

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор департамента
аудита ООО «АФ «Авуар»,

_____ Е.А. Дидбаридзе
«__» _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2021 г.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ И РАЗРАБОТКА НАПРАВЛЕНИЙ ЕЕ
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (ПО МАТЕРИАЛАМ ООО АФ «АВУАР»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.01.2021.583.ВКР

Руководитель ВКР, доцент

_____ Л.Л. Зайончик
_____ 2021 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ-404

_____ А.А. Галактионова
_____ 2021 г.

Нормоконтролер, доцент

_____ Л.А. Ширшикова
_____ 2021 г.

Челябинск 2021

РЕФЕРАТ

Галактионова, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации и разработка направлений ее совершенствования (по материалам ООО АФ «Авуар»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-404, 2021. – 105 с., 31 табл., 3 ил., библиогр. список – 51 наим., 5 прил.

Объект – МП «Ямалрыба». Работа выполнена по материалам, предоставленным ООО «АФ «Авуар». Название предприятия изменено в целях сохранения конфиденциальности.

Предмет – финансово-хозяйственная деятельность МП «Ямалрыба».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по улучшению финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба» на основе ее анализа.

В первом разделе работы представлены существующие подходы к анализу ФХД, рассмотрены современные методы анализа и система аналитических показателей, а также выявлены особенности анализа ФХД предприятия рыбохозяйственной отрасли. Во втором разделе приведена экономическая характеристика МП «Ямалрыба»: даны общие сведения о предприятии, проведен финансовый и стратегический анализ.

В третьем разделе работы разработаны рекомендации по совершенствованию ФХД МП «Ямалрыба» и проведена оценка их эффективности, а именно:

- 1) увеличение цен реализации продукции МП «Ямалрыба» на величину отличия текущей цены от среднерыночной; диверсификация рынка сбыта;
- 2) уменьшение транспортных расходов с помощью использования собственных транспортных средств.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть использованы в МП «Ямалрыба» для совершенствования финансово-хозяйственной деятельности.

Предложения и выводы работы могут быть использованы для предприятий рыбохозяйственной отрасли, нуждающимся в повышении эффективности деятельности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	8
1.1 Современные методы анализа финансово-хозяйственной деятельности.....	8
1.2 Система аналитических показателей ФХД.....	17
1.3 Особенности анализа ФХД предприятия рыбохозяйственной отрасли	24
Выводы по разделу один.....	33
2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МП «ЯМАЛРЫБА»	35
2.1 Общие сведения о предприятии МП «Ямалрыба».....	35
2.2 Финансовый анализ МП «Ямалрыба».....	38
2.3 Стратегический анализ МП «Ямалрыба»	55
Выводы по разделу два	67
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФХД МП «ЯМАЛРЫБА».....	69
3.1 Выявление проблем ФХД МП «Ямалрыба».....	69
3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию ФХД МП «ЯМАЛРЫБА»	73
3.3 Оценка эффективности предложенных рекомендаций	83
Выводы по разделу три.....	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	90
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	94
ПРИЛОЖЕНИЯ	100
ПРИЛОЖЕНИЕ А АНАЛИТИЧЕСКИЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА».....	100
ПРИЛОЖЕНИЯ	100
ПРИЛОЖЕНИЕ Б РЕСТРУКТУРИРОВАННЫЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА»	101

ПРИЛОЖЕНИЕ В ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ МП «ЯМАЛРЫБА»	102
ПРИЛОЖЕНИЕ Г БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА»	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Д ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ МП «ЯМАЛРЫБА»	105

ВВЕДЕНИЕ

Современные российские предприятия имеют практически полную хозяйственную самостоятельность. Движение товаров и цен все больше подчиняется рыночным требованиям, создается рыночная инфраструктура в денежно-финансовой сфере.

Российский производитель может выходить на внешние рынки. Россия имеет широкие потенциальные возможности для обеспечения социально-экономического роста. Однако этот потенциал не может быть задействован без коренного улучшения экономического обоснования принимаемых решений, чему может способствовать проведение качественного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Квалифицированный экономист должен хорошо владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного экономического анализа, всестороннего анализа результатов хозяйственной деятельности, в ходе которого сможет выявить «узкие» места в деятельности предприятия и предложить рекомендации по повышению ее эффективности.

В настоящее время экономической основой компании является повышение эффективности деятельности. Высокая экономическая эффективность служит залогом финансовой привлекательности внешних инвесторов и контрагентов. Экономическая эффективность деятельности предприятия – это категория, выражающая результативность его деятельности.

Определяющую роль для результатов производственно-финансовой работы организации играет анализ хозяйственной деятельности. Комплексный экономический анализ позволяет выстроить стратегию и тактику повышения эффективности предприятия, обозначить планы и определить управленческие решения, контролировать их выполнение, а также найти резервы для успешного развития.

Высокая эффективность работы важна для роста финансового потенциала любой компании, находящейся в условиях высокой конкуренции. Постоянно расту-

ший уровень конкуренции на рынке услуг подталкивает руководство компаний на поиск новых стимулов, основанных на собственных внутренних резервах. Поэтому, проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия и разработка направлений ее совершенствования является актуальной экономической проблемой в настоящее время.

Таким образом, тема работы имеет практическую значимость для организации.

В качестве объекта исследования рассматривается МП «Ямалрыба». Работа выполнена по материалам, предоставленным ООО «АФ «Авуар». Название предприятия изменено в целях сохранения конфиденциальности.

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность МП «Ямалрыба».

Цель работы – разработка рекомендаций по улучшению финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба» на основе ее анализа.

Для достижения цели работы поставлены следующие задачи:

- 1) изучить современные методы анализа финансово-хозяйственной деятельности и рассмотреть систему аналитических показателей;
- 2) изучить особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий рыбохозяйственной отрасли;
- 3) разработать рекомендации по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба» и оценить их эффективность.

Теоретической основой исследования являются труды российских ученых в области финансово-экономического анализа Ковалева В.В., Александрова О.А., Савицкой Г.В., Волковой О.Н., Андреевой Л.В., Бочарова В.В. и других.

В первом разделе работы представлены существующие подходы к анализу ФХД, рассмотрены современные методы анализа и система аналитических показателей, а также выявлены особенности анализа ФХД предприятия рыбохозяйственной отрасли. Во втором разделе приведена экономическая характеристика МП «Ямалрыба»: даны общие сведения о предприятии, проведен финансовый и стратегический анализ. В третьем разделе работы разработаны рекомендации по

совершенствованию ФХД МП «Ямалрыба» и проведена оценка их эффективности.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть использованы в МП «Ямалрыба» для совершенствования финансово-хозяйственной деятельности.

Предложения и выводы работы могут быть использованы для предприятий рыбохозяйственной отрасли, нуждающимся в повышении эффективности деятельности.

1 МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Современные методы анализа финансово-хозяйственной деятельности

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную с исследованием экономических процессов в их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка; с научным обоснованием бизнес-планов, субъективной оценкой их выполнения; с выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия; с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов; с обобщением передового опыта, принятием оптимальных управленческих решений [17, 6].

Объект экономического анализа – это финансово-хозяйственная деятельность организации [31]. Предмет экономического анализа – хозяйственные процессы организаций, социально-экономическая эффективность, финансовые результаты деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов и получающие отражение через систему экономической информации [6].

Цель анализа – обеспечивать руководство организации аналитическими материалами об ее текущем состоянии, о тенденциях ее развития и предполагаемых результатах, о возможных резервах повышения эффективности деятельности, чтобы руководство принимало обоснованные управленческие решения в изменяющейся внешней и внутренней среде [4].

Способами достижения цели экономического анализа являются:

- оценка результатов работы предприятия за прошедшие периоды;
- разработка процедур оперативного контроля производственной деятельности;

– разработкам по предупреждению негативных последствий в деятельности организации и в ее финансовых результатах;

– исследование резервов повышения эффективности деятельности;

– планирование и нормирование деятельности [25].

Основными задачами экономического анализа являются [6, 22]:

1) определение базовых показателей, характеризующих текущее состояние организации, для разработки производственных планов и программ на предстоящий период;

2) выявление факторов, влияющих на состояние организации, и оценка степени их влияния;

3) повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов (в процессе их разработки);

4) объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов (по данным учета и отчетности);

5) определение экономической эффективности использования производственных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности);

6) выявление и измерение внутренних резервов (на всех стадиях производственного процесса);

7) прогнозирование результатов хозяйствования;

8) подготовка аналитических материалов для выбора обоснованных управленческих решений, связанных с корректировкой текущей деятельности и разработкой стратегических планов [15, 16].

Исходя из специфики работы предприятия задачи анализа, его вид и содержание аналитических процедур могут изменяться [22].

Любой анализ финансово-хозяйственной деятельности должен быть основан на следующих принципах:

1) конкретность;

2) комплексность;

3) системность;

- 4) регулярность;
- 5) объективность;
- 6) действенность;
- 7) экономичность;
- 8) сопоставимость;
- 9) научность.

Финансово-хозяйственная деятельность любого предприятия представляет собой непрерывный процесс по привлечению и объединению ресурсов в процессе производства с целью получения некоторого финансового результата.

Исходя из этого, можно выделить три укрупненные сферы применения анализа:

- 1) ресурсы;
- 2) производственный процесс;
- 3) финансовый результат.

В ходе выполнения анализа данные объекты (или некоторые из них) могут быть детализированы и подвергнуты различным видам аналитической обработки.

Информацию для проведения анализа получают из внутренних и внешних источников информации. В состав внутренних источников входят [6]:

- 1) учредительные документы;
- 2) первичные документы, фиксирующие состав основных и оборотных средств и их оценку;
- 3) первичные документы, отражающие хозяйственные операции и вызываемые ими движения денежных средств, а также доходы и расходы хозяйствующего субъекта;
- 4) проектно-техническая документация (технические паспорта, технологические карты и др.);
- 5) юридические документы, фиксирующие отношения с инвесторами, поставщиками и покупателями, заемщиками, эмитентами и вкладчиками;
- 6) данные аналитического бухгалтерского учета;

- 7) данные оперативного учета;
- 8) данные статистического учета;
- 9) акты ревизий, аудиторских и налоговых проверок, заключения коммерческих банков, судебных органов;
- 10) планово-нормативная документация;
- 11) материалы, характеризующие личный состав персонала, особенно руководящий состав анализируемого хозяйствующего субъекта;
- 12) бизнес-планы.

К внешней относят следующие виды информации [6]:

1) политическая информация, характеризующая экономическую политику государства и ее изменения, в частности в области поощрения или запрещения отдельных видов хозяйственной и коммерческой деятельности, а также налогообложения;

2) экономическая информация о состоянии спроса и предложения по разным видам товаров и услуг на отечественных и зарубежных рынках, процентных ставках за кредит, биржевых котировках ценных бумаг разных эмитентов, колебаниях курсов иностранных валют, рейтингах отдельных коммерческих банков и компаний, с которыми анализируемый субъект имеет деловые отношения, состоянии и перспективах развития отдельных отраслей и подотраслей народного хозяйства;

3) информация о деятельности, финансовой устойчивости и перспективах развития конкретных хозяйствующих субъектов, являющихся покупателями, поставщиками, инвесторами, заемщиками, эмитентами ценных бумаг, кредиторами либо конкурентами анализируемого хозяйствующего субъекта;

4) научно-техническая информация о новых технологиях, оборудовании, конструкционных материалах, о новых тенденциях совершенствования готовых продуктов в различных отраслях и сферах бизнеса; особым блоком научно-технической информации являются данные о кадровом потенциале соответствующего сегмента бизнеса, включая характеристики выпускников учебных заведений разного уровня, обзоры рекрутских агентов и данные биржи труда;

5) маркетинговая информация, иногда называемая разведывательной. Она наиболее сложна, неопределенна и в какой-то мере рискованна.

В основе последовательности изложения информации анализа лежит взаимосвязи обобщающих показателей [25].

Метод экономического анализа – это система теоретико-познавательных категорий, научного инструментария и регулятивных принципов исследования процессов функционирования экономических субъектов.

В наиболее общем виде метод можно представить как комбинацию трех составляющих:

– категории – это наиболее общие понятия данной науки; для экономического анализа к категориям можно отнести: фактор, модель, система, затраты, доходы и т. п;

– принципы (системность, научность, конкретность и др.);

– инструментарий исследований – это способы, приемы и средства, которые в разных комбинациях используются для достижения поставленных целей анализа.

Четкой регламентации по поводу применения методики и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности не существует. Их выбор зависит от цели анализа, располагаемой информации и технических ресурсов. На практике используется комбинирование различных приемов и методик.

Метод экономического анализа при практическом использовании трансформируется в методику, т. е. в ряд последовательно осуществляемых действий(стадий, этапов):

1) наблюдение за объектом, измерение и расчет абсолютных и относительных показателей, приведение их в сопоставимый вид;

2) систематизация и сравнение, группировка и детализация факторов, изучение их влияния на показатели деятельности объекта;

3) обобщение – построение итоговых и прогнозных таблиц, подготовка выводов и рекомендаций для принятия управленческих решений.

Началом проведения анализа является отбор показателей. Затем из них формируется система и, соответственно, проводится ее анализ [22].

Система показателей – это совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного объекта, процесса или явления.

Система показателей должна иметь необходимую широту охвата всех сторон объекта анализа, показатели должны быть взаимосвязаны и идти в соответствующей логической последовательности. Любая система показателей, характеризующих положение хозяйствующего субъекта, как правило, состоит из величин двух типов:

- 1) экономические показатели (товарооборот, заработная плата, финансовый результат и др.);
- 2) статистические показатели (темпы роста, темпы прироста, коэффициенты корреляции и т. п.).

Эти величины характеризуют динамику активности хозяйствующего субъекта и ее распределение в пространстве и времени.

Разработка системы показателей для целей конкретного анализа всегда носит творческий характер.

В экономическом анализе можно выделить три группы методов его проведения:

- 1) неформальные;
- 2) классические;
- 3) традиционные.

Среди неформальных методов и приемов анализа можно выделить следующие:

- 1) сравнение;
- 2) построение аналитических таблиц;
- 3) прием детализации;
- 4) методы экспертных оценок;

5) методы ситуационного анализа и прогнозирования.

Рассмотрим каждый из них. Одним из методов экономического анализа является сравнение – это действие, посредством которого устанавливается сходство и различия явлений объективной действительности. С помощью этого метода решаются следующие основные задачи [22]:

- 1) выявление причинно-следственных связей между явлениями;
- 2) проведение доказательств или опровержений;
- 3) классификация и систематизация явлений.

В развернутом анализе экономические субъекты сравниваются по нескольким критериям (например, по уровню рентабельности, оборачиваемости, росту объема продаж и т. п.). При этом не все показатели равнозначны – многие из них несоизмеримы или могут действовать разнонаправлено. В этом случае следует использовать один из способов ранжирования.

Следующий метод анализа – построение аналитических таблиц, т.е. форм наиболее рационального, наглядного и систематизированного представления информационных данных, для упрощения обработки полученных результатов [22].

Использование таблиц при проведении аналитических процедур и представлении результатов анализа обеспечивает:

- 1) уменьшение объема исходных данных в отчетных документах;
- 2) систематизацию данных и выявление закономерностей;
- 3) наглядность;
- 4) уменьшение объема аналитических записок.

Следующим методом анализа является использование детализации. Детализация в сочетании с другими приемами позволяет всесторонне оценить исследуемые явления и вскрыть причины создавшегося положения [22]. В зависимости от сложности явления описывающие его показатели расчленяются по временному признаку, по месту совершения хозяйственных операций, центрам ответственности или составным частям (слагаемым или сомножителям).

Методы экспертных оценок. В экономическом анализе применяют различные экспертные методы [22]:

1) метод Дельфи. Разработан американской корпорацией РЭНД. Особенность метода состоит в последовательном, индивидуальном анонимном опросе экспертов. Такая методика исключает непосредственный контакт экспертов между собой и, следовательно, групповое влияние, возникающее при совместной работе и состоящее в приспособлении к мнению большинства. Анализ проводится в несколько этапов, результаты обрабатываются статистическими методами. Выявляются преобладающие суждения экспертов, сближаются их точки зрения. Всех экспертов знакомят с доводами тех, чьи суждения сильно выбиваются из общего русла. После этого все эксперты могут менять мнение, а процедура повторяется;

2) морфологический анализ: основан на систематизированном обзоре всех возможных вариантов развития отдельных элементов исследуемой системы, построенный на полных исторических классификациях объектов и явлений, их свойств и параметров. Применяется в прогнозировании сложных процессов при написании разными группами экспертов сценариев и сопоставлении их друг с другом для получения комплексной картины будущего развития.

Методы ситуационного анализа и прогнозирования. В основе этих методов лежат модели, предназначенные для изучения функциональных или жесткодетерминированных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. Наиболее распространены следующие методы [22]:

- 1) имитационное моделирование;
- 2) метод сценариев.

Среди классических методов экономического анализа выделяют:

1) балансовый метод. Этот метод применяется при изучении соотношения двух групп взаимосвязанных показателей, итоги которых должны быть равны между собой [22]. Своим названием он обязан бухгалтерскому балансу, который был одним из первых исторических примеров увязки большого числа экономических

показателей двумя равными итоговыми суммами. Особенно широко распространено использование метода при анализе правильности размещения и использования хозяйственных средств и источников их формирования;

2) факторный анализ на основе жестко детерминированных моделей. На результаты хозяйственной деятельности оказывает влияние множество факторов, находящихся во взаимной связи, зависимости и обусловленности. Знание этих факторов и умение управлять ими позволяет воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности предприятия [22]. Использование факторного анализа позволяет определить степень их влияния на показатели деятельности предприятия;

3) прогнозирование на основе пропорциональных зависимостей. Основу этого метода составляет тезис о том, что можно идентифицировать некий показатель, являющийся наиболее важным с позиции характеристики деятельности организации, который благодаря такому свойству мог бы быть использован как базовый для определения прогнозных значений других показателей в том смысле, что они «привязываются» к базовому показателю с помощью простейших пропорциональных зависимостей.

Следующая группа методов – традиционные методы, к которым относят [22]:

1) метод средних величин – заключается в расчете средних значений показателей по формулам простой средней, средней взвешенной, средней геометрической, средней хронологической, средней гармонической;

2) метод группировки данных – основан на расчленении совокупности данных на группы с целью изучения ее структуры или взаимосвязей между компонентами. В процессе группировки единицы совокупности распределяются по группам в соответствии со следующим принципом: различие между единицами, отнесенными к одной группе, должно быть меньше, чем различие между единицами, отнесенными к разным группам;

3) индексный метод – основан на расчете индексов изменения показателей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что целью анализа финансово-хозяйственной деятельности является обеспечение руководства организации аналитическими материалами об ее текущем состоянии, о тенденциях ее развития и предполагаемых результатах для принятия руководством эффективных управленческих решений. Задачи анализа могут варьироваться исходя из специфики работы конкретного предприятия. Любой анализ финансово-хозяйственной деятельности основывается на принципах конкретности, комплексности, системности, регулярности, объективности, действенности, экономичности, сопоставимости, научности. Информацию для проведения анализа получают из внутренних и внешних источников информации. В основе последовательности изложения информации анализа лежит взаимосвязи обобщающих показателей. Началом проведения анализа является отбор показателей. Затем из них формируется система и, соответственно, проводится ее анализ. Систему теоретико-познавательных категорий, научного инструментария и регулятивных принципов исследования процессов функционирования составляют методы анализа, которые подразделяются на три группы: неформальные, классические, традиционные. Четкой регламентации по поводу применения методики и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности не существует. Их выбор зависит от цели анализа, располагаемой информации и технических ресурсов. На практике используется комбинирование различных приемов и методик.

1.2 Система аналитических показателей ФХД

Порядок и содержание работы во многом зависит от вида анализа. Когда охватывает длительный период (квартал, год) и все стороны хозяйственной деятельности организации, аналитическая работа строится в такой последовательности [18, 19]:

- 1) первый этап – установление цели анализа и объема работы, составление плана аналитической работы, конкретной программы анализа; подбор докумен-

тов, проверка достоверности источников информации, приведение данных в сопоставимый вид, группировки данных, составление аналитических таблиц;

2) второй этап – изучение показателей, характеризующих деятельность анализируемой организации;

3) третий этап – обобщение и оформление результатов анализа, составление аналитических записок с конкретными предложениями, принятие решений, организация контроля исполнения предложений по результатам анализа.

