Содержание

С.

Введение……3

Глава 1. Методологические и теоретические основы эффективности деятельности организации……6

1.1 Основные понятие и сущность эффективности деятельности организации……6

1.2 Показатели оценки экономической эффективности деятельности организации……..15

1.3 Методы повышения экономических показателей……..24

Глава 2. Анализ экономической эффективности деятельности АО «Почта России»……...32

2.1 Общая характеристика организации АО «Почта России»…….32

2.2 Анализ имущества организации и источников его формирования..41

2.3. Анализ финансовых результатов и рентабельности организации...53

2.4. Анализ деловой активности и платежеспособности организации..59

Глава 3. Пути повышения экономической эффективности деятельности АО «Почта России»……68

3.1 Рекомендации по повышению эффективности организации……68

3.2 Экономическая эффективность от предложенных мероприятий….75

Заключение……82

Литература……..85

Приложение А……89

Приложение Б……91

Введение

В настоящее время, функционирование российских компаний в сложных условиях макроэкономической нестабильности реализуется на основе самостоятельности, самофинансирования и самоокупаемости. Данные условия предопределяют необходимость укрепления финансово-экономического положения при достижении роста экономической эффективности в условиях снижения темпов роста мировой экономики, снижения спроса на товары и услуги, реализации мер Правительства РФ по борьбе с COVID-19, нестабильности цен на мировых валютных и сырьевых рынках.

Повышение экономической эффективности деятельности компаний определяется необходимостью повышения качественных и количественных характеристик при реализации финансово-хозяйственной деятельности, что обеспечивает повышение рентабельности, развития на основе роста эффективности использования финансово-экономических ресурсов, имущества и источников его формирования.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в том, что, в настоящее время, на эффективность деятельности компаний оказывает множество факторов, что приводит к неспособности полноценного обеспечения финансирования деятельности источниками формирования, возникает убыточная деятельность при отсутствии экономической эффективности. Это приводит к невозможности окупаемости операционных расходов и затрат при нерациональной инвестиционной и финансовой политики, приводя к дальнейшей ликвидации компании в условиях реализации убыточной деятельности. Соответственно, систематичность проведения мониторинга, направленного на оценку экономической эффективности деятельности компании, способствует снижению такого рода рисков, обеспечивая своевременное устранение данных негативных тенденций, в условиях принятия мер по повышению экономической эффективности.

Целью выпускной квалификационной работы является проведение анализа экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России», а также разработка рекомендаций и мероприятий по ее повышению.

Задачами выпускной квалификационной работы являются следующие:

- рассмотреть методологические и теоретические основы эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России»;
- разработать рекомендации и мероприятия по повышению эффективности деятельности компании АО «Почта России»;
- провести оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

Объектом исследования выступила компания АО «Почта России», входящая в перечень стратегических предприятий России. Предмет исследования – экономическая эффективность деятельности компании.

Информационная база исследования – бухгалтерская отчетность компании АО «Почта России». Период исследования – 2017-2019 гг.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех глав.

В первой главе представлены методологические и теоретические основы эффективности деятельности предприятия. Представлены понятие и сущность эффективности деятельности предприятия, определены показатели оценки экономической эффективности, представлены методы по повышению значений экономических показателей в деятельности предприятия.

Во второй главе проведен анализ экономической эффективности деятельности АО «Почта России». Представлена общая характеристика предприятия АО «Почта России», проведен анализ имущества компании и

источников его формирования, анализ финансовых результатов и рентабельности, деловой активности и платежеспособности компании.

В третьей главе, на основании выводов по проведенному анализу, представлены пути повышения экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России». Разработаны рекомендации по повышению эффективности деятельности компании, определена экономическая эффективность предложенных мероприятий.

В работе применяются следующие методы исследования: группировка, анализ, синтез, методика разложения, группировка, абсолютные и относительные величины, методы динамического анализа. Также повсеместно используются методы сравнения, расчетно-аналитические методы, методы структурно-динамического анализа, структурно-логические приемы.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в возможности полного или частичного применения разработанных мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности деятельности АО «Почта России», что позволит повысить эффективность деятельности компании при её дальнейшем функционировании.

Глава 1. Методологические и теоретические основы эффективности деятельности организации.

1.1 Основные понятие и сущность эффективности деятельности организации.

Экономический эффект какой-либо полезный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве полезного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов. Экономический эффект - величина абсолютная, зависящая от масштабов производства и экономии затрат.

Экономическая эффективность – сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования материально-структурной, функциональной и системной характеристики хозяйственной деятельности. Можно сказать, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как целостность, многосторонность, динамичность, многомерность и взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое адекватное отражение через категорию эффективности.

Экономическая эффективность какого-либо производственного ресурса или производственных затрат — способность этого ресурса или вида затрат обеспечивать получение большего или меньшего результата, соответствующего цели деятельности. Сам этот результат называется экономическим эффектом.

В приведенном выше определении сформулировано важнейшее условие измерения эффективности: она будет измерена тем точнее, чем более используемый для измерения эффекта показатель соответствует той цели, которая обусловила применение ресурсов или осуществление затрат.

Количественно экономическая эффективность измеряется отношением эффекта к ресурсам или затратам, обеспечившим его получение.

Таким образом, измерение экономической эффективности предполагает измерение, во-первых, величины экономического эффекта, во-вторых, объема примененных и потребленных ресурсов. Поскольку и для первой, и для второй цели могут использоваться различные показатели, показателей эффективности каждого вида ресурсов или затрат, вообще говоря, может быть множество[1].

В настоящее время нет единства подходов к определению эффективности, характеристике ее видов в зависимости от различных признаков, классификации показателей эффективности. Несмотря на проведенные исследования, в области определения эффективности отсутствует обобщенная система показателей оценки эффективности. Необходимо четко представить и различать содержание понятия «эффект» и «эффективность».

Эффект характеризуется абсолютной величиной, отражающей результат конкретного процесса, определенной деятельности. Так в качестве эффекта-результата от производственной деятельности предприятия следует рассматривать объем валовой, товарной, чистой продукции, а от производственно-хозяйственной в целом – объем реализованной продукции, финансовый результат от обычной деятельности, чистую прибыль. Отметим, что сама по себе абсолютная величина не дает полного представления об изучаемом явлении. Один и тот же результат можно получить с помощью разных затрат и, наоборот, используя одинаковые затраты (ресурсы), можно получить разные результаты. Поэтому помимо определения абсолютной величины эффекта необходимо сопоставлять данный эффект с затратами на его достижение. В этом и состоит суть понятия «эффективности», как

[1] Гершанок, А.А. Организация труда в реализации задач повышения эффективности производства, ускорения роста производительности труда / А.А. Гершанок // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — № 3-1. — С. 70-72.

