

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Юргинский технологический институт  
Направление 38.03.01. Экономика  
Отделение цифровых технологий

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
Анализ и аудит финансовых результатов филиала «Почта России» в с.Каргасок

УДК 005.52::657.6:658.14:656.8

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б40	Кузина Татьяна Юрьевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Лизунков В.С.	к.пед.н., доцент		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОЦТ	Лизунков В.С.	к.пед.н., доцент		

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

И.о. руководителя	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ОЦТ	Захарова А.А.	д.тех.н., доцент		

Юрга – 2019г

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять глубокие гуманитарные, социальные, экономические и математические знания для организации и управления экономической деятельностью предприятий с соблюдением правил охраны здоровья, безопасности труда и защиты окружающей среды
P2	Применять типовые методики и действующую нормативно-правовую базу для экономических расчетов и представлять их результаты в соответствии со стандартами организации
P3	Ставить и решать задачи экономического анализа, связанные со сбором и обработкой экономических данных с использованием отечественных и зарубежных источников информации и современных информационных технологий, а также с анализом и интерпретацией полученных результатов
P4	Разрабатывать предложения по совершенствованию управленческих решений с учетом критериев их социально-экономической эффективности, используя современные информационные технологии
P5	Преподавать экономические дисциплины, разрабатывать и совершенствовать их учебно-методическое обеспечение
P6	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена или руководителя малой группы, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, нести ответственность за организационно-управленческие решения и результаты работы
P7	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем работать с информацией и документами в иноязычной среде
P8	Активно использовать навыки работы с компьютером как средством управления информацией с соблюдением требований информационной безопасности
P9	Демонстрировать глубокие знания социальных, этических, культурных и исторических аспектов развития общества и компетентность в вопросах прогнозирования социально-значимых проблем и процессов
P10	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, в том числе с использованием глобальных информационных систем

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ЮРГИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Институт Юргинский технологический институт

Направление 38.03.01 Экономика

Отделение цифровых технологий \_\_\_\_\_

УТВЕРЖДАЮ:

И.о.руководителя ОЦТ

Захарова А.А.

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

**ЗАДАНИЕ**

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

✚ В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-17Б40	Кузиной Татьяне Юрьевне

Тема работы: Анализ и аудит финансовых результатов филиала «Почта России» в г. Каргасок

Утверждена приказом проректора-директора (директора) (дата, номер)	от 25.03.2019г. №43/С
---	-----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	01.06.2019г.
--	--------------

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:**

<b>Исходные данные к работе</b> <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации; влияния на окружающую среду; энергетические, экологический анализ и т. д.).</i>	<i>Объект исследования создание предприятия малого бизнеса</i>
<b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	Изучить теоретические и методологические вопросы учета финансовых результатов организаций почтовой отрасли; провести анализ финансовых показателей деятельности филиала; провести анализ ликвидности и платежеспособности филиала; разработать рекомендации по стабилизации финансового состояния и улучшению финансовых результатов деятельности УФПС «Почта России» в г. <u>Каргасок</u> .

<b>Перечень графического материала</b> (с точным указанием обязательных чертежей)	<b>Цели и задачи <del>выр</del></b> Структура прибыли до налогообложения Финансовый результат по основным видам деятельности Влияние факторов на прибыль от продаж Прогнозируемый объем доходов и расходов на прогнозный год
--	--

<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> (с указанием разделов)	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
«Социальная ответственность»	<u>Лизунков В.Г.</u> , к.пед.н., доцент отделения ЦТ ЮТИ ТПУ
<b>Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:</b>	
Реферат	

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал руководитель:**

Должность	Ф.И.О	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	<u>Лизунков В.Г.</u>	<u>к.пед.н., доцент</u>		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	Ф.И.О	Подпись	Дата
З-17Б40	Кузина Т.Ю.		

**ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА  
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**

Студенту:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
3-17Б40	Кузиной Татьяне Юрьевне

<b>Институт</b>	<b>Юргинский технологический институт</b>	<b>Отделение</b>	<b>ЦТ</b>
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.01 Экономика

**Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:**

<i>1. Регламент положения КСО</i>	<p>1 ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000-2010 «Guidance on social responsibility».</p> <p>2 Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента».</p> <p>3 GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности.</p> <p>4 SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда .</p>

**Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:**

<i>1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности</i>	<p>Изучить понятие и принципы социальной ответственности. Анализ проводится на основании внутренней документации предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты и т.д. Результаты полученного анализа оформляются в таблицу.</p> <p>Основные этапы анализа:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Определить стейкхолдеров организации.</li> <li>2) Определить структуру программы КСО.</li> <li>3) Определить затраты на программу КСО.</li> <li>4) Оценить эффективность предлагаемых рекомендаций.</li> </ol>
<i>2 Определение стейкхолдеров организации</i>	<p>Одной из приоритетных задач при оценке эффективности действующих программ КСО – это оценить соответствие программ основным стейкхолдерам компании.</p>
<i>3 Определение структуры программ КСО</i>	<p>Задачи студента на данном этапе состоят в определении мероприятий КСО, которые будет реализовывать компания, определить их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые</p>

	результаты от внедрения программы.
<i>4. Определение затрат на программы КСО</i>	Рассчитать бюджет программы КСО предприятия. Рассматриваются вопросы развития корпоративной социальной ответственности (КСО) в частности, факторы, влияющие на ее развитие, уровни и бюджетирование.
<i>5. Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций</i>	В зависимости от ряда факторов критерии оценки социальной ответственности бизнеса могут различаться. В качестве критериев может выступать оценка охраны окружающей среды, качества производимых товаров и услуг, отношений с работниками, активность участия в различных благотворительных программах.
<b>Перечень графического материала:</b>	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	-

<b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал консультант:**

<b>Должность</b>	<b>ФИО</b>	<b>Ученая степень, звание</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Доцент ОЦТ	Лизунков В.С.	к.пед.н., доцент		

**Задание принял к исполнению студент:**

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
3-17Б40	Кузина Т. Ю.		

## Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 75 страницы, 16 таблиц, 1 рисунок, 11 формул, 42 источника литературы.

Ключевые слова: анализ, ликвидность, платежеспособность, финансовые результаты, прибыль.

Объектом исследования является УФПС «Почта России» в с. Каргасок.

Цель работы – разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности УФПС «Почта России» в с. Каргасок.

В ходе работы необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические и методологические вопросы учета финансовых результатов организаций почтовой отрасли;
- провести анализ финансовых показателей деятельности филиала;
- провести анализ ликвидности и платежеспособности филиала;
- разработать рекомендации по стабилизации финансового состояния и улучшению финансовых результатов деятельности УФПС «Почта России» в с. Каргасок.

Фундаментом рыночного механизма являются экономические показатели предприятия, необходимые для планирования, объективной оценки и прогнозирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Экономическая выгода составляет основу всей экономической жизни в условиях рынка.

## Abstract

The final qualifying work contains 75 pages, 176 tables, 1 figure, 42 sources of literature.

Keywords: analysis, liquidity, solvency, financial results, profit.

The object of the study is YVPPS «Russian Post» in the town of Kargasok.

The purpose of the work is to develop measures to improve the financial results of the activities of the Post of Russia AFPS in the town of Kargasok.

During the work the following tasks were solved:

- studied the theoretical and methodological issues of accounting for the financial results of organizations of the postal industry;
- analysis of the financial performance of the branch;
- analysis of the liquidity and solvency of the branch;

Recommendations were developed for stabilizing the financial condition and improving the financial results of the activities of the Post of Russia AFPS in the town of Kargasok.

The basis of the market mechanism are the economic indicators of the enterprise, necessary for planning, objective assessment and forecasting of production and economic activity of the enterprise. Economic benefits form the basis of all economic life in a market environment.

## Содержание

Введение	8
1 Обзор литературы	
1.1 Значимость финансовых результатов в деятельности предприятия	10
1.2 Финансовая устойчивость предприятия как важная характеристика финансовой деятельности предприятия	12
1.3 Бухгалтерский учет финансовых результатов от обычных видов деятельности	21
1.4 Особенности финансового анализа убыточных организаций	24
2 Объект и методы исследования	28
3 Расчеты и аналитика	32
3.1 Анализ финансовых результатов, ликвидности и платежеспособности УФПС «Почта России» в с. Каргасок	
4 Результаты проведенного исследования	55
4.1 Рекомендации по стабилизации финансового состояния и улучшению финансовых результатов УФПС «Почта России» в с. Каргасок	56
5 Социальная ответственность	61
5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности	
5.2 Определение стейкхолдеров организации	63
5.3 Определение структуры программ КСО	65
5.4 Определение затрат на программы КСО	66
5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций	67
Заключение	69
Список использованных источников	72
Диск CD-R	В конверте на обороте обложки

## Введение

На сегодняшний день рыночные отношения построены таким образом, что на первое место выходят интересы собственника предприятия. Все действия руководства, а также персонала максимально направлены на получение положительного финансового результата, стабилизацию производства и обеспечение дальнейшего развития бизнеса.

Финансовый результат представляет собой экономический итог хозяйственной деятельности организации, который представлен в форме прибыли.

На данный момент существует множество таких предприятий, у которых финансовое положение близится к банкротству. Такие случаи происходят и при неплохом финансовом состоянии и положительном финансовом результате предприятий. Критическое положение организаций часто обуславливается проблемами денежного обращения.

Чтобы избежать такого исхода, необходима эффективная политика в области контроля и управления финансовыми результатами. Проведение такой политики возможно путем принятия рациональных управленческих решений, основанных на математических и статистических методах анализа финансового положения.

Финансовый результат выступает заключительным звеном в деятельности предприятия, связанной с производством и реализацией определенной продукции, а также выполнением работ или оказанием услуг. Кроме того, одновременно с этим, финансовый результат предстает необходимым условием последующих циклов деятельности предприятия.

Бухгалтерский учет и анализ финансовых результатов – это неотъемлемая часть задач общего управления собственными средствами Каргасокской почтамта, поэтому выбранная тема весьма актуальна.

В рыночных условиях наличие положительных тенденций и коммерческий успех УФПС «Почта России» в с. Каргасок в огромной

степени зависят от эффективности принятия решений и деятельности данного филиала.

Объектом исследования выступает организация бухгалтерского учета и финансовые результаты деятельности УФПС «Почта России» в с. Каргасок– филиала ФГУП «Почта России».

Целью написания выпускной квалификационной работы является исследование действующей практики учета финансовых результатов УФПС «Почта России» в с. Каргасок, а также проведение анализа финансовых результатов, ликвидности и платежеспособности и разработка на их основе рекомендаций по стабилизации финансового состояния и улучшению финансовых результатов филиала.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- 1) изучить теоретические и методологические вопросы учета финансовых результатов организаций почтовой отрасли;
- 4) провести анализ финансовых показателей деятельности филиала;
- 5) провести анализ ликвидности и платежеспособности филиала;
- 6) разработать рекомендации по стабилизации финансового состояния и улучшению финансовых результатов деятельности УФПС «Почта России» в с. Каргасок.

Методологической основой выпускной квалификационной работы является вся совокупность методов и приемов, благодаря которым можно исследовать уровень финансового развития рассматриваемого предприятия.

Информационная база для проведения анализа – отчетность финансовых результатов деятельности УФПС «Почта России» в с. Каргасок. за период 2016-2017 гг.

## 1 Обзор литературы

### 1.1 Значимость финансовых результатов в деятельности предприятия

На сегодняшний день рыночные отношения построены таким образом, что на первое место выходят интересы собственника предприятия. Все действия руководства, а также персонала максимально направлены на получение положительного финансового результата, стабилизацию производства и обеспечение дальнейшего развития бизнеса.

Финансовый результат представляет собой экономический итог хозяйственной деятельности организации, который представлен в форме прибыли. Прибыль осуществляет две главные функции:

- 1) характеризует итоговые финансовые результаты деятельности того или иного предприятия, а также показывает сумму его финансовых сбережений, накоплений;
- 2) выступает основным источником финансирования расходов на продвижение деятельности предприятия и поддержания его состояния [20].

Свою прибыль предприятие получает за счет реализации продукции, а также от иных видов деятельности. Например, предприятие может сдавать в аренду объекты основных средств, участвовать в торгах на валютных биржах и т.п.

При расчете прибыли от выручки вычитают полную себестоимость продукции, которая была изготовлена на предприятии. Отсюда возникает вывод, что рентабельность, прибыль, а также финансовое состояние предприятия находятся в прямой зависимости [47].

Значение таких показателей как объем реализованной продукции, величина прибыли, а также уровень рентабельности зависит от эффективной маркетинговой, снабженческой, производственной деятельности организации.

На финансовые результаты оказывают влияние огромное количество факторов, поэтому для принятия правильных управленческих решений необходимо наличие сложной структуры информационного обеспечения [23].