Для выполнения анализа финансово-хозяйственной деятельности и для формулирования выводов необходима система показателей. Экономические показатели как микромоделю экономических явлений отражают динамику и противоречия происходящих экономических процессов. Эти показатели классифицируют по следующим признакам [25]:

1) стоимостные и натуральные – в зависимости от положенных в основу измерителей.

Стоимостные показатели относятся к числу наиболее распространенных. Использование стоимостных показателей вытекает из наличия в хозяйстве товарного производства и товарного обращения, товарно-денежных отношений. В денежном измерении выражаются оптовый и розничный объем продаж, издержки обращения, прибыль. Денежный (стоимостный) измеритель вытекает из экономической сущности перечисленных категорий [20].

Натуральные показатели используются в плановой и учетно-аналитической практике организаций всех отраслей. Особенно они необходимы для контроля сохранности собственности, рационального использования производственных ресурсов.

В организациях товары учитывают и анализируют не только в стоимостном, но и в натуральном выражении (по ассортименту в соответствии с установленной номенклатурой). В натуральных показателях ведется контроль и за выполнением производителями договоров поставки товаров;

2) количественные и качественные – в зависимости от того, какая сторона явлений, операций и процессов измеряется.

Под количественными показателями при анализе понимают те, которые выражают количественную определенность явлений и могут быть получены путем непосредственного учета. Количественные показатели используют для выражения абсолютных и относительных величин, характеризующих объем производства и реализации продукции, его структуру и другие стороны работы организаций. Количественные показатели могут выражаться как в стоимостном, так и в натуральном измерителях. Так, количественными показателями являются объем реализованной продукции в рублях; выпуск продукции в килограммах, метрах; литрах; оптовый объем продаж по той или иной товарной группе в рублях и натуральных показателях; объем розничных продаж в рублях [21, 23].

Качественные показатели определяют внутренние качества, признаки и особенности изучаемых явлений. Качественные показатели используют для оценки выпущенной продукции с точки зрения ее соответствия установленным требованиям (стандартам, техническим условиям, образцам), для оценки экономической эффективности трудовых и материальных затрат, а также финансовых вложений [24].

Большое значение имеют показатели, характеризующие качество работы организаций. К качественным показателям работы можно отнести следующие [26]:

- 1) показатели, характеризующие ритмичность продаж;
- 2) выполнение плана продаж по заданной структуре товаров (с учетом внутригруппового ассортимента);
- 3) полное удовлетворение спроса потребителей (отсутствие случаев неудовлетворенного спроса);
- 4) изучение спроса и его прогнозирование (в связи с явлениями сезонности, изменением вкусов потребителей, изменениями моды, предложением новых товаров производителями, конструкторскими и моделирующими организациями);

5) сплошную или выборочную приемку товаров по качеству, препятствующую продаже некомплектных, низкосортных и недоброкачественных товаров (отсутствие претензий со стороны покупателей на низкое качество проданных товаров);

б) соблюдение требований санитарного надзора (особенно в торговле продовольственными товарами) и т. п.

Хозяйственные явления и процессы обычно содержат как количественные, так и качественные факторы. Задача экономиста часто сводится к необходимости отделить и измерить влияние тех или других [27].

Увеличение объема выпуска товаров может происходить, например, за счет увеличения числа рабочих (количественный показатель) и за счет повышения производительности труда (качественный показатель). Объем товарной продукции может возрасти в результате как увеличения количества выпускаемых изделий, так и повышения удельного веса в них изделий высшего сорта [28];

3) объемные и удельные – в зависимости от применения отдельно взятых показателей или же их соотношений.

Объемные показатели представляют собой первичное отражение изучаемых хозяйственных явлений и процессов с точки зрения их объема, состава и т. п., например, величины оптовой и розничной продаж, оборотных средств, издержек обращения, дохода.

Экономические явления и процессы выражаются обычно в абсолютных и относительных показателях. Абсолютный показатель характеризует количественные размеры явления безотносительно к размеру других явлений. Относительные показатели отражают соотношение величины изучаемого явления с величиной других явлений или с величиной этого явления, но взятой за другой период времени.

Удельные показатели являются относительными, производными от соответствующих объемных показателей.

Относительные величины представляют собой частное от деления одного абсолютного числа на другое. Если разделить текущее значение показателя на ба-

зисное, мы получим простое отношение, называемое часто коэффициентом ипоказывающее, во сколько раз первое число больше второго. Умножив частноена 100 %, получим процентное отношение.

Примером относительных величин являются проценты (исчисляются дляха-рактеристики выполнения плана, изменения показателя от начала к концу перио-да), доли или удельные веса (для изучения структуры показателей), коэффициен-ты (исчисляются для характеристики оборачиваемости оборотныхсредств и т. п.), индексы (применяются для характеристики динамики продаж,изменения цен, производительности труда и др.).

Удельными показателями можно считать: выработку на одного работни-ка,товарные запасы в днях оборота, уровень издержек на рубль продаж и т. п. Широко применяются в экономических расчетах и другие относительные величипы, характеризующие выполнение плана, структуру, динамику, интенсивностьра-звития.

Показатель структуры (доля или удельный вес) – показывает относительную долю составляющего элемента в общей сумме.

Относительные показатели в общем случае выражаются формулой (1.1):

$$A = \frac{B}{C}. \quad (1.1)$$

Показатель А обладает определенным экономическим содержанием в зависи-мости от взаимосвязи между исходными показателями В и С. Введем условное понятие однородности: показатели В и С будем называть однородными, если они являются оценками одного и того же объекта или объектов одной учетной или классификационной группы. Для определения экономического смыслаотноси-тельных показателей для наиболее типичных случаев можно использовать следу-ющий подход.

Показатели В и С однородны:

1) показатель В является частью показателя С. Экономический смысл относительного показателя А в общем случае – какую часть составляет показатель В от показателя С.

Подобные относительные показатели используют для характеристики элементов структуры. Их выражают в долях единицы или в процентах. Численные значения таких показателей не превышают единицы;

2) показатель В не является частью показателя С. Экономический смысл относительного показателя А в общем случае зависит от полученного численного значения:

– если $A > 1$, то экономический смысл – во сколько раз показатель В больше показателя С;

– если $A < 1$, то экономический смысл – какую часть составляет показатель В от показателя С.

Показатели В и С неоднородны. Экономический смысл относительного показателя А в общем случае – сколько единиц показателя В приходится на единицу показателя С.

Подобные относительные показатели называются удельными. Они имеют единицы измерения, равные отношению единиц измерения показателя В к единицам измерения показателя С.

Уточнение экономического содержания по характерным названиям:

1) если в названии относительного показателя есть слова «доля» или «удельный вес», то экономический смысл относительного показателя А в общем случае – какую часть составляет показатель В от показателя С. В этом случае единицы измерения показателей В и С одинаковы, а относительный показатель А считают безразмерным, и его единицы измерения условные – доли единицы;

2) если в названии относительного показателя есть корень слова «отдача», то экономический смысл относительного показателя А в общем случае – сколько единиц показателя В отдает одна единица показателя С.

3) если в названии относительного показателя есть корень слова «емкость», то экономический смысл относительного показателя А в общем случае – сколько единиц показателя В необходимо для получения одной единицы показателя С.

Возможны и другие варианты взаимосвязи между исходными показателями В и С. Но в этих случаях экономический смысл показателя А можно сформулировать по аналогии с приведенным выше правилом.

Помимо абсолютных и относительных величин в анализе хозяйственной деятельности используются средние величины. Они применяются для обобщенной характеристики группы однородных явлений по количественному признаку, т. е. одним числом характеризуют всю группу объектов.

Средними величинами следует пользоваться только при изучении и обобщающей характеристике массовых, качественно однородных совокупностей. Вполне обоснованно использование таких показателей, как средняя заработная плата, средний запас товаров и т. п. При нарушении качественной однородности изучаемой совокупности средними величинами оперировать нельзя, так как за ними могут скрываться существенные недостатки в работе организации. Поэтому наряду с использованием средних величин необходимо анализировать показатели, из которых они складываются.

Каждый из рассмотренных выше показателей имеет определенный смысл и свое значение для контроля и анализа. Если эти показатели рассматривать отдельно, то окажется, что часть из них имеют некоторую ограниченность. Но экономический анализ предполагает комплексное, системное использование показателей. Только при этом условии можно всесторонне и объективно исследовать хозяйственную деятельность организации в той или иной области и тем более работу организации в целом.

Изменение условий хозяйствования часто приводит к изменению числовых значений показателей деятельности и может нарушать сопоставимость сравниваемых данных.

При сравнении показателей должны выполняться следующие требования:

- 1) идентичность условий хозяйствования (технических, климатических ит. п.);
- 2) равенство периодов, за которые производятся сравнения;
- 3) тождественность методов расчета;
- 4) единство объемных, структурных и других базовых факторов.

Сравнивать можно только качественно однородные величины, поэтому перед сравнением следует привести их в сопоставимый вид.

Таким образом, система экономических показателей, отражающих динамику и противоречия происходящих экономических процессов, необходима для выполнения анализа финансово-хозяйственной деятельности и для формулирования выводов. Экономические показатели подразделяются на стоимостные и натуральные, количественные и качественные, объемные и удельные. Экономические явления и процессы выражаются обычно в абсолютных и относительных показателях. Сравнивать можно только качественно однородные величины, поэтому перед сравнением следует привести их в сопоставимый вид. Каждый из рассмотренных показателей имеет определенный смысл и свое значение для контроля и анализа. Но экономический анализ предполагает комплексное, системное использование показателей. Только при этом условии можно всесторонне и объективно исследовать хозяйственную деятельность организации в той или иной области и тем более работу организации в целом.

1.3 Особенности анализа ФХД предприятия рыбохозяйственной отрасли

Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО) является крупнейшим в России центром газодобывающей промышленности и регионом расселения коренных малочисленных народов Севера (КМНС), сохранивших и развивающих традиционные отрасли хозяйства (прежде всего оленеводство и рыболовство) и уникальные этнические культуры. В наши дни вряд ли можно говорить о поддержании традиций северных народов в неизменном виде, хотя многие самобытные черты не только сохраняются на протяжении десятилетий, но и «получают второе дыха-

ние», поскольку оказываются востребованными как важный ресурс в социокультурном пространстве региона.

Сегодня многие считают, что для аборигенов Севера невозможность заниматься традиционной деятельностью – это утрата не столько материальной основы существования, сколько образа жизни. Не случайно региональные власти уделяют большое внимание развитию оленеводства и рыболовства, которые в ЯНАО включены в перечень приоритетных видов экономической деятельности, имеющих важное социально-экономическое значение для развития автономного округа. Традиционные отрасли хозяйства коренного населения входят в систему агропромышленного комплекса (АПК), ими занимаются сельскохозяйственные предприятия и организации (общества с ограниченной ответственностью, сельскохозяйственные производственные кооперативы, общины КМНС), а также частные лица. В целом по округу традиционными видами хозяйственной деятельности занята треть аборигенного населения, проживающего в сельской местности.

Значимость рыболовства в системе ценностей коренного населения определяется тем, что и в прошлом, и сегодня рыбе принадлежит главная роль в рационе: почти круглогодично рыбу употребляют в сыром (мороженом), вареном виде, а зимой и летом – еще и в вяленом (юта, пердяв). Единственной перебой в употреблении рыбы – вторая половина июня (вскрытие рек и озер). Можно сказать, что рыба – самая обычная и распространенная пища у ненцев (включая оленеводов).

Традиционный «календарь» рыбака формировался с учетом закономерностей миграционного поведения рыб, на этих знаниях основывался и основывается годовой рыболовный цикл, в котором у ненцев выделяется два периода – летний и зимний. Летний лов рыбы начинается в июне, после прохода льда, и длится до сентября, до замерзания рек. Именно на лето приходится наиболее интенсивный промысел: рыбу ловят для заготовки впрок и на продажу. Зимой основной промысел ведется на Обской губе, на Оби и поозерам [34].

В рыболовстве влияние технического прогресса более ощутимо по сравнению с оленеводством. Рыбаки используют капроновые сети; предприятия имеют промысловые и транспортные суда и т. п.; на зимних путях действуют льдобурильные агрегаты, мотолебедки; в качестве транспортных средств распространены современные суда, в том числе самоходные рефрижераторные суда, автомашины, гусеничные трактора, вездеходы, снегоходы и т. п. [29].

Однако с 1990-х гг. в развитии рыбной промышленности России преобладают негативные тенденции, которые привели к снижению конкурентоспособности отечественной продукции как на внутреннем, так и на мировом рынках. Одной из основных причин этого является низкая эффективность работы всей отрасли [30].

До 1990 года коллективная экономика стимулировала наращивание объемов вылова и производства рыбопродукции, так как основная заработная плата рыбаков зависела от натуральных показателей производства. В настоящее время доходы российских рыбаков, по официальным данным, в 3,5–5,0 раз ниже европейского уровня, что создает кадровые проблемы, которые невозможно решать без повышения производительности промысла [10].

Основной стратегической задачей рыбного хозяйства России является поворот российской рыбы на внутренний рынок. Объемы и ассортимент доставляемой на российский берег рыбопродукции определяется составом судов, распределением квот биоресурсов, районами промысла, чему долгое время уделялось недостаточное внимание [10]. Но последние 5 лет отрасль получает поддержку от государства.

По оценке Росрыболовства, доля отечественной рыбной продукции в общем объеме потребления рыбы в России превышает 80 %. Средний российский уровень потребления – 21,5 кг на человека – выше общемирового показателя [37].

С каждым годом в России увеличивается количество предприятий, занимающихся аквакультурой, что говорит о росте популярности этого бизнеса. По данным Росрыболовства, в настоящее время рыбноводством занимаются 4,3 тыс. предприятий. 86 % из них – небольшие хозяйства, годовой объем производ-

ства которых не превышает 100 т в год. Средние по производственной мощности предприятия, от 100 до 1 тыс. т продукции в год, составляют около 13 %. На крупные компании (от 1 тыс. т ежегодно) приходится лишь 1 %.

В таблице 1.1 показана статистика динамики некоторых показателей отрасли [49]. За последние два года (2019 и 2020 гг.) наблюдаются большие темпы прироста добычи водных ресурсов, также по сравнению с 2018 г. существенно увеличился экспорт продукции. Прибыль организаций увеличилась более чем на 100 %, что является положительной тенденцией.

Таблица 1.1 – Динамика экономических показателей отрасли «рыболовство и рыбоводство»

Наименование показателя	2019 год	Темп прироста к аналогичному периоду 2018 года, %	2020 год	Темп прироста к аналогичному периоду 2019 года, %
Добыча (вылов) водных биоресурсов (тыс. тонн)	4 983	98,6	2250,2 (к 10 июня)	107,9
Объем экспорта рыбы, рыбопродуктов и морепродуктов (млн долл. США)	5 381	103,9	1651,7 (январь-апрель)	98,2
Прибыль организаций по виду экономической деятельности «рыболовство и рыбоводство» (млрд. руб.)	136	131	37,6 (январь-март)	112,2

Пандемия не повлияла и на объем добычи рыбы и морепродуктов в РФ в целом. На конец июня 2020 г. вылов составил 2,5 млн тонн, это на 7,3 % больше, чем в это же время в прошлом году. Основной объем вылова и переработки рыбы приходится на предприятия двух федеральных округов – ДФО и СЗФО (суммарно 85 %). Основные рынки потребления конечной продукции сконцентрированы в европейской части России, в частности в ЦФО (потребление составляет около 30 %).

В таблице 1.2 отражены объемы добычи рыбы и морепродуктов в России в 2020 году [44]. Наилучших темпов увеличения объема добычи удалось достичь

рыболовам Волжско-Каспийского бассейна. По сравнению с предыдущим годом вылов возрос на 9,4 % – до 81,3 тыс. тонн. Также в этой части рыбохозяйственного комплекса был зафиксирован рекордный улов кильки – 13,6 тыс. тонн (это в 4,7 раза лучше, чем в 2019).

Таблица 1.2 – Объемы вылова рыбы и морепродуктов в России в 2020 году

Рыбохозяйственный бассейн	Объем добычи за 2020 год, тыс. тонн	Динамика в сравнении с 2019 годом, %
Волжско-Каспийский	81,3	+9,4
Западный	83,2	+6,2
Дальневосточный	3570	+4,2
Северный	492	-0,6
Азово-Черноморский	68,5	-8,2

В Западном бассейне успехи скромнее – 6,2 % прироста. Общий объем вылова возрос до 83,2 тысячи тонн. Из них больше половины – 45,1 тыс. тонн – пришлось на шпрот. Этот показатель на 11,8 % выше, чем в 2019. На 4,7 % увеличился вылов сельди – её добыли 26 тысяч тонн.

Самый крупный рыбохозяйственный бассейн – Дальневосточный – тоже продемонстрировал уверенный рост показателей. Там выловили на 6,8 % больше сельди, на 10,3 % – камбал, и на 10,5 % – трески (410, 93 и 171,9 тыс. тонн соответственно). Улов минтая составил 1,83 млн тонн (это на 6 % больше, чем в прошлом году). Общий объем выловленной добычи – 3,57 млн тонн (прошлогодний улов был меньше на 4,2 %).

В Северном бассейне биоресурсов добыли меньше, чем в прошлом году – около 492 тысяч тонн (99,4 % от улова 2019 года). На 3,8 % уменьшился вылов трески – теперь он составил 305,5 тысяч тонн. А вот объемы вылова пикши существенно выросли: рыболовы получили 88 тысяч тонн этой рыбы, что на 15,8 % больше прежнего результата. Камбала и зубатка тоже показали рост, но более скромный – на 1,5 и 2,5 % соответственно (12,9 и 7,2 тыс. тонн).

Азово-Черноморский бассейн снизил добычу на 8,2 %. Там стали ловить на 34 % меньше тюльки (всего 2,2 тыс. тонн). Объем добычи хамсы (31,1 тыс. тонн)

упал незначительно – всего на 0,15 %. А вот сельдь (26,6 тыс. тонн) показала рост на 4,7 %. В сумме было поймано 68,5 тысяч тонн рыболовецкой продукции.

В других зонах Мирового океана (в том числе в иностранных акваториях и конвенционных районах) российские рыболовы смогли получить 626,5 тысяч тонн продукции. Это на 12,2 % меньше, чем в прошлом году.

Всего в 2020 году в акватории российского рыбохозяйственного комплекса было добыто 4,97 млн тонн водных биоресурсов. В 2019 году этот показатель был на 57,4 тысячи тонн меньше.

Несмотря на позитивную динамику, Россия пока сильно отстает как от общемировых темпов развития товарного выращивания рыбы и морепродуктов, так и от темпов развития других направлений сельского хозяйства внутри страны.

До 2017 года отрасль не была включена в перечень субсидируемых Минсельхозом направлений, на которые выдавались льготные инвестиционные кредиты. Льготное финансирование аквакультуры осуществлялось через программу Росрыболовства, где субсидии процентной ставки возмещались инвесторам после того, как они уже понесли затраты. В 2018 году по линии Минсельхоза России и Росрыболовства на поддержку аквакультуры было выделено 653 млн руб.

Хозяйственная деятельность рыболовецкой отрасли в ЯНАО характеризуется рядом признаков:

- особенность территориального положения: организации неразрывно территориально связаны с местами лова рыбы. Для того чтобы не нести большие расходы на транспортировку рыбы к местам хранения и рыбаков к местам рыбной ловли, компаниям необходимо по возможности обосновываться вблизи мест вылова рыбы;

- высокие транспортные расходы: если предприятие находится далеко от места вылова рыбы, то увеличиваются транспортные расходы. Для транспортировки рыбаков требуется высокопроходимый транспорт, способный преодолеть снега и болота, а для доставки рыбы к месту хранения – рефрижераторы большой грузоподъемности. Данный транспорт может быть, как взят в аренду, так и куплен

предприятием, однако в последнем случае появляются расходы на техническое обслуживание транспортных средств;

– обеспечение заморозки и хранения рыбы: чаще всего предприятия северного региона используют природные условия для заморозки рыбы. Специальные тоннели в вечной мерзлоте обеспечивают естественную заморозку рыбы и хранение. Однако такие сооружения были основаны еще в начале прошлого века, поэтому в настоящее время требуют дополнительного финансирования на ремонт и обновление;

– сезонность бизнеса: наибольший размер выручки попадает на январь, февраль, март – месяцы активного лова зимней пучины, а также июль – остатки выловленной и обработанной рыбы в зимнюю пучину, и вылов в летний (загарный период). Наименьший размер выручки наблюдается в летние и осенние месяцы (август, сентябрь, октябрь, ноябрь) – отсутствие лова, что приводит к простоям хозяйственной деятельности.

