирма – главное звено рыночной экономики	6 ч.
15	Итоговое повторение	4 ч.
	Итого	68 ч.

Изучение экономики в старшей школе на профильном уровне направлено на достижение следующих целей:

- развитие гражданского образования, экономического образа мышления;
- потребности в получении экономических знаний и интереса к изучению экономических дисциплин;
- способности к личному самоопределению и самореализации; воспитание ответственности за экономические решения;
- уважения к труду и предпринимательской деятельности;
- освоение системы знаний об экономической деятельности фирм и государства, об экономике России для последующего изучения экономических дисциплин в учреждениях системы среднего и высшего профессионального образования или для самообразования;
- овладение умениями получать и критически осмысливать экономическую информацию, анализировать, систематизировать полученные данные;

- подходить к событиям общественной и политической жизни с экономической точки зрения;
- освоение способов познавательной, коммуникативной, практической деятельности, необходимых для участия в экономической жизни общества и государства;
- выносить аргументированные суждения по экономическим вопросам с применением элементов научного анализа;
- формирование опыта применения полученных знаний и умений для решения типичных экономических задач;
- освоения экономических знаний для будущей работы в качестве наемного работника и эффективной самореализации в экономической сфере.

Отметим, что все рассмотренные учебники полностью соответствуют Федеральному государственному образовательному стандарту основного и среднего общего образования и имеют весь необходимый минимум теоретических концепций, профессиональных терминов и практических заданий, для более полного понимания и закрепления учебного материала.

Красочность, логически выстроенная структура учебного материала, выделение основных понятий, рассмотрение разных точек зрения изучаемой темы, представлены разнообразные иллюстрации, таблицы, схемы, графики, диаграммы. Методический аппарат к каждому параграфу содержит различные фрагменты из документов, а также вопросы и практические задания разного уровня сложности.

Таким образом, проанализировав учебники по экономике, входящие в федеральный перечень учебников в соответствии с требованиями ФГОС, мы пришли к выводу, что рассмотрение темы «Доходы» является актуальной и важной для учащихся 10 классов.

Кроме того, понимание принципов и законов доходов организации важно в целом для понимания основ современной рыночной экономики.

В дирекции Российского движения школьников (РДШ) объяснили, что сейчас многие учащиеся хотят зарабатывать, быть финансово

обеспеченными. У многих детей есть увлечения, которые вполне могли бы приносить им доход, но не хватает необходимых знаний[19, 75с.] В РДШ считают, что азы финансовой грамотности можно осваивать уже с восьми лет: узнавать, как откладывать и как разумно тратить деньги, а затем — как их преумножать. А в средней и старшей школе можно начинать изучать основы доходов организации. Отсюда следует, что раздаточный материал на тему «Доходы» с целью углубления знаний учащихся, будет очень актуален для преподавания экономики в 10 классе.

3.2 Создание и использование раздаточного материала в школе

При обучении школьников используют различные средства - учебники, тетради на печатной основе, а также различный раздаточный материал.

Раздаточный материал - это специальные карточки, содержащие основные сведения по той или иной теме, задания и упражнения. Зачастую карточки применяют для того, чтобы разнообразить урок, сделать его более насыщенным.

Использовать раздаточный материал можно как в начальных классах, так и в старшем звене. С помощью раздаточного материала можно:

- Давать одновременно несколько разнообразных заданий. Отметим, что при этом более сильные ученики получают карточки со сложными заданиями, более слабые соответственно работают с простыми.
- Более эффективно проводить индивидуальную работу с учениками.
- Сэкономить время на уроке, повысив плотность занятия.
- Оценить работу каждого ученика во время урока.
- Минимизировать работу учителя и учеников с доской. Организовать работу в парах или малых группах.

Кроме того, имея под рукой заранее подготовленные карточки, педагог никогда не будет переживать о том, что в конце урока осталось

слишком много свободного времени. Если ученики выполнили запланированную работу раньше, можно дать им раздаточный материал. Класс будет занят выполнением заданий с карточек до конца урока.

Раздаточный материал – одно из средств обучения. С его помощью можно разнообразить урок, сделать его более насыщенным, занять более сильных учеников или даже потратить с пользой оставшееся до звонка время.

Изучение данной темы - «Доходы», поможет внести вклад в достижение результатов:

Личностные:

- экономического мышления при организации своей деятельности;
- самооценки готовности к предпринимательской деятельности, к рациональному ведению домашнего хозяйства;
- индивидуально-личностных позиций обучающихся;
- самооценки умственных и физических способностей при трудовой деятельности в различных сферах с позиции социализации и стратификации;
- основ саморазвития и самовоспитания в соответствии
- с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества;
- готовность и способность к самостоятельной, творческой ответственной деятельности.

Предметные:

- формирование системы знаний об экономической сфере в жизни общества, как в пространстве, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства;
- понимание сущности экономических институтов, их роли в социально-экономическом развитии общества;
- понимание значения этических норм и нравственных ценностей в экономической деятельности отдельных людей и общества;

— формирование уважительного отношения к чужой собственности;

— формирование экономического мышления: умение принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов, оценивание и принятие ответственности за их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом;

— овладение навыками поиска актуальной экономической информации в различных источниках, включая Интернет;

— формирование умений различать факты, аргументы и оценочные суждения;

— анализировать, преобразовывать и использовать экономическую информацию для решения практических задач в учебной деятельности и реальной жизни;

— овладение методами учебно-исследовательской и проектной деятельности: умение разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной направленности на основе базовых экономических знаний и ценностных ориентиров;

— умение применять, полученные знания для эффективного исполнения основных социально-экономических ролей (потребителя, производителя, покупателя, продавца, заёмщика, акционера, наёмного работника, работодателя, налогоплательщика);

— способность к личностному самоопределению и самореализации в экономической деятельности, в том числе в области предпринимательства;

— формирование знаний об особенностях современного рынка труда, владение этикой трудовых отношений;

— понимание места и роли России в современной мировой экономике; умение ориентироваться в текущих экономических событиях в России и в мире [6, 135с.].

Метапредметные:

Регулятивные

- самостоятельно обнаруживать и формулировать учебную проблему, оценивать варианты решения проблемы с точки зрения эффективности и личных критериев выбора, принимать окончательное решение и нести за него ответственность;

- оценивание своей познавательно-трудовой деятельности с точки зрения нравственных, правовых норм, эстетических ценностей по принятым в обществе и коллективе требованиям и принципам

- способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания;

- умение самостоятельно оценивать и принимать решения, определяющие стратегию поведения, с учётом гражданских и нравственных ценностей

- выдвигать версии решения проблемы, осознавать конечный результат, выбирать из предложенных и искать самостоятельно средства достижения цели;

- работая по плану, сверять свои действия с целью и, при необходимости, исправлять ошибки самостоятельно;

Познавательные

- искать актуальную экономическую информацию в различных источниках, включая Интернет;

- умение решать задачи, раскрывающие типичные экономические ситуации (вычислять на условных примерах);

- формирование и развитие посредством экономического знания познавательных интересов, интеллектуальных и творческих способностей;

- строить логичное рассуждение, включающее установление причинно- следственных связей;

- уметь определять возможные источники необходимых сведений, производить поиск информации, анализировать и оценивать её достоверность;

- анализировать проблемную ситуацию в сфере экономики и формулировать экономическую проблему;

- составлять тезисы, различные виды планов, преобразовывать информацию из одного вида в другой;

Коммуникативные

- практическое освоение умений, составляющих основу коммуникативной компетентности: действовать с учетом позиции другого и уметь согласовывать свои действия;

- устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми;

- удовлетворительно владеть нормами и техникой общения;

- определять цели коммуникации, оценивать цели коммуникации, оценивать ситуацию, учитывать намерения и способы коммуникации партнера, выбирать адекватные стратегии коммуникации;

- умение продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности, эффективно разрешать конфликты;

- сравнение разных точек зрения перед принятием решения и осуществлением выбора;

- аргументирование своей точки зрения, отстаивание в споре своей позиции невраждебной для оппонентов образом;

- адекватное использование речевых средств для решения различных коммуникативных задач;

- построение монологических контекстных высказываний;

- самостоятельно организовывать учебное взаимодействие в группе (определять общие цели, распределять роли договариваться друг с другом и т.д.);

- исполнять основные социально-экономические роли: потребителя, покупателя, заемщика, наемного работника, налогоплательщика [9, 638с.].