На данный момент существует множество таких предприятий, у которых финансовое положение близится к банкротству. Такие случаи происходят и при неплохом финансовом состоянии и положительном финансовом результате предприятий. Критическое положение организаций часто обуславливается проблемами денежного обращения [11].

Чтобы избежать такого исхода, необходима внедрение эффективной политики в области контроля и управления финансовыми результатами. Проведение такой политики возможно путем принятия рациональных управленческих решений, основанных на математических и статистических методах анализа финансового положения [32].

Финансовый результат выступает заключительным звеном в деятельности предприятия, связанной с производством и реализацией определенной продукции, а также выполнением работ или оказанием услуг.

Кроме того, одновременно с этим, финансовый результат представляет необходимым условием последующих циклов деятельности предприятия [6].

Высокие показатели прибыли и рентабельности способствуют обеспечению укрепления бюджета государства за счет налогов, увеличению его инвестиционной востребованности, а также деловой активности [36].

Существует еще несколько важных функций прибыли:

1) прибыль характеризует качество ведения деятельности, тогда как выручка показывает только количественное значение результатов деятельности;

2) данный показатель одновременно выступает и финансовым результатом, и главным финансовым ресурсом предприятия;

3) прибыль является основой формирования бюджетов различных уровней [20].

Значимость анализа финансовых результатов переоценить невозможно, потому как анализ – это та база, на которой основывается финансовая политика организации.

По мнению Савицкой С.В, полученные финансовые результаты предприятия имеют огромный вес в понимании правильности ведения хозяйственной деятельности. Так, например, положительный финансовый результат говорит о том, что активы организации, а также ее основной и оборотный капитал используются эффективно и с правильной целью [34].

Финансовый результат может быть как положительный – прибыль, так и отрицательный – убыток. Чтобы поддерживать стабильность и увеличение прибыли, и, кроме того, избежать отрицательного результата деятельности необходимо проводить анализ финансовых результатов. Анализ финансовых результатов помогает вовремя выявить проблемы, связанные с уменьшением прибыли, изменением ее структуры и динамики, а также рентабельности тех или иных средств [37].

Результаты финансового анализа полезны и внутренним и внешним пользователям.

## 1.2 Финансовая устойчивость предприятия как важная характеристика финансовой деятельности предприятия

Анализ финансовой устойчивости позволяет решить на предприятии следующие проблемы:

– определить на сколько, предприятие самостоятельно с финансовой точки зрения, и является оно финансово устойчивым. Для анализа финансового состояния предприятия выделяют следующие виды финансовой устойчивости.

1 Абсолютная устойчивость - ситуации, при которой все запасы предприятия полностью покрываются имеющимися оборотными средствами. Определяется исходя из неравенства:

$$BA + З < СК, \quad (1)$$

где,

З – запасы + НДС по приобретенным ценностям;

BA– внеоборотные активы;

СК– капитал и резервы.

2 Нормальная устойчивость – это показатель, отражающий наличие источников возникновения запасов, которые рассчитываются как сумма собственных оборотных средств, займов, которые используются для запасов, банковской ссуды, и кредиторской задолженности по товарным операциям.

Определяется нормально устойчивое финансовое состояние исходя из неравенства:

$$СК - BA + З < СК + ДО, \quad (2)$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

3 Неустойчивое финансовое состояние возникает из-за перебоев с платежеспособностью, когда предприятию для покрытия части своих запасов необходимо изыскивать дополнительные средства, тем самым еще больше ухудшая свое финансовое положение.

Финансовая неустойчивость считается нормальной, если сумма приобретаемых для формирования запасов, кредитов не превышает ее стоимости, которая состоит из суммы готовой продукции и производственных запасов. Неустойчивое финансовое состояние определяется неравенством:

$$СК + ДО - BA + З < СК + ДО + КЗК, \quad (3)$$

где

КЗК – кредиты и займы

4 Кризисное финансовое состояние возникает в случае, когда предприятие находится близко к банкротству. В этом состоянии у

предприятия не хватает денежных средств, дебиторской задолженности для покрытия долгов по кредитам.

Кризисное финансовое положение определяется неравенством:

$$BA + З > СК + ДО + КЗК (4)$$

Исходя из значения показателя финансовой устойчивости, можно делать вывод о платежеспособности предприятия.

Выделяют следующие факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия:

- по значимости – основные и второстепенные;
- по возникновению – внешние и внутренние;
- по структуре – простые и сложные;
- по времени существования постоянные и временные.

Рассмотрим более подробно влияние внешних и внутренних факторов.

Внешние факторы находятся за территорией предприятия и оказывают влияние на его деятельность из вне. Внешняя среда, окружающая предприятия, постоянно меняется. Предприятие должно правильно реагировать на происходящие изменения и подстраиваться по новые условия.

Остановимся подробнее о таком факторе как законодательство.

К факторам законодательного и государственного характера, влияющие на деятельность предприятия и связанные с этим риски можно выделить:

- проводимая государством денежно-кредитная политика;
- изменения в налоговом законодательстве;
- государственная политика стимулирования и поддержка малого и среднего бизнеса;

На эффективность результатов деятельности предприятия непосредственное влияние оказывает состояние экономики. Из-за нестабильной экономической ситуации может снизиться спрос на товары и услуги, а при более благоприятных условиях может наоборот наблюдаться рост. Для правильной экономической политики предприятию необходимо

учитывать такие экономические показатели как процентные ставки, валютные курсы валюты, уровень инфляции и другие.

Состояние экономики оказывает существенное воздействие на деятельность предприятия. В период кризиса предприятие вынуждено сокращать свои объемы производства, так как спрос на ее продукцию падает. Сокращаются вложения средств в товарные запасы, из-за чего объем продаж ещё больше падает. Доходы субъектов экономической деятельности сокращаются, сокращается и величина прибыли. Все это в результате приводит к снижению ликвидности предприятия, его платежеспособности. Многие предприятия в период кризиса неспособные противостоять внешним условиям и становятся банкротом [18].

На финансовую устойчивость предприятия влияют такие макроэкономические показатели как налоговая политика государства, колебания курсы валюты, внешнеэкономическая политика государства. Политическая стабильность важный фактор финансовой устойчивости предприятия.

Еще один важный фактор – это темпы инфляции. Все инвестиционные проекты и их реализация напрямую зависят от темпов инфляционного роста.

Рассмотрим теперь влияние внутренних факторов на деятельность предприятия и его финансовую устойчивость.

От правильного выбора, что необходимо покупатель и какой продукт производить зависит, на сколько, будет успешна предпринимательская деятельность предприятия. При организации производства, необходимо выбрать какая технология будет применяться, и какая модель управления будет наиболее оптимальной.

Соотношение между постоянными и переменными издержками также немаловажный фактор. Затраты на сырье, энергию, на материалы, на заработную плату рабочим относятся к переменным издержкам, а затраты, связанные с арендными платежами, с оплатой кредитов, затраты на амортизацию и управление относятся к постоянным издержкам.

Еще один немаловажный фактор, влияющий на устойчивость предприятия – это применяемая стратегия управления активами. От качественного управления действующими активами, зависит предполагаемый результат предпринимательской деятельности.

Необходимо понимать, что если предприятие сократит свои запасы и ликвидные средства и направит большую часть капитала в оборот, то предприятие получит больше прибыли. Но так же пропорционально возрастет риск неплатежеспособности и остановки производства в случае нехватки имеющихся запасов. Правильная политика управления действующими активами – это наличие ликвидных средств на счетах предприятия, необходимые в данный момент времени для оперативной деятельности [14].

Следующий внутренний фактор, влияющий на финансовую устойчивость - это правильное управление составом и структурой финансовых ресурсов. Если у предприятия большое количество собственных финансовых ресурсов, то оно может чувствовать себя вполне уверенно. Особенно важна та часть, которая идет на расширение производства.

В процессе анализа финансовой устойчивости предприятия на первое место выходит оценка политики в области распределения распределение прибыли. Особое внимание необходимо уделить анализу распределения прибыли в двух направлениях: вложения в текущую деятельность и вложения в капитал и ценные бумаги.

Кроме того, на финансовую устойчивость предприятия оказывает влияние дополнительные ссудные сбережения. Чем больше средств может достать получить предприятие, тем выше его финансовые перспективы, но при этом возрастает финансовый риск. Сможет ли предприятие вовремя расплатиться по своим долгам. Снизить риск в этом случае могут имеющиеся резервы у предприятия. [17].

Финансовая устойчивость – позволяет предприятию стабильно вести эффективную предпринимательскую деятельность и быть платежеспособным по своим долговым обязательствам.

Показателями финансовых результатов является маржинальная прибыль, операционная прибыль, прибыль до налогообложения, чистая прибыль и нераспределенная прибыль.

Маржинальная прибыль называют еще валовым доходом или валовой прибыли. Он определяется как разница между выручкой (доходом) от реализации и признанной частью затрат на производство.

Например, на коммерческом предприятии маржинальная прибыль может быть определенным в виде разницы между выручкой от реализации товаров и фактической себестоимостью приобретенных товаров для реализации. В таком случае маржинальная прибыль должен покрыть все расходы по реализации и обеспечить прибыль.

Маржинальная прибыль может определяться также по переменным затратам, по производственной себестоимости продукции и другое. Операционным является прибыль от основной деятельности предприятия, без учета результатов относительно финансовых операций. Для определения операционной прибыли с маржинальной прибыли вычитаются расходы, связанные с продажей продукции, рекламой, амортизацией сооружений, все общие и административные расходы.

Если к операционной прибыли добавить финансовые и другие доходы, вычислить финансовые и другие расходы, то будет определена величина прибыли, подлежащей налогообложению (прибыль до налогообложения). Важным показателем финансовых результатов и объектом учета является чистая прибыль предприятия, то есть прибыль после уплаты налогов государству. Он остается в распоряжении фирмы и служит источником выплаты дивидендов акционерам, а также источником самофинансирования предприятия.

Чистая прибыль остается после начисления (выплаты) дивидендов по привилегированным и обыкновенным акциям составляет нераспределенная прибыль. Нераспределенная прибыль отражается в балансе фирмы в составе собственного капитала и используется фирмой самовольно.

Определение финансового результата деятельности по методу «директ-костинг» имеет два варианта:

Простой «директ-костинг», при котором на себестоимость продукции относятся переменные (операционные) расходы.

Развитый «директ-костинг», при котором на себестоимость продукции вместе с переменными относятся и прямые постоянные затраты на производство и реализацию продукции.

В случае простого «директ-костинг» определяется маржа как разница между стоимостью выручки от реализации и суммой переменных затрат. Тогда маржа позволяет только компенсировать сумму постоянных затрат, будет порог рентабельности, или «мертвая точка», то есть финансовый результат равен нулю.

Так, наличие ряда промежуточных показателей финансовых результатов позволяют видеть и анализировать процесс формирования конечного финансового результата (чистой прибыли). Это важно не только для управления внутри компании, но и для заинтересованных внешних пользователей финансовой информации.

Согласно национальных стандартов (П (С) БУ) 15 «Доходы» и 16 «Расходы» определение финансовых результатов рассматривается как соотношение между доходами и расходами.

В зарубежной практике финансовый результат в основном определяется двумя вариантами - французским и англо-американским. Во французском варианте тремя компонентами финансового результата является эксплуатационный, финансовый и чрезвычайный результаты. В англо-американском варианте прибыль определяется по функциям предприятия: производство, реализация, управление. За каждым элементом проводят

сравнение затрат с выпуском продукции. При всех вариантах расчета основой является распределение в финансовом учете затрат по элементам прошлой и вновь созданной стоимости.

В значительной степени влияют на размер финансовых результатов инфляционные процессы. Чем выше темпы инфляции, тем больше доля фиктивной прибыли в полученной балансовой прибыли. Это, прежде всего, связано с недостаточными амортизационными отчислениями и необходимостью постоянного пополнения оборотных средств. Впервые на государственном уровне корректировки данных учета в зависимости от уровня инфляции была проведена в 1918 -1939 гг. в Германии. Вопросам учета инфляционных процессов уделяют внимание во многих странах, особенно в тех, где имеется высокий уровень инфляции. Так в странах Латинской Америки (Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили) предприятия обязаны представлять бухгалтерскую отчетность, скорректированную на общий уровень цен.

На сегодняшний день в этом направлении есть ряд наработок, которые в основном сводятся к переоценке отчетных статей к текущим ценам. Сторонники переоценки делятся на две группы.

Первые считают достаточным переоценивать только данные отчетности для проведения достоверного анализа. Другие считают, что такой подход отрывает данные бухгалтерского учета от данных отчетности и поэтому для устранения этого недостатка они предлагают подвергать переоцениванию все хозяйственные операции.