Таким образом, рыболовецкий бизнес характеризуется достаточно высокими транспортными затратами и затратами на хранение продукции, также имеются убыточные месяцы, когда деятельность предприятия может остановиться, что обусловлено сезонностью вылова рыбы. Это означает, что отрасли необходима поддержка государства: субсидии и льготные кредиты.

До 2030 года в России предусматривается увеличение объема производства товарной аквакультуры почти в три раза до 618 тыс. т. Ожидается постепенная нарастающая динамика расширения производства. Максимальный прирост планируется к 2025–2027 годам.

Государство предпринимает для этого целый комплекс мер. Так, сейчас из федерального бюджета на основе софинансирования из региональных бюджетов субсидируются привлекаемые долгосрочные и краткосрочные кредиты, прорабатывается вопрос возмещения части капитальных затрат на товарную аквакультуру в размере от 25 % до 30 % сметной стоимости объекта разведения и стоимости специализированных транспортных средств, судов, техники.

Безусловно, для достижения столь существенного прироста нужны расширение мер господдержки [33].

Для решения накопленных проблем в рыбохозяйственном секторе российской экономики в 2019 году Правительством РФ была подготовлена и утверждена «Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса России до 2030 г.».

Основной целью «Стратегии-2030» является обеспечение опережающего экономического роста и достижения лидирующих позиций на мировых рынках рыбной и иной продукции из водных биологических ресурсов при условии обеспечения национальной продовольственной безопасности, увеличения совокупного вклада рыбохозяйственного комплекса в валовой внутренний продукт Российской Федерации, развития человеческого капитала и минимизации негативного воздействия на окружающую среду.

Ключевое место в «Стратегии-2030» отведено экономическим аспектам в связи со сложившимися для российской экономики за несколько последних лет принципиально новыми макроэкономическими и геополитическими вызовами.

В рамках реализации «Стратегии-2030» необходимо обеспечить к 2030 году выполнение следующих задач:

- увеличение суммарного объема частных инвестиций до 613 млрд рублей;
- увеличение валовой добавленной стоимости за счет развития производства продукции глубокой переработки до 418 млрд рублей;
- обеспечение продовольственной безопасности в части достижения среднедушевого потребления рыбопродуктов в домашних хозяйствах Российской Федерации в объеме не менее 22 кг в год в живом весе и поддержание удельного веса отечественной рыбной и иной продукции из водных биологических ресурсов в общем объеме ее товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка на уровне не менее 85 процентов;
- увеличение общего количества рабочих мест в рыбохозяйственном комплексе на 24,5 тыс.;

– рост производительности труда в 1,4 раза к 2030 году по сравнению с 2018 годом;

– укрепление лидерства на мировых рынках рыбной и иной продукции из водных биологических ресурсов в части достижения не менее 25 процентов доли рынка Европейского союза в сегменте продукции из минтая и атлантической трески (пикши) и не менее 10 процентов доли рынка стран Азиатско-Тихоокеанского региона в сегменте продукции из лососевых видов рыб;

– разработка и внедрение национальной системы экологической сертификации добытых (выловленных) водных биологических ресурсов и произведенной из них рыбной и иной продукции;

– увеличение до 3 млн тонн в год объемов грузообработки отечественной рыбной и иной продукции из водных биологических ресурсов через российские морские порты;

– увеличение до 80 % доли обслуживания отечественных судов рыбопромыслового флота в российских портах [32].

Таким образом, рыбная промышленность является одной из традиционных отраслей промышленности России. Сейчас объем добываемой рыбы составляет около 5 тонн в год. Это шестой показатель в мировом рейтинге. Высокие затраты из-за специфики данного вида бизнеса ведут к его убыточности и требуют дополнительного финансирования со стороны государства с целью сохранения отечественного рыбного промысла. Поэтому в 2019 году Правительством РФ была разработана «Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса России до 2030 г.», целью которой является развитие рыболовецкой отрасли, а также финансовая поддержка предприятий за счет областных и региональных бюджетов.

Выводы по разделу один

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является неотъемлемым элементом в управлении предприятием. Целью анализа является обеспечение руководства организации аналитическими материалами об ее текущем состоянии, о тенденциях ее развития и предполагаемых результатах для принятия руководством эффективных управленческих решений.

Задачи анализа ФХД могут варьироваться исходя из специфики работы конкретного предприятия. Принципами, на которых базируется анализ ФХД являются: конкретность, комплексность, системность, регулярность, объективность, действенность, экономичность, сопоставимость, научность.

Методы анализа подразделяются на три группы: неформальные, классические, традиционные. Четкой регламентации по поводу применения методики и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности не существует. Их выбор зависит от цели анализа, располагаемой информации и технических ресурсов. На практике используется комбинирование различных приемов и методик.

Источники информации для проведения анализа делятся на внутренние и внешние. Анализ начинается с отбора показателей, затем из них формируется система и, соответственно, проводится ее анализ. Экономические показатели подразделяются на стоимостные и натуральные, количественные и качественные, объемные и удельные. Экономические явления и процессы выражаются обычно в абсолютных и относительных показателях. Перед сравнением показателей их приводят в сопоставимый вид. Каждый из рассмотренных показателей имеет определенный смысл и свое значение для контроля и анализа. Комплексное, системное использование показателей позволяет всесторонне и объективно исследовать хозяйственную деятельность организации в той или иной области и тем более работу организации в целом.

По итогам раздела рассмотрены особенности ФХД предприятий рыбоперерабатывающей отрасли. Рыбная промышленность является одной из традиционных

отраслей промышленности России. Сейчас объем добываемой рыбы составляет около 5 тонн в год – это шестой показатель в мировом рейтинге. Высокие затраты из-за специфики данного вида бизнеса ведут к его убыточности и требуют дополнительного финансирования со стороны государства с целью сохранения отечественного рыбного промысла. Поэтому в 2019 году Правительством РФ была разработана «Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса России до 2030 г.», целью которой является развитие рыболовецкой отрасли, а также финансовая поддержка предприятий за счет областных и региональных бюджетов.

2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МП «ЯМАЛРЫБА»

2.1 Общие сведения о предприятии МП «Ямалрыба»

Ещё в годы гражданской войны изучалась возможность развития рыбодобычи в Карском море и Обской губе. Тогда же комитет Северного морского пути направил из Архангельска на Обь гидрографическую экспедицию. На полуострове Ямал была найдена бухта, которую назвали Новый Порт. После образования в 1930 году Ямало-Ненецкого национального округа и проведения ряда исследовательских работ в регионе началось создание рыбной промышленности. В 1931-м был образован Новопортовский промысел, поставлявший продукцию на Салехардский комбинат. В период Великой Отечественной войны и в послевоенные мирные годы на всю страну гремела известностью рыболовецкая бригада орденоносца И.Г. Жолондовского, Р.И. Зайцева.

Преемником этих обязанностей и традиций стало муниципальное предприятие «Ямалрыба» [50]. Это старейшее предприятие Ямальского района, в 2021 году ему исполнится 90 лет [36].

Предприятие в соответствии с уставом является муниципальным предприятием.

Муниципальное предприятие «Ямалрыба» муниципального образования Ямальский район создано на основании постановления главы муниципального образования Ямальский район от 19 декабря 2006 года.

Местонахождение Предприятия: Ямало-Ненецкий автономный округ, Ямальский район.

Фактически Предприятие осуществляет следующий основной вид деятельности, который не противоречит Уставу – вылов рыбы и водных биоресурсов в реках, озерах, водохранилищах и прудах сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Уставный фонд Предприятия составляет 100 тыс. руб. Учредителем Предприятия является администрация муниципального образования Ямальский район. Полномочия собственника имущества Предприятия осуществляют органы местного самоуправления муниципального образования Ямальский район в соответствии с муниципальными правовыми актами.

Предприятие не имеет филиалов и обособленных подразделений.

Предприятие не осуществляет лицензируемые виды деятельности.

Хозяйственная деятельность осуществляется в соответствии с договорами пользования водными биологическими ресурсами, договорами о предоставлении рыбопромыслового участка и др., заключаемыми с Нижнеобским территориальным управлением Федерального агентства по рыболовству. Указанные договоры являются основанием для выдачи Разрешения на добычу (вылов) водных биологических ресурсов, выдаваемых на каждый вид биологического ресурса (рыбы) с указанием квот (объемов добычи), района добычи, орудия и способа лова и разрешенных сроков добычи.

МП «Ямалрыба» входит в тройку ведущих рыбодобывающих предприятий Ямала. Кроме того, здесь работает более 30 % населения села Новый Порт. В основном на производстве заняты представители коренных малочисленных народов Севера – ненцы. Тем самым предприятие, кроме промышленной деятельности и предоставления рабочих мест, решает ещё и важную социальную задачу: сохранение и поддержание традиционных промыслов коренного населения, в чём ему помогают государственные программы, направленные как на повышение статуса коренного населения Ямала, занятого в сельском хозяйстве, так и на современное экономическое развитие. Субсидии в рамках программ идут на укрепление рыбопромысловой отрасли, на улучшение социально-бытовых условий персонала завода [50].

Вылов рыбы происходит в Обской губе. На заводе существуют два промысловых периода. Зимний промысел рыбы – экспедиционный, он ведётся рыбаками за 200 километров от посёлка с ноября по март. За это время добывается ряпушка.

Весной, в мае – июне, идёт мелиоративный подлёдный лов хищных пород рыб. Он способствует соблюдению в бассейне Обской губы необходимого баланса рыбных пород. Бригады рыбаков обеспечиваются транспортом – снегоходами, – горючесмазочными, сетематериалами и всем остальным необходимым для жизни и промысла рыбы в экспедиционных условиях [50].

С 2018 года прослеживается тенденция к увеличению объемов вылова – рыбаки смогли выполнить план на 106 % (в 2018 г.). Сегодня на предприятии трудятся 4 бригады общей численностью 40 человек [36].

Дары Обской губы поставляются для изготовления товарной продукции на Салехардский перерабатывающий комбинат [50].

Прямо от берега Обской губы за отметку ниже уровня моря в глубь полуострова Ямал тянется огромный подземный туннель. Длина его больше километра, а общая площадь со всеми рукавами ответвлений – 7 тыс. кв. метров. Это вечномерзлотный холодильник Новопортовского рыбозавода ёмкостью на 2 тыс. тонн – уникальное промышленное сооружение в вечной мерзлоте [50].

Подземное сооружение в многолетних мёрзлых породах обеспечивает круглогодичную минусовую температуру. Это самое большое в мире сооружение подобного типа, построенное вручную, без применения тяжёлой техники [51].

Хранение свежемороженой рыбы в Новопортовском мерзлотнике осуществляется в течение полугода – с зимы до лета при температуре 10–17 градусов мороза. Перед началом зимнего лова мерзлотник промораживается путём открытия всех выходов и вентиляционных отдушин. Со стен соскребают наростивший за сезон снег и иней – это позволяет избавиться от запахов. Потом стены обливают водой с целью создания защитной ледяной корки, помогающей сохранить холод [51].

В январе – апреле мерзлотник загружается выловленной рыбой. Перед тем, как рыба попадает на транспортёр, её моют, сортируют и замораживают. После окончания ледохода по Оби улов отправляется на рефрижераторных судах вверх на рыбокомбинат Салехарда [51].

Таким образом, муниципальное предприятие «Ямалрыба» – старейшее предприятие Ямальского района, занимающееся выловом рыбы. Условия вечной мерзлоты позволяют хранить рыбу в специальном природном холодильнике – Новопортовском мерзлотнике, который кроме того является культурным памятником. Предприятие является основным работодателем села Новый порт, жителями которого являются в основном коренные жители – ненцы, тем самым обеспечивается сохранение культурных традиций местного населения, а именно рыболовецкого промысла.

2.2 Финансовый анализ МП «Ямалрыба»

Составим аналитический баланс (данные из приложений Г и Д). Долгосрочная дебиторская задолженность, задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал, расходы будущих периодов, доходы будущих периодов у МП «Ямалрыба» отсутствуют. Поэтому корректировка баланса не требуется. Итоговый аналитический баланс, а также показатели структуры и динамики разделов баланса представлены в приложении А.

Проведем горизонтальный и вертикальный анализ аналитического баланса [5]. Сформулируем выводы по каждому показателю. Оценим выполнение признаков «хорошего» баланса с указанием величин показателей по каждому признаку.

На начало отчетного года стоимость внеоборотных активов (далее – ВОА) составляла 16 397 тыс. руб. За год показатель существенно увеличился на 21 135 тыс. руб. или 128,90 % и составил на конец года 37 532 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 78,44 %. На начало отчетного года доля ВОА в валюте баланса (далее – ВБ) составила 23,72 %. За год показатель существенно увеличился на 9,43 % и составил на конец года 33,15 %. Таким образом, на начало и на конец отчетного года ВОА были существенной, но не самой значимой частью активов МП «Ямалрыба». Такое изменение стоимости ВОА предположительно произошло за счет роста собственного капитала на 21 135 тыс.руб.

На начало отчетного года стоимость оборотных активов (далее – ОА) составила 52 731 тыс. руб. За год показатель существенно увеличился на 22 969 тыс. руб. или на 43,56 % и составил на конец года 75 700 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 101,99 %. Рост стоимости ОА в отчетном периоде предположительно произошел за счет роста СК на 21 370 тыс.руб. и роста краткосрочных обязательств (далее – КО) на 1 599 тыс. руб. На начало отчетного года доля стоимости ОА в валюте баланса составляла 76,28 %. За год показатель существенно уменьшился на 9,43 % и составил на конец года 66,85 %. Таким образом, на начало и на конец отчетного года ОА были существенной и самой значимой частью активов МП «Ямалрыба».

На начало отчетного года величина СК составила 66 312 тыс. руб. За год показатель существенно увеличился на 42 505 тыс. руб. или на 64,10 % и составил на конец года 108 817 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 95,23 %. Рост величины СК был источником роста ВОА и ОА. На начало отчетного года доля СК в валюте баланса составляла 95,93 %. За год показатель несущественно увеличился на 0,17 % и составил на конец года 30,20 %. Таким образом, на начало и на конец отчетного года СК был существенной и самой значимой частью пассивов МП «Ямалрыба». Большая доля СК говорит о высокой финансовой устойчивости организации [11].

На начало отчетного года заемный капитал (далее – ЗК) составил 2 816 тыс. руб. За год показатель существенно увеличился на 1 599 тыс. руб. или на 56,78 % и составил на конец года 4 415 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 59,33 %. На начало отчетного года доля ЗК в валюте баланса составляла 4,07 %. За год показатель несущественно уменьшился на 0,17 % и составил на конец года 3,90 %. Таким образом, на начало и на конец отчетного года ЗК был существенной, но не значимой частью пассивов МП «Ямалрыба». Рост ЗК произошел за счет роста КО на 1 599 тыс. руб. Рост ЗК стал источником роста величины ОА. На начало и на конец отчетного года ЗК состоял только из КО.

На начало и на конец отчетного года долгосрочные обязательства (далее – ДО) отсутствовали.

На начало отчетного года величина ВБ составила 69 128 тыс. руб. За год показатель существенно увеличился на 44 104 тыс. руб. или на 63,80 % и составил на конец года 113 232 тыс. руб. За 2 года показатель существенно увеличился на 93,53 %. Рост ВБ был связан с ростом СК на 42 505 тыс. руб. и КО на 1 599 тыс. руб.

Проведем оценку признаков хорошего баланса [7]:

1) валюта баланса на конец периода должна быть больше ВБ на начало периода. ВБ на начало периода составляла 69 128 тыс. руб., на конец – 113 232 тыс. руб. Признак выполнен;

2) темп прироста ОА должен быть больше темпа прироста ВОА. Темп прироста ОА за отчетный год составил 43,56 %, темп прироста ВОА – 128,90 %. Признак не выполнен;

3) СК на конец периода должен быть больше ЗК на конец периода, и темп прироста СК должен быть больше темпа прироста ЗК. СК на конец отчетного года составил 108 817 тыс. руб., ЗК составил 4 415 тыс. руб. Темп прироста СК составил 64,10 %, темп прироста ЗК – 56,78 %. Признак выполнен;

4) темп прироста дебиторской задолженности (далее – ДЗ) должен быть примерно равен темпу прироста кредиторской задолженности (далее – КЗ). Проведем расчет в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Расчет темпов прироста дебиторской и кредиторской задолженностей МП «Ямалрыба»

Показатель	На начало года, тыс. руб.	На конец года, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Дебиторская задолженность	10378	5073	-5305	-51,12
Кредиторская задолженность	177	943	766	432,77

По результатам расчета темпы прироста ДЗ и КЗ имеют разный знак, темп прироста КЗ существенно выше темпа прироста ДЗ, следовательно, появляется угроза снижения финансовой устойчивости предприятия в будущем. Признак не выполняется;

5) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (далее – СОС) на конец отчетного периода должен быть не менее 0,1. Произведем расчет коэффициента обеспеченности СОС на конец года $K_{об\ СОС_к}$:

$$СОС_к = ОА_к - КО_к = 75\ 700 - 4\ 415 = 71\ 285,$$

где $СОС_к$ – собственные оборотные средства на конец периода, тыс. руб.;

$ОА_к$ – оборотные активы на конец периода, тыс. руб.;

$КО_к$ – краткосрочные обязательства на конец периода, тыс. руб.

$$K_{об\ СОС_к} = СОС_к : ОА_к = 71\ 285 : 75\ 700 = 0,94 > 0,1.$$

Признак выполняется;

б) нераспределенная прибыль на конец года должна быть положительной величиной. В нашем случае величина нераспределенной прибыли составит на конец года 64 074 тыс. руб. Признак выполнен.

Таким образом, баланс МП «Ямалрыба» нельзя считать хорошим, так как 2 из 6 признаков не выполняются.

Таким образом, по всем показателям темпов прироста аналитического баланса прослеживается положительная динамика, за исключением ДО, которые за предыдущий и отчетный годы у компании отсутствовали. В целом изменение активов и валюты баланса положительно. Доля собственных оборотных средств в оборотных активах существенно превышает минимально допустимую величину 0,1 и составляет 0,94, что говорит об удовлетворительной структуре баланса. Темп прироста СК превышает темп прироста ЗК, что означает увеличение финансовой устойчивости организации. Однако баланс МП «Ямалрыба» нельзя считать хорошим, т.к. из шести признаков «хорошего баланса» не выполняются два.

Рассчитаем величину собственных оборотных средств (далее – СОС) в динамике (таблица 2.2) [8].

Таблица 2.2 – Расчет собственных оборотных средств МП «Ямалрыба»

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
СОС, тыс. руб.	34706,00	49915,00	71285,00

Следовательно, в распоряжении организации после расчетов по краткосрочным обязательствам останется сумма оборотных средств равная: в 2017 г. – 34 706 тыс. руб., в 2018 г. – 49 915 тыс. руб., в 2019 г. – 71 285 тыс. руб. Увеличение показателя связано с увеличением объема продаж. Таким образом, прослеживается повышение свободы маневра и финансовой устойчивости организации в краткосрочной перспективе, что является положительной тенденцией.

Проведем оценку ликвидности с использованием реструктурированного баланса (приложение Б).

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$; $A_4 \leq П_4$ [12].

Данные неравенства выполняются в реструктурированном балансе МП «Ямалрыба», таким образом, баланс можно считать абсолютно ликвидным.

Для проведения анализа ликвидности рассчитаем коэффициенты ликвидности (таблица 2.3).