3.3 Раздаточный материал для 10 класса по теме «Доходы» с целью углубления знаний учащихся

Раздаточный материал:

«Составление Бизнес-плана и расчет его отдельных показателей»

Предмет: «Экономика»

Тема: «Доходы»

Цель: закрепить знания и привить умения в составлении Бизнес-плана.

Составьте некоторые разделы бизнес-плана, пользуясь методическими рекомендациями.

Методические рекомендации:

Примерный список тем для разработки бизнес-планов предприятия представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Список тем для разработки бизнес-планов предприятия

Сфера применения	Объект для составления Бизнес-плана
Сфера услуг	1. парикмахерская;
	2. маникюрный кабинет;
	3. косметический кабинет;
	4. продажа автомобилей;
	5. агентство недвижимости;
	6. компьютерный салон;
	7. химчистка;
	8. пошив и ремонт одежды;
	9. кафе;
Производство продукции	1. продукты питания;
	2. детское питание;
	3. корм для животных;

1. Резюме

Бизнес-план должен начинаться с выводов. Хотя пишутся они в самую последнюю очередь, но именно они должны быть самым первым пунктом бизнес-плана. Выводы должны быть краткими - не более 1-2 страниц. Резюме - это самостоятельный рекламный документ, т.к. в нем содержатся основные положения всего бизнес-плана. Это будет единственная часть, которую будут читать большинство потенциальных инвесторов.

Задание 1. Дайте ответы на поставленные вопросы:

1. Какие услуги предполагается производить?
2. Где будет располагаться фирма?
3. Нуждается ли помещение в ремонте? Во что примерно может обойтись ремонт?
4. Это ваше собственное помещение или вы планируете его арендовать?
5. Работники каких специальностей вам необходимы?
6. Какое оборудование потребуется для осуществления деятельности?
7. Есть ли у вас опыт предпринимательской деятельности?

2. Анализ положения дел в отрасли

Очень важно преподнести идею нового предприятия в контексте сложившегося состояния дел в отрасли – ведь одним из критериев, на основании которых потенциальный инвестор судит о шансах нового предприятия на победу в конкурентной борьбе, как раз и является ситуация на рынке данного вида услуг. Необходимо взять на заметку все прогнозы по данной отрасли.

Задание 2. Дайте ответы на поставленные вопросы:

1. Сколько новых фирм возникло в отрасли за последние 3 года?

2. Какие новые виды услуг появились в отрасли за последнее время?
3. За счет чего можно выдвинуться вперед?
4. Как идут дела у конкурентов: продажи растут или держатся на одном и том же уровне?
5. В чем сила и слабость ваших конкурентов?
6. Отличается ли возможный круг потребителей ваших услуг от того круга потребителей, на который рассчитаны услуги конкурентов?

3. Производственный план

В этом разделе описываются все производственные или другие рабочие процессы, имеющие место на предприятии. Рассматриваются все вопросы, связанные с помещениями, которые предприятие занимает, их расположением, оборудованием, персоналом.

Задание 3. Рассчитайте количество необходимого оборудования для оснащения рабочих мест в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет количества необходимого оборудования для оснащения рабочих мест

Наименование оборудования, модель, марка, тип	Количество единиц	Цена за единицу (руб)	Стоимость (руб)
Итоговая стоимость:			

Задание 4. Рассчитайте амортизационные отчисления в таблице 3.6

Таблица 3.6 – Расчет амортизационных отчислений

№ п/п	Наименов. амортиз. имущества	Стоимость амортизир. имущества (руб.)	Срок полезного использов. (лет)	Амортизац. отчисления в год (руб.)	Количество амортизи. имущества	Общие амортизац. отчисления в год (руб.)
1						
2						
...						
Итого:						

Задание 5. Рассчитайте стоимость коммунальных платежей

1. Вода на технологические цели и прием сточных вод: $Z_b = Q \times P$

где, Z_b – затраты на воду, руб.;

Q – объем потребления, куб.м;

P – расценка на 1 куб.м воды, руб.

2. Затраты на энергию для технологических целей: $\mathcal{E}_{ct} = Q \times T$,

где, $\mathcal{E}_{ct}$ – стоимость потребленной оборудованием электроэнергии;

Q – количество потребленной оборудованием электроэнергии, кВт/ч;

T – тарифная ставка за один кВт/ч электроэнергии, руб.

3) Затраты на отопление производственного помещения составят:

$$Z_{от} = N \times Ц \times Q$$

где, $Z_{от}$ – стоимость затрат на отопление, руб.;

N – отапливаемый период, месяцев;

$Ц$ – цена 1 Гкал тепловой энергии, руб.;

Q – количество потребленной тепловой энергии, Гкал.

4) Затраты на бензин для автомобиля: $\mathcal{E}_6 = П_d \times Д \times Н_p \times Ц$,

где, $\mathcal{E}_6$ – затраты на бензин, руб.;

$П_d$ – среднедневной пробег автомобиля, км;

$Д$ – количество дней эксплуатации;

$Н_p$ – норма расхода бензина на 1 км пути, л;

$Ц$ – цена за 1 литр, .

Задание 6. Рассчитайте потребность в сырье, основных и дополнительных материалах, инструментах и их стоимость на каждый вид услуг в таблице 3.7

Таблица 3.7 – Расчет потребности в сырье, основных и дополнительных материалах, инструментах и их стоимость на каждый вид услуг

Вид услуги	Виды сырья и материалов	Кол-во в натуральном выражении	Стоимость за единицу (руб.)	Стоимость всего объема сырья и материалов (руб.)
1.Услуга ...	1.1 1.2			

Итого:				
2.Услуга ...	2.1			
	2.2			
Итого:				

Задание 7. Для определения затрат на оплату труда разработайте штатное расписание работников предприятия в таблице 3.8

Таблица 3.8 – Определение затрат на оплату труда по штатному расписанию предприятия

№ п/п	Должности	Кол-во штатных ед.	Месячная оплата труда	ФОТ месячный	ФОТ головой
1	Директор				
2	Гл. бухгалтер				
	и т.д.				
Итого:					

4. Маркетинг и сбыт продукции (услуг)

План маркетинга необходим, чтобы потенциальные клиенты превратились в реальных. Этот план должен показать, почему клиенты будут покупать вашу продукцию или пользоваться вашими услугами. Вам необходимо продумать ценообразование, схему распространения товаров, рекламу, методы стимулирования продаж, организацию послепродажного сопровождения, формирования имиджа.

5. Организационный план

В данном разделе объясняется, каким образом организована руководящая группа и описывается основная роль каждого ее члена. Показывается команда управления проектом и ведущие специалисты, правовое обеспечение, имеющиеся или возможные поддержка и льготы, организационная структура и график реализации проекта. В этом разделе должны быть представлены данные о ваших партнерах, их возможностях и опыте.

6. Финансовый план

Цель раздела – показать основные пункты из массы финансовых данных. Здесь даются нормативы для финансово-экономических расчетов,

приводятся прямые (переменные) и постоянные затраты на производство продукции, калькуляция себестоимости продукции, смета расходов на реализацию проекта, потребность и источники финансирования, рассчитывается таблица расходов и доходов.

7. Направленность и эффективность проекта

В разделе указывается направленность и значимость проекта, показатели эффективности его реализации.

8. Риски и гарантии

Показываются предпринимательские риски, приводятся гарантии возврата средств партнерам и инвесторам.

Эффектность преподавания экономики, как и любого другого предмета в школе, зависит от многих фактов, одним из которых является наглядность. С помощью специальных средств она позволяет формировать и развивать образное, абстрактное, визуальное, пространственное мышление учащихся, что облегчает им задачу восприятия, понимания, осмысления и усвоения порой не простого учебного материала.

Таким образом, раздаточный материал способствует углублению знаний учащихся 10 класса по теме «Доходы» по предмету экономика. Также ученики научатся рассчитывать бизнес-плана и его отдельные показатели, что способствует качеству усвоения и понимания материала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучив особенности получения доходов в сфере ледовых арен, мы выделили основные источники дохода: аренда льда, продажа билетов на массовые катания, кафе, прокат коньков, услуги инструкторов.

После изучения и анализа научной литературы, мы выделили основные пути увеличения доходов в сфере ледовых арен:

- Разнообразие и гибкость предложений;

- Создание уникального клиентского опыта;
- Оптимизация расход.

