**Содержание**

Введение………………………………………………………………………………...3

1. Организационно – экономическая характеристика УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта ………………………………….…4

2 Современное состояние УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта ………………….……………………………………………8

2.1 Основные направления деятельности …………………………………..8

2.2 Анализ рынков сбыта товаров и услуг ………………………………….9

2.3 Финансовое планирование реализации товаров и услуг……………...11

3 Анализ финансового состояния УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта ……………………………………………………14

* 1. Оценка ликвидности и платежеспособности…………………………..14
	2. Оценка деловой активности предприятия и рентабельности………...18
	3. Оценка финансовой устойчивости предприятия……………………...21

Заключение…………………………………………………………………………….23

Список литературы……………………………………………………………………25

Приложение……………………………………………………………………………27

**Введение**

Производственная практика длилась с 28 июня по 17 июля 2010 года в УФПС ПК-филиале ФГУП «Почта России» Уссурийском почтамте в г. Уссурийск, по адресу: г. Уссурийск, ул. Калинина 51. Основным местом прохождения практики являлся отдел продаж товаров и услуг.

Данный документ представляет собой отчет о проделанной практической работе.

Целью практики является приобретение практических навыков работы финансового менеджера и детальная проработка основных направлений работы финансовых отделов предприятия.

Задачами практики являются:

- закрепление и углубление полученных теоретических знаний по дисциплинам «Бухгалтерский учет», «Финансы предприятий», «Экономический анализ», «Финансовый менеджмент»;

- изучение организации работы финансового менеджера;

- анализ финансового состояния организации: общая оценка финансового состояния, анализ ликвидности и финансовой устойчивости; оценка рентабельности и оборачиваемости;

- изучение практики планирования;

- получение практических навыков расчета экономически обоснованных норм и нормативов, позволяющих управлять оборотными средствами;

- изучение работы отдела снабжения для получения информации о месте и роли товара на рынке;

- ознакомление с практикой составления обязательной бухгалтерской отчетности.

Производственная практика является важнейшим звеном учебного процесса и представляет собой практические занятия, в ходе которых формируются определенные профессиональные знания в области финансового менеджмента, а также появляются навыки работы в коллективе, развивается экономическое мышление.

**1 Организационно – экономическая характеристика**

 **УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России»**

 **Уссурийского почтамта**

Федеральное государственное унитарное предприятие (ФГУП) «Почта России» - российская государственная компания, оператор российской национальной почтовой сети. Штаб-квартира – в Москве. Член Всемирного почтового союза. Почта России основана 5 сентября 2002 года на базе департамента почтовой связи Министерства связи в рамках реструктуризации, направленной на обеспечение гарантированного предоставления универсальных услуг почтовой связи на всей территории Российской Федерации, расширение спектра услуг почтовой связи, создание современной почтовой инфраструктуры. Генеральный директор – Александр Николаевич Киселёв.

Почта России сегодня – это 84 филиала, 42 000 объектов почтовой связи, 415 000 сотрудников. Ежегодно почтовые работники России принимают, обрабатывают и доставляют более 1,5 млрд. писем, 48 млн. посылок и более 190 млн. денежных переводов. Почта России предлагает своим клиентам свыше 80 почтовых, финансовых, коммуникационных и прочих услуг. Тарифы на услуги универсальной почтовой связи (доставка писем, карточек, бандеролей) регулируются государством, а тарифы на прочие услуги «Почта России» устанавливает самостоятельно. Компания издает ежемесячный журнал «Почта России». Является единственным в стране эмитентом почтовых марок, которые разрабатываются в Издательско-торговом центре «Марка». Партнером почты является ОАО АКБ «Связь-Банк».

Почта России развивает финансовые сервисы для предоставления, как населению, так и корпоративным клиентам более широких возможностей в почтовых отделениях по всей стране. С 2003 года Почта России предлагает клиентам [**электронные денежные переводы «КиберДеньги»**](http://www.russianpost.ru/portal/ru/home/financial/cybermoney_russia). Невысокие тарифы и наличие широкой разветвленной сети почтовых отделений – 40 тысяч по всей стране, позволяют Почте России занимать лидирующую позицию на российском рынке переводов денежных средств. Почта России гарантирует перевод денежных средств в любую точку России, в т.ч. в районные и областные центры, в течение 3 дней. Кроме того, Почта России осуществляет денежные переводы в страны СНГ и Балтии, где ее партнерами выступают почтовые администрации этих стран.