относительной величины, характеризующей результативность деятельности предприятия[2].

Рассмотрение эффективности с точки зрения целей и ресурс концентрируется на двух условиях: достижения цели является необходимым условием эффективной деятельности предприятия, и результативное использование ресурсов является необходимым, но не достаточным условием для эффективности. В экономической науке понятие «эффективность производства» как экономическая категория сформировалось в конце 20-х годов XX в. В то время существовали различные подходы к пониманию сущности и роли стоимостной категории в деле регулирования хозяйственных процессов, что отражало различные взгляды на использование товарно-денежных отношений. Свое дальнейшее развитие теория эффективности нашла при составлении и оценке первых годовых и пятилетних планов, где производительность труда, себестоимость продукции утверждались, в качестве обязательных плановых заданий.

Наибольшее развитие теория эффективности в ее современной трактовке получила в конце 50-х и в первой половине 60-х годов, когда были опубликованы работы академиков С.Г. Струмилина, Т.С. Хачатурова, С.С. Сергеева и др. В настоящее время теория эффективности развивается вразличных аспектах, которые находят отражение в трудах ведущих ученых-экономистов всех направлений[3].

Экономические словари под эффективностью понимают соотношение эффекта (или достигнутого результата) и затрат на его получение. В свою очередь эффективность системы представляет собой свойство системы, заключающееся в достижении поставленной цели. Большинство авторов

---

[2] Полевая, Е.И. Сокращаем затраты – повышаем эффективность предприятия [Текст] / Е.И. Полевая // Справочник экономиста. - 2018. - №1(175). – С. 85-93.

[3] Нарежнева О. В. Методологические основы анализа и оценки эффективности управления компанией / О. В. Нарежнева, М. Е. Глущенко. – Омск : Омский государственный институт сервиса, 2014. – 220 с

утверждают, что эффективность любой деятельности принято выражать с помощью отношения результата к затратам. Целевая ориентация такого отношения - стремление к максимизации. При этом ставится задача максимизировать результат, приходящийся на единицу затрат. Возможно и обратное соотношение, когда показатель затрат относят к показателю результата. В этом случае сравнительный показатель минимизируется.

В самом узком понимании эффективность - способность системы (не только экономической системы, но и иной, технической, социальной) в процессе ее функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность). По нашему мнению, данная трактовка является не применимой в контексте экономической эффективности организации, так как не учитываются условия, поставленные цели, при которых достигается эффект.

Наиболее широкую трактовку эффективности дает А.Н. Асаул. Он определяет эффективность как качественную категорию, связанную с интенсивностью развития предпринимательства. Она отражает глубинные процессы совершенствования, происходящие во всех его элементах. Такая трактовка эффективности не противоречит узконаправленному ее пониманию. Широко известны показатели эффективности производства: его результативность, интенсивность функционирования системы, степень достижения цели, уровень организованности системы и т.д.. Это свидетельствует, с одной стороны, о многогранности категории эффективности, с другой - о сложности ее представления в показателях и измерителях.

В свою очередь Л.И. Лопатников при определении экономической эффективности деятельности считает необходимым рассмотреть категорию «эффективность экономических решений» (мероприятий), принимаемых в процессе экономической деятельности предприятия, и определяет ее как меру изменения эффективности рассматриваемой экономической системы в

результате реализации оцениваемых решений (мероприятий). В хозяйственной практике обычно характеризуется дополнительным экономическим эффектом, получаемым за некоторый интервал времени (плановый горизонт, расчетный срок, определенный год) с учетом вероятного характера последствий принимаемых решений[4].

Эффективность или неэффективность частных управленческих решений, связанных с определение цены продукта, размера партии закупок или поставок продукции, замене оборудования или технологии и другие решения должны пройти оценку с точки зрения общего успеха фирмы, характера ее экономического роста и роста общей эффективности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;

- выявление факторов и причин достигнутого состояния;

- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;

-выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Традиционно объектами оценки эффективности являются операционная (текущая, продолжающаяся), инвестиционная (инновационно-инвестиционная) и финансовая деятельность экономического субъекта.

Применяя системный подход в комплексном анализе эффективности необходимо выделять следующие составляющие компоненты эффективности: экономичность, продуктивность и результативность.

Экономичность (economy), т.е. затрат ёмкость, представляет собой вход в бизнес-систему, характеризует понесенные фирмой затраты на формирование единицы актива.

Продуктивность (efficiency), т.е. производительность, характеристика рациональности использования вовлекаемых в бизнес ресурсов при

[4] Гуркина С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования. 2019. № 1 (25). С. 45-47.

формировании различных результатов. Экономичность и продуктивность — это эффективность в узком смысле слова.

Результативность (effectiveness) оценивается мерой достижения целевых результатов развития и состояния бизнеса с позиций различных групп выгодоприобретателей (бенефициаров) бизнеса. По сути, это фиксирование и распределение полученных результатов в интересах бенефициаров, в том числе для обеспечения устойчивой непрерывности бизнес-деятельности компании.

Игнорирование любого из перечисленных аспектов неминуемо сводит на нет усилия по формированию и использованию ресурсов, созданию и последующему распределению результатов бизнеса. Мониторинг состояния каждого этапа создания и распределения ценности (стоимости) предполагает необходимость использования системы показателей, отвечающей критериям сбалансированности.

Учитывая приведенную классификацию аспектов оценки по видам хозяйственной деятельности, для целей диагностики и прогнозирования эффективности предлагается использовать следующую укрупненную систему показателей оценки эффективности бизнеса. При этом целесообразно применять следующие инструменты экономического анализа: скользящие прогнозы, анализ отклонений, динамический и пространственный бенчмаркинг.

Каждая организация принимает решение по большой совокупности вопросов: определение номенклатуры выпускаемой и реализуемой продукции; на какой рынок или его сегмент выходить с этим товаром; какие технологии использовать для производства и реализации товаров; какая структура ресурсов необходима и как распределять трудовые, материальные и финансовые ресурсы; каких показателей должно достичь организация за

определенный период, особенно по качеству и техническим характеристикам товара, по эффективности производства и сбыта и т.д[5].

Из многих направлений деятельности организации необходимо установить, какие можно считать стратегическими. Они могут определяться той конечной целью, которую предприятие ставит перед собой.