В переоценке отчетности есть два основных подхода. Первый, предложенный С. Свинеем, известный как «оценка объектов бухгалтерского учета в денежных единицах покупательной Способности» (CDA). Вторым – «переоценка объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость» - был предложен В. Патеном. По обоим этим методам финансовый результат деятельности предприятия (который в балансе отражено нераспределенной прибыли) невозможно перечислить с помощью индексов цен. Его

определяют как остаточную величину исходя из остальных перечисленных статей баланса.

Согласно национальных П (С) БУ предприятия имеют право учитывать действие инфляционных процессов путем пересчета отдельных статей баланса по действующему коэффициентом инфляции, а также увеличение или уменьшение полезности использования отдельных активов.

Результаты таких перерасчетов относятся на финансовые результаты деятельности за соответствующее увеличение расходов или доходов. Практическое использование перерасчетов сдерживается отсутствием соответствующей методики расчета показателей, согласованной с налоговым законодательством.

Что касается самой методики определения финансовых результатов деятельности предприятий, то в отечественной практике до 2000 года традиционно применялся метод определения финансовых результатов, аналог которого в международной практике используется в управленческой бухгалтерии. При этом финансовый результат основной деятельности предприятия определялся как разница между полученной выручкой за продукцию и полной себестоимостью реализованной продукции за исключением налога на добавленную стоимость, акцизного сбора, ввозной пошлины, обязательных платежей и сборов. Такой порядок достаточно трудоемкий из-за необходимости калькулирования производимой и реализуемой продукции. Однако он позволяет получить наиболее точную величину финансового результата.

### 1.3 Бухгалтерский учет финансовых результатов от обычных видов деятельности

Финансовый результат это прирост или сокращение капитала организации, вызванный ее хозяйственной деятельностью. Результат, когда доходы превышают расходы, означает прибыль. Поэтому в области учета все нормативные документы в разной степени отражают составные части финансового результата [21].

Финансовыми результатами хозяйственной деятельности организации является разница между валовым доходом и расходами, принципы бухгалтерского учета которых определены ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [23].

Основная целью бухгалтерского учета финансовых результатов состоит в формировании полной и достоверной информации о результатах деятельности организации, о ее имуществе, которая необходима внутренним пользователям бухгалтерской отчетности, те есть руководителю, учредителям, а также внешним пользователям – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности.

Главными задачами бухгалтерского учета финансовых результатов предприятия являются:

- 1) ежедневный оперативный контроль за формированием финансовых результатов от реализации продукции (товаров, работ, услуг);
- 2) непрерывное выявление получаемых финансовых результатов от реализации основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и прочих активов;
- 3) систематический контроль за внереализационными доходами и расходами с целью недопущения последних;
- 4) системный и постоянный контроль за правильностью и своевременностью отчислений в течение года от прибыли в бюджет и различные фонды, создаваемые на предприятии [25].

Фундаментом рыночного механизма являются экономические показатели предприятия, необходимые для планирования, объективной оценки и прогнозирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Экономическая выгода составляет основу всей экономической жизни в условиях рынка.

Согласно статье 50 Гражданского кодекса Российской Федерации основная цель коммерческих организаций – извлечение прибыли.

Особенность регулирования нормативно-правовой базы бухгалтерского учета в России за последние несколько лет состоит в максимальном сближении бухгалтерского учета к международной практике. В современных условиях в России сложилась определенная концепция в области регулирования бухгалтерского учета и отчетности [26].

В России способ ведения бухгалтерского учета определен нормативно-правовой базой, которая содержит ряд способов и методов учета. Предприятие, выбирая те или иные способы учета, должно обеспечивать оптимальное соотношение между собственными интересами и интересами внешних пользователей учетной информацией [30].

Департамент методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов РФ разработал четырехуровневую систему регулирования ведения бухгалтерского учета.

Нормативные документы по уровням представлены следующим образом:

Первый уровень включает федеральные законы и указы президента РФ, постановления Правительства;

Второй уровень состоит из положений по бухгалтерскому учету;

Третий содержит перечень нормативных документов, инструкций, документы отраслей, акты и указания;

Четвертый уровень содержит документы, формирующие учетную политику предприятия [25].

Российское законодательство в области ведения бухгалтерского учета нацелено на создание единого способа ведения учета имущества предприятия, его обязательств и хозяйственных операций, на составление и представление достоверной информации об имущественном положении.

Организации почтовой связи и филиал УФПС «Почта России» в с. Каргасок, предоставляет услуги почтовой связи – прием, обработка, перевоз и доставка почтовых отправлений, почтовых и телеграфных переводов денежных средств, оказание дополнительных нетрадиционных услуг, связанных с коммерческой деятельностью. Согласно Федеральному Закону «О почтовой связи» предприятия почтовой связи оказывают свои услуги гражданам, органам государственной власти Российской Федерации, органам государственной власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления, юридическим лицам [17].

Деятельность по предоставлению почтовых услуг в РФ осуществляется на основе ряда принципов:

- 1) законность всех процедур;
- 2) все граждане и юридические лица имеют доступ к услугам почтовой связи;
- 3) равные права, как граждан, так и юридических лиц на участие деятельности общего пользования почтовой связи;
- 4) единые правила, стандарты, требования и нормы в области почтовой связи;
- 5) право каждого пользователя почтовой услугой на сохранность тайны связи;
- 6) сохранение устойчивости и бесперебойности почтовой связи;
- 7) отсутствие препятствий при доставке почтовых отправлений по территории Российской Федерации;
- 8) контроль за соблюдением прав пользователей почтовой связи.

Финансирование деятельности предприятий почтовой связи производится за счет доходов, которые получены от предоставления услуг

почтовой связи, средств федерального бюджета, договорных услуг, а также средств, получаемых от иной разрешенной в законодательном порядке деятельности [17].

Прибыль от реализации услуг связи равна разнице между доходами от основной деятельности и эксплуатационными расходами.

Итоговая сумма прибыли, которую получит организация связи в результате своей производственно-хозяйственной деятельности, включает прибыль от реализации услуг, прибыль от прочей реализации, сальдо по внереализационным операциям – это валовая прибыль.

Доходами от основной деятельности предприятий почтовой отрасли считаются доходы, получаемые организациями почтовой связи за весь объем реализованных потребителями услуг по действующим тарифам [17].

Доходами от реализации услуг связи является сумма выручки предприятий связи от предоставления потребителям услуг по установленным тарифам [17].

На сумму доходов таких предприятий влияют два основных показателя: объем платных услуг связи и средние доходные таксы. Отсюда, для планирования доходов необходимо определить объем платных услуг связи и среднюю доходную таксу.

Сумма доходов от основной деятельности по отрасли связи в целом – это денежное выражение стоимости всего объема реализованных услуг связи. Рассчитывается по формуле:  $Дод = q_i \cdot t_i$

#### 1.4 Особенности финансового анализа убыточных организаций

Важнейшей целью финансового анализа является получение наибольшего числа основных параметров, которые дадут объективную и четкую картину финансового состояния организации, динамики его прибыли или убытка, изменения в составе активов и пассивов, а также в расчетах с дебиторами и кредиторами [28].

Эти цели будут достигнуты после решения необходимого ряда аналитических задач. Аналитическая задача – это конкретизация целей финансового анализа при учете информационных, методических, организационных и технических возможностей проведения анализа [29].

Финансовые результаты деятельности каждого предприятия характеризуются показателями полученной в результате реализации прибыли и уровня рентабельности. Показатели прибыли создают основу экономического развития предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия выполняет такие задачи как:

- 1) постоянный контроль над выполнением планов по реализации продукции, а также получением прибыли;
- 2) определение влияния объективных и субъективных факторов на реализацию продукции и на финансовые результаты;
- 3) выявление резервов роста объема реализации продукции и полученной прибыли;
- 4) оценка работы организации по использованию имеющихся возможностей увеличения объема реализованной продукции, прибыли, а также рентабельности;
- 5) разработка стратегий по использованию выявленных резервов [34]

Главными источниками получения информации для проведения анализа финансовых результатов выступают данные аналитического бухгалтерского учета по счетам реализации, форма №1 «Бухгалтерский баланс» и форма №2 «Отчет о финансовых результатах» [28].

Бухгалтерский баланс обобщает и группирует активы предприятия и источники их формирования на определенную дату в денежном измерении. Основным принципом аналитического чтения финансовых отчетов является метод дедукции – метод «от общего к частному», он должен применяться не однократно. При проведении такого анализа происходит воспроизведение исторической и логической последовательности хозяйственных факторов и

событий, а также их направленность и влияние на результаты хозяйствования [19].

Практика финансового анализа выделила основную методику анализа финансовой отчетности. Среди них обычно выделяют такие основные методики как:

1 горизонтальный анализ – с предшествующим периодом сравнивается каждая позиция отчетности [36].

2 вертикальный анализ – определяется сама структура и итоговые финансовые показатели с определением силы влияния каждой позиции отчетности на конечный результат в целом [36].

3 трендовый анализ – в ходе такого анализа сравнивают каждую позицию отчетности с рядом предыдущих периодов, и определяется тренд, т.е. основная тенденция динамики показателя, которая очищена от любых случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. [39].

4 анализ относительных показателей – такой анализ основывается на расчете отношений отдельных позиций отчета (или между позициями разных форм отчетности), т.е. определяется взаимосвязь показателей [36].

5 сравнительный анализ – представляет собой внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по определенным показателям предприятия, подразделений, а также межхозяйственный анализ показателей данной организации с показателями фирм-конкурентов, среднеотраслевыми и средними хозяйственными значениями [39].

6 факторный анализ – определяется влияние отдельных факторов на показатель результата. [41]

Существует внешний и внутренний финансовый анализ. Внешний финансовый анализ имеет ряд особенностей:

- 1) большое количество субъектов анализа;
- 2) разнообразие интересов субъекта и целей анализа;

3) существование типовых методик анализа, определенных стандартов учета и отчетности;

4) анализ ориентирован только на внешнюю отчетность организации;

5) ограничены задачи анализа;

6) открытость результатов анализа для пользователей максимальна. [42]

Существует множество экономической информации о деятельности предприятия, а также и множество способов анализа такой деятельности. Классическим способом анализа является именно финансовый анализ по данным финансовой отчетности [37].

Что касается внутрихозяйственного финансового анализа, то для него источниками информации могут выступать и иные данные системного бухгалтерского учета, такие как: данные о технической подготовке производства, а также нормативная и плановая информация [32].

## 2 Объект и методы исследования

Объект исследования – УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России»

Каргасокский почтамт – это филиал федерального государственного унитарного предприятия «Почта России» (в дальнейшем – Предприятие), который был создан на основании приказа ФГУП «Почта России» и действует в соответствии с законодательством России, Уставом ФГУП «Почта России», а также иными приказами, положениями, распоряжениями и нормативными актами ФГУП «Почта России».

Филиал расположен по адресу Томская область, Каргасокский район, село Каргасок, Герасимовская улица, 115

УФПС осуществляет часть функций ФГУП «Почта России» на территории Томской области в с.Каргасок и является его обособленным подразделением. Ответственность за деятельность УФПС несет непосредственно ФГУП «Почта России». Филиал находится в административном и функциональном подчинении УФПС Томской области – филиала «Почта России».

Задачей УФПС «Почта России» в с. Каргасок является обеспечение на территории филиала предоставления услуг почтовой связи, которые включают в себя и услуги по доставке посылок и экспресс-доставок, а также услуг финансового характера.

Данный филиал осуществляет такие виды деятельности как:

- прием и доставка почтовых отправлений,
- прием подписки на периодические издания, доставка,
- прием денежных переводов,
- выплата пенсий и пособий,
- прием коммунальных платежей,
- оказание услуг по страхованию,

– коммерческая деятельность (продажа ТНП, лотереи, фототоваров, оказание фотоуслуг).

Кроме этого, филиал вправе осуществлять лицензируемые виды деятельности на основании лицензий, которые выданы ФГУП «Почта России».

Имущество филиала находится в федеральной собственности и принадлежит на праве хозяйственного ведения ФГУП «Почта России». Отражается имущество на балансе филиала, который непосредственно является частью баланса ФГУП «Почта России».

Филиал самостоятельно ведет бухгалтерский, налоговый и управленческий учет всех хозяйственных операций. Результаты деятельности филиала отражаются в регулярной отчетности, которая направляется Предприятию и Макрорегиону в форме, объеме и в сроки, установленные нормативными правовыми актами Предприятия и Макрорегиона.

Контроль за деятельностью организует директор филиала. Контроль является повседневным и включает как плановые, так и внеплановые проверки деятельности структурных подразделений филиала.

Численность служащих почтамта 202 человека (в Каргасокском поселении работают 65 человек, из них почтальонов 20 чел.)