Таблица 2.3– Расчет показателей ликвидности

Показатель	Формула	Значение			Норматив
		2017	2018	2019	
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{АЛ} = \frac{A_1}{П_1 + П_2}$	29,07	87,50	36,76	0,05...0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{БЛ} = \frac{A_1 + A_2}{П_1 + П_2}$	52,43	146,14	42,14	0,8...1,2
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{ТЛ} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{П_1 + П_2}$	89,23	297,92	80,28	1,5...2,5
Коэффициент «цены» ликвидации	$K_{ЦЛ} = \frac{A_1 + A_2 + A_3 + A_4}{П_1 + П_2 + П_3}$	139,31	390,55	120,08	≥ 1

Так как баланс является абсолютно ликвидным, все коэффициенты соответствуют нормативам. Организация способна погасить краткосрочные обязательства без нарушения сроков погашения. В случае ликвидации организация способна погасить все свои обязательства, и при этом часть активов останется в распоряжении собственников и инвесторов [13]. Целесообразно рассмотреть данные показатели в динамике. Коэффициенты в 2019 г. снизились по сравнению с предыдущими периодами, это говорит о том, что платежеспособность предприятия ухудшилась, однако коэффициенты остаются выше нормативных значений, это означает, что на 31.12.2019 г. Предприятие в состоянии выполнить свои текущие обязательства немедленно [14].

Таким образом, анализ коэффициентов ликвидности показал, что показатели остаются высокими на протяжении анализируемых периодов, но существует риск избыточной ликвидности, при этом прослеживается тенденция к снижению показателей.

Проведем оценку обеспеченности активов собственными средствами (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Расчет показателей обеспеченности активов собственными средствами.

Показатель	Формула	Значение, доли ед.			Темп прироста, % за отчетный год	Норматив, доли ед.
		2017	2018	2019		
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$K_{об\text{о}А\text{С}ОС} = \frac{СОС}{ОА}$	0,93	0,95	0,94	-0,52	$\geq 0,1$
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	$K_{об\text{з}ан\text{С}ОС} = \frac{СОС}{3}$	2,25	1,86	1,98	6,70	0,6...0,8

Показатель	Формула	Значение, доли ед.			Темп прироста, % за отчетный год	Норматив, доли ед.
		2017	2018	2019		
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{манСК} = \frac{СОС}{СК}$	0,62	0,75	0,66	-12,97	0,5
Коэффициент маневренности оборотных активов	$K_{манОА} = \frac{ДС + КФВ}{ОА}$	0,33	0,29	0,46	55,91	–
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	$K_{манСОС} = \frac{ДС + КФВ}{СОС}$	0,35	0,31	0,49	56,72	–
Коэффициент инвестирования	$K_{инв} = \frac{СК}{ВОА}$	2,65	4,04	2,90	-28,31	≥ 1

За предыдущий и отчетный годы коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами соответствует нормативу. За отчетный год показатель составляет 0,94, это означает, что в 1 рубле оборотных активов содержится 94 копейки собственных оборотных средств. Прослеживается незначительное снижение показателя в течение отчетного года на 0,52 %. Таким образом, ОА почти полностью покрываются собственными оборотными средствами, структура баланса удовлетворительная, организация платежеспособна.

За предыдущий и отчетный годы коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами выше норматива. За отчетный год показатель составляет 1,98, это означает, что запасы организации в полном объеме формируются из собственных источников, при этом организация способна покрыть за счет собственных оборотных средств еще дополнительно 98 % запасов. Прослеживается существенное увеличение показателя в течение отчетного года на 6,70 %. Таким образом, организация способна полностью покрыть запасы с помощью собственных оборотных средств.

За предыдущий и отчетный годы коэффициент маневренности собственного капитала превышает норматив. За отчетный год показатель составляет 0,66, это означает, что 66 копеек собственных оборотных средств приходится на 1 рубль собственного капитала. Прослеживается существенное снижение показателя в течение отчетного года на 12,97 %. Таким образом, 66 % собственных средств находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами.

За отчетный год коэффициент маневренности оборотных активов составляет 0,46, это означает, что оборотные активы на 46 % состоят из денежных средств и денежных эквивалентов (краткосрочные финансовые вложения отсутствуют), т.е. в 1 рубле оборотных активов содержится 46 копеек денежных средств и эквивалентов. Прослеживается существенное увеличение показателя в течение отчетного года на 55,91 %. За отчетный год коэффициент маневренности собственных оборотных средств составляет 0,49, это означает, что в 1 рубле собственных оборотных средств содержится 49 копеек денежных средств и эквивалентов. Прослеживается существенное увеличение показателя в течение отчетного года на 56,72 %. Таким образом, показатели маневренности ОА и СОС имеют тенденцию к увеличению, что говорит об увеличении платежеспособности, однако существует риск излишней ликвидности.

За предыдущий и отчетный годы коэффициент инвестирования превышает норматив. За отчетный год показатель составляет 2,90, это означает, что на 1 рубль ВОА приходится 2,90 рублей собственного капитала. Прослеживается существенное снижение показателя в течение отчетного года на 28,31 %. Таким образом, организация имеет хороший уровень финансовой устойчивости, однако есть риск ее снижения в перспективе.

Таким образом, анализ обеспеченности активов собственными средствами показал, что МП «Ямалрыба» имеет высокий уровень обеспеченности СОС, может свободно маневрировать более чем половиной средств собственного капитала,

имеет хороший уровень финансовой устойчивости, однако существует риск избыточной ликвидности.

Проведем анализ финансовой устойчивости МП «Ямалрыба». Определим тип финансовой устойчивости, используя трехмерный показатель (таблица 2.5). По результатам расчета выставляется оценка «1», если показатель больше 0, и оценка «0», если показатель меньше либо равен 0.

Таблица 2.5 – Расчет трехмерного показателя финансовой устойчивости МП «Ямалрыба»

Показатель	Формула	Значение, тыс. руб.			Оценка
		2017	2018	2019	
СК	–	55 739	66 312	108 817	–
ВОА	–	21 033	16 397	37 532	–
Расходы по текущей деятельности (РТД)	Запасы+НДС по приобретенным ценностям	15 457	26 865	35 957	–
ДО	–	0	0	0	–
КО	–	2 771	2 816	4 415	–
X1	(СК–ВОА)–РТД	19 249	23 050	35 328	1
X2	X1+ДО	19 249	23 050	35 328	1
X3	X2+КО	22 020	25 866	39 743	1

Таким образом, организация МП «Ямалрыба» обладает абсолютной финансовой устойчивостью. Этот тип показывает, что запасы и затраты полностью покрыты собственными средствами, без использования заемных. Такой тип устойчивости нельзя рассматривать как идеальный, так как организация недостаточно использует внешние источники финансирования в своей финансово-хозяйственной деятельности.

Рассчитаем и проанализируем некоторые коэффициенты капитализации (таблица 2.6).

Таблица 2.6 – Расчет коэффициентов капитализации МП «Ямалрыба».

Показатель	Формула	Значение, тыс. руб.			Норматив
		2017	2018	2019	
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{\text{фy}} = \frac{СК + ДО}{ВБ}$	0,95	0,96	0,96	

Показатель	Формула	Значение, тыс. руб.			Норматив
		2017	2018	2019	
Коэффициент финансирования	$K_{фин} = \frac{СК}{ЗК}$	20,12	23,55	24,65	0,7..1,5

Коэффициенты финансовой устойчивости за предыдущие и отчетный годы близки к единице. За отчетный год показатель составил 0,96, это означает, что в 1 рубле валюты баланса содержится 96 копеек капитализированных источников. Так как долгосрочные обязательства отсутствуют, то можно сказать, что финансирование деятельности организации осуществляется на 96 % из собственных источников. Это говорит о высокой финансовой устойчивости, стабильности и независимости организации от кредиторов. Однако значение показателя близкое к единице говорит об отказе от заемного капитала и как следствии – сдерживании темпов производства, что является негативным фактором. Заемные средства крайне важны для развития предприятия, они открывают новые горизонты развития бизнеса, позволяют с минимальными затратами на первоначальном этапе найти средства для расширения и повышения объемов производства.

Коэффициенты финансирования за предыдущие и отчетный годы существенно превышают нормативное значение. За отчетный год показатель составил 24,65, это означает, что на 1 рубль заемного капитала приходится 24,65 рублей собственного капитала. Доля собственного капитала значительно превышает долю заемного. В организацию с высокой долей собственного капитала более охотно вкладывают свои средства инвесторы и заключают договоры контрагенты, т. к. такая организация характеризуется существенной финансовой независимостью и, следовательно, с большей вероятностью может погасить свои долги за счет собственных средств.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости МП «Ямалрыба» показал, что предприятие обладает абсолютной финансовой устойчивостью, т.е. стабильностью и независимостью от кредиторов. Однако данная ситуация не является однозначно хорошей, т.к. данное состояние предприятия говорит о том, что МП

«Ямалрыба» практически отказалось от заемных средств, которые могли бы позволить организации развиваться, увеличивая объемы производства (продаж).

Проведем анализ общих доходов и расходов. Расчет показателей структуры и динамики общих доходов представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет показателей структуры и динамики общих доходов МП «Ямалрыба»

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Доля в доходах, %		Изменение		
	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	доли, %	абсол. вел., тыс. руб.	темпы прироста, %
1. Доходы всего, в т.ч.:	69346,00	121284,00	100,00	100,00	–	51938,00	74,90
1.1. Выручка	24663,00	28933,00	35,57	23,86	-11,71	4270,00	17,31
1.2. Доходы от участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	–
1.3. Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	–
1.4. Прочие доходы	44683,00	92351,00	64,43	76,14	11,71	47668,00	106,68

За предыдущий год доходы предприятия составляли 69 346 тыс. руб. На отчетный год показатель существенно увеличился на 51 938 тыс. руб. или 74,90 % и составил на конец года 121 284 тыс. руб.

За предыдущий год выручка предприятия составляла 24 663 тыс. руб. На отчетный год показатель существенно увеличился на 4 270 тыс. руб. или 17,31 % и составил на конец года 28 933 тыс. руб. За предыдущий год доля выручки в составе доходов составила 35,57 %. За год показатель существенно уменьшился на 11,71 % и составил на конец отчетного года 23,86 %. Таким образом, за предыдущий и отчетный годы выручка была существенной, но не самой значимой частью доходов МП «Ямалрыба».

За предыдущий и отчетный годы доходы от участия в других организациях и проценты к получению отсутствовали.

За предыдущий год прочие доходы предприятия составляли 44 683 тыс. руб. За год показатель существенно увеличился на 47 668 тыс. руб. или 106,68 % и составил на конец отчетного года 92 351 тыс. руб. За предыдущий год доля прочих доходов в составе доходов составила 64,43 %. За год показатель существенно увеличился на 11,71 % и составил на конец отчетного года 76,14 %. Таким образом, за предыдущий и отчетный годы прочие доходы были существенной и самой значимой частью доходов МП «Ямалрыба».

Так как прочие доходы составляют наибольшую часть доходов МП «Ямалрыба», целесообразно рассмотреть источники их формирования.

В таблице 2.8 представлена структура прочих доходов.

Таблица 2.8 – Структура прочих доходов МП «Ямалрыба».

Статья	2018 г.		2019 г..	
	Сумма, руб.	Доля в прочих доходах, %	Сумма, руб.	Доля в прочих доходах, %
Прочие операционные доходы (расходы)	576 879,00	1,29	–	–
Прочие операционные доходы и расходы	1 118 988,00	2,50	2 092 838,00	2,27
Реализация ТМЦ	19 533,49	0,04	–	–
Субсидия на мелиорацию	4 599 420,00	10,29	5 633 915,00	6,10
Субсидия на реализованную продукцию рыболовства	38 368 000,00	85,87	43 927 000,00	47,57
Оценочные обязательства по предстоящим отпускам	–	–	42 095,94	0,05
Прочие внереализационные доходы (расходы)	–	–	40 036 938,20	43,35
Прочие доходы	–	–	618 619,00	0,67
Итого	44 682 820,49	100,00	92 351 406,14	100,00

В 2018 г. наибольшими частями прочих доходов стали субсидия на мелиорацию – 10,29 % (из областного бюджета), и субсидия на реализованную продукцию рыболовства – 85,87 % (из окружного бюджета).

В 2019 г. наибольшими частями прочих доходов стали субсидия на мелиорацию – 6,10 % (из областного бюджета), субсидия на реализованную продукцию рыболовства – 47,57 % (из окружного бюджета), и прочие внереализационные доходы – 43,35 %. В прочие внереализационные доходы входят безвозмездные поступления от ПАО «Газпром нефть» (на сумму 40 000 тыс. руб.), с которым заключен договор в связи с расширением развития сотрудничества на долгосрочной и стабильной основе, и реализация товаров в счет заработной платы (на сумму 36 938,20 руб.).

Таким образом, в прочих доходах МП «Ямалрыба» присутствует целевое финансирование за счет субсидий из областного и окружного бюджетов, а также безвозмездные поступления от ПАО «Газпром нефть».

В таблице 2.9 представлен расчет показателей структуры и динамики общих расходов.

Таблица 2.9 – Расчет показателей структуры и динамики общих расходов МП «Ямалрыба».

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Доля в расходах, %		Изменение		
	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	доли, %	абсол. вел., тыс. руб.	темп прироста, %
1. Расходы всего, в т.ч.:	59018,00	77292,00	100,00	100,00	–	18274,00	30,96
1.1. Себестоимость продаж	58351,00	73747,00	98,87	95,41	-3,46	15396,00	26,39
1.2. Коммерческие расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	–
1.3. Управленческие расходы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	–
1.4. Проценты к уплате	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	–
1.5. Прочие расходы	667,00	3545,00	1,13	4,59	3,46	2878,00	431,48

За предыдущий год расходы предприятия составляли 59018,00 тыс. руб. На отчетный год показатель существенно увеличился на 18274,00 тыс. руб. или 30,96 % и составил на конец года 77292,00 тыс. руб. Расходы предприятия формируются из себестоимости и прочих расходов. Коммерческие и управленческие расходы, проценты к уплате у предприятия отсутствуют.

За предыдущий год себестоимость продаж предприятия составляла 58351,00 тыс. руб. На отчетный год показатель существенно увеличился на 15396,00 тыс. руб. или 26,39 % и составил на конец года 73747,00 тыс. руб. За предыдущий год доля себестоимости продаж в составе расходов составила 98,87 %. За год показатель несущественно уменьшился на 3,46 % и составил на конец отчетного года 95,41 %. Таким образом, за предыдущий и отчетный годы себестоимость продаж была существенной и самой значимой частью расходов МП «Ямалрыба».

За предыдущий год прочие расходы предприятия составили 667,00 тыс. руб. На отчетный год показатель существенно увеличился на 2878,00 тыс. руб. или 431,48 % и составил на конец года 3545,00 тыс. руб. За предыдущий год доля прочих расходов в составе расходов составила 1,13 %. За год показатель несущественно увеличился на 3,46 % и составил на конец отчетного года 4,59 %. Таким образом, за предыдущий и отчетный годы прочие расходы были существенной, но не самой значимой частью расходов МП «Ямалрыба».

Таким образом, более 90 % расходов МП «Ямалрыба» составляет себестоимость продаж. Рассмотрим более подробно структуру себестоимости.

В приложении В приведен вертикальный анализ фактической (производственной) себестоимости Предприятия за 2017–2019 гг.

Наибольшую долю в себестоимости занимают оплата труда и транспортные расходы.

За предыдущий год расходы на оплату труда предприятия составили 38 778 494 руб. На отчетный год показатель существенно уменьшился на 5,67 % и составил на конец года 36 581 147 руб. За предыдущий год доля расходов на оплату труда в составе фактической себестоимости составила 57,77 %. За год по-

казатель существенно уменьшился на 12,49 % и составил на конец отчетного года 45,28 %. Таким образом, за предыдущий и отчетный годы расходы на оплату труда были существенной и самой значимой частью фактической себестоимости МП «Ямалрыба». Стоит отметить, что заработная плата в 2017 – 2018гг. остается практически неизменной, в 2019 году расходы снизились на 5,67 % по сравнению с 2018г. за счет сокращения численности работников Предприятия.

За предыдущий год транспортные расходы предприятия составили 16 300 241 руб. На отчетный год показатель несущественно уменьшился на 1,64 % и составил на конец года 16 567 989 руб. За предыдущий год доля транспортных расходов в составе фактической себестоимости составила 24,28 %. За год показатель несущественно уменьшился на 3,77 % и составил на конец отчетного года 20,51 %. Таким образом, за предыдущий и отчетный годы транспортные расходы были существенной, но не самой значимой частью фактической себестоимости МП «Ямалрыба». Значительная доля транспортных расходов в 2017 – 2019гг. (9,38 %, 24,28 %, 20,51 % соответственно в общей доле себестоимости) объясняется сложностью доставки мороженой рыбы в г.Салехард (привлекаются сторонние организации), а также доставкой рыбаков к месту рыбалки и вывоз выловленной рыбы на склад МП «Ямалрыба».

Проанализируем финансовый результат деятельности. В таблице 2.10 представлена динамика разных видов прибыли (убытка).

Таблица 2.10 – Динамика прибыли (убытка) МП «Ямалрыба».

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.		Изменение	
	за предыдущий год	за отчетный год	абсол. вел., тыс. руб.	темп прироста, %
Валовой убыток	33688	44814	11126	33,03
Убыток от продаж	33688	44814	11126	33,03
Прибыль до налогообложения	10328	43992	33664	325,95
Чистая прибыль	10328	43992	33664	325,95

Таким образом, у предприятия от основного вида деятельности за предыдущий и отчетный год финансовым результатом является убыток (валовой и от про-

даж). Себестоимость более чем в 2 раза превышает поступления выручки. Валовой убыток и убыток от продаж равны, за отчетный год показатели возросли на 11 126 тыс. руб. или на 33,03 %. Тем не менее, общим финансовым результатом является чистая прибыль, это объясняется тем, что убыток от продаж покрывается прочими доходами, в которые входят субсидии, безвозмездные поступления и другие доходы. Прибыль до налогообложения равна чистой прибыли так как предприятие не уплачивает налог на прибыль по причине того, что МП «Ямалрыба» является муниципальным предприятием. Поэтому можно сказать, что основная деятельность предприятия является убыточной.

Рассчитаем показатели рентабельности предприятия. Так как по основной деятельности предприятие получило убыток, то рентабельность целесообразно считать только по чистой прибыли. В таблице 2.11 приведены итоговые значения показателей рентабельности.

Таблица 2.11 – Показатели рентабельности МП «Ямалрыба»

Показатель	Значение, %		Изменение абсол. вел., %
	2018 г.	2019 г.	
Рентабельность продаж (ROS)	41,88	152,05	110,17
Рентабельность доходов	14,89	36,27	21,38
Рентабельность расходов	17,50	56,92	39,42
Рентабельность активов (ROA)	16,18	48,25	32,06
Рентабельность собственного капитала (ROE)	16,92	50,24	33,32

Рентабельность продаж за отчетный и предыдущий годы превышает значение 30 %, что говорит о сверхрентабельности предприятия. За отчетный год показатель составил 152,05 %, это означает, что на 1 рубль выручки приходится 1 рубль 52 копейки чистой прибыли. За год показатель существенно вырос на 110,17 %. Высокое значение показателя обычно свидетельствует о высокой ценности продукции или услуги для потребителя, сильной конкурентной позиции. Но в данном случае рост показателя произошел из-за существенного роста чистой прибыли за счет увеличения прочих доходов.

Рентабельность доходов в данном случае лучше отражает финансовое состояние компании, показатели находятся в стандартных пределах. За отчетный год рентабельность доходов увеличилась на 21,38 % и составила на конец года 36,27 %, это означает, что на 1 рубль общих доходов приходится 36 копеек чистой прибыли.

Рентабельность расходов показывает способность организации генерировать чистую прибыль всеми видами деятельности. В 2018 г. каждый рубль вложенный в деятельность предприятия отдавал 17 копеек чистой прибыли. За год показатель существенно увеличился на 39,42 % и составил 56,92 %, это означает, что каждый рубль общих расходов отдает 56 копеек чистой прибыли. Таким образом, показатель находится на высоком уровне, прослеживается увеличение показателя за отчетный год.