В литературе, посвященной путям увеличения доходов, представлено несколько подходов к определению их сущности и состава в организации. Разнообразие этих подходов объясняется потребностью предприятий с разным спектром оказываемых услуг и выпускаемой продукции в индивидуальном пути по увеличению доходов из-за специфики их получения и формирования. Кроме того, стоит отметить, что существует значительное количество различных показателей, описывающих доходы предприятия.

Объектом исследования данной работы является государственное автономное учреждение Самарской области «АРЕНА», основным видом деятельности которого является: деятельность в области спорта прочая (код по ОКВЭД 93.19).

В первой главе рассматриваются такие вопросы, как: понятие, сущность и состав доходов, особенности получения доходов от деятельности в области спорта на примере ледовых арен. Также, были рассмотрены факторы, влияющие на формирование доходов, а также рассмотрены понятия «прибыль», «выручка». Приведены основные факторы оказывающие влияние на увеличение доходов, а именно: увеличение объема продаж, повышение цен, снижение себестоимости, увеличение инвестиций, улучшение качества продукции или услуг, расширение рынка

Изучение теоретических аспектов путей повышения доходов подчеркивает их важное значение для деятельности современной компании.

Во второй главе проводится анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности ГАУ СО «АРЕНА». Также во второй главе разрабатывается рекомендация, целью которой является повышения доходов ледовой арены и проводится экономическая эффективность предложенной рекомендации. В связи с этим был произведен опрос посетителей ГАУ СО «АРЕНА». Опрос позволил выявить необходимость в дополнительных платных услугах на территории ледовой арены.

Опросы посетителей показали, что они сталкиваются с отсутствием удобного места для отдыха и перекуса, нехваткой социального общения, большими затратами времени на то чтобы добраться до ближайших магазинов и кафе, так как кафе на территории ледовой арены закрыто и накормить детей после тренировки не представляется возможным.

Многие посетители предпочитают получить услуги кафе с кофе и готовыми вторыми блюдами, чтобы не тратить время на данную услугу в другое время и искать кафе и магазины отдаленные от здания ГАУ СО «АРЕНА».

Также во второй главе была рассчитана экономическая эффективность предложенного мероприятия. Делая вывод, мы видим, что доходы ГАУ СО «АРЕНА» после внедрения мероприятий в прогнозируемом году увеличилась на 8 048 160 руб по сравнению с 2022 годом до, что благоприятно отразилось на чистом операционном результате, который с показателя -39 299 776,74 руб до внедрения мероприятия увеличился на 2 442 160 руб и составил -36 887 616,74 руб после внедрения предложенного мероприятия. Доход от приносящей доход деятельности составил после внедрения мероприятия 71 708 699,13, что на 8 048 160 руб больше, чем до внедрения мероприятия.

Третья глава была посвящена разработке раздаточных материалов для углубления знаний по предмету «Экономика» в 10 классе. Был произведен анализ учебников и учебных программ по теме «Доходы» в школьном курсе обществознание. Использование раздаточного материала поспособствовало углублению знаний учащихся 10 класса по теме «Доходы» по предмету экономика. Также ученики научились рассчитывать бизнес-план и его отдельные показатели, что поспособствовало качеству усвоения и понимания материала.

В результате выполнена основная цель выпускной квалификационной работы, и все поставленные задачи успешно решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Министерство Просвещения РФ: сайт. – URL: <https://edu.gov.ru/> – (дата обращения: 01.05.2022).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.09.2019, с изм. от 31.10.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.10.2019) // КонсультантПлюс: справочно- правовая система [Офиц. сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 25.05.2023). – Текст: электронный.

3. Письмо Минздравсоцразвития РФ от 14.03.2007 № 427-15-07 «Об определении критериев проведения анализа финансового состояния 111 организаций» // СПС «Консультант плюс»: сайт. – URL: <https://login.consultant.ru/link/?req=doc&base=EXP&n=390182&demo=1>. – (дата обращения: 1.05.2023). – Текст: электронный.

4. Распоряжение Правительства РФ от 25.09.2017 г. № 2039-р. Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 гг

5. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 17 декабря 2010 г. N 1897). – URL: <https://fgos.ru/fgos/fgos-ooo/> – (дата обращения: 13.05.2022).

6. Быков А. Экономический рост и развитие: учебник /А. Быков, 2022.- 135с.

7. Буров М. Региональная экономика и управление территориальным развитием: Учебные издания для магистров / М. Буров , 2021.- 264с.

8. Бодров, В.А. Психология профессиональной пригодности: Современное образование (Когито-Центр) / В.А. Бодров, 2022.- 546с.

9. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2018. – 638 с.

10. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) Об утверждении положения по бухгалтерскому учету Доходы организации ПБУ 9/99 (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

11. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансовохозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" // Справочно-

правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

12. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 24.04.2020) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

13. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 24.04.2020) НК РФ Статья 251. Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы (в ред. Федерального закона от 29.05.2002 N 57-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>

14. Баранова А. А., Спиридонова Г. В., Королёв С. А. Специфика российского автобизнеса в сегменте продажи автозапчастей: тенденции, структура и ценообразование [Текст] / Баранова А. А., Спиридонова Г. В., Королёв С. А. // Экономические и социально-гуманитарные исследования, 2019. — 13-17 с.

15. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия) : учебник / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин ; Московская государственная академия делового администрирования. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 291 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). –URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573024> - Текст : электронный.

16. Акмаева И. Экономика предприятия (организации: учебное пособие / Р.И. Акмаева, Н.Ш. Епифанова. – 2-е изд. испр. и допол. – Москва: Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 578с. URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=497454 - Текст : электронный.

17. Арзуманова, Т.И. Экономика организации : учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 237 с. : ил. –

(Учебные издания для бакалавров). – URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573399> – Текст : электронный.

18. Аудит : учебник / А.Е. Суглобов, Б.Т. Жарылгасова, В.Ю. Савин и др. ; под ред. А.Е. Суглобова. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 374 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573340> – Текст : электронный.

19. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации) : учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 370 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496094> – Текст : электронный.

20. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии : учебник / И.А. Дубровин. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 432 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573394> – Текст : электронный.

21. Калашникова, Н.Ю. Финансы коммерческих и некоммерческих организаций в схемах и таблицах : учебно-методическое пособие / Н.Ю. Калашникова, Р.Г. Михайлян ; Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 208 с. : ил., табл., схем. -. – 67 URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450611> – Текст : электронный

22. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 247 с. : ил. – URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495781> – Текст : электронный.

23. Кочетов, В.В. Экономика предприятия (Основы национальной экономики)=The basics modern economics (The basics national economy) : учебник : в 3 частях : [16+] / В.В. Кочетов, М.А. Трянина. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2020. – Ч. 3. Коммерческая деятельность предприятия. – 146 с. : ил., схем., табл. — URL:
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=577434> – Текст : электронный

24. Меньшикова, М.А. Экономическая устойчивость предприятия : учебное пособие : [16+] / М.А. Меньшикова ; Технологический университет, Кафедра экономики. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2019. – 36 с. : табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561361> – Текст : электронный. 68

25. Митрофанова, И.А. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе оптимизации системы налогообложения : монография / И.А. Митрофанова, М.И. Кузьмина, А.А. Башлаев. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2017. – 111 с. : ил., табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=471515> – Текст : электронный.

26. Митрофанова, И.А. Направления совершенствования учета и анализа эффективности использования основных средств предприятия : монография / И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов, А.Б. Тлисова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. – 134 с. : ил., табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485246> – Текст : электронный.

27. Мухина, И.А. Экономика организации (предприятия) : учебное пособие : [16+] / И.А. Мухина. – 2-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2017. – 320 с. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=103810> – Текст : электронный.

28. Нешитой, А.С. Финансы : учебник / А.С. Нешитой. – 12-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 352 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573339> – Текст : электронный.

29. Стребкова, Л.Н. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие : [16+] / Л.Н. Стребкова ; Новосибирский государственный технический университет. – 2-е изд., доп. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2017. – 132 с. : табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=575044> – Текст : электронный.

30. Щекин Г.В. Социальная теория и кадровая политика: Монография. – Киев: МАУП, 2000. – 576 с. 58.