Численность обслуживаемого населения 36,2 тыс. человек (по Каргасокскому поселению 12 тыс. человек)

Количество обслуживаемых населенных пунктов 64 (в Каргасокском и Парабельском районах), Протяженность маршрутов почтовой связи по двум районам 3372 км, по Каргасокскому поселению 138 км.

По финансовой деятельности были получены следующие результаты за 2017 год:

- 1) было принято более 1 400 переводов;
- 2) совершено «безадресных переводов» на сумму более 700000 руб.;
- 3) через почтовые отделения происходит выдача пенсий и других социальных выплат 12 тысяч человек;

4) прием коммунальных платежей за период составил 2 838 828 рублей;

б) ежемесячно происходит прием свыше 151 тыс. рублей за услуги электросвязи;

Что касается деятельности по совершению услуг для населения, в конце 2017 года тираж печатей по подписке оказался более 490 экземпляров. Филиал предоставляет такие решения для бизнеса как:

1) размещение плакатов;

2) распространение рекламного материала в виде листовок или другой печатной продукции;

3) рассылка письменных отправлений, а также бандеролей и посылок для корпоративных клиентов.

Демографическая ситуация в филиале складывается следующим образом: мужской персонал составляет 14%, женская составляющая – 86% [64].

Руководство составляет 7,2%, специалисты занимают 7,4%, работники основного производства составляют 83%, вспомогательного производства – 6,3%, на служащих приходится 0,2% численности сотрудников, работающих в филиале [64].

Процент сотрудников предприятия, чей возраст до 50 лет составляет 55. Этим, в большей степени, обеспечивается нормальный процесс смены поколений. Сохраняется и поддерживается высококвалифицированный состав работников, со стажем работы более 10 лет трудятся 35% специалистов [64].

Идет непрерывный процесс улучшения состава работников по уровню образования. Специалистов, окончивших высшие и средние специальные образовательные учреждения, на предприятии около 40% [64].

Удельный вес почтовых услуг в общих доходах составляет — 19 %. Финансовые услуги (прием платежей, выплаты) — 56 %. Коммерческие услуги — 25 %.

Среднемесячные доходы по отделениям связи Каргасок, Каргасок-1, Каргасок-3, Павлово, Бондарка 600 тыс. руб.

Большие расходы почтамт несет по перевозке почты. За 2017 год на перевозку было затрачено 1512 тыс. руб., в т.ч. на авиаперевозку 1402 тыс. руб.

Для более точного анализа деятельности организации в выпускной квалификационной работе использовались следующие методы: анализ, синтез, сравнение, статистического и экономического анализа, изучение литературы.

Был использован метод теоретического анализа, то есть выделение и рассмотрение отдельных сторон, признаков, особенностей, свойств явлений.

Обработка и представление результатов исследования осуществлялась с помощью современных компьютерных технологий.

### 3 Расчеты и аналитика

#### 3.1 Анализ финансовых результатов, ликвидности и платежеспособности УФПС «Почта России» в с. Каргасок

Для увеличения показателей прибыли руководство организации стремится максимально удовлетворить запросы потребителей. При этом необходимо, чтобы обеспечение населения товарными продуктами, услугами и т.д. было организовано как можно качественней, а необходимые затраты на их реализацию стали минимальными [22].

Осуществляя данную задачу, руководство организации обеспечивает стабильность финансовых показателей и непрерывный рост прибыли предприятия.

Вероятность получения прибыли подталкивает руководство предприятия к разработке новых стратегий и введению новейших современных технологий, которые позволяют максимально использовать имеющиеся у предприятия ресурсы.

С точки зрения экономических процессов, прибыль представляет собой одну из важнейших экономических категорий, от уровня ее познания зависит коммерческая часть положительного результата любой организации [26].

Противоположным показателем для прибыли является убыток. Получение организацией по окончании отчетного периода отрицательный финансовый результат говорит о неэффективном использовании имеющихся средств. Кроме того, убыток отрицательно влияет и на дальнейшую деятельность организации [40].

Анализ финансовых результатов начинают убыточной организации начинают с оценки состава и структуры убытка, проводят оценку его динамики, а также выявляют влияния каждого элемента убытка на его общий итог. Необходимые данные для этого берутся из отчета о финансовых результатах [33].

По результатам расчетов можно сделать вывод о том оказывает ли влияние на величину суммы прибыли (убытка) до налогообложения изменения источников ее формирования.

Особое внимание хотелось бы обратить на изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения, поскольку качество прибыли (убытка) до налогообложения определяется ее структурой. Его снижение принимается как негативное явление, что и говорит об ухудшении деятельности предприятия. Прибыль от продаж является основным финансовым результатом от текущей (основной) деятельности предприятия и рассматривается его главным источником средств.

Динамика финансовых результатов и структура прибыли до налогообложения УФПС «Почта России» в с. Каргасок представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура прибыли до налогообложения УФПС «Почта России» в с. Каргасок

Показатель	2016 с., руб.	2017 с., руб.	Изменение, руб.	Доля в общей сумме убытка до налогообложения в 2017 с., %
1	2	3	4	5
Прибыль (убыток) от продаж	498516	-198615	-697131	92
Сумма прибыли от прочей деятельности, в том числе:	54700	-5110	59810	8
Сальдо прочих доходов и расходов	33142	-27 060	-60202	
Проценты к получению	21558	21950	-392	
Прибыль (убыток) до налогообложения	553216	-203725	-756941	100

В 2016 году была получена прибыль до налогообложения в размере 553216 руб., а уже в 2017 году этот результат уменьшился на 198615 руб. и достиг убытка в размере 203725 руб.

Прибыль от продаж уменьшилась на 498516 руб., в результате чего сформировался убыток в 2017 году в сумме 198615 руб.

В итоге превышения прочих расходов над доходами в отчетном году привело к убытку в размере 198615 руб. Если рассматривать отклонения, то сумма по показателю «сальдо прочих доходов и расходов» составляет 30,1 %  $(59810 / 198615 \cdot 100)$  от общей суммы отклонения прибыли (убытка) до налогообложения.

Уменьшение суммы процентов к получению не сильно повлияло на ухудшение финансового результата филиала. Однако этот показатель тоже имеет место быть, его значение в 2017 году снизилось на 392 руб.

Итоговая сумма прибыли от прочей деятельности уменьшилась за отчетный период на -553216 руб., в результате чего получился убыток от прочей деятельности в размере 5110 рублей.

Большую часть в общей сумме убытка в 2017 году составляет убыток от прочей деятельности, его доля равна 8%. Остальная часть -92% приходится на убыток от продаж. Отсюда можно сделать вывод, что на формирование убытка в 2017 году большое влияние оказало превышение прочих доходов над прочими расходами.

Таким образом, в отчетном году филиал получил убыток, в отличие от предшествующего периода, как по основной деятельности, так и по прочей.

Динамика показателей финансовых результатов филиала представлена на графике.

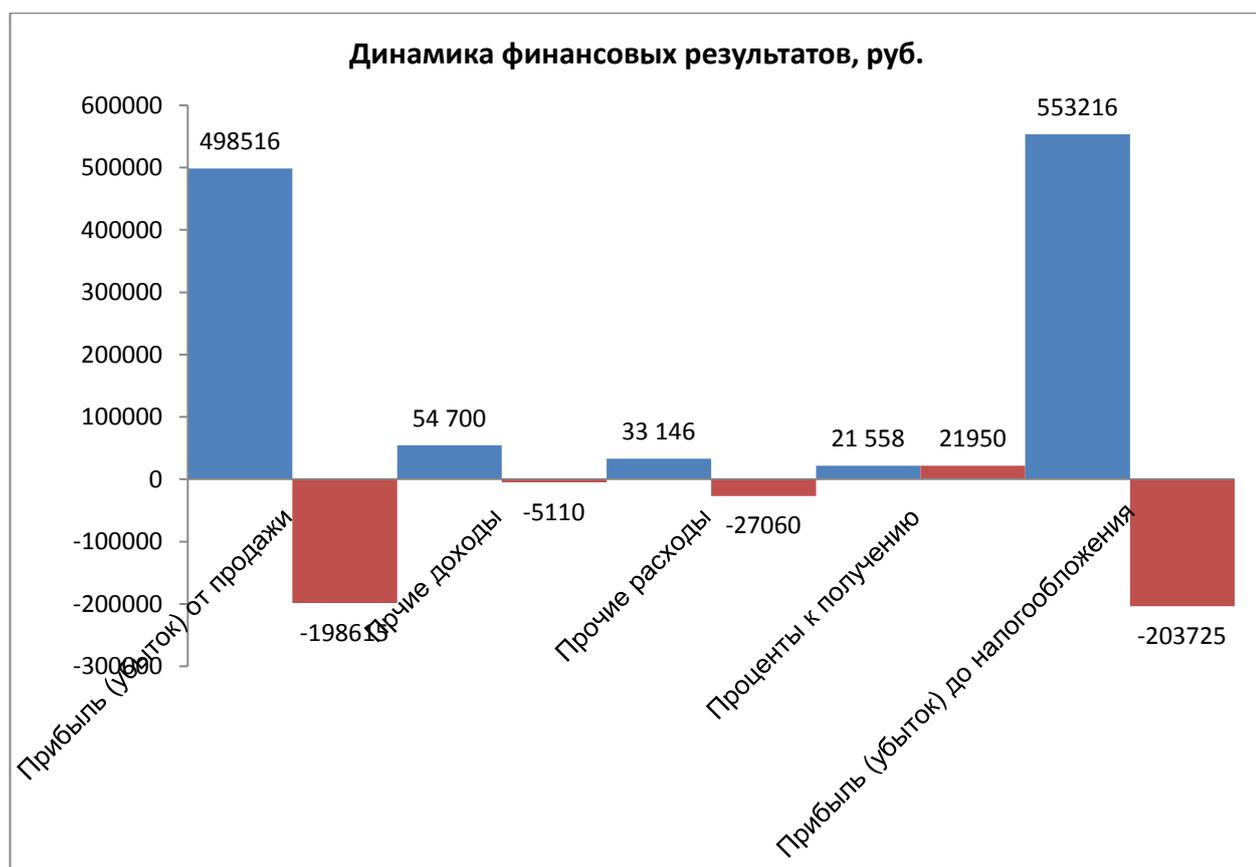


Рисунок 1 – Динамика показателей финансовых результатов филиала

Хорошо видны значимые изменения показателей, особенно прибыли. Кроме того, еще в 2016 году прочие доходы превышали прочие расходы, а в 2017 году ситуация поменялась в противоположную сторону. В отчетном периоде прочие расходы превысили прочие доходы почти на ту же сумму, как в 2016 году прочие доходы превышали расходы.

Финансовый результат от продаж формируют такие показатели как: выручка от продаж, себестоимость продаж, коммерческие расходы и управленческие расходы.

Для начала рассмотрим формирование финансового результата по основным видам деятельности. Показатели, формирующие финансовый результат по основным видам деятельности, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Финансовый результат по основным видам деятельности

Показатель	2016 с., руб.	2017 с., руб.	Изменение, руб.	Темп роста, %	Уровень в % к выручке в базисном периоде	Уровень в % к выручке в отчетном периоде	Отклонение уровня
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продаж	27964294	27842443	-121851	99,6	100	100	-
Себестоимость продаж	26758408	26929278	-170870	99,4	95,7	96,7	+1
Коммерческие расходы	653170	1111780	428610	165,6	2,3	4	+1,7
Управленческие расходы	54200	0	-54200	0	0,06	0	-0,02
Итого полная себестоимость	27465778	28041058		102,7	98	101	+3
Прибыль (убыток) от продаж	498516	-198615	697131	-	2	-	-

Наибольший рост наблюдался в сумме коммерческих расходов. Они увеличились почти на 80% по сравнению с 2016 годом, при этом выручка от продаж снизилась на 4% .

В 2016 году коммерческие расходы на один рубль выручки составил 0,8 копейки ( $653170 / 27964294 \cdot 100$ ), а в 2017 году – 1,4 копейки. Их абсолютная сумма выросла на 428610 руб., а относительный перерасход составил 451270 руб. ( $1111780 - 653170 \cdot 98,4\% / 100\%$ ), что позволяет сделать вывод о неэффективном расходовании средств на коммерческие цели [62].

Произведем расчет влияния на убыток таких факторов как: выручка от продаж, себестоимость проданной продукции, управленческие и коммерческие расходы.

Расчет влияния фактора «Выручка от продаж» необходимо рассмотреть в два этапа. Сначала необходимо рассчитать, как влияет на прибыль цена, по которой продавалась продукция, а затем рассчитать влияние на прибыль изменения объема реализуемой продукции.

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. В 2017 индекс потребительских цен на почтовые услуги году к декабрю 2016 года равен 112,18%. Рассчитаем выручку продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах:

$$B' = \frac{27842443}{1,1} = 27129493 \text{ руб.}$$

Таким образом, выручка в сопоставимых ценах 27129493 руб., тогда  $B(\text{ц}) = 27842443 - 27129493 = 712950$  руб.