На основе обобщения опыта отечественных и зарубежных организаций, различных литературных источников сформулированы и на практике используются следующие основные системы целей деятельности хозяйствующих субъектов:

- экономические цели, которые предусматривают завоевание и удержание определенной доли на рынке для отдельных товаров и по всему ассортименту, максимизацию прибыли, возмещение за счет доходов затрат, снижение убытков, увеличение объема продаж и др. Для оценки достижения этих целей необходимо выбирать показатели, которые выражают экономическую рациональность деятельности предприятия. Важнейшим выражением относительных показателей эффективности в этих случаях является отношение результата к совокупным ресурсам или затратам.

- технические цели, которые ориентируют предприятие на улучшение качества продукции, повышение технического уровня оборудования, машин и технологий и др.;

- социальные цели, которые предусматривают сокращение рабочего времени, улучшение социального обеспечения в старости.

- экологические цели, которые нацеливают предприятия на предотвращение ущерба окружающей среде путем снижения уровня загрязнения воды и воздуха, уменьшения количества отходов и их переработки, устранения шума и др.

---

[5] Дронин Б.Н. Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций / Б.Н. Дронин // Современные тенденции развития науки и технологий. 2018. № 4-12 (21). С. 196-197/

Соответственно указанным целям осуществление хозяйственно-финансовой деятельности подчинено требованиям не только экономической, технической, социальной и экологической рациональности, но и их совокупности.

В большинстве предприятий (в основном коммерческих) принцип экономической рациональности выступает как доминирующий фактор. Эти предприятия считают своей главной целью максимизацию прибыли. Однако в этом случае наряду с экономической эффективностью (рациональностью) находят свое отражение социальная, техническая и экологическая рациональности, но как критерии второго, третьего и четвертого порядка. Из комплекса четырех описанных типов рациональности принцип эффективности используется при оценке достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. На предприятии нужно принимать решения всегда с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных средств обеспечить оптимальное достижение всех видов поставленных целей.

Несмотря на то, что обеспечение прибыльной работы организации является первоочередной среди многих целей, это не означает, что остальные малозначительны. Достижение каждой цели должно быть просчитано и предусмотрено решением соответствующих задач в ближайшее время и в долгосрочной перспективе. При этом необходимо помнить, что другие задачи (цели развития) будут решены (достигнуты), если организация обеспечит получение прибыли от хозяйственной деятельности. Именно за счет прибыли, в основном, формируются средства для развития организации.

Приведенные положения позволяют раскрыть понятие трех разных видов эффективности:

1. Эффективность хозяйственной деятельности организации определяется полученными результатами (в процессе этой деятельности), которые отражают достижение целей развития (повышение доли на рынке в виде достигнутого объема реализованной продукции или получение прибыли

как эффекта и т.п.), и конкурентным успехом на рынке (выражаемом в качестве продукции и цене, по которой стала возможна реализация), представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с величиной совокупных, примененных и потребленных ресурсов.

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от хозяйственно-финансовой деятельности с соответствующей величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств). Так, конечные результаты деятельности предприятия представляют собой объем выпуска или объем реализованной продукции и эффект в виде прибыли.

Примененные ресурсы – это реальный капитал, который измеряется в стоимостной форме и включает величину (основных фондов и оборотных средств.

Потребленные ресурсы – это текущие затраты живого и овеществленного труда в виде расходов на производство и продажи.

Ресурсный и затратный методы построения системы показателей экономической эффективности не противоречат один другому, наоборот, при таком подходе к их определению возможно более глубоко исследовать движение эффективности, определить резервы и наметить конкретные пути ее повышения.

3. Эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции (работ, услуг).

Эффективность в сфере экономики – воспроизводственная категория. В результате движения продукции через фазы воспроизводства имеют место

экономические отношения по поводу эффективного использования ресурсов для достижения конечных результатов.

Отсюда очевидна необходимость изучения эффективности применительно к воспроизводству в целом и его отдельным фазам во всех сферах национальной экономики и на уровне хозяйствующих субъектов.

Эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства. Она достигается тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара. В другой редакции – для достижения эффективности необходимо отсутствие возможности получения ресурсов или обмена наличными продуктами между потребителями. В данном случае изложена теоретическая посылка, и достижение такой ситуации на практике невозможно[6].

1.2 Показатели оценки экономической эффективности деятельности организации.

В современных реалиях корректная оценка экономической эффективности деятельности компании имеет первостепенное значение как для принятия управленческих решений по оперативным задачам, так и для максимизации прибыли и обеспечения устойчивого экономического положения компании в будущем. Для крупных субъектов хозяйствования такая информация необходима не только для внутреннего использования, но и для акционеров и потенциальных инвесторов.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволяет:

– быстро, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;

[6] Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.

– точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;

– находить пути решения проблем предприятия и получения прибыли в ближайшей и отдаленной перспективе.

Показатель – это признак, характеризующий какую-либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику, или степень выполнения определенной задачи.

На практике все показатели можно разделить на два основных типа:

– оценочные, характеризующие достигнутый или возможный уровень развития или результатов той или иной деятельности;

– затратные, отражающие уровень затрат по осуществлению различных видов деятельности.

При анализе литературы, посвященной оценке эффективности деятельности предприятия, удалось сделать вывод о тенденции большинства авторов применять затратный подход, где в качестве базы сравнения используются потребленные ресурсы. Очевидно, что оценку экономической эффективности деятельности компании невозможно произвести с помощью одного показателя, поэтому практически всегда для получения объективной информации используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают различные стороны деятельности предприятия. Тем не менее существует две существенно отличающихся методики анализа, которые предполагают использование разных показателей в системе анализа.

Ряд авторов придерживается упрощенного варианта оценки экономической эффективности компании, и использует для анализа только структурный анализ активов и пассивов, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности активов и баланса, анализ платежеспособности. Сторонники комплексного подхода к оценке эффективности деятельности организации считают, что методика анализа должна учитывать специфику всех сфер деятельности организации и поэтому

может быть дополнена анализом деловой активности, рентабельности, безубыточности, вероятности банкротства (несостоятельности) фирмы, денежных потоков, прогнозированием перспективы развития[7].

Система показателей экономической эффективности производства на предприятии должна быть построена на следующих принципах:

- обеспечение взаимосвязи критерия и показателей экономической эффективности производства;

- определение степени эффективности использования всех видов ресурсов, применяемых в производственном процессе;

- обеспечение измерения экономической эффективности производства на различных уровнях управления;

- стимулирование и мобилизация внутрипроизводственных резервов, которые используются для повышения эффективности производственного процесса.