31. Экономика, организация и управление на предприятии: Учебник / Корсаков М.Н., Ребрин Ю.И., Федосова Т.В., Макареня Т.А., Шевченко И.К. и др.; Под ред. М.А.Боровской. - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2014. - 440с.
32. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. М.: Инфра-М, 2009. 5-е изд., перераб. и доп. — 536 с. 39.
33. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607 с.
34. Самойлович В.Г. Экономика предприятия: учеб.д ля вузов / В.Г. Самойлович, Е.К. Телушкина; под ред. В.Г. Самойловича. – М.: Академия, 2012. – 221 с. 41.
35. Спиридонова К. А. Взаимосвязь производительности труда и фонда заработной платы [Текст] / К. А. Спиридонова // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 71-74
36. Борцова П. В. Анализ капитала предприятия: источников формирования и развития, оценка потребности и эффективности использования трудовых ресурсов с целью создания кафе «Домашние блины» в г. Томске [Текст] / П. В. Борцова, М. С. Егорова // Молодой ученый. — 2015. — №11.4. — С. 52-55.
37. Поршнев А.Г., Румянцева З.П., Саломатин Н.А. Управление организацией. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2013. – 669 с. 26.
38. Предприятие и предпринимательство. Том 1. Предпринимательская среда / Кашшай Ш. – М.: Наука, 2014. – 436 с. 27. Санович М.А.
39. Титов В.И. Экономика предприятия: Деятельность и структура предприятия; Производственные и финансовые ресурсы; Управление и планирование. – М.: Изд-во «Эксмо», 2013. – 525 с. 34.
40. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 316 с.
41. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения: Учебник. 5-е издание, переработанное и дополненное. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 314 с.

42. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой, изд. 3–е, доп. и пер. М.: «Перспектива», 2015.

43. Шеремет А.Д., Негашев Е.В., Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Отчет о финансовых результатах ГАУ СО «АРЕНА» за 2020г

Отчет финансовых результатов деятельности учреждения

на 1 января 2020 г.

Учреждение
Обособленное подразделение
Учредитель
Государственное автономное учреждение Самарской области "Арена"
Министерство спорта Самарской области

Наименование органа, осуществляющего
полномочия учредителя
Периодичность: годова
Единица измерения: руб.

КОДЫ	0503721
Форма по ОКУД	01.01.2020
Дата	20998778
по ОКПО	6321316170
ИНН	360000000
по ОКТМО	60246753
по ОКТО	6316142531
ИНН	713
Глава по БК	383
по ОКЕИ	

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Доходы (стр. 030 + стр. 040 + стр. 060 + стр. 070 + стр. 080 + стр. 100 + стр. 110)	010	100	-	373 774 550,39	76 483 389,23	450 257 939,62
Доходы от собственности	030	120	-	-	1 392 601,66	1 392 601,66
в том числе:						
Доходы от операционной аренды		121	-	-	1 392 601,66	1 392 601,66
Доходы от оказания платных услуг (работ), компенсаций затрат	040	130	-	375 390 050,00	71 799 485,31	447 179 535,31
в том числе:						
Доходы от оказания платных услуг (работ)		131	-	-	-	-
Доходы от компенсации затрат		134	-	-	1 850,37	1 850,37
Доходы по условным арендным платежам		135	-	-	786 877,69	786 877,69
Штрафы, пени, неустойки, возмещения ущерба	050	140	-	-	366 605,14	366 605,14
в том числе:						
Доходы от штрафных санкций за нарушение законодательства о закупках и нарушение условий контрактов (договоров)		141	-	-	-	-
Возмещение ущерба имуществу (за исключением страховых возмещений)		144	-	-	16 605,14	16 605,14
Безвозмездные поступления текущего характера от бюджетов	060	150	-	-	350 000,00	350 000,00
в том числе:						
Безвозмездные поступления капитального характера от бюджетов	070	160	-	-	-	-
в том числе:						
Доходы от операций с активами	080	170	-	-20 243 039,43	-274 509,34	-20 517 548,77
в том числе:						
Доходы от выбытия активов		172	-	-20 243 039,43	-87 488,22	-20 330 527,65
Чрезвычайные доходы от операций с активами		173	-	-	-187 021,12	-187 021,12

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Прочие доходы	100	180			26 975,00	26 975,00
в том числе:						
Доходы от безвозмездного права пользования актиом, предоставленным организациями (за исключением сектора государственного управления и организаций государственного сектора)		182	-	-	26 975,00	26 975,00
Безвозмездные неденежные поступления в сектор государственного управления	110	190	-	18 637 539,82	3 172 231,46	21 809 771,28
в том числе:						
Безвозмездные неденежные поступления текущего характера от сектора государственного управления и организаций государственного сектора		191	-	289 723,23	-	289 723,23
Безвозмездные неденежные поступления текущего характера от физических лиц		193	-	-	7 200,00	7 200,00
Безвозмездные неденежные поступления капитального характера от сектора государственного управления и организаций государственного сектора		195	-	18 347 816,59	-	18 347 816,59
Безвозмездные неденежные поступления капитального характера от физических лиц		197	-	-	15 000,00	15 000,00
Прочие неденежные безвозмездные поступления		199	-	-	3 150 031,46	3 150 031,46
Расходы (стр. 160 + стр. 170 + стр. 180 + стр. 210 + стр. 230 + стр. 240 + стр. 250 + стр. 260 + стр. 270)	150	200	-	430 566 905,84	75 538 872,16	506 105 777,99
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	160	210	-	129 042 653,20	32 283 178,14	161 325 831,34
в том числе:						
Заработная плата		211	-	98 747 647,81	24 941 596,95	123 689 244,76
Начисления на выплаты по оплате труда		213	-	30 285 005,39	7 341 581,19	37 626 586,58
Оплата работ, услуг	170	220	-	130 790 216,61	25 957 821,02	156 748 037,63
в том числе:						
Услуги связи		221	-	923 785,48	3 805,00	927 590,48
Транспортные услуги		222	-	21 580,00	52 000,00	73 580,00
Коммунальные услуги		223	-	79 789 091,07	12 198 308,34	91 987 399,41
Арендная плата за пользование имуществом (за исключением земельных участков и других обособленных природных объектов)		224	-	-	51 255,00	51 255,00
Работы, услуги по содержанию имущества		225	-	34 588 172,88	8 371 418,14	42 959 591,02
Прочие работы, услуги		226	-	15 436 076,72	5 274 946,08	20 711 022,80
Страхование		227	-	31 510,46	6 088,46	37 598,92
Обслуживание долгосрочных обязательств	190	230	-	-	-	-
в том числе:						
Безвозмездные перечисления текущего характера организациям	210	240	-	-	64 532,16	64 532,16
в том числе:						

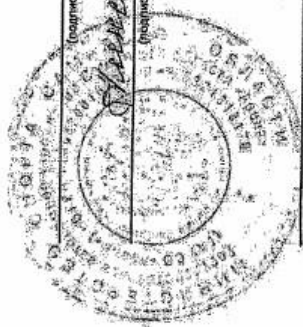
Безвозмездные перечисления текущего характера государственным (муниципальным) учреждениям			241	-	64 532,16
			250	-	-
Безвозмездные перечисления бюджетам	230		-	-	-
в том числе:			-	-	-