1 Рассчитаем влияние фактора «Цена» на прибыль от продаж. Воспользуемся следующей формулой:

$$П_{\text{пр}(\text{ц})} = \frac{B_{\text{ц}} \cdot R_{\text{пр}0}}{100}$$

где:

$B(\text{ц})$  – изменение выручки за счет изменения цен;

$П_{\text{пр}(\text{ц})}$  – изменение прибыли от продажи за счет изменения цены;

$R_{\text{пр}0}$  – рентабельность продаж в базисном периоде.

$$П_{\text{пр}(\text{ц})} = B(\text{ц}) \cdot R_{\text{пр}0} / 100 = -712950 \cdot 1,8 / 100 = -12833 \text{ руб.}$$

Из расчетов видно, что прирост цен на почтовые услуги в отчетном периоде по сравнению с прошедшим периодом в среднем на 13% уменьшил сумму прибыли от продажи на 12833 руб.

2 Анализ влияния фактора «Количество проданной продукции». Влияние на прибыль от продажи изменения количества проданной продукции рассчитываем следующим образом:

$$\Delta П_{\text{пр}}^{\text{к}} = \frac{((B_1 - B_0) - \Delta B_{\text{пр}(\text{ц})}) \cdot R_{\text{пр}0}}{100} \quad (1)$$

где

$\Delta\Pi_{\text{пр}}^{\text{к}}$  = изменение прибыли от продаж за счет изменения количества проданной продукции

$$\Delta\Pi_{\text{пр}}^{\text{к}} = + 61861$$

Таким образом, данный фактор оказал положительное влияние. В отчетном периоде объем полученной выручки в сопоставимых увеличился на 61861 руб. Это связано с тем, что помимо цены на выручку влияет и количество реализуемой продукции (товаров).

3 Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции». Необходимо использовать формулу:

$$\Delta\Pi_{\text{пр}}^{\text{сс}} = \frac{B_1 \cdot (УС_1 - УС_0)}{100} \quad (2)$$

где  $УС_1$  и  $УС_0$  – уровни себестоимости в отчетном периоде и базисном.

$$\Delta\Pi_{\text{пр}}^{\text{сс}} = \frac{27842443 \cdot 1}{100} = 278424$$

При анализе необходимо быть внимательным, так как расходы — это факторы обратного влияния по отношению к прибыли. Посмотрев таблицу 4, мы увидим, что себестоимость в отчетном периоде снизилась, а уровень ее по отношению к выручке от продажи увеличился. Поэтому экономия не привела к увеличению суммы прибыли от продажи, а наоборот уменьшила прибыль на 278424 руб.

4 Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы». Для расчета используется аналогичная предыдущей формула.

$$\Delta\Pi_{\text{пр}}^{\text{сс}} = 473321$$

За счет увеличения коммерческих расходов уменьшилась сумма прибыли от продаж на 473321 руб.

5 Расчет влияния фактора «Управленческие расходы».

$$\Delta\Pi_{\text{пр}}^{\text{ур}} = \frac{B_1 \cdot (УУ_{\text{р1}} - УУ_{\text{р0}})}{100} \quad (3)$$

где  $УУ_{р1}$  и  $УУ_{р0}$  – уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П_{пр}^{ур} = -5568$$

За счет уменьшения управленческих расходов на 0,02% сумма прибыли от продаж увеличилась на 5568 руб.

Наибольшее влияние на изменение прибыли от продаж оказали изменения таких факторов как: себестоимость продаж и величина коммерческих расходов. Их сумма уменьшила прибыль от продаж на 278424 и 445479 руб. соответственно.

Положительно на изменение прибыли от продаж повлиял фактор «Количество проданной продукции», увеличение количества проданной продукции привело к увеличению прибыли от продаж на 61861 руб.

Рост цен на 12,18% привел к уменьшению прибыли от продаж на 12833 руб. Уменьшение управленческих расходов на 5420 руб. привело к увеличению прибыли от продаж на 5586 руб.

Совокупное влияние факторов составило 697131 руб., т.е. прибыль от продаж уменьшилась на 697131 руб., в результате чего в 2017 году получился убыток от продаж в сумме 198615 руб.

Оформим результаты анализа влияния факторов в таблице 3 для наглядности.

Таблица 3 – Влияние факторов на прибыль от продаж

Показатель - фактор	Сумма, руб.
1	2
Количество проданной продукции	+61861
Изменение цен на реализованную продукцию	-12833
Себестоимость проданной продукции	-278424
Коммерческие расходы	- 473321
Управленческие расходы	5586
Совокупное влияние факторов	697131

Далее рассмотрим структуру и динамику выручки филиала, которая представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Структура и динамика выручки филиала

Показатель	2016 с., руб.	2017 с., руб.	Изменение, руб.	Доля в общем объеме выручки в 2016 с., %	Доля в общем объеме выручки в 2017 с., %
1	2	3	4	5	6
Выручка от услуг почтовой связи	22091792,3	21717106	-374686,3	79	78
Выручка от торговой деятельности	3076072,3	3341093	265020,7	11	12
Выручка от денежного посредничества	1398214,7	1670546	272331,3	5	6
Выручка от прочей деятельности	1398214,7	1113698	-345170	5	4
Общая выручка	27964294	27842443	-121851	100	100

Основную часть доходов филиала составляют доходы от услуг почтовой связи и от прочей деятельности. Из выполненных расчетов видно, что именно по этим показателям имеется отрицательная тенденция: выручка от услуг почтовой связи уменьшилась на 374686,3 руб., а выручка от прочей деятельности снизилась на 345170 руб. По итогу 2017 года филиалом был получен убыток в сумме 198615 руб., в то время как за аналогичный период имела место чистая прибыль в размере 498516 руб.

Так как выручка от услуг почтовой связи занимает лидирующую позицию в структуре прибыли, поэтому и в дальнейшем нужно наращивать объем реализации данных услуг. Проанализируем структуру прочих расходов, так как именно они сформировали основную часть убытка в 2017 году. Для этого необходимо составить дополнительную таблицу – «Структура прочих расходов филиала». Данная таблица была составлена на

основе данных Формы №2350 Расшифровка строки 2350 «Прочие расходы» формы «Отчет о финансовых результатах».

Прочие расходы операционного характера и прочие расходы внереализационного характера имеют почти равный вес в общей сумме прочих расходов. Среди операционных расходов наибольший удельный вес занимают отчисления в резервы, а именно: оценочные резервы, резервы по сомнительным долгам, резерв на покрытие недостач и потерь от порчи ценностей и резервы под оценочные обязательства.

Среди прочих расходов внереализационного характера наибольший удельный вес имеют: потери от списания имущества в результате истечения срока годности и морального устаревания, расходы в виде подлежащих компенсации из бюджета расходов на проведение работ по мобилизационной подготовке, призы и подарки, содержание профкома, а также прочие расходы внереализационного характера.

Выполненные расчеты необходимо дополнить анализом относительных показателей убыточности, а также исследовать влияние основных факторов на ее уровень.

Анализ показателей убыточности филиала оформлен в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели уровня убыточности филиала

Показатель	2016 г., руб.	2017 г., руб.	Отклонение, руб.	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Прибыль (убыток) до налогообложения	553216	- 203725	756941	-
Выручка от продаж	27964294	27842443	-121851	99,6
Активы (средние за отчетный период остатки оборотных активов)	68910710	64571820	-516889	92,6
Уровень убыточности продаж, % (стр.1/стр.2*100%)	2% – уровень рентабельности продаж	0,7 – уровень убыточности	-	-
Коэффициент оборачиваемости активов (стр.2/стр.3)	0,40	0,43	0,03	1,07
Уровень убыточности активов, % (стр.1/стр.3*100%)	0,8 – уровень рентабельности активов	0,4 – уровень убыточности активов	-	-

В 2017 году был получен убыток, поэтому необходимо было рассчитывать уровень убыточности. Уровень убыточности продаж составил 0,7%.

Каждый рубль выручки от продаж принес 0,7 копейки убытка в 2017 году, в отличие от 2016 года, где каждый рубль выручки от продаж приносил 2 копейки прибыли.

Полученный результат показателей убыточности говорит о неэффективности хозяйственной деятельности филиала.

По данным отчета о финансовых результатах можно рассчитать динамику показателей убыточности продаж, убыточности отчетного периода и проанализировать факторы, повлиявшие на их изменение.

Как уже говорилось выше, убыточность отчетного периода рассчитывается как отношение убытка отчетного периода к выручке от продаж. Если разложить числитель формулы на его составляющие, то получим развернутую формулу убыточности:

$$Уб = (Ппр + \%пол - \%упл + Пр.дох - Пр.расх - НП) / Впр * 100\%, \quad (4)$$

где

Уб – убыточность отчетного периода;

Ппр – прибыль от продаж;

%пол – проценты к получению;

%упл – проценты к уплате;

Пр.дох – прочие доходы;

Пр.расх – прочие расходы;

НП – сумма налога на прибыль;

Впр. – выручка от продаж.

$$Уб_{=} = \frac{25425}{27842443} \cdot 100\% = 0,1\%$$

Разделив каждое слагаемое числителя дроби на выручку от продаж, получим долю каждого из составляющих убытка от выручки.

Убыточность от продаж можно посчитать по формуле:

$$Уб_{пр} = \frac{У_{пр}}{В_{пр}} \cdot 100\% = \frac{В_{пр} - С - К_{р} - У_{р}}{В_{пр}} \cdot 100\% \quad (5)$$

где

Уб<sub>пр</sub> – убыточность от продаж;

У<sub>пр</sub> – убыток от продаж отчетного периода;

В<sub>пр</sub> – выручка от продаж отчетного периода;

С – себестоимость продаж;

К<sub>р</sub> – коммерческие расходы;

У<sub>р</sub> – управленческие расходы.

$$Уб_{пр} = \frac{198615}{27842443} \cdot 100\% = 0,7\%$$

Из представленных формул, что на уровень убыточности продаж влияют те же факторы, которые влияют на убыток от продаж. Для того, чтобы определить, как каждый из факторов повлиял на убыточность продаж, необходимо осуществить следующие расчеты.

1 Влияние изменения выручки на изменение убыточности продаж:

$$\Delta Уб_{пр}^В = - \frac{В_{пр1} - С_0 - К_{р0} - У_{р0}}{В_{пр1}} + \frac{В_0 - С_0 - К_{р0} - У_{р0}}{В_{пр0}} \quad (6)$$

где

$\Delta Уб_{пр}^В$  – изменение убыточности продаж за счет влияния изменения выручки

В<sub>пр1</sub> – выручка от продаж отчетного периода;

В<sub>пр0</sub> – выручка от продаж предыдущего периода;

С<sub>0</sub> – себестоимость предыдущего периода;

К<sub>р0</sub> – коммерческие расходы предыдущего периода;

У<sub>р0</sub> – управленческие расходы предыдущего периода.

$$\Delta U\sigma_{np}^B = ((-27842443 - 26929278 - 653170 - 54200)) / 27842443 + (27964294 - 26758408 - 652170 - 54200) / 27964294 \cdot 100\% = + 2,1\%$$

2 Влияние изменения себестоимости на изменение убыточности продаж:

$$\Delta U\sigma_{np}^{cc} = \left( -\frac{B_{np1} - C_1 - K_{p0} - Y_{p0}}{B_{np1}} + \frac{B_1 - C_0 - K_{p0} - Y_{p0}}{B_{np1}} \right) \cdot 100\% \quad (7)$$

где

$\Delta U\sigma_{np}^{cc}$  – изменение убыточности продаж за счет влияния изменения себестоимости

$C_1$  – себестоимость отчетного периода;

$$\Delta U\sigma_{np}^{cc} = ((-27842443 - 26758408 - 653170 - 54200)) / 27842443 + (27842443 - 26929278 - 653170 - 54200) / 27842443 \cdot 100 = -0,7\%$$

3 Влияние коммерческих расходов на изменение убыточности продаж:

$$\Delta U\sigma_{np}^{кр} = \left( -\frac{B_{np1} - C_1 - K_{p1} - Y_{p0}}{B_{np1}} + \frac{B_1 - C_1 - K_{p0} - Y_{p0}}{B_{np1}} \right) \cdot 100\% \quad (8)$$

$$U\sigma_{np}^{кр} = ((-27842443 - 26758408 - 1111780 - 54200)) / 27842443 + (27842443 - 26758408 - 653170 - 54200) / 27842443 \cdot 100 = +1,7\%$$

4 Влияние управленческих расходов на изменение убыточности продаж:

$$U\sigma_{np}^{уп} = \left( -\frac{B_{np1} - C_1 - K_{p1} - Y_{p1}}{B_{np1}} + \frac{B_1 - C_1 - K_{p1} - Y_{p0}}{B_{np1}} \right) \cdot 100\% \quad (9)$$

где

$U\sigma_{np}^{уп}$  – изменение убыточности продаж за счет влияния изменения управленческих расходов;

$Y_{p1}$  – управленческие расходы отчетного периода.

$$U\sigma_{np}^{уп} = ((-27842443 - 26758408 - 1111780 - 0)) / 27842443 + (27842443 - 26758408 - 1111780 - 54200) / 27842443 \cdot 100 = +0,003\%$$

5. Влияние совокупных факторов на убыточность продаж

$$\Delta Уб_{пр} = \Delta Уб_{пр}^B + \Delta Уб_{пр}^{cc} + \Delta Уб_{пр}^{кр} + \Delta Уб_{пр}^{ур}$$

$$\Delta Уб_{пр} = +2,1 - 0,7 + 1,7 + 0,003 = 3,03\%$$

Большое влияние на изменение убыточности продаж оказало снижение выручки в отчетном году, в результате чего убыточность продаж увеличилась на 2,1%. В то время как снижение себестоимости оказало положительное влияние на изменение убыточности (-0,7%).