Существует множество показателей эффективности производственного процесса на организации, которые классифицируются по отдельным признакам на группы. По экономической природе все показатели эффективности производства делятся на три группы:

- показатели отдачи – характеризуют выход готовой продукции на один рубль ресурсов;

- показатели емкости – характеризуют затраты или запасы ресурсов на один рубль выпуска продукции;

- показатели относительной экономии затрат и ресурсов заключаются в оценке обеспеченности организации материальными запасами, эффективности их использования и определении их оптимального количества.

[7] Пургина Е.А. Показатели эффективности деятельности предприятия / Е.А. Пургина // Молодежь и наука. 2018. № 1. С. 87.

Показатели абсолютной эффективности производства по степени охвата ресурсов и затрат к обобщающим показателям относятся следующие:

- производство чистой продукции на единицу ресурсов, затраченных на ее производство;

- величина и темпы роста прибыли в соотношении с величиной и темпами роста затрат на производство;

- рентабельность производства продукции;

- рентабельность произведенной продукции;

- рентабельность собственного и заемного капиталов;

- рентабельность имеющихся инвестиций;

- величина и темпы изменения затрат на один рубль реализованной продукции;

-доля прироста продукции за счет интенсификации производства;

Одним из основных требований хозяйствования в условиях рыночной экономики является безубыточность хозяйственной и другой деятельности предприятия, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности функционирования капитала.

Эффективность является сложной категорией, которая складывается в организации (в отрасли и т.п.) под влиянием множества внутренних и внешних факторов: экономических, правовых, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в различных видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки множества показателей. Их упорядоченность, расположение, например, в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей.

Основополагающим принципом формирования системы показателей эффективности и выражения ее сущности на всех уровнях управления экономикой (страны, отрасли, хозяйствующего субъекта) является

соотношением конечного результата (дохода, валового внутреннего продукта, объема выпуска или реализации продукции) и эффекта (прибыли) с примененными и потребленными ресурсами (в совокупности или по отдельным видам)[8].

Соотношение показателей можно исчислять различными способами. При определении показателя эффективности как отношения результата в виде объема выпуска (реализации) продукции или эффекта (прибыли) к ресурсам или затратам необходимо ориентироваться на его максимизацию. При использовании обратных показателей в виде отношения ресурсов или затрат к объему выпуска (реализации) продукции или эффекту (прибыли) важно добиваться их минимизации.

Практическое использование системы показателей экономической эффективности в отраслях предусматривает:

- ориентацию предприятий на интенсивный путь развития и достижения более высокого уровня эффективности в динамике;

- выявление резервов дальнейшего совершенствования хозяйственной деятельности предприятия на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;

- создание действенного механизма повышения эффективности.

В качестве обобщающих показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия необходимо использовать отношение объема реализованной продукции или эффекта в виде прибыли к совокупной величине ресурсов, включающих среднегодовую стоимость основных и оборотных средств или к общей сумме расходов на производство или продажи.

---

[8] Ногин А.В. Эффективность деятельности предприятия: понятие, критерии, оценка / А.В. Ногин// Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 2. № 3 (7). С. 64-68

Главным показателем, характеризующим финансовые результаты хозяйственной деятельности торговых организаций, являются валовой доход, прибыль и рентабельность.

Цель анализа финансовых результатов - выявление путей и возможностей их роста повышения качества обслуживания потребителей. В процессе анализа дают оценку состояния валового дохода, прибыли и рентабельности на предприятиях, изучают их динамику и влияние факторов на финансовые результаты. Одной из главных задач анализа является изучение и мобилизация резервов их роста, повышения стимулирующей роли доходов и прибыли в результатах хозяйственной и другой деятельности предприятий.

Комплексный экономический анализ представляет собой анализ хозяйственной деятельности предприятия или какой-либо отдельной, наиболее существенной стороны его деятельности на основе системного подхода.

Системный подход к проведению комплексного экономического анализа предполагает наличие определенной последовательности с целью всестороннего охвата взаимосвязанных и взаимообусловленных показателей.

Одной из основных задач комплексного экономического анализа является выявление эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Системный подход позволяет глубже изучить исследуемое предприятие, получить более полное представление о нем.

При выборе методики проведения комплексного экономического анализа могут быть использованы два подхода:

первый подход - когда результаты хозяйственной деятельности анализируемого предприятия можно представить в виде системы показателей;

второй подход - когда результаты хозяйственной деятельности характеризуются одним свободным комплексным показателем.

На практике при проведении комплексного анализа чаще всего используют оба подхода одновременно. Комплексный экономический анализ деятельности может включать различное сочетание используемых показателей в зависимости от поставленных целей[9].

В качестве обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия могут быть использованы следующие комплексные показатели:

1. Показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия.

2. Показатель эффективности финансовой деятельности.

3. Показатель эффективности трудовой деятельности.

4. На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности.

1. Показатель эффективности использования торгового потенциала организации

$$Э_{итп} = РТО / [ФЗП + (ОС + ОФ) К_{привед}] \quad (1)$$

где $Э_{итп}$ - показатель эффективности использования торгового потенциала предприятия;

РТО - розничный товарооборот;

ФЗП - средства на оплату труда;

ОС - среднегодовая стоимость оборотных средств;

ОФ - среднегодовая стоимость основных средств;

$К_{привед}$ - нормативный коэффициент, равный 0,12.

Рассматриваемый показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом

[9] Нарежнева О. В. Методологические основы анализа и оценки эффективности управления компанией / О. В. Нарежнева, М. Е. Глущенко. – Омск : Омский государственный институт сервиса, 2019. – 220 с.

деятельности- розничным товарооборотом. Чем выше значимость этого показателя, тем лучше выполняется предприятием его основная функция – обеспечение потребностей населения в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы предприятия.

2. Показатель эффективности финансовой деятельности

$$Э_{фд} = ВП / [ФЗП + (ОС + ОФ)\ К_{привед}] \quad (2)$$

где $Э_{фд}$ - показатель эффективности финансовой деятельности;

ВП - сумма валовой прибыли.

С помощью этого показателя можно оценить, при каких ресурсах достигнут основной финансовый результат деятельности торгового предприятия и насколько эффективно используются эти ресурсы;

3. Показатель оценки трудовой деятельности

$$Э_{тд} = РТО / Ч / СЗ \quad (3)$$

где $Э_{тд}$ - показатель эффективности трудовой деятельности;

Ч - среднесписочная численность работников;

СЗ - средняя заработная плата одного работника.