Через почтовые отделения ежемесячно более 10 млн. человек [**погашают кредиты**](http://www.russianpost.ru/portal/ru/home/financial/credits) большинства банков активно кредитующих население. В настоящее время идет активное развитие услуги по обслуживанию банковских карт в отделениях почтовой связи на всей территории РФ. Важным фактором является то, что Почта России предлагает обслуживание всем держателям карт платежных систем Visa, MasterCard и UnionCard. Почта России предлагает [**оплатить различные виды коммунальных услуг**](http://www.russianpost.ru/portal/ru/home/financial/municipalpayments), а также[**услуги операторов сотовой и фиксированной телефонной связи и кабельного телевидения, Интернет-компаний**](http://www.russianpost.ru/portal/ru/home/financial/servicepayments), в любом отделении почтовой связи на территории страны. Во многих регионах на почте можно также оплатить обучение, налоги, штрафы и осуществить прочие платежи. Количество финансовых услуг, представленных в отделениях почтовой связи, постоянно растет.

Управление Федеральной почтовой связи (УФПС) Приморского края с 1 февраля 2004 г. является филиалом Федерального государственного унитарного предприятия (ФГУП) «Почта России». Свою деятельность УФПС Приморского края осуществляет на основании Устава ФГУП «Почта России».[[1]](#footnote-1)

Сегодня Почта России - это компания, готовая предложить вам большое количество актуальных, востребованных услуг. Это мультисервисные центры, способные решить любую задачу, связанную с отправлением и получением информации, предметов или денег.

В структуре Управления Федеральной почтовой связи Приморского края:

- [9 почтамтов](http://www.postpk.ru/images/Pohtamti.doc);

- 474 стационарных отделения почтовой связи, в том числе 196 городских и 278 сельских;

- 47 передвижных отделений почтовой связи, которые не менее 3-х раз в неделю обслуживают 283 населенных пункта, не имеющих стационарных отделений.

- Для обслуживания населения, организаций работает 843 операционных окна, в том числе 757 операционных окон являются универсальными, т.е. оказывают все услуги почтовой связи.

- На предприятиях почтовой связи Приморского края трудятся более 6 тысяч человека.

Одной из важных социальных услуг предоставляемых предприятием «Почта России» является услуга по доставке пенсий социальных пособий и компенсаций. 1293 почтальона ежемесячно доставляют 538 тыс. пенсий, компенсаций и пособий. Особое место в работе «Почты России» занимает своевременная доставка жителям края почтовой корреспонденции. Ежегодно почтальонами предприятия доставляется 33 млн. ед. письменной корреспонденции, 45 млн. 400 тыс. экземпляров газет и журналов, 4 млн. ед. рекламно-информационных материалов.

Новые услуги и проекты, внедряемые в почтовой отрасли Приморья, требуют от работников почты постоянного повышения уровня своих профессиональных знаний. Только за 2009 год повысили свою квалификацию более 3 тысяч работников (45 %), пользуясь возможностью получать высшее профессиональное образование в рамках существующего договора с Хабаровским филиалом Сибирского госуниверситета телекоммуникаций и информатики. В настоящее время здесь обучаются 76 работников приморской почты. Средне – профессиональное образование без отрыва от производства в Хабаровском колледже телекоммуникации и информатики получают 51 человек.

Сегодня почта активно принимает на вооружение новые технологии.  Информационные технологии - основа почтового бизнеса при оказании услуг. Внедрение программного обеспечения в области информатизации дает возможности повышать качество оказываемых услуг, и эффективно развивать их спектр.  Сегодня создание единого информационного пространства страны является одной из приоритетных задач Почты России. Жителям практически всей территории страны: от Калининграда до Владивостока, Чукотки и Камчатки, доступны услуги экспресс-почты, электронные денежные переводы и многие другие услуги, которые развиваются на основе инфотехнологий.

За прошедшие 5 лет существенно увеличилось техническое оснащение отделений почтовой связи Приморья. Сейчас таких отделений – 293 на 667 операционных касс. Сегодня почтово-кассовые терминалы установлены не только в ОПС городов и райцентров. Также 98 сельских отделений почтовой связи в глубинке или 35% сельской сети используют почтово-кассовые терминалы. Почта активно предоставляет услуги доступа в интернет. В отделениях связи работает 309 пунктов коллективного доступа на 643 рабочих места. Сегодня сетью почтовых маршрутов охвачена вся территория Приморского края, нет ни одного населенного пункта, в котором бы почтовые работники не оказывали услуги. 207 почтовых автомашин по 150-ти почтовым маршрутам проходят ежегодно более 10-ти миллионов километров, в семь отделений почтовой связи Тернейского района почта доставляется авиатранспортом. Перевозка почты на островные территории осуществляется через паромные переправы.

Начальник Уссурийского почтамта несет персональную ответственность перед руководством УФПС Приморского края за:

- выполнением почтамтом принятых на себя обязательств перед клиентурой, а также за исполнением приказов, распоряжений и иных указаний руководства УФПС Приморского края;

- соблюдение экономических нормативов и показателей ликвидности баланса;

- выполнением плановых показателей работы Уссурийского почтамта и его отделений.