Рост коммерческих расходов привел к увеличению убыточности продаж на 1,7%. Изменение управленческих расходов практически не повлияло на уровень убыточности продаж за анализируемый период.

Таким образом, увеличение убыточности в отчетном периоде составило 3,03%.

Ключевым объектом предварительного анализа финансовых результатов является анализ безубыточности.

Точка безубыточности в денежном выражении рассчитывается по следующей формуле:

$$BEP = FC / MR \quad (9)$$

где BEP – точка безубыточности;

FC – постоянные расходы;

KMR – коэффициент маржинального дохода.

Начнем свой расчет с определения маржинального дохода. Маржинальный доход (MR– marginalrevenue) определяется как разница между выручкой и переменными затратами.

$$MR = TR - VC \quad (10)$$

где

MR– маржинальный доход;

TR – выручка;

VC – переменные затраты.

Поскольку выручка на единицу продукции – это цена ( $P=TR/Q$ , где  $Q$  – это объем продаж), можно рассчитать маржинальный доход как разницу между ценой и переменными затратами на единицу продукции.

В нашем случае проще будет рассчитать маржинальный доход по первой формуле.

$$MR = 27842443 - 26929278 = 913165$$

Формула для расчета коэффициента маржинального дохода выглядит следующим образом:

$$KMR = MR / TR \quad (11)$$

$$KMR = 913165 / 28424430 = 0,039$$

$$BEP = 1111780 / 0,039 = 28507179 \text{ руб.}$$

Таким образом, УФПС Каргасокский почтамт должно было получить 28507179 от продажи продукции и оказания услуг руб. для компенсации расходов доходами.

Все продажи свыше этой суммы приносили бы прибыль.

Результаты анализа безубыточности оформлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ безубыточности филиала

Показатель	2017г.
1	2
Выручка, тыс. руб.	27842443
Переменные расходы, тыс. руб.	26929278
Постоянные расходы, тыс. руб.	117 1780
Маржинальный доход, тыс. руб.	913165
Коэффициент маржинального дохода	0,039
Точка безубыточности, тыс. руб.	28507179

В настоящее время на рынке большое количество несостоятельных предприятий, организаций близких к банкротству, именно поэтому

объективная и четкая оценка финансового состояния организации приобретает огромное значение [31].

Основными критериями такой оценки выступают показатели ликвидности и платежеспособности предприятия [31].

Основными критериями такой оценки выступают показатели ликвидности и платежеспособности предприятия [31].

Одним из индикаторов финансового состояния предприятия является платежеспособность. Платежеспособность характеризует возможность вовремя погашать свои обязательства наличными денежными средствами [31].

В процессе анализа выделяется ликвидность предприятия, ликвидность баланса и ликвидность активов.

Ликвидность активов – это способность активов трансформироваться в денежные средства [31].

Ликвидность баланса – это способность организации перевести активы в денежные средства и погасить свои долговые обязательства. Более общим понятием является ликвидность предприятия.

Понятия ликвидность и платежеспособность близки по смыслу, однако ликвидность – более емкое. Платежеспособность организации зависит от степени ликвидности баланса. Ликвидность баланса выступает основой платежеспособности и ликвидности предприятия. Ликвидность способствует поддержанию платежеспособности [31].

Анализ ликвидности баланса проводится путем сравнения средств по активу, которые группируются по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам погашения [38].

Для того чтобы определить ликвидность баланса, необходимо сопоставить итоги соответствующих групп активов и пассивов. Баланс предприятия можно считать абсолютно ликвидным, если выполняются одновременно условия:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Анализ ликвидности баланса представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Анализ ликвидности

Актив	На начало периода, руб.	На конец периода, руб.	Пассив	На начало периода, руб.	На конец периода, руб.	Платежный излишек или недостаток (+; -)	
						7	8
1	2	3	4	5	6	7=2-5	8=3-6
1	2	3	4	5	6	7=2-5	8=3-6
A1 – наиболее ликвидные активы	24812163	24208054	П1 – наиболее срочные обязательства	11596 217	11699 834	13215946	12308220
A2 – быстро-реализуемые активы	22078189	21614905	П2 – кратко-срочные пассивы	25632 549	24 359 273	-3554360	-2744368
A3 – медленно реализуемые активы	1197671	1315 285	П3 – долго-срочные пассивы	129816	179382	1067855	1135903
A4 – трудно-реализуемые активы	1654563	1646 262	П4 – постоянные пассивы	0	0	1654563	1646 262

Первые две группы активов и пассивов сопоставляются для оценки текущей платежеспособности. Третья группа сравнивается для отражения долгосрочной платежеспособности. Последнее неравенство носит «балансирующий» характер [36]. Оценка ликвидности баланса филиала представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Оценка ликвидности баланса

Условие	На начало периода	На конец периода
1	2	3
$A1 \geq П1$	24812163 > 11596 217	24208054 > 11699 834
$A2 \geq П2$	22078189 < 25632 549	21614905 < 24 359 273
$A3 \geq П3$	1197671 > 129816	1315 285 > 179382
$A4 \leq П4$	1654563 > 0	1646 262 > 0

В нашем случае не соблюдаются второе и последнее условия, что говорит о том, что баланс филиала не является ликвидным.

Для оценки платежеспособности предприятия используются относительные показатели.

Расчет коэффициентов платежеспособности представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Коэффициенты, характеризующие платежеспособность филиала

Коэффициент	2016 г.	7г.	Отклонения	Соответствие нормативу
1	2	3	4	5
Общий показатель платежеспособности L1	0,83	0,85	0,02	Ниже нормативного значения ( $L1 \geq 1$ )
Коэффициент абсолютной ликвидности L2	0,66	0,69	0,03	Выше нормативного значения ( $L2 \geq 0,2-0,7$ )
Коэффициент критической оценки L3	0,95	0,96	0,01	Выше нормативного значения ( $L3 = 0,7-0,8$ )
Коэффициент текущей ликвидности L4	0,96	0,96	0	Ниже нормативного значения ( $L4 = 1,5-2,5$ )
Коэффициент маневренности функционирующего капитала L5	-1,8	-3,8	-2	Не соответствует нормативу ( $L5 = 1,5-1,6$ )
Доля оборотных средств в активах L6	0,95	0,95	0	Соответствует нормативу ( $L6 \geq 0,5$ )
Коэффициент обеспеченности собственными средствами L7	-0,05	-0,06	-0,01	Ниже нормативного значения ( $L7 \geq 0,1$ )

Из таблицы 9 видно, что динамика почти всех коэффициентов положительная. Однако коэффициент маневренности функционирующего капитала снизился на 2, а коэффициент обеспеченности собственными средствами на 0,01.

Филиал на конец отчетного периода был способен оплатить 69% своих краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативу, т.е. филиал не располагает некоторым объемом собственных ресурсов, которые были бы сформированы за счет собственных источников [29].

Коэффициент маневренности функционирующего капитала у филиала имеет отрицательное значение, что говорит о низкой финансовой устойчивости, кроме того, средства вкладываются в медленно реализуемые активы, а оборотный капитал формируется за счет заемных средств [26].

Доля оборотных средств в активах не изменила за период с 2015 с. по 2016 с.

Отрицательный коэффициент обеспеченности собственными средствами означает, что все оборотные средства филиала, а, возможно, и часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных средств [39].

Таким образом, можно сделать вывод, что баланс предприятия не является ликвидным, организация не может своевременно отвечать по своим обязательствам, платежеспособность филиала находится на очень низком уровне.

Предприятия находится в неустойчивом финансовом состоянии, на это указывают полученные значения различных показателей, которые не соответствуют нормативам.

Причинами неплатежеспособности могут быть:

- 1 низкая потребительская характеристика товара при высоких ценах;
- 2 несвоевременное поступление выручки;
- 3 отсутствие или неверное ведение платежного календаря;

4 включение в себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) затрат, которые не связаны с ее производством и продажей;

5 низкий уровень ответственности руководителей организации перед учредителями;

6 неэффективность системы управления предприятием;

7 существование задолженности перед предприятиями-монополистами, которые продают электроэнергию, газ, воду и тепло; и т.д. [18]

Для повышения платежеспособности необходим комплекс мер, часть которых должна быть осуществлена при составлении бюджета движения денежных средств.

Оптимизация денежных потоков предприятия должна быть неразрывно связана с процессами управления оборотными активами, так как изменение дебиторской задолженности, запасов, денежных средств прямо либо косвенно влияет на величину денежных потоков, как входящих, так и исходящих.

Для того, чтобы увидеть, за счет каких факторов в большей степени произошло изменение ликвидности предприятия необходимо построить дополнительную таблицу 10 – «Расчет влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности».

Для того, чтобы посмотреть, имеется ли возможность восстановления нормальной текущей ликвидности организации в течении 6 месяцев после отчетной даты, используется коэффициент восстановления платежеспособности.

Таблица 10 - «Расчет влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности»

Показатель	Факторы, руб.					Значение коэф. текущей ликвидности	Влияние факторов
	Запасы	Дебиторская задолженность	Денежные средства	Краткосрочные обязательства	Прочие оборотные активы		
1	2	3	4	5	6	7	8
1 Базовое значение показателя	981512	19879160	46121420	71265387	862810	0,96	
2 Влияние изменения запасов	1156260	19889150	46121420	71265387	862810	0,96	
3 Влияние изменения дебиторской задолженности	1156260	14175691	46121420	71265387	862810	0,88	-0,08
4 Влияние изменения денежных средств	1156260	114175691	41080640	71265387	862810	0,79	-0,09
5 Влияние изменения краткосрочных обязательств	1156260	114175691	41080640	62054887	862810	0,94	0,15
6 Влияние изменения прочих оборотных активов	1156260	114175691	41080640	62054887	2062310	0,96	0,02

Получается, что отрицательное влияние на текущую ликвидность оказало уменьшение дебиторской задолженности на 5703469 руб. и уменьшение денежных средств на 5040780 руб.

Однако коэффициент текущей ликвидности остался на прежнем уровне за счет увеличения запасов на 174748 руб., уменьшения краткосрочных обязательств на 9210500 руб. и увеличения прочих оборотных активов на 1199500 руб. Для восстановления платежеспособности необходимо большее внимание уделить дебиторской задолженности и денежным средствам филиала.

Для того, чтобы посмотреть, имеется ли возможность восстановления нормальной текущей ликвидности организации в течении 6 месяцев после отчетной даты, используется коэффициент восстановления платежеспособности. Рассчитывается данный коэффициент по формуле:

$$\text{КВП} = (\text{К1ф} + 6/\text{T} (\text{К1ф} - \text{К1н})) / 2 \quad (11)$$

К1ф – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

К1н – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода;

К1норм – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,

К1норм = 2; 6 - период восстановления платежеспособности в месяцах;

T - отчетный период в месяцах.

$$\text{КВП} = (0,98 + 6/12 (0,98 - 0,97)) / 2 = 0,98$$

Значение показателя оказалось ниже 1, это значит, что у филиала в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Однако данный коэффициент не следует считать достаточно надежным показателем. Он строится на анализе тренда коэффициента текущей ликвидности всего по двум точкам (на начало года и на конец отчетного периода), что делает такой прогноз очень ненадежным.

Платежеспособность предприятия можно повысить путем регулярного проведения различных мероприятий, которые помогут выявить и устранить причины и факторы неплатежеспособности. Кроме того, разработанные мероприятия будут способствовать повышению ликвидности активов. К таким мероприятиям можно отнести меры по увеличению удельного веса оборотных активов; увеличение доли ликвидности оборотных активов; повышение скорости оборачиваемости активов [23].