Этот показатель характеризует прирост производительности труда на 1 руб. увеличения средней заработной платы.

4. На основании трех рассчитанных показателей может быть исчислен интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности:

$$I_{эхд} = \sqrt[3]{Э_{итп} \cdot Э_{фд} \cdot Э_{тд}} \quad (4)$$

где $I_{эхд}$ - интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности.

К основным показателям экономической эффективности деятельности предприятия относятся такие показатели, как: производительность труда, материалотдача, материалоемкость, капиталоотдача, капиталоемкость, энергоемкость. Производительность труда можно назвать дееспособностью

труда. На микроэкономическом уровне ее определяют как отношение объема произведенной продукции к числу рабочих, занятых в ее производстве, или к количеству отработанных человеко-часов за определенный отрезок времени. Трудоемкость — показатель, являющийся обратным показателю производительности труда, который определяет стоимость затраченного живого труда на производство единицы продукции. Капиталоотдача — показатель, характеризующий эффективность использования основного капитала, который рассчитывается как отношение стоимости произведенной продукции к стоимости основного капитала.

Оценка экономической эффективности всегда сопоставляется с целями производства в будущем, однако она характеризует результаты деятельности в прошлом, а ее ценность проявляется в настоящем времени[10].

1.3 Методы повышения экономических показателей.

При обосновании и анализе всех показателей экономической эффективности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства.

Пути повышения экономической эффективности производства - комплекс конкретных мероприятий по росту эффективности производства в заданных направлениях.

Основные пути повышения экономической эффективности производства:

- снижение трудоемкости,
- повышение производительности труда,
- снижение материалоемкости продукции,

[10] Манаенков А.В. Проблема оценки эффективности диверсификации деятельности предприятия / А.В. Манаенков // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 131-135.

- снижение фондоемкости продукции,

- активизация инвестиционной деятельности организации.

1. Важным фактором повышения эффективности деятельности организации является научно-технический прогресс.

В современных условиях нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений, коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создадут предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечивать внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка и дисциплины.

2. Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности производства предприятий является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущей потребности в топливе, энергии, сырье и материалах. Повышение эффективности производства зависит от лучшего использования основных фондов.

Необходимо интенсивнее использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать объем продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади.

Результатом организации интенсивного использования производственных мощностей является ускорение темпов прироста продукции без дополнительных капитальных вложений.

3. Важное место в повышении эффективности производства занимают организационно-экономические факторы. Особо возрастает их роль с ростом масштабов общественного производства с усложнением хозяйственных связей. Требует дальнейшего развития и совершенствования производственная социальная инфраструктура, оказывающая существенное влияние на уровень эффективности производства.

В управлении - это совершенствование самих форм и методов управления, планирования, экономического стимулирования всего хозяйственного механизма.

4. При разработке планов экономического и социального развития основное внимание уделяется повышению эффективности производства, т.е. увеличению выпуска высококачественной конкурентоспособной продукции при наиболее рациональном использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Планирование показателей экономической эффективности производства базируется на результатах разработки других разделов плана экономического и социального развития: производство продукции и оказание услуг, научно-техническое развитие, совершенствование производства и управления, труд и кадры, повышение себестоимости, прибыли и рентабельности, капитальное строительство.

5. Особое место в интенсификации экономики предприятия, снижении удельного расхода ресурсов принадлежит повышению качества продукции. Эта задача должна стать предметом постоянного внимания и контроля, главным фактором в оценке деятельности каждого трудового коллектива.

6. Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно-техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора (коммуникации, сотрудничество, координация, приверженность делу), повышению роли людей в производственном

процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов[11].

Инструменты для повышения эффективности:

- Снижение затрат, не отражающееся на качестве производства. Многие управленцы решают этот вопрос путем сокращения штата или закупкой более дешевых материалов. В этом случае стоит обращать внимание на то, что может значительно упасть скорость, и работа организации потеряет прибыль.

- Модернизация и автоматизация рабочего процесса. Это стоит делать только после детального анализа производительности. Хозяйственный и производственный отделы чаще всего нуждаются в таких обновлениях.

-Поиск новых путей организации управленческих моментов. Обновление на уровне руководства поможет привнести свежие идеи и новые силы для реализации прибыльных проектов.

- Правильный маркетинг. Реклама играет важную роль в повышение финансового оборота компании. Правильно проработанная схема привлечения клиентов способна принести большой доход при сравнительно низких затратах.

- Стоит поощрять инициативу сотрудников, награждать за удачные идеи. В таком случае вы получите коллектив, заинтересованный в продвижении предприятия на всех уровнях.

- Занимаясь поиском пути повышения эффективности организации, обращайте внимание на все аспекты, которые могут хоть как-то касаться вашего дела. В первую очередь это внутренняя проблема и способы ее решения. Также важно не упускать из вида условия внешней среды, непосредственно или косвенно относящейся к делам фирмы.

[11] Орехов, С.А. Корпоративный менеджмент: учебное пособие / С.А. Орехов, В.А. Селезнев, Н.В. Тихомирова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 440 с

- Мотивация сотрудников. Кроме премий и поощрения за переработку, не забывайте о такой важной вещи как повышение квалификации. Подбор правильных курсов значительно повысит компетентность работников. Это гораздо проще, чем искать новых людей с более высоким уровнем знаний и навыков.

- Больше власти местным управленцам. Если ваша фирма достаточно большая и имеет филиалы в разных городах, одному человеку становится сложно контролировать все уровни. Стоит возлагать больше ответственности и власти на местных управленцев. Это же относится и к начальникам разных отделов. Это поможет управлять всеми сторонами работы с точки зрения компетентного сотрудника.

- Использовать прогресс во благо. Не ленитесь посещать различные выставки и ярмарки, где представляют новые разработки и технологии. Вовремя обновляя производственный аспект предприятия, вы сможете увеличить объемы выработки при прежних затратах ресурсов.

- Привлечение инвесторов. Вливание денег заинтересованных людей поможет обновить и значительно улучшить рентабельность всей компании.

- Повышение лояльности и эффективности сотрудников. Многие работодатели не обращают внимание на такой аспект, как правильный отдых сотрудников. Организовывайте своим работникам возможность посещать различные санатории и базы отдыха по сниженным ценам. Это поможет значительно сократить количество больничных и повысить работоспособность людей. Не забывайте о кооперативах в честь важных дат. Совместно проведенное мероприятие способно сплотить коллектив[12].