Начальник Уссурийского почтамта организует и координирует всю деятельность почтамта, а также устанавливает распоряжения обязанностей между работниками и направляет их работу. На почтамте существует своя организационная структура предприятия (см. Приложение, рисунок 1). В пределах своей компетенции начальник издает приказы и распоряжения, дает обязательные для работников указания.

**2 Современное состояние УФПС ПК – филиала**

**ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта**

**2.1 Основные направления деятельности**

Большое влияние на результаты хозяйственной деятельнос­ти предприятия оказывает номенклатура товаров и услуг. При формировании номенклатуры товаров и услуг предприятие должно учитывать, с одной стороны, спрос на данные виды товаров и услуг, а с другой - наиболее эффективное использование трудовых, технических, технологи­ческих, финансовых и других ресурсов, имеющихся в его распо­ряжении. Система формирования номенклатуры включает в себя следующие основные моменты:

* определение текущих и перспективных потребностей поку­пателей;
* оценку уровня конкурентоспособности товаров и услуг;
* оценку экономической эффективности и степени риска из­менений в ассортименте (номенклатуре) товаров и услуг.

Важным показателем деятельности предприя­тий является качество продаваемых товаров и оказываемых услуг. Повышение качества - одна из форм конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рын­ке. Высокий уровень качества товаров и услуг способствует повыше­нию спроса и увеличению суммы прибыли не толь­ко за счет объема продаж, но и за счет более высоких цен.

Основной целью деятельности Уссурийского почтамта, как и любого другого предприятия, является получение прибыли. В связи с этим на каждом почтамте существует отдел продаж товаров и услуг, который непосредственно занимается осуществлением торговой деятельности. Кроме этого существуют другие отделы, которые оказывают услуги почтовой связи, денежного посредничества и другие.

В таблице 1 представлены основные направления деятельности ФГУП «Почта России» УФПС Приморского края Уссурийского почтамта.

Таблица 1 – Основные направления деятельности УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта за 2007 – 2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Направление деятельности | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2009 г. к 2007 г. % |
| руб. | % | руб. | % | руб. | % |
| Услуги почтовой связи | 30 147 930 | 72,18 | 45 980 337 | 61,68 | 63 568 003 | 72,4 | В 2,1 раза |
| Торговая деятельность | 6 735 695 | 16,13 | 14 812 468 | 19,87 | 13 358 864 | 15,21 | 198,33 |
| Денежное посредничество | 4 122 482 | 9,87 | 8 596 384 | 11,53 | 9 415 553 | 10,72 | В 2,3 раза |
| Прочая деятельность | 759 821 | 1,82 | 5 151 476 | 6,91 | 1 458 210 | 1,66 | 191,91 |
| Итого | 41 765 928 | 100 | 74 540 665 | 100 | 87 800 630 | 100 | В 2,1 раза |

Как видно по данным таблицы 1 основными направлениями деятельности на предприятии за последний год являются услуги почтовой связи и торговая деятельность – 72,4%, 15,21% соответственно. Проведя анализ данных таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2009 году по сравнению с 2007 годом выручка увеличилась на 46 034 702 руб. и в среднем за 3 года составила 68 035 741 руб. Выручка от услуг почтовой связи в 2009 г. по сравнению с 2007 г. увеличились в 2,1 раза, а от торговой деятельности – в 2 раза.

**2.2 Анализ рынков сбыта товаров и услуг**

Для реализации товаров и услуг в составе Уссурийского почтамта существует коммерческая служба по реализации – отдел продаж товаров и услуг, организующая и осуществляющая продажу товаров и услуг. Рынком сбыта предприятия своих товаров и услуг являются г. Уссурийск, сёла Уссурийского, Октябрьского и Михайловского районов.

В таблице 2 рассмотрена краткая характеристика некоторых факторов микро и макросреды организации.

Таблица 2 – Краткая характеристика некоторых факторов микро и макросреды УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта

|  |  |
| --- | --- |
| Потребители | Широко представлена целевая аудитория потребителей ввиду широкого ассортимента, удовлетворяющего потребности любого возраста, пола и социального статуса |
| Поставщики сырья и материалов | Крупные и мелкие фирмы, расположенные на территории России |
| Конкуренты | По почтовый услугам: TNT (с**тарейшая в мире организация по экспресс-доставке почты и грузов),** DHL, UPS, FedEx.По торговой деятельности: крупные и мелкие фирмы, расположенные на территории России |
| Спектр предоставляемых товаров и услуг | Предлагается широкий ассортимент товаров, почтовых и финансовых услуг |
| Дилеммы выживания | Экономическая цель предприятия - получение прибыли |
| Представление о себе | Главным конкурентным преимуществом является долгий срок нахождения на рынке товаров и услуг, при этом зарекомендовав себя с положительной стороны |
| Производственная и социальная ответственность | Сплоченный персонал, наличие системы мотивации персонала (доплаты) |

Для представления полной картины ситуации в организации необходим также анализ сильных и слабых сторон организации.