Рентабельность активов предприятия должна быть положительной величиной, это говорит об эффективной деятельности предприятия. Показатели рентабельности активов МП «Ямалрыба» за предыдущий и отчетный годы являются положительными величинами и составляют соответственно 16,18 % и 48,25 %. Прослеживается существенный рост показателя за отчетный год на 32,06 %, в отчетном году каждый рубль вложенный в среднегодовые активы отдавал 48 копеек чистой прибыли. Таким образом, деятельность предприятия эффективна, т.к. средства, вложенные в активы, приносят чистую прибыль.

Норматив ROE для экономически развитых стран составляет 10–12 %. Но в условиях стагнирующей экономики РФ значение коэффициента должно быть на порядок выше (20 и более %). Логичным является сравнение значения ROE предприятия с рентабельностью вложений в ценные бумаги (облигации, акции крупных компаний и пр.) или депозиты. В частности, по данным ЦБ РФ средняя ставка по депозитам в первом полугодии 2019 года составляет 9–9,5 % годовых. Таким образом, если рентабельность капитала организации ниже этого уровня, то очевидно, что инвесторам выгоднее выбрать более прибыльное направление для вложения средств. У предприятия «Ямалрыба» показатель рентабельности соб-

ственного капитала за предыдущий и отчетный годы превышает 9,5 %, кроме того за отчетный год показатель существенно возрос на 33,32 % и составил 50,24 %. Это означает, что каждый рубль вложенный в среднегодовой собственный капитал отдает 50 копеек чистой прибыли.

Таким образом, показатели рентабельности предприятия соответствуют нормативам, некоторые из них существенно превышают нормативные значения, образуя сверхрентабельность. Но не стоит забывать, что по основной деятельности МП «Ямалрыба» несет убытки, причем на протяжении нескольких налоговых периодов, а это является тревожным сигналом для руководства и бухгалтерии предприятия. Поэтому необходимо выявить причины убыточной деятельности, а также внести предложения по сокращению убытков и переходу основного финансирования предприятия за счет собственных вырученных средств, а не прочих доходов (субсидии, безвозмездные поступления). Это откроет для предприятия новые возможности для развития и расширения деятельности.

2.3 Стратегический анализ МП «Ямалрыба»

Проанализируем конкурентов МП «Ямалрыба» для выявления тенденций в отрасли и понимания, какую позицию занимает наше предприятие на рынке [9]. Для анализа была отобрана выборка компаний в системе «СПАРК-Интерфакс» по следующим показателям [41]:

- действующие предприятия;
- регион регистрации – Тюменская область;
- вид деятельности ОКВЭД – 03.1 «Рыболовство»;
- любая организационно-правовая форма.

В выборку попало 193 компании. Разберем рейтинг конкурентов по выручке за 2019 год (таблица 2.12).

Таблица 2.12 – Рейтинг конкурентов по выручке

Номер в рейтинге	Название организации	Регион регистрации	Организационно-правовая форма	Выручка за 2019 г., руб.
1	ООО «РК ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	125 073 000
2	АО «ГОРКОВСКИЙ РЫБОЗАВОД»	Тюменская область	Непубличные акционерные общества	56 834 000
3	РА «ОРИОН»	Тюменская область	Рыболовецкие артели (колхозы)	55 669 000
4	ООО НК «ЯГУРЬ-ЯХ»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	47 616 000
5	МП «АКСАРКОВСКОЕ РПП»	Тюменская область	Муниципальные унитарные предприятия	40 093 000
6	ООО ГСХП «ГЫДААГРО»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	38 683 000
7	ООО «САЛЕМАЛЬСКИЙ РЫБОЗАВОД»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	30 467 000
8	ООО «РПЗ ОБЪРЫБА»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	30 222 000
9	МП «ЯМАЛРЫБА»	Тюменская область	Муниципальные унитарные предприятия	28 933 000
10	ООО «БИОБАЛАНС»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	19 973 000

Как видно из таблицы 2.12 лидирующую позицию занимает компания ООО «РК Ханты-Мансийский», выручка которой за 2019 г. составила 125 073 000 рублей, она существенно опережает конкурентов, более чем на 50 % превышая выручку компании, занимающей 2 место. Компания МП «Ямалрыба» занимает 9-ую позицию в рейтинге и в 2019 г. получило 28 933 000 рублей выручки, что на 23,13 % меньше выручки компании ООО «РК Ханты-Мансийский». Таким образом, МП «Ямалрыба» входит в 10-ку рейтинга тюменских рыболовецких компаний по уровню выручки, что является высоким результатом в отрасли. Поэтому

можно сказать, что объем выручки является приемлемым для данной отрасли и данного региона, однако есть перспектива роста выручки как минимум на 23 %.

Следующим показателем, который мы рассмотрим является валовая прибыль, т.к. важно понимать соотношение выручки и себестоимости компаний, проследить не формируется ли убыток после вычета из выручки расходов по реализованной продукции. Рейтинг конкурентов по валовой прибыли представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Рейтинг конкурентов по валовой прибыли

Номер в рейтинге	Название организации	Регион регистрации	Организационно-правовая форма	Валовая прибыль за 2019 г., руб.	Рентабельность продаж по валовой прибыли, %
1	ООО «РК ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	23 197 000	18,55
2	НРО КМНС «РАХТЫНЬЯ»	Тюменская область	Общины коренных малочисленных народов Российской Федерации	11 585 000	61,88
3	ООО НК «ЯГУРЬ-ЯХ»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	7 142 000	15,00
4	ООО «СТАНИЧНОЕ»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	2 875 000	41,85
5	ООО «СЕВЕР-РЫБТОРГ»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	1 662 000	22,42
6	СОКМНС «НАГИБИНЫ»	Тюменская область	Общины коренных малочисленных народов Российской Федерации	1 255 000	100,00
7	СРПК «ВОЛНА»	Тюменская область	Сельскохозяйственные производственные кооперативы	1 213 000	7,69
8	ООО «РЫБСЕРВИС»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	884 000	49,69

Окончание таблицы 2.13

Номер в рейтинге	Название организации	Регион регистрации	Организационно-правовая форма	Валовая прибыль за 2019 г., руб.	Рентабельность продаж по валовой прибыли, %
9	ООО «НИЖНЕОБЪ-РЕСУРС»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	790 000	100,00
10	ОБЩИНА КМНС «ЛЯПСИН БОР»	Тюменская область	Общины коренных малочисленных народов Российской Федерации	602 000	3,30
...					
27	МП «ЯМАЛРЫБА»	Тюменская область	Муниципальные унитарные предприятия	-44 814 000	- 154,89

Лидером отрасли по-прежнему остается ООО «РК Ханты-Мансийский», получив валовую прибыль в размере 23 197 000 рублей, рентабельность продаж по валовой прибыли при этом составила 18,55 %. Как видно из таблицы 2.13 в десятке лидеров по отрасли прослеживаются различные значения показателя рентабельности продаж по валовой прибыли от 3,30 % до 100 %, но в целом показатели являются положительными. МП «Ямалрыба» серьезно уступает лидерам, имея валовый убыток в размере 44 814 тыс. рублей, отрицательную валовую рентабельность – 54,89 % и занимая 27-ую позицию в рейтинге. Однако учитывая факт, что в выборке участвуют 193 компании, то МП «Ямалрыба» имеет не самый худший показатель валовой прибыли в отрасли, выигрывая у 86 % компаний в выборке. Среднее значение валовой прибыли по выборке –16 976 625 рублей – валовый убыток. Поэтому можно сказать, что по отрасли большинство компании имеют отрицательную валовую рентабельность. Но это не говорит о том, что МП «Ямалрыба», занимая 27 строчку рейтинга, находится в лидерах отрасли и имеет удовлетворительное финансовое состояние, т.к. отрицательная валовая прибыль – негативный фактор экономической жизни предприятия.

Как выявлено в ходе финансового анализа МП «Ямалрыба» наибольшую долю доходов организации составляют прочие доходы, поэтому интересно сравнить предприятия отрасли по показателю «Прочие доходы» (таблица 2.14).

Таблица 2.14 – Рейтинг конкурентов по прочим доходам

Номер в рейтинге	Название организации	Регион регистрации	Организационно-правовая форма	Прочие доходы за 2019 г., руб.
1	АО «ГОРКОВСКИЙ РЫБОЗАВОД»	Тюменская область	Непубличные акционерные общества	144 187 000
2	МП «ЯМАЛРЫБА»	Тюменская область	Муниципальные унитарные предприятия	92 351 000
3	АО «СХТСО ИЧА»	Тюменская область	Непубличные акционерные общества	81 555 000
4	МП «АКСАРКОВСКОЕ РПП»	Тюменская область	Муниципальные унитарные предприятия	67 907 000
5	ООО «САЛЕМАЛЬСКИЙ РЫБОЗАВОД»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	66 131 000
6	АО «СХРО ЕТЫ-ЯЛЯ»	Тюменская область	Непубличные акционерные общества	50 913 000
7	ООО ГСХП «ГЫДААГРО»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	45 459 000
8	ООО «СВЯТОГОР»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	41 887 000
9	АО «СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОБЩИНА СУГМУТСКО-ПЯКУТИНСКАЯ»	Тюменская область	Публичные акционерные общества	38 015 000
10	АО «СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ОБЩИНА ПЯКО-ПУРОВСКАЯ»	Тюменская область	Непубличные акционерные общества	31 505 000

Лидером в получении прочих доходов стало АО «Горковский рыбозавод», прочие доходы которого составили 144 187 тыс. рублей. В сопоставлении с выручкой компании, составившей 56 834 тыс. рублей, показатель прочих доходов существенно превышает ее, однако т.к. мы не располагаем детализацией прочих

расходов, мы не можем однозначно сказать о том, являются ли прочие доходы положительным или отрицательным фактором финансово-хозяйственной жизни АО «Горковский рыбозавод». Рассматривая 10-ку лидеров можно отметить, что в основном получателями больших прочих доходов являются непубличные акционерные общества и муниципальные предприятия, которые нередко субсидируются государством или финансируются узким кругом собственников. Поэтому тенденция получения больших прочих доходов является типичной для данного рода предприятий. При этом лидирующее по прошлым показателям предприятие ООО «РК Ханты-Мансийский» теперь занимает лишь 25-ю строчку. Предприятие «Ямалрыба» занимает вторую строчку рейтинга, поэтому можно сказать, что получаемые им прочие доходы являются одними из самых высоких по отрасли.

Рассмотрим финальный рейтинг предприятий отрасли, сравнив их по показателям чистой прибыли (таблица 2.15).

Таблица 2.15 – Рейтинг конкурентов по чистой прибыли

Номер в рейтинге	Название организации	Регион регистрации	Организационно-правовая форма	Чистая прибыль за 2019 г., руб.
1	МП «ЯМАЛРЫБА»	Тюменская область	Муниципальные унитарные предприятия	43 992 000
2	ООО «РПЗ ОБЪРЫБА»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	23 105 000
3	АО «ГОРКОВСКИЙ РЫБОЗАВОД»	Тюменская область	Непубличные акционерные общества	18 458 000
4	РА «ОРИОН»	Тюменская область	Рыболовецкие артели (колхозы)	16 989 000
5	ООО «ОБЪРЫБА»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	9 489 000
6	ООО «БИОБАЛАНС»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	6 390 000
7	ООО «САЛЕМАЛЬСКИЙ РЫБОЗАВОД»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	6 387 000

Номер в рейтинге	Название организации	Регион регистрации	Организационно-правовая форма	Чистая прибыль за 2019 г., руб.
8	ОБЩИНА «СОГЛАСИЕ»	Тюменская область	Некоммерческие партнерства	5 215 000
9	ООО «НАЦИОНАЛЬНАЯ ОБЩИНА НЯЛК»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	4 734 000
10	ООО НК «ЯГУРЬ-ЯХ»	Тюменская область	Общества с ограниченной ответственностью	4 712 000

Как видно из таблицы 2.15 лидером по получению чистой прибыли является МП «Ямалрыба», причем предприятие опередило ООО РПЗ «Обьрыба» практически в два раза, с отрывом заняв верхнюю строчку рейтинга. По данной выборке средним значением чистой прибыли является 835 136 рублей. Компании, входящие в десятку рейтинга, значительно превышают данную отметку. Однако предприятия МП «Ямалрыба», АО «Горковский рыбозавод», РА «Орион», ООО РПЗ «Обьрыба», Община «Согласие» и ООО «Салемальский рыбозавод» имели высокое значение прочих доходов. Поэтому несмотря на низкую валовую прибыль (или наличие убытка) финансовым итогом деятельности данных организаций является значительная чистая прибыль.

Таким образом, МП «Ямалрыба» среди рыболовецких предприятий Тюменской области занимает 9-ую позицию по объему выручки, 27-ую – по объему валовой прибыли, 2-ую – по прочим доходам, 1-ую – по чистой прибыли. Поэтому можно сказать, что предприятие развивается сопоставимо с лидерами выборки, однако имеет большой отрыв в объеме чистой прибыли за счет субсидирования и безвозмездных поступлений. Однако нельзя сказать, что показатели лидеров выборки можно считать безусловно хорошими, так как по сравнению с мировыми компаниями, отрасль тюменского рыболовства находится в упадке.

Выявлено, что МП «Ямалрыба» имеет возможность увеличения выручки как минимум на 23 %. За счет этого можно увеличить и показатель валовой прибыли. Сокращать прочие доходы можно лишь в том случае, если предприятие за счет

увеличения выручки сможет полностью покрывать текущие расходы; в настоящее время сокращение прочих доходов нецелесообразно, т.к. они не только позволяют рассчитаться по текущим обязательствам, но и идут на развитие предприятия, а именно обновление оборотных активов и основных средств; кроме того у компаний отрасли прослеживается тенденция высоких прочих доходов, что на сегодняшний день является необходимым условием их деятельности, особенно муниципальных предприятий, Общин и непубличных акционерных обществ.

Одним из способов увеличения выручки МП «Ямалрыба» является расширение рынков сбыта. Поэтому проведем анализ рынков сбыта, а именно рынка переработки рыбы и морепродуктов.

Ограничения, введенные практически во всех российских регионах в связи с распространением вируса COVID-19, на объемы переработки рыбы и морепродуктов влияния не оказали (рисунок 2.1).

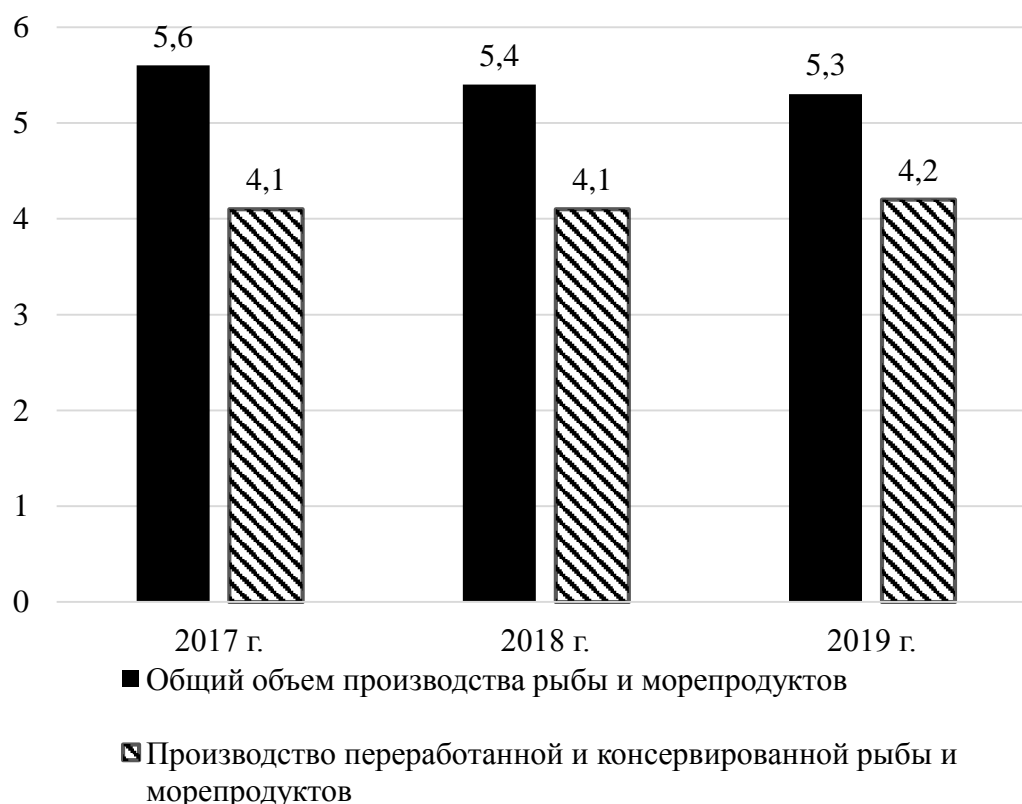


Рисунок 2.1 – Динамика производства рыбы и морепродуктов в России, млн тонн

Более того, в январе – мае 2020 года основные показатели этого рынка выросли примерно на 7 %. Во многом это стало возможным из-за активного развития экспорта – объемы поставок готовой и консервированной рыбы за рубеж в первом квартале выросли на 23 %. Дальнейшему росту рынка способствует продолжающееся снижение курса рубля относительно основных мировых валют, которое делает российскую продукцию более конкурентоспособной. При этом внутреннее потребление пока не восстановилось: по оценкам экспертов, отрасль сейчас работает на склад, ожидая восстановления спроса осенью и зимой.

В 2019 году российскими предприятиями суммарно было произведено 4,2 млн тонн переработанной и консервированной рыбы и морепродуктов. В последние 3 года этот показатель был довольно стабильным: 4,1 млн тонн в 2017 и 2018 годах и рост на 2,3 % в 2019-м. При этом общий объем выпуска изучаемой продукции снизился за счет уменьшения производства свежей рыбы (-5,4 %).

Несмотря на негативное влияние пандемии на экономику страны, производство переработанной и консервированной рыбы и морепродуктов в 2020 году выросло на 7 % по сравнению с аналогичным периодом 2019 года (январь – май).

По оценке Валентина Балашова, руководителя Межрегиональной ассоциации прибрежных рыбопромышленников, по Российской Федерации на рынке наблюдается некоторое снижение спроса, поэтому сейчас отрасль на 30 % работает на склад. Промышленные предприятия заготавливают и замораживают продукцию, планируя в перспективе реализовать ее к концу лета и осенью. При этом пик продаж приходится обычно на конец года, когда начинается подготовка к новогодним праздникам.

Еще один положительный фактор развития рынка – рост экспортных поставок рыбы. В 1 квартале 2020 г. экспортные поставки готовой и консервированной рыбы в натуральном выражении увеличились на 23 % по сравнению с 1 кварталом 2019 года (рисунок 2.2). Ослабление рубля делает российскую продукцию более конкурентоспособной на зарубежных рынках.

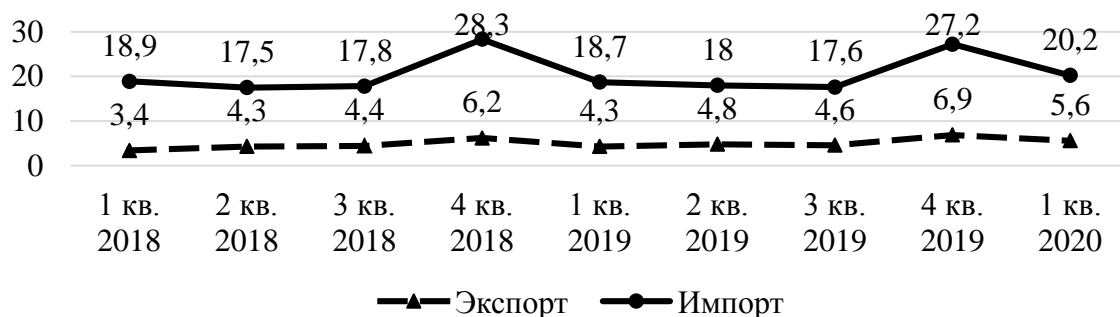


Рисунок 2.2 – Динамика экспорта и импорта готовой и консервированной рыбы, тыс. тонн

Для оценки возможной динамики рынка переработки рыбы и морепродуктов в ближайшей и среднесрочной перспективе специалисты MegaResearch проанализировали основные факторы, влияющие на этот рынок, и провели экспертный опрос его ведущих игроков. На основе полученных данных были сформированы три сценария дальнейшего развития отрасли (рисунок 2.3).