В зависимости от места и сферы реализации пути повышения эффективности подразделяются на:

- общенациональные (государственные),

[12] Балащенко, В. Ф. Финансовый менеджмент / В.Ф. Балащенко, Т.Е. Бондарь. – М.: ТетраСистемс, 2019.– 272 с.

- отраслевые,

- территориальные,

- внутрипроизводственные.

В экономической науке стран с развитыми рыночными отношениями эти пути подразделяются на две группы:

- Внутрипроизводственные и внешние или факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться.

- Вторая группа факторов - это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы. Их количество и содержание специфичны для каждого предприятия в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех предприятий.

Количественная оценка внутрипроизводственных факторов дается в плане технического и организационного совершенствования производства - снижение трудоемкости и рост производительности труда, уменьшение материалоемкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост производственных мощностей и выпуска продукции, экономический эффект от реализации мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий.

Управление эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка предполагает, как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации. При этом важно учитывать фактор времени: время, которое необходимо, чтобы новый продукт или услуги вышли на рынок; время, необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений и рационализаторских

предложений, освоения производства новой продукции и ее снятие с производства и замены новой или существенно модернизированной продукцией.

Непременным условием, обеспечивающим эффективное совершенствование организации производства, осуществление необходимых организационно-технических мероприятий, является управление. Управление может носить целевой и реактивный характер. Реактивное и целевое управление - два полюса между которыми располагается весь спектр современных методов управления.

Сущность реактивного управления состоит в том, что планирование осуществляется непосредственно перед началом действий или в самом их процессе. Планы меняются либо потому, что не было времени для рассмотрения альтернатив, либо потому, что не было установленных целей. Управление сводится к реакции на текущие события. Его эффективность оценивается участниками системы реактивного управления по бурной активности управляющего и по силе его давления на подчиненных, а не по конечным результатам его усилий.

Такой управляющий обычно приходит в свой кабинет утром, не имея плана действий на день, и считает своим долгом реагировать на все, что происходит вокруг, и удовлетворять в первую очередь претензии тех, кто о них громче кричит, будь то требования начальника о представлении ему отчетных данных, или клиента о переделке отвергнутой им работы, или просьба местных социологов о заполнении объемистых опросных листов.

Методы целевого управления обязывают управляющих заблаговременно определять конечные результаты своих действий и разрабатывать программы работ по их достижению. Этому подходу к управлению свойственно наличие плана решения проблем, даже если это будут такие неожиданные события; как поломка станков, изменение рыночного спроса на производимые продукты или перерыв в поступлении

необходимых материалов. Методы целевого управления не требуют постоянного присутствия, убавляющего на его рабочем месте. Какая бы проблема ни возникла, всегда имеется план, позволяющий определить порядок действий и методы, наилучшим образом решающие эту проблему.

На практике, конечно, ни один из этих крайних случаев не встречается в чистом виде. Ни один управляющий не может быть уверен том, что ему никогда не придется управлять, только реагируя на неожиданности. Но в условиях обостренной рыночной конкуренции лишь немногие управляющие смогут удержаться на своем месте, учитывая только потребности сегодняшнего дня. Поэтому речь идет об овладении целевыми методами управления, об уменьшении зоны применения реактивных методов, а не об их полном исключении из управленческой практики.

Практикой доказано, что управление эффективнее, когда усилия управляющего сосредоточены на достижении целей, которые по окончании действия становятся результатами. Цель и результат в системе целевого управления неразделимы. Их единство обусловливает такое же единство функций планирования и контроля.

Итак, пути повышения экономической эффективности охватывают комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигается экономия живого труда, затрат и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции.

Важнейшими факторами повышения экономической эффективности выступают:

- снижение трудоемкости,
- повышение производительности труда,
- снижение материалоемкости продукции,
- рациональное использование природных ресурсов,
- снижение фондоемкости продукции,
- активизация инвестиционной деятельности организации.

Главным условием, обеспечивающим повышение экономической эффективности, эффективное совершенствование организации производства, осуществление необходимых организационно-технических мероприятий, является эффективное управление[13].

2. Анализ экономической эффективности деятельности АО «Почта России»

[13] Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 384 с.

2.1 Общая характеристика организации АО «Почта России»

Почта России – федеральный почтовый оператор, входит в перечень стратегических предприятий РФ. Предприятие включает в себя 42 тысячи отделений по всей стране и объединяет один из самых больших трудовых коллективов в стране – около 350 тысяч почтовых работников.

Ежегодно Почта России принимает около 2,5 млрд писем и счетов (из них 1 млрд – от госорганов) и обрабатывает более 365 млн посылок. Предприятие обслуживает около 12 млн подписчиков в России, которым доставляется около 600 млн экземпляров печатных изданий в год.

Органами управления Общества являются:

- единственный акционер – высший орган управления;
- совет директоров – орган, осуществляющий общее руководство деятельностью Общества;
- коллегиальный исполнительный орган (правление);
- единоличный исполнительный орган (генеральный директор). Контроль осуществляет ревизионная комиссия.

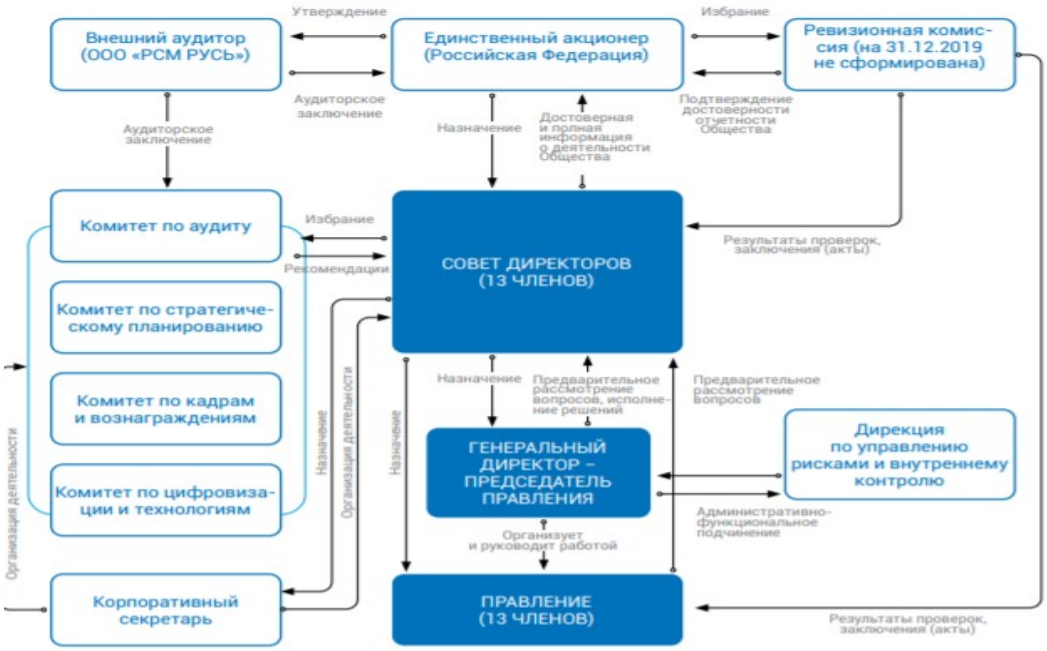

Рис. 2.1.1 - Структура корпоративного управления АО «Почта России»