В таблице 3 представлены сильные и слабые стороны УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта относительно конкурентов.

Таблица 3 – Слабые и сильные стороны деятельности предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Положительные и сильные стороны деятельности предприятия (отличающие фирму среди конкурентов) | Недостатки (слабые стороны фирмы, подлежащие исправлению, чтобы конкуренты не могли обратить их в свои преимущества) |
| Широкий ассортимент товаров и услуг | Невысокая доля новых товаров |
| Наличие сплоченного коллектива | Негибкая ценовая политика |
| Высокое качество товаров и предоставляемых услуг | Недостаточно эффективная работа с покупателями и слабое развитие новых торговых точек |
| Широкая сеть поставщиков | Слабая реклама. Недостаточно развитая система маркетинговой информации. |

Отдел продаж товаров и услуг проводит систематический анализ деятельности конкурентов. В ходе анализа изучается ассортиментная политика, уровень спроса потребителей, ценовая политика, вид, качество товаров и услуг предприятий - конкурентов. Уссурийский почтамт является постоянным участником краевых выставок и ярмарок. Положение предприятия на рынке стало более стабильным после того, как было приобретено новое оборудование, реконструированы многие отделения связи и почтамты.

**2.3 Финансовое планирование реализации товаров и услуг**

Финансовое планирование - это планирование всех его доходов и направлений расходования денежных средств для обеспечения развития предприятия. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и различных сроков действия в зависимости от поставленных задач. Цель составления финансового плана — определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования поступлений денежных средств, и предстоящих выплат. Существуют перспективные, текущие и оперативные планы**.** В таблице 4 показан сводный бюджет предприятия, прилагаемый к финансовому плану.

Таблица 4 – Сводный бюджет предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Доходная часть | Расходная часть |
| Выручка от реализации товаров | Материальные расходы |
| Прочий доход | Оплата труда |
| Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям | Выплата дивидендов, процентов  |
| Кредиты и займы | Расчеты по налогам и сборам |
|  | Амортизация  |
|  | Прочие расходы |
|  | Приобретение объектов основных средств |
|  | Займы, предоставленные другим организациям |
|  | Погашение займов и кредитов (без процентов) |

Перспективный финансовый планопределяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства. Текущее финансовое планированиевключает в себя годовой баланс доходов и расходов, сметы образования и расходования фондов денежных средств. Оперативное финансовое планированиезаключается в составлении и использовании платежногокалендаря *–* подробного финансового документа, отражающего оперативный денежный оборот предприятия. Планирование, учёт и анализ себестоимости - важные средства управления экономической эффективностью предприятия. В таблице 5 представлены расходы по видам деятельности (по элементам затрат).

Таблица 5 – Структура фактической себестоимости товаров и услуг Уссурийского почтамта за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. |
| руб. | % | руб. | % | руб. | % |
| Себестоимость услуг почтовой связи | 26 726 839 | 74,2 | 53 625 846 | 83,91 | 71 241 571 | 87,17 |
| Себестоимость торговой деятельности | 5 114 681 | 14,2 | 5 098 387 | 7,98 | 5 114 681 | 6,26 |
| Себестоимость денежного посредничества | 2 928 002 | 8,13 | 3 401 834 | 5,32 | 3 522 254  | 4,31 |
| Себестоимость прочей деятельности | 1 251 661 | 3,47 | 1 784 308 | 2,79 | 1 845 912 | 2,26 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 36 021 183 | 100 | 63 910 375 | 100 | 81 724 418 | 100 |

Анализируя таблицу 5 можно сделать следующий вывод. В структуре фактической себестоимости наибольший удельный вес составляет себестоимость услуг почтовой связи. Её удельный вес в 2009 году составил 87,17% от полной себестоимости. Себестоимость услуг почтовой связи в среднем выросла на 12,97% по сравнению с 2007 г., это говорит об увеличении продаж услуг, что соответственно привело к увеличению затрат. Удельный вес себестоимости торговой деятельности в 2009 г. по сравнению с 2007 г. снизился на -7,94%. Себестоимость денежного посредничества в 2009 г. выросла на 594 252 руб. по сравнению с 2007 г. Так же увеличилась себестоимость прочей деятельности на 594 251 руб. Общая себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг увеличилась на 45 703 235 руб. или в 2,27 раза.