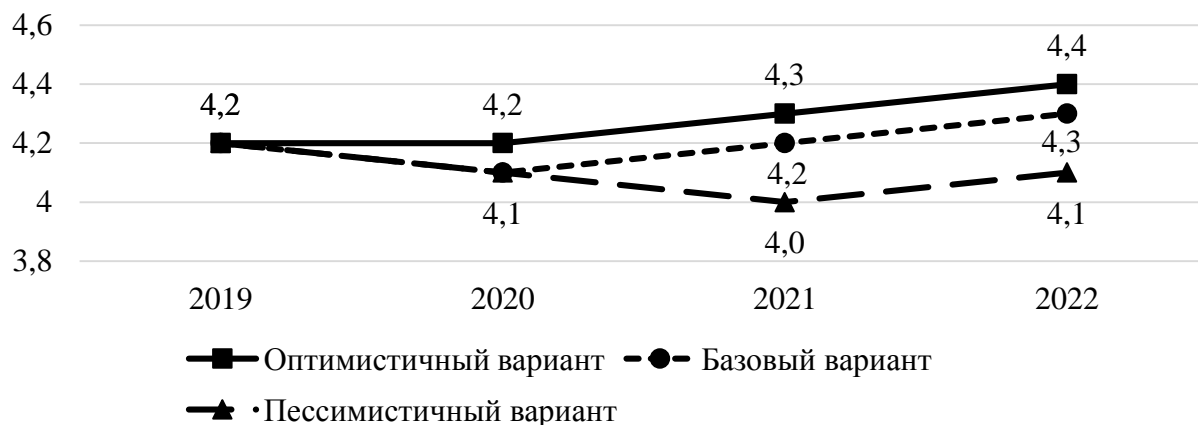


Рисунок 2.3 – Прогнозная динамика развития рынка переработки рыбы до 2022 года, млн. тонн

По оптимистичному прогнозу в 2022 году объем рынка вырастет на 5 % по отношению к показателям 2019 г. и составит 4,4 млн тонн. Сценарий учитывает сохранение прежних темпов роста за счет увеличения экспортных поставок.

Базовый вариант прогноза рассчитан исходя из оценки снижения объемов потребления в 2020 году с последующим восстановлением в 2021 году.

Пессимистичный вариант прогноза предполагает спад объемов производства в 2021 г. из-за отложенной реакции рынка на пандемию с последующим V-образным восстановлением [40].

В любом случае, даже исходя из пессимистичного сценария, прогнозируется рост рынка переработки рыбы к 2022 году. Это означает, что МП «Ямалрыба» имеет возможности для расширения продаж и, соответственно, для увеличения показателей выручки и рентабельности.

В настоящее время основным покупателем является Салехардский комбинат, на который предприятие поставляет практически 100 % улова. Сформируем выборку потенциальных покупателей с использованием системы «СПАРК-Интерфакс» по следующим критериям:

- действующие предприятия;
- регион регистрации – Тюменская область;
- вид деятельности ОКВЭД – 10.2 «Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков»;
- любая организационно-правовая форма.

По итогу сформирована выборка из 51 компании. 10 лидеров выборки по критерию валовой рентабельности продаж представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Потенциальные покупатели продукции МП «Ямалрыба» ранжированные по валовой рентабельности

Номер в рейтинге	Название организации	Выручка, руб.	Чистая прибыль, руб.	Валовая рентабельность продаж, %	Рентабельность продаж по чистой прибыли, %
1	ООО ТК «ФИНВАЛ»	1 925 000	425 000	24,26 %	22,08
2	ООО СП «АЙТУР»	27 056 000	1 397 000	16,44 %	5,16
3	ОАО «ТОБОЛЬСКИЙ РЫБЗАВОД»	29 953 000	-3 191 000	14,21 %	-10,65

Окончание таблицы 2.16

Номер в рейтинге	Название организации	Выручка, руб.	Чистая прибыль, руб.	Валовая рентабельность продаж, %	Рентабельность продаж по чистой прибыли, %
4	ООО «РПК ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ»	52 393 000	5 118 000	14,20 %	9,77
5	ООО «КЦ СТАВВР»	13 949 000	5 000	13,44 %	0,04
6	ООО «ФИНВАЛ»	17 123 000	5 707 000	5,26 %	33,33
7	ООО «БРИЗ»	104 873 000	500 000	1,44 %	0,48
8	ООО «ЭКО-ПЕРЕРАБОТКА»	2 791 000	269 000	0,18 %	9,64
9	ООО «САЛЕХАРДСКИЙ КОМБИНАТ»	318 926 000	721 000	-27,64 %	0,23
10	ООО «ЭРА-98»	128 637 000	-121 839 000	-28,03 %	-94,72

Исходя из информации таблицы 2.16 существует восемь потенциальных клиентов, обладающих положительной валовой рентабельностью, девять – положительной рентабельностью продаж по чистой прибыли. Следовательно, у МП «Ямалрыба» существует возможность диверсификации рынка сбыта.

Таким образом, рынок переработки рыбы в настоящее время растет: в январе – мае 2020 года основные показатели этого рынка выросли примерно на 7 %. Эксперты связывают это с активным развитием экспорта – объемы поставок готовой и консервированной рыбы за рубеж в первом квартале выросли на 23 %. Кроме того, прогнозируется рост отрасли рыбопереработки до 2022 года даже при условии реализации пессимистического сценария. Поэтому МП «Ямалрыба» имеет большие перспективы расширения сбыта выловленной рыбы, что повлечет за собой увеличение выручки предприятия. Исходя из предоставленных договоров и учетных регистров выявлено, что основным покупателем МП «Ямалрыба» является «Салехардский комбинат». Для рассмотрения конкретных потенциальных покупателей с помощью системы «СПАРК-Интерфакс» была сформирована выборка компаний, занимающихся консервированием и переработкой рыбы в Тю-

менской области. Сделан вывод о потенциальной возможности диверсификации рынка сбыта МП «Ямалрыба».

Выводы по разделу два

Муниципальное предприятие «Ямалрыба» – старейшее предприятие Ямальского района, занимающееся выловом рыбы. Условия вечной мерзлоты позволяют хранить рыбу в специальном природном холодильнике – Новопортовскоммерзлотнике, который кроме того является культурным памятником. Предприятие является основным работодателем села Новый порт, жителями которого являются в основном коренные жители – ненцы, тем самым обеспечивается сохранение культурных традиций местного населения, а именно рыболовецкого промысла.

Финансовый анализ предприятия показал, что показатели рентабельности предприятия соответствуют нормативам, некоторые из них существенно превышают нормативные значения, образуя сверхрентабельность. Но не стоит забывать, что по основной деятельности МП «Ямалрыба» несет убытки, причем на протяжении нескольких налоговых периодов, а это является тревожным сигналом для руководства и бухгалтерии предприятия.

В ходе стратегического анализа выявлено, что рынок переработки рыбы в настоящее время растет: в январе – мае 2020 года основные показатели этого рынка выросли примерно на 7 %. Эксперты связывают это с активным развитием экспорта – объемы поставок готовой и консервированной рыбы за рубеж в первом квартале выросли на 23 %.

Кроме того, прогнозируется рост отрасли рыбопереработки до 2022 года даже при условии реализации пессимистического сценария. Поэтому МП «Ямалрыба» имеет большие перспективы расширения сбыта выловленной рыбы, что повлечет за собой увеличение выручки предприятия. Исходя из предоставленных договоров и учетных регистров выявлено, что основным покупателем МП «Ямалрыба» является «Салехардский комбинат». Для рассмотрения конкретных потенциальных покупателей с помощью системы «СПАРК-Интерфакс» была сформирована

выборка компаний, занимающихся консервированием и переработкой рыбы в Тюменской области. Сделан вывод о потенциальной возможности диверсификации рынка сбыта МП «Ямалрыба».

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФХД МП «ЯМАЛРЫБА»

3.1 Выявление проблем ФХД МП «Ямалрыба»

Среди основных внутренних проблем предприятий отрасли рыболовства эксперты выделяют следующие:

- 1) несоответствие организационной структуры управления рыбохозяйственным комплексом и новых условий становления рыночных отношений;
- 2) резкое увеличение доли транспортной составляющей в цене на материально-технические ресурсы, потребляемые в регионе, и рыбную продукцию, производимую в регионе;
- 3) высокий уровень физического износа промыслового флота;
- 4) недостаточно высокий технический уровень добывающих судов отечественного производства, значительно уступающих зарубежным аналогам в мощности по техническим параметрам и численности экипажа;
- 5) низкий уровень технологической оснащенности обрабатывающего производства на большей части плавучих и береговых перерабатывающих предприятиях, не позволяющий обеспечить достаточный уровень конкурентоспособности вырабатываемой продукции на внешнем рынке;
- 6) необходимость совершенствования действующей системы маркетинга рыбных товаров и товаров материально-технического обеспечения.

Поэтому данные проблемы встретились и у анализируемой организации МП «Ямалрыба».

По итогам анализа деятельности МП «Ямалрыба» были выявлены следующие узкие места:

- 1) сбыт продукции производится преимущественно одному покупателю по минимальным ценам;
- 2) высокие транспортные расходы в структуре себестоимости продукции.

Обе проблемы приводят к снижению валовой прибыли и, соответственно, влияют на рентабельность. Разберем данные недостатки подробнее, чтобы выстроить план разработки рекомендаций по их устранению.

Первой проблемой финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба» является сбыт продукции преимущественно одному покупателю – ООО «Салехардский комбинат». Отсутствие диверсификации рынка сбыта может привести к следующим проблемам:

1) риск отказа от покупки, т.е. полное отсутствие сбыта продукции и выручки от реализации;

2) задержка оплаты, и соответственно отсутствие денежных средств для оплаты текущих обязательств;

3) неоптимальная выручка.

Кроме того, МП «Ямалрыба» реализует продукцию по минимальным ценам. В ходе разработки рекомендации по совершенствованию ценовой политики необходимо:

– выявить резервы повышения цены в виде превышения среднерыночной цены надфактической;

– определить цену, при которой реализация продукции МП «Ямалрыба» станет безубыточной.

Проблема высоких транспортных расходов присуща многим предприятиям отрасли. 2019 год принес компаниям немало дополнительных расходов, и не последнюю роль в «ансамбле» разного рода отрицательных факторов сыграл рост НДС с 18 до 20 %. Услуги по перевозке подорожали вплоть до 10 %. Если говорить о росте себестоимости транспортных услуг, то надо упомянуть и возросшие в 1,5 раза акцизы на топливо, и выросший НДС (налог на добычу полезных ископаемых), которые стимулируют рост стоимости топлива. Повышение НДС наряду с ростом акцизов сыграло роль в подорожании топлива. Ведь в цене литра бензина различные сборы, акцизы и налоги составляют в среднем 68%. Почти все

крупные нефтекомпании в 2019 году уже подняли цены на популярные виды топлива на АЗС, мотивируя это ростом налоговой нагрузки и инфляцией [42].

Чтобы повышение закупочной стоимости на необходимые для работы товары не сказалось на конечной цене продукта и не отпугнуло покупателей, российским компаниям придется оптимизировать расходы. Часть игроков, вероятно, будут пытаться уйти в разного рода серые схемы, однако в условиях тотальной цифровизации отрасли и улучшения налогового администрирования все «серые» схемы становятся очевидными и будут караться очень жестко. Поэтому важно снижать транспортные расходы законными способами [42].

Анализ финансовой деятельности МП «Ямалрыба» позволил выделить проблему высоких транспортных расходов предприятия. Поэтому перед нами стоит задача разработать рекомендации по их снижению, что приведет к росту валовой прибыли (снижению убытка).

Большинство транспортных расходов МП «Ямалрыба» – это транспортные услуги сторонних организаций: перевозка рыбаков к месту вылова рыбы, рыбы с места лова до места хранения и от места хранения до покупателя (если это предусмотрено договором с покупателем). Альтернативой данному виду перевозок может стать создание собственного автопарка и линии перевозок.

Преимуществами создания собственного автопарка являются следующие позиции:

- клиентам предоставляется максимально высокий уровень сервиса за счёт гибкого регулирования сроков и частоты отправления грузов;
- повышение пунктуальности, поскольку используются собственные водители;
- полный контроль технического состояния и местонахождения транспортных средств (при условии оборудования их радиостанциями, RFID-метками, GPS-приборами и пр.), что обеспечивает высокий уровень точности соблюдения сроков доставки;
- возможность применения гибких мотивационных схем для водителей и экспедиторов.

К недостаткам собственного транспортного парка следует отнести:

- вынужденное долгосрочное замораживание финансовых средств, затраченных на приобретение транспортных средств и объектов недвижимости для организации гаражных боксов, ремонтных мастерских, складов для хранения ГСМ, запчастей и пр.;

- увеличение налогооблагаемой базы;

- расходы на страхование;

- необходимость регулярного контроля технического состояния автомобилей (расходы на техобслуживание машины и её ремонт составляют приблизительно 60 % от общего числа затрат на автопарк);

- затраты на администрирование автомобильного хозяйства;

- холостой пробег и простои в периоды сезонных спадов, ремонта транспортного средства;

- распыление усилий и финансовых средств на непрофильную деятельность.

Преимуществами наёмного автопарка являются:

- полное отсутствие недостатков, присущих собственному транспорту.

Недостатки наёмного транспортного парка следующие:

- затраты на компенсацию подачи автотранспорта под погрузку;

- риски при выборе поставщиков услуг;

- необходимость постоянного мониторинга рынка на предмет более выгодных вариантов сотрудничества;

- ошибки, совершённые сторонней транспортной компанией, всё равно ложатся на вашу компанию;

- недостаточная гибкость транспортной компании – поставщика услуг при необходимости ранее незапланированных доставок;

- недостаточное развитие рынка аутсорсинга транспортных услуг;

- высокая стоимость транспортных услуг.

Разрабатывая стратегию развития МП «Ямалрыба», нужно предусмотреть, что с учетом ландшафта и природы Ямала для перевозок требуется транспорт высо-

кой проходимости. Таким специфическим транспортом обладают далеко не все транспортные компании, поэтому стоимость наемного транспорта увеличивается. Кроме того, из-за ограниченности количества подходящего наемного транспорта в регионе может сложиться ситуация отсутствия свободных машин для перевозки партии груза, что может негативно сказаться на оперативности и качестве поставки груза клиентам.

Поэтому внедрение собственного автопарка является неизбежным условием для развития деятельности МП «Ямалрыба», следовательно, в работе будет произведен расчет целесообразности и эффективности введения новой системы транспорта.

Таким образом, в ходе работы были выявлены две проблемы финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба»:

1) сбыт продукции производится преимущественно одному покупателю по минимальным ценам;

2) высокие транспортные расходы в структуре себестоимости продукции.

Данные проблемы являются типичными для предприятий отрасли, однако существует возможность борьбы с ними. Для решения второй проблемы предложено рассмотреть возможность диверсификации рынка сбыта и провести работу с ценовой политикой; для решения второй проблемы выдвинуто предложение использовать собственный транспорт для перевозок мороженой рыбы до покупателя.

3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию ФХД МП «ЯМАЛРЫБА»

Рекомендации по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба» должны решить две основные проблемы:

1) совершенствование сбытовой политики, а именно расширение рынка сбыта и оптимизация ценообразования;

2) снижение себестоимости в части транспортных расходов.

За 2019 год предприятие реализовало почти 430 тонн мороженой рыбы. По-квартальная реализация за 2019 г. отображена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Реализация мороженой рыбы МП «Ямалрыба» за 2019 г.

Показатель	Период				Итого за 2019 г.
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
Реализация, кг.	222 440,00	1590,50	203 584,50	–	427 615,00
в т. ч. ООО «Салехардский комбинат» (ориентировочно по условиям договора)	175 000,00	19 000,00	122 000,00	–	316 000,00
Выручка, руб.	20 002 063,000	233403,000	8 697 060,000	–	28 932 526,000
в т. ч. от ООО «Салехардский комбинат»					23 986 510,65
от прочих покупателей					4 946 015,350

Как видно из таблицы 3.1, ООО «Салехардский комбинат» – основной покупатель МП «Ямалрыба», обеспечивающий более 80 % выручки. Однако отсутствие диверсификации покупателей приводит к рискам отказа от покупки, задержки оплаты и не самой оптимальной выручки.

В ходе стратегического анализа были выявлены потенциальные покупатели МП «Ямалрыба», но в разрезе анализа транспортных расходов необходимо определить их удаленность от предприятия «Ямалрыба». По данным «Google Карты» расстояние от МП «Ямалрыба» до ООО «Салехардский комбинат» равно 450 км, другие близлежащие предприятия отражены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Расстояние от МП «Ямалрыба» до потенциальных клиентов.

№ п/п	Организация	Адрес (место нахождения)	Расстояние до МП «Ямалрыба», км
1	ООО «АЙСАГРО»	Ямало-Ненецкий окр., г. Лабытнанги, ул. Заполярная, д. 4 кв. 23	420

№ п/п	Организация	Адрес (место нахождения)	Расстояние до МП «Ямалрыба», км
2	ООО «НОРД РЕГИОН»	Ямало-Ненецкий окр., г. Салехард, ул. Обьездная, д. 16	440
3	ООО «САЛЕХАРДСКИЙ КОМБИНАТ»	Ямало-Ненецкий окр., г. Салехард, ул. Ленина, д. 2 корп. Б	450
4	СПК «СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АРТЕЛЬ ЩЕКУРЬИНСКОЕ»	Ханты-Мансийский Автономный Округ - Югра, Березовский район, пгт. Березово, пер. Совхозный, здание 14 корп. А	810

Таким образом, близлежащими покупателями являются 4 компании, остальные потенциальные покупатели из ранее приведенной выборки находятся на расстоянии более 1000 км. Доставка продукции указанным компаниям позволит диверсифицировать рынок сбыта, что приведет к снижению риска задержки оплаты или отказа от поставки, увеличит выручку, при этом, не увеличивая транспортные издержки.

Для расширения рынка сбыта необходимо понять, по какой максимальной цене покупатель готов приобрести товар МП «Ямалрыба». Данной максимальной ценой может являться среднерыночная цена, т.к. при установлении цен выше рынка у предприятия появляется риск того, что покупатель предпочтет конкурента с продукцией того же качества, но по более низкой цене. Поэтому целесообразно рассмотреть среднерыночную цену на продукцию, чтобы определить резерв повышения текущей цены. Напомним, что МП «Ямалрыба» реализует рыбу по минимальным нормативным ценам.

Для сравнения цен были выбраны три вида рыбы, которые составляют наибольшую долю в реализации МП «Ямалрыба»: ряпушка крупная 1 сорт, налим весом более 1 кг 1 сорт, корюшка 1 сорт. Среднерыночная цена на продукцию определена с помощью интернет-портала «Пульс цен» [38], были взяты оптовые цены мороженой рыбы. Результаты представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Сравнение среднерыночных и текущих цен на рыбу

Вид рыбы	Среднерыночная цена за кг, руб.	Текущая цена МП «Ямалрыба» за кг, руб.	Резерв повышения цены за кг рыбы	
			абс. вел.,руб.	отн. вел., %
Ряпушка крупная 1 сорт	287	90	197	68,64
Налим весом более 1 кг 1 сорт	108	29	79	73,15
Корюшка 1 сорт	446	200	246	55,16

Таким образом, выявлено существенное превышение рыночной цены над текущей. Это означает, что МП «Ямалрыба» теоретически может увеличить цену на величину резерва. Однако увеличение отпускной цены даже на 1 рубль может повлечь за собой увеличение розничной цены для конечного потребителя – физического лица, покупающего уже переработанную рыбу. Это может стать причиной общественного недовольства. Поэтому решение об увеличении цен нужно принимать взвешенно, учитывая различные общественные факторы.

Для того, чтобы полностью покрыть себестоимость реализованной продукции и не получить убыток необходимо установить следующую цену:

$$\text{Безубыточная цена} = \frac{\text{Себестоимость РП}}{\text{Объем РП}} = \frac{73\,747\,000}{427\,615} = 172,5 \frac{\text{руб.}}{\text{кг}}, \quad (3.1)$$

где РП – реализованная продукция.