Для повышения финансовой политики филиала необходимо целесообразно использовать имеющиеся производственные площади. Кроме того, положительное влияние на состояние филиала оказало бы внедрение

современных систем контроля качества продукции, а также повышение уровня обслуживания.

#### 4 Результаты проведенного исследования

Проанализировав финансовое состояние филиала, можно сделать вывод о том, что оно нестабильное и имеет тенденции к ухудшению. Финансовые результаты уменьшались с 2014 года, однако самого критического состояния организация достигла в 2016 году. Кроме того, в 2016 году был получен убыток.

По результатам проведенного анализа было выявлено, что УФПС Красноярского края находится в данный момент в неплатежеспособном и неликвидном состоянии.

Проведя факторный анализ финансового результата от продаж, мы увидели, что наибольшее влияние на изменение прибыли от продаж оказали изменения таких факторов как: себестоимость продаж и величина коммерческих расходов. Их сумма уменьшила прибыль от продаж на 85273 тыс. руб. и 53619 тыс. руб. соответственно.

Положительно на изменение прибыли от продаж повлиял фактор «Количество проданной продукции», увеличение количества проданной продукции привело к увеличению прибыли от продаж на 6418 тыс. руб.

Рост цен на 12,18% привел к уменьшению прибыли от продаж на 12144 тыс. руб. Уменьшение управленческих расходов на 533 тыс. руб. привело к увеличению прибыли от продаж на 568 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов составило 144050 тыс. руб., т.е. прибыль от продаж уменьшилась на 144050 тыс. руб., в результате чего в 2016 году получился убыток от продаж в сумме 4013 тыс. руб.

Помимо этого, в ходе анализа влияния факторов на убыточность от продаж, выяснилось, что большое влияние на изменение убыточности продаж оказало снижение выручки в отчетном году, в результате чего убыточность продаж увеличилась на 4,12%. В то время как снижение себестоимости оказало положительное влияние на изменение убыточности (-1%).

Рост коммерческих расходов привел к увеличению убыточности продаж на 1,9%. Изменение управленческих расходов не повлияло на уровень убыточности продаж за анализируемый период.

Рассмотрев влияние факторов на ликвидность филиала, было выявлено, что отрицательное влияние на текущую ликвидность оказало уменьшение дебиторской задолженности на 581336 тыс. руб. и уменьшение денежных средств на 604087 тыс. руб. Однако коэффициент текущей ликвидности остался на прежнем уровне за счет увеличения запасов на 16477 тыс. руб., уменьшения краткосрочных обязательств на 1111055 тыс. руб. и увеличения прочих оборотных активов на 118048 тыс. руб.

4.1 Рекомендации по стабилизации финансового состояния и улучшению финансовых результатов УФПС «Почта России» в с. Каргасок

Улучшение финансового результата УФПС «Почта России» в с. Каргасок можно рассмотреть с таких сторон как: увеличение доходов и снижение расходов.

Основными резервами увеличения суммы прибыли являются:

- 1) увеличение объема реализации продукции;
- 2) повышение цен;
- 3) снижение себестоимости продукции;
- 4) улучшение качества товарной продукции;
- 5) реализация в более оптимальные сроки [24].

Основные резервы экономии расходов:

- 1) увеличение товарооборота;
- 2) интенсификация использования площадей;
- 3) внедрение новых технологий;
- 4) стимулирование труда;
- 5) установка счетчиков, терморегуляторов и т.п.
- б) проведение своевременного текущего и капитального ремонтов;

7) содержание оборудования в рабочем состоянии, замена его при необходимости;

8) повышение ответственности персонала за сохранность имущества и иных ценностей;

9) своевременный анализ и контроль [35].

Рассмотрим основные мероприятия, которые помогут эффективно использовать выявленные резервы роста доходов и экономии расходов более подробно.

Как известно, эффективное управление персоналом является одним из основных звеньев, которые обеспечивают успешную реализацию стратегических целей предприятия [37]. Ключевыми проблемами в этой области, как у Почты России, так и у филиала в частности, являются:

1 Текучесть кадров.

2 Низкий уровень мотивации персонала.

3 Низкая производительность.

4 Не достаточно высокая эффективность руководителей среднего звена, а также недостаточная их квалификация [37].

Причины такого состояния могут быть связаны с некачественной системой оценки и стимулирования работников.

Преодолеть эту проблему можно путем повышения квалификации персонала, усиления службы продаж, а также стимулирования высокого уровня обслуживания в городских отделениях [37].

ФГУП «Почта России» должна будет сделать следующие шаги в области организации и управленческих мероприятий:

1) сформировать структуру управления, направленную на достижение установленных стратегических целей;

2) назначить ответственное лицо за модернизацию и инновационное развитие;

3) создать рабочую группу для контроля и поддержки внедрения проектов;

4) разработать план внедрения с определенным перечнем ответственных лиц и сроков осуществления [24].

Основными негативными факторами, которые повлияли на формирование финансового результата УФПС «Почта России» в с. Каргасок, стали опережающий рост коммерческих и прочих расходов. Существенное влияние на финансовый результат от продаж оказала себестоимость. Значимая часть в структуре себестоимости составляет заработная плата персонала с отчислениями. Исходя из этого, можно дать только одну рекомендацию – темп роста заработной платы персонала должен быть не выше роста выработки на одного работника. Это приводит к сокращению расходов по заработной плате на единицу реализуемой продукции и ее удельного веса в структуре расходов [37].

Рассчитаем резервы роста объема реализации за счет опережающего роста выработки над сокращением численности работников.

В прогнозируемом году в филиале планируется численность работников снизить на 10%, а производительность повысить на 20%. Данный результат можно получить за счет автоматизации предлагаемых услуг и расширения ассортимента товаров. Таким образом, если объем полученной выручки выразить как произведение работников на выработку, то резервы ее роста через опережающий рост выработки над сокращением численности работников можно рассчитать по форму

$$P.p.B = P.c.ЧР \cdot P.p.ПТ \quad (17)$$

$P.p.B$  – резервы роста выручки;

$P.c.ЧР$  – возможное сокращение численности работников;

$P.p.ПТ$  – резервы роста производительности на одного работника [16].

$$P.p.B = 0,90 \cdot 1,20 = 1,08$$

Следовательно, выручку в 2017 году считаем по формуле:

$$B_{2017} = B_{2016} \cdot P.p.B, \text{ где}$$

$B_{2017}$  – сумма выручки в 2017 году;

$B_{2016}$  – сумма выручки в 2016 году

$$B_{2017} = 27842443 \cdot 1,08 = 30069838 \text{ руб.}$$

Отсюда, при одновременном росте производительности труда на 20% и сокращении численности работников на 10%, выручка вырастет на 2 227395 руб.

В свою очередь, сокращение персонала приведет к уменьшению фонда оплаты труда на тот же процент. Следовательно, резерв снижения фонда оплаты труда будет составлять 0,9.

Уменьшение фонда оплаты труда

$$P_{2017} = P_{2016} + (\text{ФОТ}_{2016} \cdot \text{Р.с. ФОТ} - \text{ФОТ}_{2016})$$

$P_{2017}$  – расходы 2017 года;

$P_{2016}$  – расходы 2016 года;

$\text{ФОТ}_{2016}$  – фонд оплаты труда 2016 года;

$\text{ФОТ}_{2017}$  – фонд оплаты труда 2017 года;

Р.с.ФОТ – резерв снижения фонда оплаты труда [16].

$$P_{2017} = 28041058 + (13578504 \cdot 0,9 - 13578504) = 26683207,6 \text{ руб.}$$

Получается, что за счет сокращения фонда оплаты труда и числа работников на 10%, сумма расходов в 2017 году сократится на 1 357850,4 руб.

Таким образом, при сокращении численности сотрудников на 10% и увеличении производительности труда на 20% в 2017 году будет получена прибыль от продаж в размере 3386630,4 руб. Выручка от продаж вырастет на 8%, а такие расходы как себестоимость, коммерческие и управленческие в сумме снизятся почти на 5% [21].

Таблица 11 – Прогнозируемый объем доходов и расходов на прогнозный год

Показатель	2016 год, руб.	2017 год, руб.	Прогноз, руб.
1	2	3	4

Выручка	27964294	27842443	30069838
Расходы	26758408	26929278	26683207,6
Прибыль (убыток)от продаж	498516	-198615	3386630,4

Рассчитаем резервы увеличения суммы прибыли за счет увеличения объема реализации продукции, работ, услуг в таблице 12.

Таблица 12 – Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации

Вид услуги	Резерв увеличения объема реализации, ед.	Фактическая сумма прибыли за 1 ед., руб.	Резерв увеличения суммы прибыли, руб.
1	2	3	4
Пересылка внутренней корреспонденции	10000	39	390000
Отправления 1 класса	1000	26	26000
Прием, пересылка и оплата почтовых переводов денежных средств	20000	15	30 0000
Доставка и выплата пенсий (рублей на человека)	100 (рублей на 1 человека) резерв 100	608 (рублей на 1 человека)	6080
Итого		722080	

Резерв увеличения суммы прибыли за счет увеличения объема реализации некоторых услуг составил 722080 руб.

Таким образом, в 2017 году при увеличении объема реализации таких востребованных услуг как пересылка внутренней корреспонденции; отправления 1 класса; прием, пересылка и оплата почтовых переводов денежных средств, а также доставка и выплата пенсий выручка составит 28564523 руб. Помимо резервов роста объема реализации за счет опережающего роста выработки над сокращением численности работников и резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации, рассчитаем резерв роста прибыли за счет снижения себестоимости.

## 5 Социальная ответственность

### 5.1 Разработка программы корпоративной социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это концепция, согласно которой предприятия должны учитывать интересы общества, беря на себя ответственность за реализуемую деятельность.

Социально ответственные организации принимают активное участие в как правило жизни района, в котором эта организация расположена, например, путем оказания спонсорской помощи, благотворительности и т.д. Государственные органы, видя поддержку предприятия в социальных вопросах, организует меньше проверок, может снизить сумму налоговых выплат. Социально ответственные организации вызывают больше доверия у поставщиков, так как социально ответственная компания не подводит своих партнеров и между ними возникает стабильное сотрудничество, что приводит к сокращению времени, связанного с поставкой сырья и сбыта продукции.

Основные принципы социальной ответственности:

1 Открытость и прозрачность результатов финансовой деятельности. Любая информация, кроме конфиденциальной, должна быть общедоступной. Соккрытие или фальсификация данных считается недопустимым.

2 Принцип системности. Руководство компании в полном объеме мере берет на себя ответственность за текущую и последующую деятельность. Все это должно быть внедрено во все бизнес-процессы.

3 Актуальность указывает на своевременность и востребованность предлагаемых программ. Они должны охватывать существенное количество людей и быть максимально заметными для общества. Затраченные средства обязаны помогать решать поставленные задачи после объективной и регулярной их оценки.

4 Предотвращение конфликтных ситуаций. Предприятия не должны участвовать в предвыборных компаниях, оказывать поддержку отдельным политическим деятелям или политическим партиям. Кроме того организации не должны пропагандировать религию.

Это позволяет создать ситуацию правильного выбора, без давления со стороны, а только следуя своим предпочтениям. КСО является не просто функцией связей с общественностью, она является составной частью корпоративного управления. Эта деятельность отражается в системе экономических, экологических и социальных показателей эффективной деятельности предприятия, осуществляется через постоянный диалог с обществом, является частью стратегического планирования и управления компании. Поэтому в области КСО решения принимаются совместно всеми уровнями корпоративного управления: собственником компании, советом директоров и менеджментом.

Суть реализации программ КСО заключается в том, что любые производственные и экономические решения должны приниматься с учетом их социальных и экологических последствий как для общества так и для самого предприятия. При таком подходе КСО становится мощным фактором стратегического развития, укрепления деловой репутации и ростом конкурентоспособности.

Программа КСО - это политика в области реализации стратегии эффективного развития компании. Учитывая общественные интересы, социально ответственная организация может принимать на себя дополнительные обязательства, которые входят в добровольный набор признаков социальной ответственности, что будет отвечать интересам самой организации и общества в целом.

В данном разделе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика корпоративной социальной ответственности УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России».

Предложены рекомендации по улучшению управления корпоративно-социальной ответственностью.

## 5.2 Определение стейкхолдеров организации

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые организация оказывает как прямое, так и косвенное воздействие. В долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структура стейкхолдеров для УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России» представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Стейкхолдеры организации

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1	2
1 Работники	1 Органы местного управления
2 Потребители	2 Средства массовой информации
3 Поставщики открыток, хоз.средств	

Ниже представлена дополнительная информация по наиболее значимым стейкхолдерам, их структура и влияние, взаимодействие с предприятием.

Работники.

Планируемая списочная численность 56 человек.