**3 Анализ финансового состояния УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта**

**3.1 Оценка ликвидности и платежеспособности**

Цель данного анализа – определить способность предприятия в течение года оплатить свои краткосрочные обязательства. Важное значение для расчетов ряда аналитических коэффициентов имеет показатель величины собственных оборотных средств, который характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия текущих активов. За основу расчетов возьмем таблицу 6 (данные для расчетов взяты из приложения).

Таблица 6 – Структура баланса предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель баланса | № стр. | На конец 2007 г. | На конец 2008 г. | На конец 2009 г. | 2009 г. к 2007 г., % |
| Основные средства | 120 | - | - | - | - |
| Незавершенное производство | 130 | 4 168 176 | 4 168 176 | 4 168 176 | 100 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 | - | - | - | - |
| Отложенные налоговые активы | 145 | - | - | - | - |
| Запасы | 210 | 2 086 136 | 2 361 797 | 2 186 973 | 104,83 |
| НДС | 220 | 65 469 | 1 985 | 34 634 | 52,9 |
| ДЗ (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты) | 240 | 7 756 147 | 7 360 957 | 5 330 951 | 68,73 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | - | - | - | - |
| Денежные средства | 260 | 38 628 387 | 66 805 927 | 67 638 928 | 175,1 |
| **Итого актив** |  | **52 744 765** | **81 091 803** | **79 599 436** | **150,91** |
| Капитал и резервы | 490 | - | 3 395 389 | - | - |
| Долгосрочные обязательства | 590 | - | - | - | - |
| Кредиторская задолженность | 620 | 15 682 427 | 9 783 889 | 18 756 494 | 119,6 |
| Доходы будущих периодов | 640 | 3 175 147 | 3 384 511 | 4 234 681 | 133,37 |
| **Итого пассив** |  | **52 744 765** | **81 091 803** | **79 599 436** | **150,91** |

Анализируя актив баланса видно, что общая величина активов предприятия в отчетном периоде, по сравнению с базовым периодом, увеличилась. По сравнению с концом 2007 г. валюта баланса увеличилась на 50,91%, что в абсолютном выражении составило 26 854 671руб. Доля оборотных активов на конец анализируемого периода также увеличилась, что является позитивным моментом. Внеоборотные активы за 3 года не изменились и составили 4 168 176 руб. Как видно из таблицы, на конец отчетного периода наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы (94,46%), что говорит о достаточно мобильной структуре активов, способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Величина дебиторской задолженности покупателей и заказчиков на конец 2009 г. уменьшилась. Кроме того, рассматривая дебиторскую задолженность Уссурийского почтамта, следует отметить, что предприятие на конец 2009 года имеет пассивное сальдо (дебиторская задолженность меньше кредиторской). Со стороны пассивов, увеличение валюты баланса в наибольшей степени произошло за счет роста статьи «Кредиторская задолженность». В 2009 г. по сравнению с 2007 г. рост этой статьи составил 3 074 067 руб. (в процентном соотношении ее рост составил 19,6%). Все это говорит о неплохой финансовой устойчивости предприятия и, возможно, о будущем увеличении оборотов предприятия. Таким образом, изменение за анализируемый период структуры пассивов следует признать в подавляющей части позитивным.

В зависимости от того, какой источник средств используется для покрытия запасов и затрат, можно с определенной долей условности судить об уровне платежеспособности хозяйствующего субъекта (таблица 7).

Таблица 7 – Оценка ликвидности УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | На конец 2007 г. | На конец 2008 г. | На конец 2009 г. | Изменения2009 – 2007 гг. |
| А1 = стр.250+стр.260 | 38 628 387 | 66 805 927 | 67 638 928 | 29 010 541 |
| А2 = стр.240 | 7 756 147 | 7 360 957 | 5 330 951 | -2 425 196 |
| А3 = стр.210+стр.220+стр.230+стр.270 | 2 175 580 | 2 372 526 | 2 291 553 | 115 973 |
| А4 = I раздел актива (стр. 190) | 4 168 176 | 4 168 176 | 4 168 176 | - |
| **Итого (п.1+2+3+4)** | **52 728 290** | **80 707 586** | **79 429 608** | **26 701 318** |
| П1=стр.620 | 15 682 427 | 9 783 889 | 18 756 494 | 3 074 067 |
| П2=стр.610+стр.630+стр.660 | - | - | - | - |
| П3=стр.590 | - | - | - | - |
| П4=3 раздел пассива + стр.630 + стр. 640 + стр.650 | 3 175 147 | 6 779 900 | 4 234 681 | 1 059 534 |
| **Итого (п.1+2+3+4)** | **18 857 574** | **16 563 789** | **22 991 175** | **4 133 601** |
| Платежный излишек или недостатокА1-П1 | 22 945 960 | 57 022 038 | 48 882 434 | 25 936 474 |
| А2-П2 | 7 756 147 | 7 360 957 | 5 330 951 | -2 425 196 |
| А3-П3 | 2 175 580 | 2 372 526 | 2 291 553 | 115 973 |
| А4-П4 | 993 029 | -2 611 724 | -66 505 | -1 059 534 |