Таким образом, средняя цена безубыточной реализации 1 кг рыбы составит 172,5 рубля. При сохранении текущего уровня цен убыток неизбежен, однако он может быть сокращен за счет уменьшения транспортных расходов, например, с помощью использования собственных транспортных средств.

Автопарк должен соответствовать следующим принципам, соблюдение которых поможет его оптимизации:

- эффективная заполняемость кузова (обеспечение большей нагрузки, чтобы можно было перевозить больше товара);

– использование машин отечественных производителей (КАМАЗ, МАЗ, ВАЗ и так далее), потому что иностранная техника хоть и надежна, но требует больших затрат на техническое обслуживание;

– минимизация марок автомобилей в парке (не более 2-4 марок), что позволяет снизить затраты на эксплуатацию за счёт объёмов и упрощает администрирование;

– централизация управления;

– автоматизация процессов.

Также после внедрения собственного автопарка нельзя забывать и о его техобслуживании. По новым правилам любые компании, владеющие автомобилями (в том числе приобретенными только для персонального использования), обязаны проводить техобслуживание не когда им удобно, а строго в те сроки и в тех объёмах, которые предусмотрены заводом-изготовителем. То есть если техническая документация на автомобиль обязывает менять масло каждые 10 000 км, то придется это делать и сохранять подтверждающие документы на случай проверки [2].

Отметим, что штрафа за несоблюдение сроков техобслуживания пока нет. Но проверка Ространснадзора вправе выдать обязательное для исполнения предписание, а за его неисполнение в срок могут оштрафовать:

– компанию — на сумму от 100 до 200 тыс. руб.;

– директора — на сумму от 30 до 50 тыс. руб. [35].

Поэтому при составлении сметы расходов необходимо включить в нее и затраты на техобслуживание автомобилей. Также обязательным требованием для грузовых автомобилей является установка тахографов, затраты на которые также необходимо включить в инвест-проект.

Тахограф – это специальный измерительный прибор, который устанавливается в автомобиле и контролирует его движение в пути. Прибор регистрирует скорость и маршрут движения машины, по нему можно проверить соблюдение режима труда и отдыха водителя. Зарегистрированную тахографом информацию изменить невозможно [1].

Тахограф попал в число «эксплуатационных» требований, перечень Минтранса требует установки тахографа в основном на грузовые автомобили.

В отношении перевозок «для себя» такие требования предъявлялись и раньше. За управление машиной без тахографа (либо с неисправным или не соответствующим требованиям устройством) водителя могут наказать на 1000–3000 руб., а должностное лицо, которое допустило выезд такой машины, на 5000–10 000 руб.

Поправки также закрепляют право доступа должностных лиц контролирующих органов к тахографам, установленным на автомобилях компаний и ИП, – для проверки самого факта оснащения машины этим прибором и соблюдения режима труда и отдыха водителей [35].

Перейдем к расчету необходимых ресурсов для реализации проекта создания собственного автопарка.

МП «Ямалрыба» осуществляет реализацию мороженой рыбы, которую перевозят в специальных контейнерах при температуре не выше -18°C . Для поддержания такой температуры используются специальные авторефрижераторы.

Проведем сравнение стоимости наемного и собственного транспорта. Для этого необходимо определить стоимость перевозки 1 тонны мороженой рыбы на 1 км.

По данным договоров МП «Ямалрыба» с компаниями, осуществляющими рефрижераторные перевозки цена на расстояние 1 км, их стоимость зависит от грузоподъемности автомобиля [3]. Текущие договорные цены на перевозки представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Цена перевозки рыбы наемным транспортом

Грузоподъемность рефрижератора, т	Диапазон стоимости, руб./км
10	500–550
20	550–575

Рассчитаем себестоимость перевозки рыбы собственным транспортом, элементами которой будут:

- 1) трудовые затраты специалиста по логистике, грузчиков, водителей;

- 2) расходы на топливо;
- 3) амортизация транспортных средств;
- 4) прочие расходы.

Также необходимо учесть затраты на плановый ремонт и техническое обслуживание, транспортный налог, а также затраты предынвестиционной фазы такие как, государственная регистрация транспортных средств, установка систем «Глонасс» и «Платон» и их последующее обслуживание.

Приведем план трудовых расходов, для упрощения расчета за форму оплаты труда примем окладную (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – План прямых расходов на оплату труда

Должность	Оклад, руб.	Страховые взносы (30%), руб.	Кол-во сотрудников, чел.	Сумма расходов, руб..
Специалист по логистике	40 000	12 000	1	52 000
Грузчик	15 000	4 500	2	39 000
Водитель	25 000	7 500	1	32 500
Итого ежемесячные расходы на оплату труда, руб.				123 500

При выборе транспортного средства необходимо руководствоваться принципами, перечисленными в п. 3.1. Исходя из них, выбор был сделан в пользу фургона-рефрижератора КАМАЗ-65207 – это сверхгерметичный термофургон с холодильной установкой.

В соответствии с Классификацией основных средств автомобиля марки КамАЗ включены в пятую амортизационную группу со сроком полезного использования свыше 7 до 10 лет включительно, критериями отнесения к данной группе являются:

- автомобили легковые большого класса (с рабочим объемом двигателя свыше 3,5л) и высшего класса;
- автобусы прочие особо большие (автобусные поезда) длиной свыше 16,5 до 24м включительно;

– автомобили грузовые с дизельным двигателем, имеющие технически допустимую максимальную массу свыше 3,5т;

– автомобили-тягачи седельные;

– автогидроподъемники;

– мусоровозы.

По экспертной оценке, срок полезного использования КАМАЗ-65207 составляет 7 лет [45]. Способ начисления амортизации – линейный. План первоначальных инвестиций отражен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – План первоначальных инвестиций

Вид ТС	Грузоподъемность, т	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Срок полезного использования, лет
Фургон-рефрижиратор КАМАЗ-65207	20	1	8 500 000	8 500 000	7
Госпошлина за регистрацию ТС	–	1	2 850	2 850	–
ГлонассGPS-трекер	–	1	3 065	3 065	–
Датчик уровня топлива	–	1	3 575	3 575	–
Итого сумма инвестиций, руб.					8 509 490

При эксплуатации данного транспортного средства используется автомобильный бензин АИ-92. Топливо является переменными затратами и зависит от количества километров в пути. Кроме того, в переменные затраты войдут затраты на систему «Платон». Постановлением Правительства Российской Федерации от 14.06.2013 г. № 504 «О взимании платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешенную максимальную массу свыше 12 тонн», (в ред. Постановления Правительства РФ от 29.06.2019 № 843) с 1 февраля 2021 года установлен размер платы 2,34 руб. за один километр. Все собранные денежные средства Оператор Системы взимания платы ежедневно перечисляет в

доход Федерального бюджета [48]. План переменных затрат отражен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – План переменных расходов

Статья затрат	Цена за ед., руб.	Расход, литров за км	Стоимость за км, руб.
Топливо (бензин АИ-92 в литрах)	45	0,415	18,68
Система «Платон»	2,34	–	2,34
Итого переменные затраты, руб./км			21,02

В постоянные расходы войдут расходы на оплату труда, техническое обслуживание, амортизация, обслуживание системы «Глонасс», транспортный налог. По данным официального сайта КаМАЗ выбранное транспортное средство должно проходить обязательное ежемесячное техническое обслуживание. Среднерыночная цена техобслуживания составляет 10 000 руб. [46, 47]. Ежемесячная амортизация рассчитывается путем деления стоимости транспортного средства на срок полезного использования в месяцах. Стоимость обслуживания системы «Глонасс» составляет 350 руб. в месяц для одного автомобиля [43]. Грузовой автомобиль облагается транспортным налогом, уплата которого происходит ежемесячно, ставка налога – 85 руб./ л.с., мощность двигателя – 401 л.с. План постоянных расходов представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – План постоянных расходов (ежемесячный)

Статья затрат	Стоимость, руб.
Трудовые затраты	123 500
Техническое обслуживание ТС	10 000
Амортизация ТС	2 476
Обслуживание системы «Глонасс»	350
Транспортный налог	2 840
Итого постоянные расходы, руб.	139 166

Реализация рыбы за 2019 год составила 427 615 кг. В месяц – в среднем 35 635 кг. Грузоподъемность наемного и собственного транспорта – 20 000 кг. Расстояние до Салехарда – 450 км. Следовательно, чтобы перевезти данное количество

рыбы до Салехарда необходимо 2 поездки туда и обратно. Поэтому общее расстояние, которое преодолевает транспортное средство в месяц составляет 1800 км.

Стоимость наемной двадцатитонной фуры за 1 км составляет 550–575 рублей, следовательно, за 1800 км перевозки требуется заплатить от 990 000 до 1 035 000 рублей.

Стоимость своего транспорта исчисляется по следующей формуле (3.2):

$$\text{ТР собств.} = \text{Пер.З.на км} \times S + \text{Пост.З.} \quad (3.2)$$

где ТР собств. – транспортные расходы при перевозке собственным транспортом;

Пер.З.на км – переменные затраты на 1 км;

S – расстояние в км;

Пост.З. – условно постоянные затраты.

Расчет будет выглядеть следующим образом:

$$\text{ТРсобств} = 21,02 \times 1\,800 + 139\,166 = 177\,002 \text{ рублей.}$$

Сравнивая суммарные затраты собственного и наемного транспорта можно сказать, что перевозка собственным транспортом значительно дешевле. Использование собственного транспорта позволит снизить годовую себестоимость реализованной продукции примерно на 10 320 тыс. рублей, или на 13,99 %.

Таким образом, для совершенствования финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба» и решения основных проблем, выявленных в ходе анализа, были разработаны следующие рекомендации:

- 1) возможно увеличение цен реализации продукции МП «Ямалрыба» на величину отличия текущей цены от среднерыночной. Минимальной средней ценой реализации 1 кг мороженой рыбы является 172,5 рубля – эта цена позволит полностью покрыть существующие расходы (цена безубыточности). При сохранении текущего уровня цен убыток неизбежен. Однако увеличение отпускной цены даже на 1 рубль может повлечь за собой увеличение розничной цены для конечного потребителя, что может стать причиной общественного недовольства. Поэтому

решение об увеличении цен нужно принимать взвешенно, учитывая различные общественные факторы. Кроме того, выявлено 3 потенциальных покупателя продукции МП «Ямалрыба», расположенных на расстоянии до 1000 км. Диверсификация рынка сбыта позволит сократить риски, присущие сбыту только одному покупателю, такие как задержка оплаты или отказ от поставки;

2) убыток может быть сокращен за счет уменьшения транспортных расходов с помощью использования собственных транспортных средств. Предложен инвестиционный проект создания собственного автопарка. Первоначальные инвестиции – покупка фуры-рефрижератора «КАМАЗ» грузоподъемностью 20 тонн. Выявлено, что перевозка собственным транспортом значительно дешевле. Использование собственного транспорта позволит снизить годовую себестоимость реализованной продукции примерно на 10 320 тыс. рублей, или на 13,99 %.

3.3 Оценка эффективности предложенных рекомендаций

Произведем расчет эффективности предложенных рекомендаций. Определим финансовый результат предприятия при увеличении цены реализации, но сохранении текущей себестоимости и объемов выпуска.

Как было установлено в таблице 3.3, существует резерв повышения текущей цены. Найдем среднее арифметическое процентное значение потенциального повышения цены:

$$(68,64 + 73,15 + 55,16) / 3 = 65,65 \%$$

Таким образом, в среднем цену реализации рыбы можно увеличить на 65,65 %, на эту же величину изменится выручка. Произведем расчет финансового результата при увеличении цен до среднерыночных и сохранении текущей себестоимости в таблице 3.9

Таблица 3.9 – Изменение финансовых показателей при увеличении цены до среднерыночной

Показатель	Расчет	Значение
Выручка, тыс. руб.	Выручка за 2019 г. × 165,65 %	47 928
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Себестоимость реализованной продукции за 2019 г.	73 747
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	Выручка – Себестоимость реализованной продукции	–25 819
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	Валовая прибыль (убыток) / Выручка × 100 %	–53,87

Исходя из расчета в таблице 3.9 при увеличении цен до среднерыночных МП «Ямалрыба» все равно не получает положительный финансовый результат (валовую прибыль). Это связано с высокой себестоимостью реализованной продукции. Однако удалось снизить валовой убыток с –44 814 тыс. руб. до –25 819 тыс. руб. на 18 995 тыс руб. или на 42,38 %.

Рассмотрим изменение финансового результата при сохранении текущих цен и уменьшении себестоимости в части транспортных расходов (таблица 3.10).

Таблица 3.10 – Изменение финансовых показателей при сокращении себестоимости в части транспортных расходов

Показатель	Расчет	Значение
Выручка, тыс. руб.	Выручка за 2019 г.	28 933
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Себестоимость реализованной продукции за 2019 г. – 10 320 тыс. руб.	63 427
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	Выручка – Себестоимость реализованной продукции	–34 494
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	Валовая прибыль (убыток) / Выручка × 100 %	–119,22

Исходя из расчета в таблице 3.10 при снижении транспортных расходов на 10 320 тыс. руб. МП «Ямалрыба» снизит валовой убыток с –44 814 тыс. руб. до –34 494 тыс. руб. на 10 320 тыс. руб. или на 23,03 %.

Рассчитаем финансовый результат при увеличении цен до среднерыночных и снижении себестоимости в части транспортных расходов (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Изменение финансовых показателей при сокращении себестоимости в части транспортных расходов

Показатель	Расчет	Значение
Выручка, тыс. руб.	Выручка за 2019 г. × 165,65 %	47 928
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Себестоимость реализованной продукции за 2019 г. – 10 320 тыс. руб.	63 427
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	Выручка – Себестоимость реализованной продукции	–15 499
Рентабельность продаж по валовой прибыли, %	Валовая прибыль (убыток) / Выручка × 100 %	–32,34

Таким образом, применяя рекомендации по увеличению цены до среднерыночной и снижению транспортных расходов можно значительно сократить валовой убыток с –44 814 тыс. руб. до –15 499 тыс. руб. на 29 315 тыс. руб. или на 65,41 %, что будет являться положительной тенденцией развития финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба».

Для дальнейшего сокращения валового убытка руководству предприятия необходимо:

- регулярно проводить маркетинговые исследования по поиску новых покупателей продукции для обеспечения лучших условий договоров поставки и ухода от минимальной цены реализации;
- оптимизировать структуру себестоимости (по другим значимым статьям затрат) и управленческих расходов.

Рассчитаем срок окупаемости инвестиционного проекта по внедрению собственного автопарка. Так как предприятие не получит чистую прибыль, то за положительный денежный поток примем разницу валового убытка, который получит компания без внедрения проекта, и валового убытка после внедрения автопарка и изменения цен до среднерыночных. Прирост выручки за год – 15 % (среднее изменение выручки за предыдущие годы), прирост себестоимости – 25% (среднее изменение себестоимости за предыдущие годы). Расчет представлен в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – План доходов и расходов и расчет эффекта

Показатель	Базовый период 2019 г.	Следующий год
Выручка фактическая, тыс. руб.	28 933	33 273
Себестоимость, тыс. руб.	73 747	92 184
Валовый убыток, тыс. руб.	-44 814	-58 911
Выручка новая, тыс. руб.	47 928	55 117
Себестоимость новая, тыс. руб.	63 427	79 284
Валовый убыток новый, тыс. руб.	-15 499	-24 167
Эффект, тыс. руб.		+34 744

Тогда данными для расчета (таблица 3.13) срока окупаемости будут первоначальные инвестиции (I) и эффект (CF).

Таблица 3.13 – Данные для расчета

I, тыс. руб.	CF, тыс. руб.
8 509	34 744

Из таблицы 3.13 видно, что полученный денежный поток существенно превышает инвестиции, это означает, что проект окупится в краткосрочной перспективе, поэтому расчет дисконтированных показателей не требуется. Рассчитаем простой срок окупаемости по формуле 3.3:

$$PP = \frac{I}{CF}, \quad (3.3)$$

где PP – простой период окупаемости.

Период окупаемости составил 0,24 лет или почти 3 месяца. То есть инвестиции, вложенные в данный проект начнут приносить положительный эффект уже натретий месяц после внедрения.

Что, касается использования собственного транспорта, то для эффективности и уменьшения степени износа транспортных средств можно использовать такие пути:

- своевременное проведение технического обслуживания и ремонта;
- повышение квалификации пользователей;

- своевременное проведение капитального ремонта, а также планово-предупредительных мероприятий;
- повышение качества трудовой дисциплины;
- оптимальный состав автопарка;
- обеспечение необходимым числом рабочих;
- обеспеченность материалами и инвентарем;
- своевременное проведение инструктажей с работниками [39].

При последующем расширении автопарка необходимо следовать следующим рекомендациям:

- проводить ежемесячный контроль расходов, который позволяет контролировать бюджет и оперативно видеть информацию о парке;
- проводить ежегодный анализ расходов, который помогает выявлять области для оптимизации.
- составлять ежегодный план оптимизации расходов. Выбирается 1-2 статьи расходов, по которым идёт детальный контроль, анализ и оптимизация.

Таким образом, предложенные рекомендации позволили существенно сократить валовый убыток на 29 315 тыс. руб. или на 65,41 %, что будет являться положительной тенденцией развития финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба». Чтобы предприятие начало получать валовую прибыль необходима дальнейшая работа руководства по поиску новых покупателей и ухода от минимальной цены реализации, а также оптимизации структуры себестоимости (по другим значимым статьям затрат) и управленческих расходов.

Выводы по разделу три

Выявление проблем ФХД МП «Ямалрыба» позволило выявить следующие «узкие» места:

- 1) неоптимальная сбытовая политика: сбыт продукции производится преимущественно одному покупателю по минимальным ценам;

2) высокие транспортные расходы в структуре себестоимости продукции.

Данные проблемы являются типичными для предприятий отрасли, однако существует возможность борьбы с ними. В работе были разработаны следующие рекомендации:

1) увеличение цен реализации продукции МП «Ямалрыба» на величину отличия текущей цены от среднерыночной. Также выявлено, что минимальной средней ценой реализации 1 кг мороженой рыбы является 172,5 рубля – эта цена позволит полностью покрыть существующие расходы (цена безубыточности). При сохранении текущего уровня цен убыток неизбежен.

Ценовую политику нужно изменять с осторожностью, решение об увеличении цен нужно принимать взвешенно, так как увеличение отпускной цены даже на 1 рубль может повлечь за собой увеличение розничной цены для конечного потребителя, что может стать причиной общественного недовольства. Кроме того, выявлено 3 потенциальных покупателя продукции МП «Ямалрыба», расположенных на расстоянии до 1000 км. Диверсификация рынка сбыта позволит сократить риски, присущие сбыту только одному покупателю, такие как задержка оплаты или отказ от поставки;

2) убыток может быть сокращен за счет уменьшения транспортных расходов с помощью использования собственных транспортных средств. Предложен инвестиционный проект создания собственного автопарка. Первоначальные инвестиции – покупка фуры-рефрижератора «КАМАЗ» грузоподъемностью 20 тонн. Выявлено, что перевозка собственным транспортом значительно дешевле. Использование собственного транспорта позволит снизить годовую себестоимость реализованной продукции примерно на 10 320 тыс. рублей, или на 13,99 %.

При оценке эффективности предложенных рекомендаций установлено, что при их внедрении на предприятие существенно сократится валовый убыток (на 29 315 тыс. руб. или на 65,41 %), что будет являться положительной тенденцией развития финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба».

Чтобы предприятие начало получать валовую прибыль необходима дальнейшая работа руководства по поиску новых покупателей и ухода от минимальной цены реализации, а также оптимизации структуры себестоимости (по другим значимым статьям затрат) и управленческих расходов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ финансово-хозяйственной деятельности является неотъемлемым элементом в управлении предприятием. Целью анализа является обеспечение руководства организации аналитическими материалами об ее текущем состоянии, о тенденциях ее развития и предполагаемых результатах для принятия руководством эффективных управленческих решений.

В работе были рассмотрены современные методы анализа ФХД и система аналитических показателей. Установлено, что четкой регламентации по поводу применения методики и приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности не существует. Их выбор зависит от цели анализа, располагаемой информации и технических ресурсов. На практике используется комбинирование различных приемов и методик.