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Детальность с целевыми средствами	Детальность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Социальное обеспечение						
в том числе:	240	260	-	340 698,71	553 887,63	894 586,34
Социальные пособия и компенсации персоналу в денежной форме		266	-	340 698,71	553 887,63	894 586,34
Расходы по операциям с активами	260	270	-	87 599 606,57	4 078 202,13	91 677 808,70
в том числе:						
Амортизация		271	-	77 524 406,34	2 660 463,83	80 184 870,17
Расходование материальных запасов		272	-	10 075 200,23	1 417 738,30	11 492 938,53
Безвозмездные перечисления капитального характера государственным (муниципальным) учреждениям	260	280	-	89 701,23	-	89 701,23
в том числе:						
Прочие расходы		281	-	89 701,23	-	89 701,23
в том числе:	270	290	-	82 704 029,52	12 601 251,07	95 305 280,59
Налоги, пошлины и сборы		291	-	82 704 029,52	12 479 382,95	95 183 412,47
Штрафы за нарушение законодательства о налогах и сборах, законодательства о страховых взносах		292	-	-	14 040,98	14 040,98
Штрафы за нарушение законодательства о закупках и нарушении условий контрактов (договоров)		293	-	-	-	-
Иные выплаты текущего характера физическим лицам		296	-	-	15 494,10	15 494,10
Иные выплаты текущего характера организациям		297	-	-	69 500,00	69 500,00
Чистый операционный результат (стр. 301 - стр. 302); (стр. 310 + стр.410)	300		-	-	22 833,06	22 833,06
Операционный результат до налогообложения(стр. 010 - стр. 150)	301		-	-56 792 355,45	828 344,08	-55 965 011,37
Налог на прибыль	302		-	-56 792 355,45	944 517,08	-55 847 838,37
Операции с нефинансовыми активами (стр. 320 + стр. 330 + стр. 350 + стр. 360 + стр. 370 + стр. 380 + стр.390 + стр.400)	310		-	-	118 173,00	118 173,00
Чистое поступление основных средств	320		-	-47 629 578,92	1 846 623,58	-45 782 955,34
в том числе:			-	-68 745 672,54	1 168 838,67	-67 576 833,87
увеличение стоимости основных средств	321	310	-	10 228 613,50	91 231 131,33	101 459 744,83
уменьшение стоимости основных средств	322	41X	-	78 974 286,04	90 062 292,66	169 036 578,70
Чистое поступление нематериальных активов	330		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости нематериальных активов	331	320	-	-	-	-
уменьшение стоимости нематериальных активов	332	42X	-	-	-	-
Чистое поступление непроизведенных активов	350		-	12 887 334,92	-	12 887 334,92
в том числе:						
увеличение стоимости непроизведенных активов	351	330	-	12 887 334,92	-	12 887 334,92
уменьшение стоимости непроизведенных активов	352	43X	-	-	-	-
Чистое поступление материальных запасов	360		-	7 980 848,43	734 419,07	8 715 267,50

	в том числе:							
	увеличение стоимости материальных запасов	361	340	-	18 357 120,86	2 175 550,07	20 532 670,93	
	в том числе:							
	Увеличение стоимости лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях		341	-	325 171,18	-	325 171,18	
	Увеличение стоимости горюче-смазочных материалов		343	-	1 711 053,38	55 615,45	1 766 668,83	
	Увеличение стоимости строительных материалов		344	-	6 091 829,10	347 518,65	6 439 347,75	
	Увеличение стоимости мягкого инвентаря		345	-	1 126 796,74	-	1 126 796,74	
	Увеличение стоимости прочих материальных запасов		346	-	9 102 270,46	1 693 215,97	10 795 486,43	
	Увеличение стоимости прочих материальных запасов однократного применения		349	-	-	79 200,00	79 200,00	
	Уменьшение стоимости материальных запасов	362	440	-	10 376 272,43	1 441 131,00	11 817 403,43	
	в том числе:							
	Уменьшение стоимости лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях		441	-	80 059,47	27 001,00	107 060,47	
	Уменьшение стоимости продуктов питания		442	-	-	36 013,06	36 013,06	
	Уменьшение стоимости горюче-смазочных материалов		443	-	1 441 756,98	54 368,77	1 496 125,75	
	Уменьшение стоимости строительных материалов		444	-	1 378 446,09	262 035,57	1 640 481,66	
	Уменьшение стоимости мягкого инвентаря		445	-	252 053,69	17 625,44	269 679,13	
	Уменьшение стоимости прочих оборотных ценностей (материалов)		446	-	7 223 956,20	964 887,16	8 188 843,36	
	Уменьшение стоимости прочих материальных запасов однократного применения		449	-	-	79 200,00	79 200,00	

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Чистое поступление прав пользования активам	370		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости прав пользования активам	371	350	-	-	26 975,00	26 975,00
уменьшение стоимости прав пользования активам	372	450	-	-	26 975,00	26 975,00
Чистое изменение затрат на изготовление готовой продукции (работ, услуг)	390		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение затрат	391	x	-	778 269 753,65	132 184 100,19	910 453 853,84
уменьшение затрат	392	x	-	778 269 753,65	132 184 100,19	910 453 853,84
Чистое изменение расходов будущих периодов	400	x	-	247 910,27	-56 634,16	191 276,11
Операции с финансовыми активами и обязательствами (стр. 420 - стр. 510)	410		-	-9 182 776,53	-1 020 279,50	-10 183 056,03
Операции с финансовыми активами (стр. 430 + стр. 440 + стр. 450 + стр. 460 + стр. 470 + стр. 480)	420		-	5 004 558,15	-5 138 021,56	-133 463,41
Чистое поступление денежных средств и их эквивалентов	430		-	-	-1 951 641,49	-1 951 641,49
в том числе:						
поступление денежных средств и их эквивалентов	431	510	-	375 714 339,91	158 421 241,82	534 135 581,73
выбытие денежных средств и их эквивалентов	432	610	-	375 714 339,91	160 372 883,31	536 087 223,22
Чистое поступление ценных бумаг, кроме акций	440		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости ценных бумаг, кроме акций и иных финансовых инструментов	441	520	-	-	-	-
уменьшение стоимости ценных бумаг, кроме акций и иных финансовых инструментов	442	620	-	-	-	-
Чистое поступление акций и иных финансовых инструментов	450		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости акций и иных финансовых инструментов	451	530	-	-	-	-
уменьшение стоимости акций и иных финансовых инструментов	452	630	-	-	-	-
Чистое предоставление займов (ссуд)	460		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по предоставленным займам (ссудам)	461	540	-	-	-	-
уменьшение задолженности по предоставленным займам (ссудам)	462	640	-	-	-	-
Чистое поступление иных финансовых активов	470		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости иных финансовых активов	471	550	-	-	-	-
уменьшение стоимости иных финансовых активов	472	650	-	-	-	-

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Детальность с целевыми средствами	Детальность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Чистое увеличение дебиторской задолженности	480		-	5 004 558,15	-3 186 380,07	1 818 178,08
в том числе:						
увеличение дебиторской задолженности	481	560	-	1 169 191 956,56	129 088 608,00	1 298 280 564,56
уменьшение дебиторской задолженности	482	660	-	1 164 187 398,41	132 274 988,07	1 296 462 386,48
Операции с обязательствами (стр. 520 + стр. 530 + стр. 540 + стр. 550 + стр. 560)	510		-	14 167 334,68	-4 117 742,06	10 049 592,62
Чистое увеличение задолженности по внутренним привлеченным займам	520		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по внутренним привлеченным займам	521	710	-	-	-	-
уменьшение задолженности по внутренним привлеченным займам	522	810	-	-	-	-
Чистое увеличение задолженности по внешним привлеченным займам	530		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по внешним привлеченным займам	531	720	-	-	-	-
уменьшение задолженности по внешним привлеченным займам	532	820	-	-	-	-
Чистое увеличение прочей кредиторской задолженности	540		-	-2 249 736,51	-1 311 184,19	-3 560 920,70
в том числе:						
увеличение прочей кредиторской задолженности	541	730	-	381 912 544,72	86 340 705,50	468 253 250,22
уменьшение прочей кредиторской задолженности	542	830	-	384 162 281,23	87 651 889,69	471 814 170,92
Чистое изменение доходов будущих периодов	550	x	-	19 688 520,00	-2 960 994,80	16 727 525,20
Чистое изменение резервов предстоящих расходов	560	x	-	-3 271 448,81	154 436,93	-3 117 011,88



Директор

Главный бухгалтер

Руководитель (полномочный представитель)

Исполнитель

А.А. Байгас
(расшифровка подписи)

Н.М. Ахметов
(расшифровка подписи)

Централизованная бухгалтерия

(семеизация, ОГРН, ИНН, КПП, местонахождение)

(подпись)

(расшифровка подписи)

(подпись)

(расшифровка подписи)

(телефон, e-mail)

Отчет о финансовых результатах ГАУ СО «Арена» за 2021г

Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения

Учреждение
Обособленное подразделение
Учредитель
на 1 января 2021 г.
государственное автономное учреждение Самарской области "Арена"
министерство спорта Самарской области

Наименование органа, осуществляющего
полномочия учредителя
Периодичность: годовая
Единица измерения: руб.