Из таблицы 7 видно, что рассматриваемое предприятие в 2007 г. имело неликвидный баланс, однако в 2008 г. и 2009 г. баланс предприятия стал абсолютно-ликвидным. Это говорит о том, что предприятие ведет разумную финансовую политику, мало испытывает трудностей, связанных с основной деятельностью.

В рамках углубленного анализа в дополнение к абсолютным показателям рассчитаем ряд аналитических показателей – коэффициентов ликвидности: абсолютной ликвидности, текущей ликвидности, восстановления платежеспособности.

Таблица 8 – Расчет коэффициентов ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициент | Норма | 2009 г. |
| 01.01 | 31.12 | Изменения (+/-) |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | > 0,2 – 0,25 | 0,9 | 0,9 | 0 |
| Коэффициент текущей ликвидности | > 2,0 | 1,03 | 1,0 | -0,03 |
| Коэффициент возможного восстановления платежеспособности | > 1,0 | 0,77 | 0,75 | -0,02 |

На начало и конец 2009 г. значение показателя абсолютной ликвидности составило 0,9. На конец периода показатель находится выше нормативного значения (>0,2), что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов. На начало 2009 г. значение показателя текущей ликвидности составило 1,03. На конец 2009 г. значение показателя снизилось незначительно и составило 1,0. На конец периода показатель находится ниже нормативного значения (>2), что говорит о том, что предприятие в неполной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Показатель возможного восстановления платежеспособности говорит о том, сможет ли в ближайшие шесть месяцев предприятие утратить свою платежеспособность при существующей динамике изменения показателя текущей ликвидности. На конец периода значение показателя установилось на уровне 0,75, что говорит о том, что предприятие имеет вероятность утраты своей платежеспособности, так как показатель меньше единицы.

**3.2 Оценка деловой активности предприятия и рентабельности**

Для реализации данного направления могут быть рассчитаны различные показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основными из них являются показатели выработки, фондоотдачи и показатели оборачиваемости (таблица 9).

Таблица 9 – Оценка деловой активности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент / формула расчета | 2007г. | 2008г. | 2009г. | Изменения2009-2007 гг. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Коэффициент оборачиваемости активов (стр.10ф.№2/((стр.300нп+стр.300кп)/2) | 0,8 | 1,11 | 1,97 | 1,17 |
| 2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (стр.10ф.№2/((стр.490нп+стр.490кп)/2) | 58,31 | 43,91 | 51,72 | -6,59 |
| 3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (стр.10ф.№2/((стр.290нп+стр.290кп)/2) | 0,87 | 1,19 | 1,15 | 0,28 |
| 4. Коэффициент оборачиваемости денежных средств (стр.10ф.№2/((стр.260нп+стр.260кп)/2) | 1,01 | 1,41 | 1,31 | 0,3 |
| 5.Оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах) (стр.10ф.№2/((стр.240нп+стр.240кп)/2) | 7,91 | 9,86 | 13,84 | 5,93 |
| 6. Оборачиваемость средств в расчетах (в днях) (360дн./п.5) | 45 | 36 | 26 | -19 |

Продолжение таблицы 9

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Коэффициент оборачиваемости запасов (стр.020ф.№2/((стр.210нп+стр.210кп)/2) | 21,3 | 28,74 | 35,93 | 14,63 |
| 8. Оборачиваемость запасов (в днях) (360дн./п.7) | 17 | 12 | 10 | -7 |
| 9. Оборачиваемости кредиторской задолженности (оборот) (стр.020ф.№2/((стр.620нп+стр.620кп)/2) | 3,14 | 5,02 |  5,73 | 2,59 |
| 10. Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях) (360/п.9) | 114 | 71 | 63 | -51 |
| 11.Фондоотдача (стр.010ф.№2/(стр.120нп+стр.120кп.)/2) | 115,77 | - | - | - |
| 12. Продолжительность операционного цикла (п.6+п.8) | 62 | 48 | 36 | -26 |