Каждый работник имеет должностные инструкции. Основой для разработки должностных инструкций являются квалификационные характеристики (требования) по должностям, которые утверждаются Министерством труда и социального развития РФ. Каждый работник почтамта должен знать и соблюдать свои должностные инструкции.

Потребители.

Основными посетителями салона являются жители города и функционирующие организации. На данный момент деятельностью федеральной почтовой сети охвачено 99% территории РФ.

Поставщики товаров, техники.

Условно поставщиков филиала ФГУП «Почта России» можно разделить по территориальному признаку на федеральных и региональных, и по виду деятельности - на поставщиков товаров и поставщиков услуг. Целесообразно осуществить «привязку» поставщиков к конкретным услугам, оказываемым населению филиалом (таблица 13):

Таблица 13 – Поставщики товаров

	федеральные	региональные
Поставщики товаров		
1 Страхование услуг	ОАО «Росгосстрах», НАО «Страховая группа «Спасские ворота», НАО «Макс», НАО «Авикос».	
2 Продажа лотерей	ООО «Лотерея «Шанс», ООО «ГУП Благотворительные лотереи», ООО «Лотерейный торговый дом», ООО «Дирекция Всероссийской спортивной лотереи «Честная игра» и др.	
3 Розничная торговля	Национальные компании-партнеры	Региональные компании-партнеры
Поставщики услуг		
1 Почтовые отправления и экспресс-почта	Главный центр магистральных перевозок почты (ГЦМПП)	
2 Семейство услуг по электронной передаче информации	Национальные телекоммуникационные компании	Региональные провайдеры телекоммуникационных услуг
3 Распространение печати по подписке		
4 Услуги телефонии	НАО «ГлобалТел», ОАО «Национальная Таксофонная Сеть», Gilat Satellite Networks Ltd	

### 5.3 Определение структуры программ КСО

Структура программ КСО составляет портрет КСО центра груминга. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей центра и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы. КСО, реализуемые в салоне, их тип, сроки реализации, стейкхолдеров и основные ожидаемые результаты программ представлены в таблице 14.

Таблица 14– Структура программ КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	Работники предприятия	- Безопасность труда работников предприятия; - развитие и обучение персонала, возможности карьерного роста; - оказание помощи работникам	- Предоставление рабочих мест с конкурентоспособным уровнем оплаты труда и социальных льгот; - обеспечение безопасных условий труда и высокого уровня социально-бытовых условий; - содействие всестороннему профессиональному и культурному развитию работников
2	Потребители	Благотворительные пожертвования	- Обеспечение потребителей современными услугами; - расширение предоставляемых услуг
3	Поставщики материалов, оборудования	- Уменьшение затрат на развитие - стабильность развития	- Взаимное соблюдение договорных обязательств; - стимулирование развития конкуренции в сфере услуг <u>груминга</u>
4	Средства массовой информации	- Открытая информация о результатах работы предприятия	Позитивное освещение в средствах массовой информации: газеты, журналы, Интернет
5	Органы местного самоуправления	- Эквивалентное финансирование; - социально значимый маркетинг	- Стимулирование национального экономического роста и социального прогресса общества; - улучшение качества жизни и благосостояния населения, в том числе посредством предоставления социальных услуг; - добросовестное выполнение обязательств по уплате налогов и сборов

В сфере внутренней социальной политики центр будет проводить разнонаправленную деятельность:

- создание привлекательности рабочего места,

- установление легальной заработной платы, начисление которой будет полностью отражено в бухгалтерских документах, что позволяет человеку ощущать себя социально защищенным перед выходом на пенсию;
- развитие профессиональных навыков сотрудников, включая его профессиональное обучение;
- постоянное повышение квалификации мастеров;
- обеспечения безопасных условий труда и охрана здоровья;
- социальное страхование сотрудников (выплата пособий по листкам нетрудоспособности, предоставление оплачиваемого отпуска, выплата пособий по уходу за ребенком до полутора лет);
- разнообразные выплаты стимулирующего характера.

Система оплаты труда.

Система оплаты труда в открываемом центре устанавливается исходя из норм, согласно Трудовому Кодексу РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, которые обязательны для применения на территории России, она включает:

- минимальный размер оплаты труда,
- районные коэффициенты и надбавки к заработной плате,
- оплата труда в повышенном размере в особых условиях (ночные, праздничные доплаты),
- порядок аттестации работников,
- нормы труда.

#### 5.4 Определение затрат на программы КСО

На данном этапе определим бюджет программ КСО УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России», с учетом результатов, полученных в таблице 16. Конечно, расходы на социальную вовлеченность являются для бизнеса издержками, которые в итоге

переносятся на покупателей через повышение цены. В нашем случае затраты невелики.

Таблица 15 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Стоимость реализации на планируемый период
2	Предоставление скидки в размере 30% инвалидам на отдельные услуги	Шт.	100 000 руб.
3	Социальная поддержка своих работников (страхование от болезней и несчастных случаев, конкурсы профессионального мастерства)	Шт.	100 000 руб.

Таким образом затраты на разработку КСО составляют 200 тысяч рублей.

### 5.5 Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Оценка эффективности мероприятий КСО представлена в таблице 16.

Таблица 16 – Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
2	Предоставление скидки в размере 30% инвалидам на отдельные услуги	100 тыс. руб.	Установление связи с органами местного самоуправления	Помощь общественным организациям и благотворительным фондам; Помощь нуждающимся; Решение социальной проблемы
3	Социальная поддержка своих работников (страхование от болезней и несчастных случаев, конкурсы профессионального мастерства)	100 тыс. руб.	Улучшение имиджа компании	Решение социальной проблемы

Программы КСО центра УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России» полностью соответствует заявленным целям. В компании преобладает внутренняя КСО.

Таким образом, современная ситуация УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России» говорит о необходимости применения во внимание разработок в области корпоративной социальной ответственности других филиалов. Основными приоритетами при этом являются обеспечение взаимовыгодных интересов для центра и общества, применение ведущих международных стандартов. Соответственно, главными целями центра УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России» в социальном контексте является обеспечение устойчивого развития, повышение своей привлекательности для общества.

## Заключение

В соответствии с поставленной целью в данной работе были решены такие задачи:

- 1 изучены теоретические и методологические вопросы учета финансовых результатов организаций почтовой отрасли;
- 2 рассмотрены особенности финансового анализа убыточных предприятий;
- 3 изучена организационно-экономическая характеристика УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России»;
- 4 проведен анализ финансовых показателей деятельности филиала;
- 5 проведен анализ ликвидности и платежеспособности филиала;
- 6 разработаны рекомендации по стабилизации финансового состояния и улучшению финансовых результатов УФПС Красноярского края.

Главными задачами, стоящими перед руководством предприятия, являются:

- 1 максимизация прибыли;
- 2 обеспечение устойчивого финансового состояния;
- 3 обеспечение инвестиционной привлекательности филиала;
- 4 внедрение эффективного механизма управления предприятием;
- 5 применение рыночных механизмов привлечения финансовых средств и т.д.

Одним из способов финансового оздоровления филиала является поиск внутренних резервов по повышению эффективности своей деятельности и достижению безубыточности за счет повышения качества и конкурентоспособности продукции и услуг, снижения ее стоимости, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

В 2016 году снижение валового дохода УФПС «Почта России» в с. Каргасок – филиала ФГУП «Почта России» составило 45%.

Рост коммерческих расходов в 2016 году составил 79,4%.

Себестоимость продаж снизилась за анализируемый период, но совсем в небольшой мере, всего на 1%. Кроме этого увеличились и прочие расходы в 2017 году. Они возросли на 29% по сравнению с 2016 годом.

Помимо анализа абсолютных изменений показателей был проведен анализ уровня убыточности филиала, а также анализ ликвидности и платежеспособности.

По полученным данным был сделан вывод, что предприятие находится в сложном положении. Проведя анализ, нельзя сказать, что баланс УФПС «Почта России» в с. Каргасок является абсолютно ликвидным, так как не соблюдено одно из неравенств. Не соблюдается первое неравенство, что свидетельствует о неплатежеспособности филиала в ближайшее время.

Таким образом, баланс предприятия не является ликвидным, а это значит, что организация не может своевременно отвечать по своим обязательствам, платежеспособность филиала находится на очень низком уровне.

Для повышения платежеспособности предприятия необходимо регулярно проводить различные мероприятия, которые помогут выявить и устранить причины и факторы неплатежеспособности. Кроме того, разработанные мероприятия могут способствовать повышению ликвидности активов. К таким мероприятиям можно отнести меры по увеличению удельного веса оборотных активов; увеличение доли ликвидности оборотных активов; повышение скорости оборачиваемости активов.

Кроме этого был проведен анализ структуры доходов филиала. Откуда стало известно, что большую часть доходов филиал получает от реализации услуг почтовой связи. Поэтому, для улучшения финансового состояния необходимо принимать меры, позволяющие поддерживать положительную тенденцию этого показателя и избежать его снижения.

Можно расширить ассортимент предлагаемой к реализации продукции и услуг, чтобы в конце получить положительное влияние всей структуры доходов на размер прибыли.

Также были предложены иные мероприятия по улучшению не только финансовых результатов филиала, но и его финансового состояния.

Таким образом, если руководство филиала примет во внимание результаты данного анализа, а также выполнит хотя бы часть предложенных мероприятий, то в будущем их финансовые результаты будут представлены в форме прибыли, а не убытка. Помимо этого улучшится платежеспособность и ликвидность.

## Список использованных источников

- 1 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ;
- 2 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. Приказом Минфина России от 29.07.1998 №34н (ред. от 29.03.2017);
- 3 План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 №94н (ред. от 08.11.2010);
- 4 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015);
- 5 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н (ред. от 06.04.2015);
- 6 Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утв. Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010);
- 7 Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утв. Приказом Минфина РФ от 21.03.2000 № 29н;
- 8 Налоговый кодекс Российской Федерации;
- 9 Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, утв. Приказом Минфина России от 19.11.2002 №114н (ред. от 06.04.2015);
- 10 Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2000, утв. Приказом Минфина РФ от 10.01.2000 № 2н;
- 11 Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утв. Приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016);

- 12 Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н (ред. от 16.05.2016);
- 13 Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000, утв. Приказом Минфина РФ от 16.10.2000 № 92н (ред. от 18.09.2006);
- 14 Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007, утв. Приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016);
- 15 Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» ПБУ 15/2008, утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 107н (ред. от 06.04.2015);
- 16 Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02, утв. Приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н (ред. от 06.04.2015);
- 17 Федеральный закон «О почтовой связи» от 17.07.1999 № 176-ФЗ (последняя редакция);
- 18 Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 509 с.
- 19 Алексеева, С.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, С.И. Алексеева, Т.П. Алавердова. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 720 с.
- 20 Арзуманова, Т.И. Экономика организации: Учебник для бакалавров / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. - М.: Дашков и К, 2014. - 240 с.
- 21 Алексеева, С.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, С.И. Алексеева, Т.П. Алавердова. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 720 с.
- 22 Алисенов, А.С. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник и практикум для СПО / А.С. Алисенов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 457 с.
- 23 Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. - М.: Проспект, 2015. - 424 с.

- 24 Бадмаева, Д.С. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 1. – С. 56-62.
- 25 Бахтурина, Ю.И. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / Ю.И. Бахтурина, Т.В. Дедова, Н.Л. Денисов; Под ред. Н.С. Сапожникова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 505 с.
- 26 Воронина, В. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие: сборник задач, заданий, тестов / В. М. Воронина; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». – Оренбург : ОГУ, 2013. – 100 с.
- 27 Гетьман, В.С. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник для бакалавров / В.С. Гетьман, В.А. Терехова. - М.: Дашков и К, 2013. - 504 с.
- 28 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник. – 3-е изд. / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2017. – 316 с.
- 29 Ионова, А. Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2014. – 623 с.
- 30 Касьянова С.Ю. Главная книга бухгалтера / С.Ю. Касьянова. – М.: АБАК, 2013. – 864 с.
- 31 Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. – М.: Проспект, 2013. – 280 с.
- 32 Лиференко, С.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / С.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2014. – 156 с.
- 33 Потапова, Е.А. Бухгалтерский учет: конспект лекций / Е.А. Потапова. - М.: Проспект, 2013. - 144 с.
- 34 Савицкая С.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / С.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 544 с.
- 35 Сергеев И.В. экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 511 с.

- 36 Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.
- 37 Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / Л.Н. Чечевицына. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 368 с.
- 38 Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / И.Н. Чуев. - М.: Дашков и К, 2013. - 384 с.
- 39 Чуева, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / Л.Н. Чуева. - М.: Дашков и К, 2013. - 348 с.
- 40 Чувикова, В.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для бакалавров / В.В. Чувикова, Т.Б. Иззука. - М.: Дашков и К, 2016. - 248 с.
- 41 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие для слушателей системы подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
- 42 Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 255 с.