Объектом исследования являлось муниципальное предприятие «Ямалрыба», занимающееся выловом речных пород рыб. Поэтому был проведен анализ особенностей ФХД предприятий рыбохозяйственной отрасли. Рыбная промышленность является одной из традиционных отраслей промышленности России. Сейчас объем добываемой рыбы составляет около 5 тонн в год – это шестой показатель в мировом рейтинге. Высокие затраты из-за специфики данного вида бизнеса ведут к его убыточности и требуют дополнительного финансирования со стороны государства с целью сохранения отечественного рыбного промысла. Поэтому в 2019 году Правительством РФ была разработана «Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса России до 2030 г.», целью которой является развитие рыболовецкой отрасли, а также финансовая поддержка предприятий за счет областных и региональных бюджетов.

Муниципальное предприятие «Ямалрыба» – старейшее предприятие Ямальского района, занимающееся выловом рыбы. Условия вечной мерзлоты позволяют хранить рыбу в специальном природном холодильнике – Новопортовском мерзлотнике, который кроме того является культурным памятником. Предприятие яв-

ляется основным работодателем села Новый порт, жителями которого являются в основном коренные жители – ненцы, тем самым обеспечивается сохранение культурных традиций местного населения, а именно рыболовецкого промысла.

Финансовый анализ предприятия показал, что показатели рентабельности предприятия соответствуют нормативам, некоторые из них существенно превышают нормативные значения, образуя сверхрентабельность. Но по основной деятельности МП «Ямалрыба» несет убытки, причем на протяжении нескольких налоговых периодов, а это является тревожным сигналом для руководства и бухгалтерии предприятия.

В ходе стратегического анализа выявлено, что рынок переработки рыбы (покупатели продукции МП «Ямалрыба») в настоящее время растет: в январе – мае 2020 года основные показатели этого рынка выросли примерно на 7 %. Эксперты связывают это с активным развитием экспорта – объемы поставок готовой и консервированной рыбы за рубеж в первом квартале выросли на 23 %. Кроме того, прогнозируется рост отрасли рыбопереработки до 2022 года даже при условии реализации пессимистического сценария. Поэтому МП «Ямалрыба» имеет большие перспективы расширения сбыта выловленной рыбы, что повлечет за собой увеличение выручки предприятия.

Исходя из предоставленных договоров и учетных регистров выявлено, что основным покупателем МП «Ямалрыба» является «Салехардский комбинат». Для рассмотрения конкретных потенциальных покупателей с помощью системы «СПАРК-Интерфакс» была сформирована выборка компаний, занимающихся консервированием и переработкой рыбы в Тюменской области. Сделан вывод о потенциальной возможности диверсификации рынка сбыта МП «Ямалрыба».

Выявление проблем ФХД МП «Ямалрыба» позволило выявить следующие «узкие» места:

- 1) неоптимальная сбытовая политика: сбыт продукции производится преимущественно одному покупателю по минимальным ценам;
- 2) высокие транспортные расходы в структуре себестоимости продукции.

Данные проблемы являются типичными для предприятий отрасли, однако существует возможность борьбы с ними. В работе были разработаны следующие рекомендации:

1) увеличение цен реализации продукции МП «Ямалрыба» на величину отличия текущей цены от среднерыночной. Также выявлено, что минимальной средней ценой реализации 1 кг мороженой рыбы является 172,5 рубля – эта цена позволит полностью покрыть существующие расходы (цена безубыточности). При сохранении текущего уровня цен убыток неизбежен.

Ценовую политику нужно изменять с осторожностью, решение об увеличении цен нужно принимать взвешенно, так как увеличение отпускной цены даже на 1 рубль может повлечь за собой увеличение розничной цены для конечного потребителя, что может стать причиной общественного недовольства. Кроме того, выявлено 3 потенциальных покупателя продукции МП «Ямалрыба», расположенных на расстоянии до 1000 км. Диверсификация рынка сбыта позволит сократить риски, присущие сбыту только одному покупателю, такие как задержка оплаты или отказ от поставки;

2) убыток может быть сокращен за счет уменьшения транспортных расходов с помощью использования собственных транспортных средств. Предложен инвестиционный проект создания собственного автопарка. Первоначальные инвестиции – покупка фуры-рефрижератора «КАМАЗ» грузоподъемностью 20 тонн. Выявлено, что перевозка собственным транспортом значительно дешевле. Использование собственного транспорта позволит снизить годовую себестоимость реализованной продукции примерно на 10 320 тыс. рублей, или на 13,99 %.

При оценке эффективности предложенных рекомендаций установлено, что при их внедрении на предприятие существенно сократится валовый убыток (на 29 315 тыс. руб. или на 65,41 %), что будет являться положительной тенденцией развития финансово-хозяйственной деятельности МП «Ямалрыба».

Чтобы предприятие начало получать валовую прибыль необходима дальнейшая работа руководства по поиску новых покупателей и ухода от минимальной

цены реализации, а также оптимизации структуры себестоимости (по другим значимым статьям затрат) и управленческих расходов.

Таким образом, цель работы достигнута, поставленные задачи решены. Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть использованы в МП «Ямалрыба» для совершенствования финансово-хозяйственной деятельности.

Предложения и выводы работы могут быть использованы для предприятий рыбохозяйственной отрасли, нуждающихся в повышении эффективности деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

10 государственной автоматизированной информационной системе «ЭРА-ГЛОНАСС» [Электронный ресурс]: Федер. закон от 28.12.2013 г. № 395-ФЗ: принят Гос. Думой 20.12.2013 г.: одобр. Советом Федерации 25.12.2013 г. // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.06.2021).

20 транспортной безопасности [Электронный ресурс]: Федер. закон от 09.02.2007 г. № 16-ФЗ: принят Гос. Думой 19.01.2007 г.: одобр. Советом Федерации 02.02.2007 г. // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 01.06.2021).

3 Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: текст с изм. и доп. на 25.02.2012 г.: ч. 1, 2, 3 и 4. – М.: ЭКСМО, 2012. – 512 с.

4 Александров, О.А. Экономический анализ: учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 288 с.

5 Андреева, Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник для ВУЗов / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: «Финансы и статистика», 2017. – 520 с.

6 Баканов, М.И. Теория экономического анализа /М.И. Баканов, М.А. Мельник, А.Д. Шеремет; под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.

7 Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 366 с.

8 Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебник / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.

9 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: полный курс / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – СПб.: Экономическая школа, 2015. – 669 с.

10 Васильев, А.М. Рыболовство европейского севера России: состояние, направления трансформации [Электронный ресурс] / А.М. Васильев // Региональ-

ная экономика: теория и практика. – 2009. – № 20. – С. 5–11. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=12567131> (дата обращения 11.04.2021).

11 Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия: учебник / Л.Т. Гиляровская. – СПб.: «Питер», 2015. – 256 с.

12 Гребнев, Л.С. Экономика для бакалавров: учебник / Л.С. Гребнев. – М.: ЛОГОС, 2015. – 240 с.

13 Губин, В.Е. Финансовая отчетность и ее анализ: учебник / В.Е. Губин. – М.: Проспект, 2014. – 432 с.

14 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник для студентов ВУЗов / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 336 с.

15 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 567 с.

16 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2015. – 87 с.

17 Зайончик, Л.Л. Экономический анализ: учебное пособие / Л.Л. Зайончик, М.И. Бажанова, Е.А. Гончар. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2019. – 220 с.

18 Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: пособие для студентов / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнёва. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 639 с.

19 Ионова, И.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ / И.Ф. Ионова, А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 2017. – 479 с.

20 Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 470 с.

21 Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для ВУЗов / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – М.: ИНФРА – М, 2017. – 288 с.

22 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 560 с.

23 Кондратьева, М.Н. Экономика предприятия: учебное пособие / М.Н. Кондратьева, – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – 174 с.

24 Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, А.В. Малеева, Ю.В. Васильев, Л.И. Ушвицкий. – М.: КноРус, 2011. – 712 с.

25 Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.

26 Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности организации: учебно-справочное пособие / Л.И. Кравченко. – М.: издательство «Новое знание», 2015. – 243 с.

27 Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: учебно-пособие / М.Н. Крейнина. – М.: ИКЦ ДИС, 2015. – 226 с.

28 Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 575 с.

29 Савицкая, Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2007. – 679 с.

30 Мартынова, Е.П. Ямальские ненцы и индустриальное развитие: новации в оленеводстве и рыболовстве [Электронный ресурс] / Е.П. Мартынова // Уральский исторический вестник. – 2015. – № 2. – С. 90–97. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23420518> (дата обращения 11.04.2021).

31 Покровский, Б.И. Неистощимое рыболовство как фактор повышения эффективности рыбной промышленности России [Электронный ресурс] / Б.И. Покровский, О.И. Костюкова, А.Н. Шарин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 14. – С. 32–37. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=14999589> (дата обращения 11.04.2021).

32 Саускан, В.И. Состояние океанического рыболовства в СССР и современной России и пути возвращения лидерства [Электронный ресурс] / В.И. Саускан, А.Г. Архипов, В.М. Осадчий // Материалы VIII Международного Балтийского

морского форума. – 2020. – С. 100–107. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44605197> (дата обращения 11.04.2021).

33 Юров, К.В. Товарное рыболовство в России и государственный контроль в области рыболовства и сохранения водных биологических ресурсов [Электронный ресурс] / К.В. Юров // Материалы ивановских чтений. – 2019. – № 4. – С. 81–88. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41834868> (дата обращения 11.04.2021).

34 Интернет-портал «Fishretail»: Анализ рынка переработки рыбы и морепродуктов. – URL: <https://fishretail.ru/news/analiz-rinka-pererabotki-ribi-i-moreproduktov-412249> (дата обращения 05.03.2021).

35 Интернет-портал «Главная книга»: Перевозки для собственных нужд. – URL: https://glavkniga.ru/elver/2018/22/3867-perevozki_dlja_sobstvennikh_nuzhd_chno_nad_o_sobludati.html (дата обращения 06.04.2021).

36 Интернет-портал «Знак». – URL: <https://clck.ru/T9bGF> (дата обращения 05.02.2021).

37 Интернет-портал «Национальные рыбные ресурсы». – URL: <http://www.nfr.ru/213/>(дата обращения 05.03.2021).

38 Интернет-портал «Пульс цен». – URL: https://www.pulscen.ru/price/400501-rjarushka/f:31348_optom (дата обращения 06.04.2021).

39 Отраслевая энциклопедия «Википро»: Использование собственного транспорта. – URL: <https://www.wikipro.ru/wiki/ispolzovanie-sobstvennogo-transporta/> (дата обращения 06.04.2021).

40 Отраслевой портал «Unipack.ru». – URL: <https://www.unipack.ru> (дата обращения 17.05.2021).

41 Официальный сайт «Спарк-Интерфакс». – URL: <https://www.spark-interfax.ru/>(дата обращения 05.03.2021).

42 Официальный сайт компании «Деловые линии»: Оптимизация транспортных расходов. – URL: <https://pr.dellin.ru/smi/optimizatsiya-transportnyh-rashodov->

[kak-snizit-zatraty-na-gruzoperevozki-ne-narushaya-zakon/](http://www.kak-snizit-zatraty-na-gruzoperevozki-ne-narushaya-zakon/) (дата обращения 05.03.2021).

43 Официальный сайт компании «СтавТрак»: Система «Глонасс». – URL: https://chelyabinsk.stavtrack.ru/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=30805376&utm_content=4919579059_none&utm_term=глонасс&roistat=direct6_search_4919579059_глонасс&roistat_referrer=none&roistat_pos=premium_2&yclid=3188046986853776110 (дата обращения 17.05.2021).

44 Официальный сайт Московского хладокомбината. – URL: <https://www.moshol14.ru/press-centr/novosti-rynka/dobycha-ryby/> (дата обращения 05.03.2021).

45 Официальный сайт ПАО «КАМАЗ». – URL: <https://kamaz.ru> (дата обращения 17.05.2021).

46 Официальный сайт сервиса технического обслуживания «КАМАЗ-сервис». – URL: <https://kamaz96.ru/maintenance?yclid=3187855253840092742> (дата обращения 17.05.2021).

47 Официальный сайт сервиса технического обслуживания автомобилей «БАОТракСервис». – URL: <https://servisbao.ru/prays-list-po-remontu-kamaz> (дата обращения 17.05.2021).

48 Официальный сайт системы «Платон». – URL: <https://platon.ru/ru/about/procedure-and-conditions/#:~:text=Росавтодор%3A%20в%20рамках%20ежегодной%20индексации,системы%20«Платон»%20-%202%2C34%20руб.%20Фкм> (дата обращения 17.05.2021).

49 Официальный сайт Федерального агентства по рыболовству. – URL: <http://fish.gov.ru/otraslevaya-deyatelnost/ekonomika-otrasli/statistika-i-analitika> (дата обращения 05.03.2021).

50 Официальный сайт энциклопедии «Лучшие люди России» издательства «Спец-Адрес». – URL: http://www.llr.ru/razdel4.php?id_r4=3773&id_r3=192&simb=,%CC&page=1 (дата обращения 05.02.2021).

51 Сайт свободной энциклопедии «Википедия»: Новопортовский мерзлотник. – URL: <https://clck.ru/T9abD> (дата обращения 05.02.2021).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

АНАЛИТИЧЕСКИЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА»

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.			Доля в валюте баланса, %			Изменение						
	на начало предыдущего года	на начало отчётного (конец предыдущего) года	на конец отчётного года	на начало предыдущего года	на начало отчётного (конец предыдущего) года	на конец отчётного года	доли, %		абсол. вел., тыс. руб.		темп прироста, %		
							за предыдущий год	за отчётный год	за предыдущий год	за отчётный год	за предыдущий год	за отчётный год	за отчётный и предыдущий годы
1. Актив	58510	69128	113232	100	100	100	-	-	-	-	-	-	-
1.1. ВОА	21033	16397	37532	35,95	23,72	33,15	-12,23	9,43	-4636	21135	-22,04	128,90	78,44
1.2. ОА	37477	52731	75700	64,05	76,28	66,85	12,23	-9,43	15254	22969	40,70	43,56	101,99
2. Пассив	58510	69128	113232	100	100	100	-	-	-	-	-	-	-
2.1. СК	55739	66312	108817	95,26	95,93	96,10	0,66	0,17	10573	42505	18,97	64,10	95,23
2.2. ЗК	2771	2816	4415	4,74	4,07	3,90	-0,66	-0,17	45	1599	1,62	56,78	59,33
2.2.1. ДО	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0	0	-	-	-
2.2.2. КО	2771	2816	4415	4,74	4,07	3,90	-0,66	-0,17	45	1599	1,62	56,78	59,33
3. Валюта баланса	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1. Б	58510	69128	113232	100	100	100	-	-	10618	44104	18,15 %	63,80	93,53

100

АНАЛИТИЧЕСКИЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА»

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ Б РЕСТРУКТУРИРОВАННЫЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА»

РЕСТРУКТУРИРОВАННЫЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА»

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Актив	Сумма, тыс. руб.			Пассив	Сумма, тыс. руб.		
	на начало предыдущего года	на начало отчётного (конец предыдущего) года	на конец отчётного года		на начало предыдущего года	на начало отчётного (конец предыдущего) года	на конец отчётного года
A1 всего	12 209	15 488	34 665	П1 всего	420	177	943
– денежные средства и денежные эквиваленты	12 209	15 488	34 665	– кредиторская задолженность			
– краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0		420	177	943
A2 всего	9 811	10 378	5 073	П2 всего	0	0	0
– товары отгруженные	0	0	0	– краткосрочные заемные средства			
– краткосрочная дебиторская задолженность	9 811	10 378	5 073		0	0	0
A3 всего	15 457	26 865	35 962	П3 всего	0	0	0
– запасы, за исключением товаров отгруженных и РБП	15 457	26 865	35 957	– долгосрочные заемные средства			
– НДС по приобретенным ценностям	0	0	0		0	0	0
– долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	0				
– долгосрочные финансовые вложения	0	0	0				
– прочие оборотные активы	0	0	5				
A4 всего	21 033	16 397	37 532	П4 всего	58 090	68 951	112 289
– ВОА кроме долгосрочных финансовых вложений, расходы будущих периодов	21 033	16 397	37 532	– СК, а также ДО и КО, не вошедшие в группы П1, П2 и П3	58 090	68 951	112 289
Баланс (ВБ)	58 510	69 128	113 232	Баланс (ВБ)	58 510	69 128	113 232

ПРИЛОЖЕНИЕ В ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ МП «ЯМАЛРЫБА»

Статья затрат	2017 год		2018 год		2019 год		Темп прироста, %	
	Сумма, руб.	доля, %	Сумма, руб.	доля, %	Сумма, руб.	доля, %	2018 / 2017	2019 / 2018
Авиаполеты по вызову рыбаков	0	0,00	0	0,00	3 150 000	3,90	–	–
Амортизация ОС	6 225 227	9,49	1 649 689	2,46	1 614 786	2,00	-73,50	-2,12
Взносы в ФСС от НС и ПЗ	0	0,00	52 262	0,08	212 287	0,26	–	306,20
Командировочные расходы	0	0,00	539 701	0,80	370 876	0,46	–	-31,28
Льготный проезд	17 100	0,03	286 400	0,43	332 951	0,41	1574,85	16,25
Материальные затраты	5 335 658	8,14	2 674 627	3,98	2 732 791	3,38	-49,87	2,17
Оплата труда	39 176 568	59,74	38 778 494	57,77	36 581 147	45,28	-1,02	-5,67
Платежи в бюджет	0	0,00	-183 160	-0,27	39 837	0,05	–	-121,75
Прочие затраты	4 696 759	7,16	2 316 012	3,45	4 721 315	5,84	-50,69	103,86
Списание естественной убыли при заморозке	0	0,00	108 484	0,16	0	0,00	–	-100,00
Стоимость электроэнергии, тепла, воды	3 974 689	6,06	2 025 443	3,02	2 462 369	3,05	-49,04	21,57
Страховые взносы	0	0,00	2 563 725	3,82	11 667 787	14,44	–	355,11
Транспортные расходы (в т.ч. услуги а/тр. сторонних организаций (т-км,машино-дни))	6 149 732	9,38	16 300 241	24,28	16 567 989	20,51	165,06	1,64
Услуги сторонних организаций	0	0,00	11 121	0,02	342 887	0,42	–	2983,24
ИТОГО	65 575 734	100,00	67 123 040	100,00	80 797 021	100,00	2,36	20,37

ПРИЛОЖЕНИЕ В
ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ МП

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС МП «ЯМАЛРЫБА»

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2019 г.</i>	<i>На 31 декабря 2018 г.</i>	<i>На 31 декабря 2017 г.</i>
2	3	4	5	6
Актив				
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	-	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	31 933	16 190	20 826
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	5 599	207	207
Итого по разделу I	1100	37 532	16 397	21 033
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	35 957	26 865	15 457
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	5 073	10 378	9 811
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	34 665	15 488	12 209
Прочие оборотные активы	1260	5	-	-
Итого по разделу II	1200	75 700	52 731	37 477
БАЛАНС	1600	113 232	69 128	58 510

<i>По-ясне-ния¹</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 де-кабря 2019 г.</i>	<i>На 31 де-кабря 2018 г.</i>	<i>На 31 де-кабря 2017 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капи-тал, уставный фонд, вклады товари-щей)	1310	100	100	100
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	44 643	50 288	49 822
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокры-тый убыток)	1370	64 074	15 924	5 817
	Итого по разделу III	1300	108 817	66 312	55 739
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	943	177	420
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	3 472	2 639	2 351
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	4 415	2 816	2 771
	БАЛАНС	1700	113 232	69 128	58 510

ПРИЛОЖЕНИЕ Д
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ МП «ЯМАЛРЫБА»

<i>Пояснения³</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2019 г.</i>	<i>За 2018 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка ⁴	2110	28 933	24 663
	Себестоимость продаж	2120	(73 747)	(58 351)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	-44 814	-33 688
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-44 814	-33 688
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	92 351	44 683
	Прочие расходы	2350	(3 545)	(667)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	43 992	10 328
	Налог на прибыль ⁵	2410	-	-
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	43 992	10 328
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-1 487	-221
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	42 505	10 107