Проанализировав данные таблицы 9 можно заметить, что оборачиваемость текущих активов возросла на 1,17. Очевидно, что различные виды текущих активов обладают различной ликвидностью, под которой понимается временный период, необходимый для конвертации данного актива в денежные средства, и расходы по обеспечению этой конвертации. Только денежным средствам присуща абсолютная ликвидность. Для того чтобы вовремя оплачивать счета поставщиков, предприятие должно обладать определенным уровнем абсолютной ликвидности. Коэффициент оборачиваемости денежных средств увеличился на 0,3, это говорит о том, что у предприятия достаточно денежных средств для покупки товаров. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 5,93, это говорит о том, что предприятие эффективно организовало работу по сбору оплаты за свои товары и услуги. Увеличение данного показателя говорит о том, что уменьшается число неплатежеспособных клиентов, а так же это может быть связано и с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка. Оборачиваемость кредиторской задолженности увеличилась на 2,59. Чем выше данный показатель, тем быстрее компания рассчитывается со своими поставщиками.

Коэффициент оборачиваемости запасов увеличился на 14,63. Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективной является торговля и тем меньше потребность в оборотном капитале для её организации.

Устойчивое функционирование предприятия зависит от его способности приносить достаточный объём дохода (прибыли). Эта способность оказывает влияние на платёжеспособность предприятия. Такие показатели называют показателями рентабельности (таблица 10).

Таблица 10 – Расчет показателей рентабельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2009 г. к 2007 г. % |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, руб. | 41 765 928 | 74 540 665 | 87 800 630 | В 2,1 раза |
| Полная себестоимость реализованной продукции, руб. | 36 021 183 | 63 910 375 | 81 724 418 | В 2,27 раза |
| Прибыль (+) / убыток (-) от продаж, всего, руб. | 3 620 961 | 4 933 979 | 1 391 258 | 38,42 |
| Уровень рентабельности продаж, % | 8,67 | 6,62 | 1,58 | 18,22 |
| Прибыль до налогообложения, руб. | 3 395 389 | 4 156 118 | 1 528 544 | 45,02 |
| Налог на прибыль, руб.  | 814 894 | 997 469 | 305 709 | 37,51 |
| Чистая прибыль, руб.  | 2 580 495 | 3 158 649 | 1 222 835 | 47,39 |
| Рентабельность основной деятельности, % | 7,16 | 4,94 | 1,5 | 20,95 |

Рассмотрев таблицу 10 можно заметить, что чистая прибыль Уссурийского почтамта в 2009 г. по сравнению с 2007 г. снизилась на 52,61%. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Вложенные предприятием денежные средства окупились на 108,67%, 106,62% и на 101,58% соответственно в 2007 г., 2008 г. и 2009 г. Рентабельность основной деятельности составила 1,5%, это означает, что положение предприятия в 2009 г. заметно ухудшилось.

**3.3 Оценка финансовой устойчивости предприятия**

Важными показателями, характеризующими финансовую устойчивость предприятия, являются: коэффициент финансовой независимости (коэффициент автономии); коэффициент финансовой устойчивости; коэффициент маневренности; коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага); финансовый леверидж; коэффициент финансовой зависимости.

Таблица 11 – Оценка динамики финансовой устойчивости УФПС ПК – филиала ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта за 2007-2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | Изменение 2009-2007 гг. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Коэффициент автономии | 0,06 | 0,08 | 0,05 | -0,01 |
| 2.Коэффициент финансовой устойчивости | 0,06 | 0,08 | 0,05 | -0,01 |
| 3. Коэффициент маневренности  | -0,31 | 0,38 | 0,02 | 0,33 |
| 4. Коэффициент финансовой активности | 15,6 | 10,96 | 17,8 | 2,2 |
| 5. Финансовый леверидж | 15,6 | 10,96 | 17,8 | 2,2 |
| 6. Коэффициент финансовой зависимости | 16,6 | 11,96 | 18,8 | 2,2 |

Коэффициент автономии характеризует структуру пассивов, он равен доле собственных средств в общей величине источников средств предприятия. На предприятии сложилась крайне неблагоприятная ситуация, так как значение коэффициента автономии очень низкое. На 2009 г. значение коэффициента автономии составило 0,05. Изменение 2009-2007 гг. по данному коэффициенту составило -0,01. Плечо финансового рычага или коэффициент финансовой активности (отношение заемного капитала к собственному), показывает, сколько заемного капитала привлекло предприятие на 1 рубль вложенного в активы собственного капитала. Изменение 2009-2007 гг. по данному коэффициенту составило 2,2. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала вложена в оборотные средства, то есть находится в той форме, которая позволяет свободно маневрировать этими средствами, а какая капитализирована. Коэффициент должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия. На анализируемом предприятии этот показатель за отчетный период увеличился на 0,33 и к концу 2009 г. составил 0,02. Анализ коэффициентов и оценка динамики их изменений позволяет сделать следующие выводы: Уссурийский почтамт зависит от головной организации, неспособен поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников. Финансовую устойчивость почтамта можно рассматривать как слабую.