КОДЫ	форма по ОКУД
0503721	Дата
01.01.2021	по ОКТО
20968778	ИНН
6321318170	по ОКПТО
380000000	по ОКТО
60246753	ИНН
6316142531	Глава по ЕК
713	
383	по ОКЕИ

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Принносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Доходы (стр. 030 + стр. 040 + стр. 050 + стр. 060 + стр. 070 + стр. 080 + стр. 100 + стр. 110)	010	100	-	447 070 678,62	56 894 328,28	503 965 006,90
Доходы от собственности	030	120	-	-	2 396 647,85	2 396 647,85
в том числе:						
Доходы от операционной аренды		121	-	-	2 396 647,85	2 396 647,85
Доходы от оказания платных услуг (работ), компенсаций затрат	040	130	-	384 152 500,00	54 518 334,83	438 670 834,83
в том числе:						
Доходы от оказания платных услуг (работ)		131	-	384 152 500,00	52 332 693,54	436 485 193,54
Доходы от компенсации затрат		134	-	-	3 454,97	3 454,97
Доходы по условиям арендных платежей		135	-	-	2 182 186,32	2 182 186,32
Штрафы, пени, неустойки, возмещения ущерба	050	140	-	-	49 211,00	49 211,00
в том числе:						
Доходы от штрафов санкций за нарушение законодательства о закупках и нарушение условий контрактов (договоров)		141	-	-	49 211,00	49 211,00
Безвозмездные поступления текущего характера	060	150	-	-	-	-
в том числе:						
Безвозмездные поступления капитального характера	070	160	-	-	-	-
в том числе:						
Доходы от операций с активами	090	170	-	61 881 072,38	-70 442,40	61 810 629,98
в том числе:						
Доходы от выбытия активов		172	-	61 881 072,38	-22 492,40	61 858 579,98
Чрезвычайные доходы от операций с активами		173	-	-	-47 950,00	-47 950,00

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Прочие доходы						
в том числе:	100	180	-	-	577,00	577,00
Доходы от безвозмездного права пользования активом, предоставленным организациями (за исключением сектора государственного управления и организаций государственного сектора)		182	-	-	487,00	487,00
Доходы от безвозмездного права пользования активом, предоставленным иными лицами		187	-	-	90,00	90,00
Безвозмездные неденежные поступления в сектор государственного управления	110	190	-	1 037 106,24	-	1 037 106,24
в том числе:						
Безвозмездные неденежные поступления текущего характера от сектора государственного управления и организаций государственного сектора		191	-	12 759,20	-	12 759,20
Безвозмездные неденежные поступления капитального характера от сектора государственного управления и организаций государственного сектора		195	-	-	-	-
Расходы (стр. 160 + стр. 170 + стр. 190 + стр. 210 + стр. 230 + стр. 240 + стр. 250 + стр. 260 + стр. 270)	150	200	-	-	-	1 024 347,04
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	160	210	-	-	-	510 959 197,85
в том числе:						141 648 679,53
Заработная плата		211	-	-	-	108 544 725,54
Начисления на выплаты по оплате труда		213	-	-	-	33 103 953,99
Оплата работ, услуг	170	220	-	-	-	123 413 101,04
в том числе:						-
Услуги связи		221	-	-	-	857 245,54
Транспортные услуги		222	-	-	-	10 350,00
Коммунальные услуги		223	-	-	-	74 833 334,66
Арендная плата за пользование имуществом (за исключением земельных участков и других обособленных природных объектов)		224	-	-	-	19 000,00
Работы, услуги по содержанию имущества		225	-	-	-	33 682 252,52
Прочие работы, услуги		226	-	-	-	13 988 796,59
Страхование		227	-	-	-	32 471,73
Обслуживание долговых обязательств	190	230	-	-	-	32 664,93
в том числе:						-
Безвозмездные перечисления текущего характера организациям	210	240	-	-	-	-
в том числе:						-
Безвозмездные перечисления (передачи) текущего характера сектора государственного управления		241	-	-	-	417 929,84
Безвозмездные перечисления бюджетам	230	250	-	-	-	-

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Принносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Социальное обеспечение	240	260	-	351 746,77	745 183,16	1 096 929,93
в том числе:						
Социальные пособия и компенсации персоналу в денежной форме		266	-	351 746,77	745 183,16	1 096 929,93
Расходы по операциям с активами	250	270	-	97 662 900,78	4 760 881,97	102 423 782,75
в том числе:						
Амортизация		271	-	78 796 764,54	3 749 620,56	82 546 385,10
Расходование материальных запасов		272	-	18 866 136,24	1 011 261,41	19 877 397,65
Безвозмездные перечисления капитального характера государственным (муниципальным) учреждениям	260	280	-	67 466 354,02	-	67 466 354,02
в том числе:						
Безвозмездные перечисления капитального характера государственным (муниципальным) учреждениям		281	-	67 466 354,02	-	67 466 354,02
Прочие расходы	270	290	-	80 416 415,71	13 232 206,14	93 648 621,85
в том числе:						
Налоги, пошлины и сборы		291	-	80 416 415,71	13 119 311,91	93 535 727,62
Штрафы за нарушение законодательства о закупках и нарушение условий контрактов (договоров)		293	-	-	22 640,70	22 640,70
Другие экономические санкции		295	-	-	50 000,00	50 000,00
Иные выплаты текущего характера физическим лицам		296	-	-	101,67	101,67
Иные выплаты текущего характера организациям		297	-	-	40 151,86	40 151,86
Чистый операционный результат (стр. 301 - стр. 302); (стр. 310 + стр.410)	300		-	-63 888 519,23	1 309 911,91	-62 578 607,32
Операционный результат до налогообложения(стр. 010 - стр. 150)	301		-	-63 888 519,23	1 427 464,91	-62 461 054,32
Налог на прибыль	302		-	-	117 553,00	117 553,00
Операции с нефинансовыми активами(стр. 320 + стр. 330 + стр. 350 + стр. 360 + стр. 370 + стр. 380 + стр.390 + стр.400)	310		-	-128 766 832,53	-2 468 131,89	-131 234 964,42
Чистое поступление основных средств	320		-	-71 633 777,14	-3 042 214,44	-74 675 991,58
в том числе:						
увеличение стоимости основных средств	321	310	-	7 168 429,22	734 138,52	7 902 567,74
уменьшение стоимости основных средств	322	41X	-	78 802 206,36	3 776 352,96	82 578 559,32
Чистое поступление нематериальных активов	330		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости нематериальных активов	331	320	-	-	-	-
уменьшение стоимости нематериальных активов	332	42X	-	-	-	-
Чистое поступление произведенных активов	350		-	-67 460 912,20	-	-67 460 912,20
в том числе:						
увеличение стоимости произведенных активов	351	330	-	113 193 191,80	-	113 193 191,80
уменьшение стоимости произведенных активов	352	43X	-	180 654 104,00	-	180 654 104,00
Чистое поступление материальных запасов	360		-	9 148 950,03	92 828,19	9 241 778,22

в том числе:					
увеличение стоимости материальных запасов					
из них	361	340	-	28 022 897,93	1 108 329,60
					29 131 227,53
уменьшение стоимости материальных запасов					
из них	362	440	-	18 873 947,90	1 015 501,41
					19 889 449,31

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Чистое поступление прав пользования	370		-	-	3 289,40	3 289,40
в том числе:						
увеличение стоимости прав пользования	371	350	-	-	3 866,40	3 866,40
уменьшение стоимости прав пользования	372	450	-	-	577,00	577,00
Чистое изменение затрат на изготовление готовой продукции (работ, услуг)	390		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение затрат	391	x	-	632 190 330,22	66 809 980,35	699 000 310,57
уменьшение затрат	392	x	-	632 190 330,22	66 809 980,35	699 000 310,57
Чистое изменение расходов будущих периодов	400	x	-	1 178 906,78	477 964,96	1 656 871,74
Операции с финансовыми активами и обязательствами (стр. 420 - стр. 510)	410		-	64 878 313,30	3 778 043,80	68 656 357,10
Операции с финансовыми активами (стр. 430 + стр. 440 + стр. 450 + стр. 460 + стр. 470 + стр. 480)	420		-	74 157 123,89	4 459 090,21	78 616 214,10
Чистое поступление денежных средств и их эквивалентов	430		-	-	2 224 860,43	2 224 860,43
в том числе:						
поступление денежных средств и их эквивалентов	431	510	-	384 623 147,34	109 854 320,62	494 477 467,96
выбытие денежных средств и их эквивалентов	432	610	-	384 623 147,34	107 629 460,19	492 252 607,53
Чистое поступление ценных бумаг, кроме акций	440		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости ценных бумаг, кроме акций и иных финансовых инструментов	441	520	-	-	-	-
уменьшение стоимости ценных бумаг, кроме акций и иных финансовых инструментов	442	620	-	-	-	-
Чистое поступление акций и иных финансовых инструментов	450		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости акций и иных финансовых инструментов	451	530	-	-	-	-
уменьшение стоимости акций и иных финансовых инструментов	452	630	-	-	-	-
Чистое предоставление займов (ссуд)	460		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по предоставленным займам (ссудам)	461	540	-	-	-	-
уменьшение задолженности по предоставленным займам (ссудам)	462	640	-	-	-	-
Чистое поступление иных финансовых активов	470		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости иных финансовых активов	471	550	-	-	-	-
уменьшение стоимости иных финансовых активов	472	650	-	-	-	-