Основные услуги АО «Почта России»:

- Почтовые услуги

1. Письменная корреспонденция

а) Письменная корреспонденция простая и заказанная

б) Письма и бандероли с объявленной ценностью

в) «Отправления 1 класса» (сервис по ускоренной доставке письменной корреспонденции)

В связи с общемировыми трендами в 2019 году было зафиксировано снижение объемов письменной корреспонденции на 3%. Падение объемов наблюдалось у судов всех уровней, налоговых инспекций, консолидаторов почтовых отправлений, телекоммуникационных компаний, других операторов почтовой связи.

Положительная динамика наблюдалась в объемах рассылок ГИБДД, индивидуальных предпринимателей и иных юридических лиц, не входящих в другие категории.

Таблица 2.1.1 – Объём письменной корреспонденции (исходящий платный)

Наименование показателя	Объёмы, млн. шт.			Изменение 2019/2018	
	2017	2018	2019	млн. шт.	%
Письменная корреспонденция простая и заказная, в том числе:	1225,3	1241,6	1196,4	-45,2	-4
Простая письменная корреспонденция	794,5	758,3	693,7	-64,6	-9
Заказная письменная корреспонденция	460,8	483,3	502,7	19,4	4
Письма и бандероли с объявленной ценностью	19,7	18,1	15,0	-3,1	-17
«Отправления 1 класса»	22,5	19,9	30,0	10,1	51
Всего:	1297,5	1279,6	1241,4	-38,2	-3

Основными причинами уменьшения суммарных объемов по статье «Письменная корреспонденция простая и заказная» являлись ограничения бюджетов региональных органов государственной власти, переход клиентов на использование электронных личных кабинетов, снижение объемов рассылок каталогов и книг. Снижение объемов простой

корреспонденции по сравнению с 2018 годом составило 9%, или 64,6 млн шт. Увеличение объемов заказной корреспонденции составило 4%, или 19,4 млн шт. Доля заказных отправлений в общем объеме письменной корреспонденции увеличилась на 3 п. п. Несмотря на падение рынка в целом, Почте России удалось увеличить объемы отправки заказной корреспонденции (+4%). Основная причина – бурное развитие направления государственных сервисов (G2C): ЦОДД, судебные приставы и др. Мероприятия 2019 года:

- проведена работа, направленная на улучшение клиентского сервиса, расширение спектра предоставляемых сервисов, развитие и оптимизацию существующей продуктовой линейки, модернизацию оборудования;

- существенным образом расширены возможности личного кабинета для юридических лиц;

- проведена работа по минимизации возвратов отправлений, которые не нужны клиентам, сэкономлено порядка 2,5 млрд руб. (44 млн шт. отправлений);

- применена технология up-sale, в рамках которой при взаимодействии с розничными покупателями в отделениях почтовой связи (ОПС) осуществлялось активное продвижение сервиса «отправления 1 класса» за счет создания дополнительной ценности и выгодного позиционирования.

Тарифы на услуги почтовой связи Повышение тарифов на услуги общедоступной почтовой связи по пересылке внутренней письменной корреспонденции (почтовых карточек, писем, бандеролей) в целом составило 6,1% (приказ Федеральной антимонопольной службы России от 01.03.2019 № 233/19), в частности увеличение тарифов:

- по простой корреспонденции средневзвешенно – на 4,3%;

- заказной корреспонденции средневзвешенно – на 8,5%;

- корреспонденции с объявленной ценностью – на 6,8%.

2. Посылки, экспресс-доставка

В 2019 году сокращен средний срок доставки до 2,5 дней, запущен сервис «Легкий возврат», позволяющий покупателям интернет-магазинов возвращать товары в любом отделении почтовой связи. В свою очередь для интернет-магазинов введена услуга «Доставка и выдача ЕКОМ» с популярной доставкой в почтовые отделения, почтоматы и партнерские пункты. В дополнение к сервисам доставки действует сервис фулфилмента.

Таблица 2.1.2 - Объем посылок, EMS и мелких пакетов (исходящий платный)

Наименование показателя	Объёмы, млн. шт.			Изменение 2019/2018	
	2017	2018	2019	млн. шт.	%
Посылки, в том числе:	75,7	81,2	84,4	3,4	4
Посылки без КПО	75,1	80,1	82,8	2,7	3
КПО	0,6	1,1	1,5	0,4	37
Международная почта с товарным вложением	283,3	345,3	335,8	-9,5	-3
EMS-отправления	5,4	6,8	12,4	5,6	82
Мелкие пакеты	1,9	2,9	3,9	1,0	34
Всего:	366,8	436,2	436,5	0,1	0,1

а) Посылки

Объем посылок в 2019 году составил 82,8 млн шт., что на 3% (2,7 млн шт.) больше объема за 2018 год. Динамика обусловлена развитием действующих сервисов, а также привлечением новых региональных клиентов. Факторами роста объемов являются быстрое развитие цифровых клиентских сервисов Почты России, удобных интерфейсов на основе обратной связи от клиентов, технологических и физических операций, упрощение документооборота. Однако быстрое развитие сетей пунктов выдачи заказов компаний-конкурентов, выход новых игроков на рынок доставки посылок и экспресс-доставки из других сегментов (ПАО Сбербанк, ООО «Яндекс»), развитие сетей почтоматов и пунктов выдачи заказов на базе сетей розничной торговли (например, «Файв Пост»5) оказывают значительное конкурентное давление в части развития нового

бизнеса, снижают среднюю цену на услугу доставки на рынке. Продолжающаяся консолидация рынка интернет-торговли и быстрый рост компаний-лидеров (например, ООО «Вайлдберриз»), а также развитие данными компаниями собственных служб доставки являются дополнительными факторами, существенно влияющими на уровень конкуренции.