**Заключение**

В целом, можно утверждать, что УФПС ПК – филиал ФГУП «Почта России» Уссурийский почтамт большое предприятие, предлагающее разнообразный и современный ассортимент товаров и услуг.

Проведя финансовый анализ предприятия, можно предложить следующее.

Следует восстановить платежеспособность, так как по результатам анализа предпосылки к этому есть. Единственно приемлемым средством восстановления платежеспособности, является наращивание текущих активов предприятия за счет результатов своей деятельности с одновременным увеличением пассивной статьи «Прибыль». Таким образом, критерием восстановления платежеспособности является получение в прогнозируемом периоде прибыли в размере, необходимом для обеспечения двукратного превышения текущих активов над текущими обязательствами. Прибыльность средств предприятия или их источников обусловлена как ценообразовательной политикой предприятия и уровнем затрат на производство реализованной продукции, так и деловой активностью, измеряемой оборачиваемостью средств или их источников, а также рентабельностью деятельности. Пути повышения рентабельности средств или их источников: при низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов и, наоборот, определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, то есть повышением рентабельности продаж.

Для увеличения клиентской и ресурсной базы почты необходимо развитие инфраструктуры предоставления услуг, увеличение объемов имеющихся услуг и внедрение новых услуг для корпоративных клиентов и частных лиц.

Несомненно, предприятию надо снизить величину дебиторской и кредиторской задолженности, но также следует не допускать роста этих показателей.

Для этого следует:

* по возможности ориентироваться на увеличение количества продаж;
* контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
* своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым, в первую очередь, относятся: просроченная задолженность поставщикам и просроченная задолженность покупателей свыше трех месяцев, просроченная задолженность по оплате труда и по платежам в бюджет, внебюджетные фонды.

Для достижения стабильного финансового результата почты необходимо:

- расширить возможности предоставления почтовых и финансовых услуг.

- продолжить работу по оказанию всего комплекса почтовых и финансовых услуг корпоративным клиентам в целях максимального удовлетворения их потребностей;

**Список литературы**

**I. Нормативно-законодательные акты**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая. – Москва: Проспект, КноРус, 2010. – 704с.

2. О связи : Федеральный закон РФ от 07.07.2003 №126-ФЗ.

3. О почтовой связи : Федеральный закон РФ от 17.07.1999 №176-ФЗ.

4. Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования : Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 №55.

5. Об утверждении Правил распространения периодических печатных изданий по подписке : Постановление Правительства РФ от 01.11.2001 №759.

6. Об утверждении Правил оказания услуг связи по передаче данных : Постановление Правительства РФ от 23.01.2006 №32.

7. Об Управлении федеральной почтовой связи Приморского края – филиал федерального государственного унитарного предприятия «Почта России»: Положение 26.11.2003 № 18 юр/ 100/ПР.

8. Правила торговли : Сборник нормативных документов. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2008. – 64с.

9. План счетов бухгалтерского учета. Инструкция по применению. Утвержен приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 № 94н. – Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2006. – 111с.

**II. Учебники и учебно-методическая литература**

10. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник/ М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - 4-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. - 416с.

11. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта/ И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 243с.

12. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебник для вузов/ В.П. Грузинов. - М.: Банки и биржи, Юнити, 2002. – 535с.

13. Кузнецова, Н.В. Финансово-хозяйственная деятельность: управление и анализ: учебное пособие/ Н.В. Кузнецова. - Владивосток: Изд-во Дальневост.ун-та, 2000. – 476с.

14. Хлыстова, О.В. Экономический анализ: Конспект лекций/ О.В. Хлыстова. – Владивосток: Изд-во Дальневост. Ун-та, 2001. – 112с.

15. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебное пособие/ А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. - 3-е изд. –М.: Инфра М, 2002 – 421с.

**Приложение**

Организационная структура УФПС ПК-филиала

ФГУП «Почта России» Уссурийского почтамта

Начальник

Замначальника Михайловского района

Гл. инженер

Замначальника Октябрьского района

Замначальника Уссурийского района

Бухгалтерия

Отдел продаж товаров и услуг

Группа кадрового учета

62 отделения связи

Гл. касса

Группа информационных технологий

Группа ЭСП ЭС

Отдел информационного контроля

Штат при руководстве

Группа распространения печати

Группа хозобслуживания

Плановый отдел

УООП (участок обработки почты)

Рисунок 1

1. Об Управлении федеральной почтовой связи Приморского края – филиал федерального государственного унитарного предприятия «Почта России»: Положение 26.11.2003 № 18 юр/ 100/ПР [↑](#footnote-ref-1)