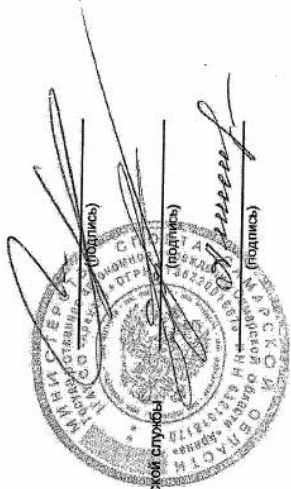
Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Чистое увеличение дебиторской задолженности	480		-	74 157 123,89	2 234 229,78	76 391 353,67
в том числе:						
увеличение дебиторской задолженности	481	560	-	1 244 726 537,96	88 428 275,48	1 333 154 813,44
уменьшение дебиторской задолженности	482	560	-	1 170 569 414,07	88 194 045,70	1 256 763 459,77
Операции с обязательствами (стр. 520 + стр. 530 + стр. 540 + стр. 550 + стр. 560)	510		-	9 278 810,59	681 046,41	9 959 857,00
Чистое увеличение задолженности по внутренним привлеченным займам	520		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по внутренним привлеченным займам	521	710	-	-	-	-
уменьшение задолженности по внутренним привлеченным займам	522	810	-	-	-	-
Чистое увеличение задолженности по внешним привлеченным займам	530		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по внешним привлеченным займам	531	720	-	-	-	-
уменьшение задолженности по внешним привлеченным займам	532	820	-	-	-	-
Чистое увеличение прочей кредиторской задолженности	540		-	-4 063 808,94	-1 259 633,87	-5 323 342,81
в том числе:						
увеличение прочей кредиторской задолженности	541	730	-	395 875 399,41	57 327 825,58	453 203 224,99
уменьшение прочей кредиторской задолженности	542	830	-	399 839 208,35	58 587 359,45	458 426 567,80
Чистое изменение доходов будущих периодов	550	x	-	13 218 600,00	-278 747,80	12 939 852,20
Чистое изменение резервов предстоящих расходов	560	x	-	124 019,53	2 219 328,08	2 343 347,61

И.о.директора

Руководитель планово-экономической службы

Главный бухгалтер

Исполнитель



И.А. Ревякин
(расшифровка подписи)

А.А. Назаров
(расшифровка подписи)

Н.М. Алексеева
(расшифровка подписи)

(должность)

(подпись)

(расшифровка подписи)

(телефон e-mail)

Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения

Учреждение
Обособленное подразделение
Учредитель
на 1 января 2022 г.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
"АРЕНА"
МИНИСТЕРСТВО СПОРТА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

формы по ОК01/	КОДЫ
Дата	0503721
по ОКТО	01.01.2022
ИНН	20968778
по ОКТМО	6321318170
по ОКТО	36000000
ИНН	60246753
по ОКТМО	6316142531
Глава по БК	713
по ОКЕИ	383

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Доходы (стр. 030 + стр. 040 + стр. 050 + стр. 060 + стр. 070 + стр. 080 + стр. 100 + стр. 110)	010	100	999 815,00	656 568 820,69	63 650 539,13	721 229 174,82
Доходы от собственности	030	120	-	-	3 285 869,60	3 285 869,60
в том числе:						
Доходы от операционной аренды		121	-	-	3 285 869,60	3 285 869,60
Доходы от оказания платных услуг (работ), компенсаций затрат	040	130	-	356 110 734,00	58 506 456,81	414 617 190,81
в том числе:						
Доходы от оказания платных услуг (работ)		131	-	356 110 734,00	56 068 139,79	412 178 873,79
Доходы от компенсации затрат		134	-	-	2 475,00	2 475,00
Доходы по условным арендным платежам		135	-	-	2 338 155,99	2 338 155,99
Доходы от возмещения Фондом социального страхования Российской Федерации расходов		139	-	-	97 686,03	97 686,03
Штрафы, пени, неустойки, возмещения ущерба	050	140	-	-	1 038 006,54	1 038 006,54
в том числе:						
Доходы от штрафных санкций за нарушение законодательства о закупках и нарушение условий контрактов (договоров)		141	-	-	131 506,54	131 506,54
Страховые возмещения		143	-	-	400 000,00	400 000,00
Возмещение ущерба имуществу (за исключением страховых возмещений)		144	-	-	506 500,00	506 500,00
Безвозмездные поступления текущего характера	060	150	-	-	-	-
в том числе:						
Возмещение ущерба имуществу (за исключением страховых возмещений)		150	-	-	-	-
Безвозмездные поступления капитального характера	070	160	999 815,00	-	-	999 815,00
в том числе:						
Поступления капитального характера бюджетным и автономным учреждениям от сектора государственного управления		162	999 815,00	-	-	999 815,00
Доходы от операций с активами	090	170	-	275 473 619,53	222 781,28	275 696 400,81

в том числе:				
Доходы от выбытия активов	172	-	488 630 016,93	269 981,28
Чрезвычайные доходы от операций с активами	173	-	-	-47 200,00
Доходы от оценки активов и обязательств	176	-	-213 156 397,40	-
				-213 156 397,40

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Прочие доходы	100	180	-	-	113 263,90	113 263,90
в том числе:						
Доходы от безвозмездного права пользования активами, предоставленным организациями (за исключением сектора государственного управления и организаций государственного сектора)		182	-	-	113 218,90	113 218,90
Доходы от безвозмездного права пользования активами, предоставленным иными лицами		187	-	-	45,00	45,00
Безвозмездные неденежные поступления в сектор государственного управления	110	190	-	24 984 467,16	494 161,00	25 478 628,16
в том числе:						
Безвозмездные неденежные поступления текущего характера от организаций (за исключением сектора государственного управления и организаций государственного сектора)		192	-	-	42 260,00	42 260,00
Безвозмездные неденежные поступления капитального характера от сектора государственного управления и организаций государственного сектора		195	-	24 984 467,16	-	24 984 467,16
Безвозмездные неденежные поступления капитального характера от организаций (за исключением сектора государственного управления и организаций государственного сектора)		196	-	-	427 900,00	427 900,00
Безвозмездные неденежные поступления капитального характера от физических лиц		197	-	-	24 000,00	24 000,00
Прочие неденежные безвозмездные поступления		199	-	-	1,00	1,00
Расходы (стр. 160 + стр. 170 + стр. 180 + стр. 210 + стр. 230 + стр. 240 + стр. 250 + стр. 260 + стр. 270)	150	200	-	688 077 462,45	62 451 489,01	750 528 951,46
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	160	210	-	139 227 419,00	25 291 197,12	164 518 616,12
в том числе:						
Зарплата		211	-	106 919 329,18	19 428 522,32	126 347 851,50
Прочие социальные выплаты персоналу в денежной форме		212	-	-	2 400,00	2 400,00
Начисления на выплаты по оплате труда		213	-	32 308 089,82	5 860 274,80	38 168 364,62
Оплата работ, услуг	170	220	-	128 563 714,00	16 786 411,44	145 340 125,44
в том числе:						
Услуги связи		221	-	786 964,89	111 048,73	898 013,62
Транспортные услуги		222	-	-	109 494,50	109 494,50
Коммунальные услуги		223	-	82 968 045,99	6 106 963,37	89 075 009,36
Арендная плата за пользование имуществом (за исключением земельных участков и других обособленных природных объектов)		224	-	-	132 680,57	132 680,57
Работы, услуги по содержанию имущества		225	-	31 433 295,65	5 825 084,46	37 258 380,11
Прочие работы, услуги		226	-	13 341 526,34	4 490 067,81	17 831 594,15
Страхование		227	-	23 881,33	11 072,00	34 953,33
Обслуживание договоров обязательного	180	230	-	-	-	-
в том числе:						

Безвозмездные перечисления текущего характера организациям	210	240	-	-	-	-
в том числе:						
Безвозмездные перечисления (передачи) текущего характера сектора государственного управления		241	-	1 332 246,83	499 099,06	1 831 345,89
Безвозмездные перечисления бюджетам	230	250	-	1 332 246,83	499 099,06	1 831 345,89
в том числе:						
			-	-	-	-

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Социальное обеспечение	240	260	-	525 648,42	404 440,97	930 089,39
в том числе:						
Пенсии, пособия, выплачиваемые работодателями, нанимателями бывшим работникам		264	-	23 570,38	45 537,26	69 107,64
Социальные пособия и компенсации персоналу в денежной форме		266	-	502 078,04	358 903,71	860 981,75
Расходы по операциям с активами	250	270	-	85 118 062,66	5 482 597,37	90 600 660,03
в том числе:						
Амортизация		271	-	68 138 998,87	3 208 899,49	71 347 898,36
Расходование материальных запасов		272	-	16 978 985,94	2 273 697,86	19 252 683,82
Чрезвычайные расходы по операциям с активами		273	-	77,85	-	77,85
Безвозмездные перечисления капитального характера организациям	260	280	-	267 916 438,79	340 486,71	268 256 925,50
в том числе:						
Безвозмездные перечисления капитального характера государственным (муниципальным) учреждениям		281	-	267 916 438,79	340 486,71	268 256 925,50
Прочие расходы	270	290	-	75 403 932,75	13 647 256,34	89 051 189,09
в том числе:						
Налоги, пошлины и сборы		291	-	75 403 932,75	13 346 682,76	88 750 615,51
Штрафы за нарушение законодательства о налогах и сборах, законодательства о страховых взносах		292	-	-	135 172,38	135 172,38
Штрафы за нарушение законодательства о закупках и нарушении условий контрактов (договоров)		293	-	-	2 901,20	2 901,20
Иные выплаты текущего характера организациям		297	-	-	182 500,00	182 500,00
Чистый операционный результат (стр. 301 - стр. 302); (стр. 310 + стр. 410)	300		999 815,00	-41 508 641,76	763 600,12	-39 745 136,64
Операционный результат до налогообложения (стр. 010 - стр. 150)	301		999 815,00	-41 508 641,76	1 209 050,12	-39 299 776,64
Налог на прибыль	302		-	-	445 360,00	445 360,00
Операции с нефинансовыми активами (стр. 320 + стр. 330 + стр. 350 + стр. 360 + стр. 370 + стр. 380 + стр. 390 + стр. 400)	310		-	-528 912 103,23	-1 211 765,32	-530 123 958,55
Чистое поступление основных средств	320		-	-311 039 053,18	-1 545 195,45	-312 584 248,64
в том числе:						
увеличение стоимости основных средств	321	310	999 815,00	10 030 903,04	2 044 020,40	13 074 738,44
уменьшение стоимости основных средств	322	41X	999 815,00	321 069 956,22	3 589 215,86	325 658 987,08
Чистое поступление нематериальных активов	330		-	-	1,00	1,00
в том числе:						
увеличение стоимости нематериальных активов	331	320	-	-	1,00	1,00
уменьшение стоимости нематериальных активов	332	42X	-	-	-	-
Чистое поступление непроизведенных активов	350		-	-209 042 326,44	-	-209 042 326,44
в том числе:						
увеличение стоимости непроизведенных активов	351	330	-	36 306 246,72	-	36 306 246,72

уменьшение стоимости непрокзведенных активов	352	43X		245 348 573,16	-	245 348 573,16
Чистое поступление материальных запасов	360		-	-8 710 793,95	258 781,78	-8 452 012,19
в том числе:						
увеличение стоимости материальных запасов	361	340	-	10 996 542,82	2 704 610,40	13 701 153,22
из них			-	-	-	-
уменьшение стоимости материальных запасов	362	440	-	19 707 336,77	2 446 828,64	22 153 165,41
из них			-	-	-	-

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Чистое поступление прав пользования	370		-	1 306 737,39	227 909,18	1 534 706,57
в том числе:						
увеличение стоимости прав пользования	371	35X	-	1 306 737,39	341 398,08	1 648 195,47
уменьшение стоимости прав пользования	372	45X	-	-	113 488,90	113 488,90
Чистое изменение затрат на изготовление готовой продукции (работ, услуг)	390		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение затрат	391	X	-	611 834 188,66	75 080 690,35	686 914 879,01
уменьшение затрат	392	X	-	611 834 188,66	75 080 690,35	686 914 879,01
Чистое изменение расходов будущих периодов	400	X	-	-1 426 817,05	-153 261,80	-1 580 078,85
Операции с финансовыми активами и обязательствами (стр. 420 - стр. 510)	410		999 815,00	487 403 551,47	1 975 455,44	490 378 821,91
Операции с финансовыми активами (стр. 430 + стр. 440 + стр. 450 + стр. 460 + стр. 470 + стр. 480)	420		-	416 065 144,07	1 273,41	416 066 417,48
Чистое поступление денежных средств и их эквивалентов	430		-	-	-74 732,76	-74 732,76
в том числе:						
поступление денежных средств и их эквивалентов	431	510	999 815,00	356 316 232,90	109 835 770,21	467 151 818,11
выбытие денежных средств и их эквивалентов	432	610	999 815,00	356 316 232,90	109 910 502,97	467 228 550,87
Чистое поступление ценных бумаг, кроме акций	440		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости ценных бумаг, кроме акций и иных финансовых инструментов	441	520	-	-	-	-
уменьшение стоимости ценных бумаг, кроме акций и иных финансовых инструментов	442	620	-	-	-	-
Чистое поступление акций и иных финансовых инструментов	450		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости акций и иных финансовых инструментов	451	530	-	-	-	-
уменьшение стоимости акций и иных финансовых инструментов	452	630	-	-	-	-
Чистое предоставление займов (ссуд)	460		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по предоставленным займам (ссудам)	461	540	-	-	-	-
уменьшение задолженности по предоставленным займам (ссудам)	462	640	-	-	-	-
Чистое поступление иных финансовых активов	470		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение стоимости иных финансовых активов	471	550	-	-	-	-
уменьшение стоимости иных финансовых активов	472	650	-	-	-	-

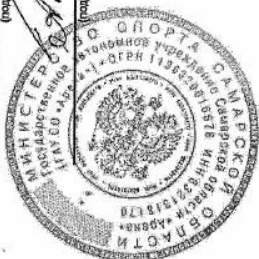
Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Деятельность с целевыми средствами	Деятельность по государственному заданию	Приносящая доход деятельность	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Чистое увеличение дебиторской задолженности	480		-	416 065 144,07	76 006,17	416 141 150,24
в том числе:						
увеличение дебиторской задолженности	481	560	999 815,00	1 612 871 948,74	89 999 338,07	1 703 871 101,81
уменьшение дебиторской задолженности	482	660	999 815,00	1 196 806 804,67	89 923 331,90	1 287 729 951,57
Операции с обязательствами (стр. 520 + стр. 530 + стр. 540 + стр. 550 + стр. 560)	510		-899 815,00	-71 338 407,40	-1 974 182,03	-74 312 404,43
Чистое увеличение задолженности по внутренним привлеченным займам	520		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по внутренним привлеченным займам	521	710	-	-	-	-
уменьшение задолженности по внутренним привлеченным займам	522	810	-	-	-	-
Чистое увеличение задолженности по внешним привлеченным займам	530		-	-	-	-
в том числе:						
увеличение задолженности по внешним привлеченным займам	531	720	-	-	-	-
уменьшение задолженности по внешним привлеченным займам	532	820	-	-	-	-
Чистое увеличение прочей кредиторской задолженности	540		-999 815,00	999 815,00	-766 128,82	-766 128,82
в том числе:						
увеличение прочей кредиторской задолженности	541	730	999 815,00	371 540 637,41	69 668 041,84	442 208 494,25
уменьшение прочей кредиторской задолженности	542	830	1 999 630,00	370 540 822,41	70 434 170,66	442 974 623,07
Чистое изменение резервов предстоящих расходов	550	x	-	-72 549 242,00	-67 255,47	-72 616 497,47
Чистое изменение резервов предстоящих расходов	560	x	-	211 019,60	-1 140 797,74	-929 778,14

Директор

главный бухгалтер


(подпись)

И.С. Позаров
(расшифровка подписи)




(подпись)

Н.М. Алексеева
(расшифровка подписи)