б) Международная почта с товарным вложением

Объемы обработанной международной почты с товарным вложением за 2019 год по сравнению с прошлым годом уменьшились на 3% (9,5 млн шт.), до 335,8 млн шт. Основной причиной снижения объемов явилась проводимая платформами онлайн-торговли (AliExpress, Joom) политика консолидации нескольких отправлений одному клиенту в один пакет. Средневзвешенный курс СП36 увеличился на 0,8% (средний курс СП3 в 2019 году составил 89,4 руб.).

в) EMS-отправления

Количество принятых исходящих EMSотправлений в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилось на 82% (5,6 млн шт.) и составило 12,4 млн шт. Основной причиной положительной динамики стало активное развитие сервиса экспресс-доставки: расширение географии, увеличение максимального веса доставки, запуск новых сервисов. Это позволило увеличить долю рынка и обеспечило рост активной клиентской базы.

Тарифы

В 2019 году были увеличены тарифы на следующие виды почтовых отправлений Почты России:

- «Посылка стандарт» – на 7% с 01.01.2019;
- «Посылка экспресс» – на 7% с 01.01.2019;
- «Посылка курьер EMS» – на 7% с 01.01.2019;
- «Посылка нестандартная» – на 6% с 01.10.2019;
- «EMS внутреннее» – на 24% в два этапа: 17.06.2019, 01.10.2019;
- «EMS международное» – на 15% с 01.10.2019;

- «Посылка 1 класса» – на 30% в два этапа: 17.06.2019, 01.10.2019.

- Финансовые услуги

а) Выплата пенсий и пособий по поручениям и ведомостям

б) Прием коммунальных и прочих видов платежей

в) Почтовые переводы денежных средств

Таблица 2.1.3 – Структура финансовых услуг

Наименование показателя	Объёмы, млн. шт.			Изменение 2019/2018	
	2017	2018	2019	млн. шт.	%
Выплата пенсий и пособий по поручениям и ведомостям	335,2	229,2	277,9	-21,3	-7
Прием коммунальных и прочих видов платежей	494,4	466,9	472,0	5,1	1
Почтовые переводы денежных средств	53,6	52,5	46,2	6,3	-12

- Выплата пенсий и пособий по поручениям и ведомостям

Объемы по выплате пенсий и пособий по поручениям и ведомостям за 2019 год составили 277,9 млн шт., что на 7% (21,3 млн шт.) ниже уровня 2018 года. Уменьшение объемов в 2019 году обусловлено уменьшением среднесписочной численности пенсионеров, получающих пенсию в отделениях почтовой связи, на 7% (0,9 млн человек) 1. Увеличение оттока обслуживаемых пенсионеров связано с проводимой пенсионной реформой, предусматривающей увеличение возраста выхода на пенсию, государственной политикой пенсионного обеспечения, направленной на осуществление безналичной формы выплаты пенсий через кредитные организации, а также тем, что на пенсию выходят граждане, которые в течение последних 20 лет пользуются банковскими услугами.

Финансовое обеспечение доставки пенсий, пособий, единовременных денежных выплат отдельным категориям граждан и других социальных выплат от Пенсионного фонда Российской Федерации в 2019 году установлено в пределах 1,17% от доставленных сумм, без учета НДС (не изменилось по сравнению с 2018 годом).

- Прием коммунальных и прочих видов платежей

Почта России осуществляет прием платежей в пользу поставщиков коммунальных услуг, услуг сотовой связи, Интернет-провайдера, услуг теле- и радиовещания, а также в бюджет Российской Федерации.

Объем денежных средств по принятым платежам в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличился на 1% (3,8 млрд руб.) и составил 358,2 млрд руб., количество платежей увеличилось на 1% (5,1 млн шт.) вследствие введения нового вида платежа за вывоз мусора.

Средняя доходная такса по данной услуге в 2019 году без значительных изменений к 2018 году (15,7 руб.)

- Почтовые переводы денежных средств

Объем почтовых переводов денежных средств в 2019 году составил 46,2 млн шт., что на 12% (6,3 млн шт.) меньше, чем в 2018 году. Это связано со снижением объемов переводов С2С, что соответствует общерыночной тенденции перехода клиентов на технологию безналичных переводов

- Распространение периодической печати (подписка)

Таблица 2.1.4 - Количество реализованной печатной продукции по подписке (млн экз.)

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение 2019/2018
				%
Газеты	727,4	627,37	532,99	-15
Журналы	46,8	44,53	39,04	-12
Книги	0,08	0,16	0,09	-44
Всего:	774,28	672,06	572,12	-15

Сокращение количества печатной продукции, реализованной по подписке, связано со снижением периодичности выходов изданий, количества выписываемых изданий, а также с изменением клиентского спроса.

Прием заказов на подписные тиражи в 2019 году осуществлялся по следующим каталогам:

- официальный каталог Почты России «Подписные издания»;

- каталог «Газеты. Журналы» (с приложением «Издания органов научно-технической информации»);

- объединенный каталог «Пресса России»

- Розничная торговля

Все товары, реализуемые через сеть ОПС, условно поделены на три группы:

- почтовые товары: немаркированные открытки и календари, немаркированные конверты, филателистическая продукция, упаковочная тара, а также периодические печатные издания;

- сопутствующие товары: товары, которые можно приобрести в ОПС для ежедневного использования;

- продукты питания и табачные изделия: продукты в натуральном или переработанном виде, бутилированная питьевая вода, безалкогольные напитки

Таблица 2.1.5 - Структура товаров, реализованных в ОПС

Товарная категория	Количество реализованных товаров, млн. шт.			Изменение 2019/2018
	2017	2018	2019	%
Продовольственные товары	105,99	129,67	154,65	19
Периодические печатные издания	219,97	218,31	140,32	-36
Товары для подсобного хозяйства	52,57	48,85	51,57	6
Немаркированные конверты	43,42	46,33	42,83	-8
Табачные изделия	36,70	38,78	38,48	-1
Упаковочные материалы	25,04	24,33	23,75	-2
Бытовая химия, косметика, средства личной гигиены	22,88	21,54	21,98	2
Брендированная продукция Почты России	5,09	14,98	21,88	46
Хозяйственные товары	13,56	13,98	13,12	-6
Немаркированные открытки	11,87	11,98	11,68	-3
Канцелярские и бумажно-беловые товары	10,43	9,9,	8,57	-14
Прочие товары (включая сим-карты)	8,45	7,66	6,37	-17

Книжная продукция	4,82	4,41	3,94	-11
Текстильные изделия	3,81	3,71	3,39	-9
Игрушки и сувениры	2,09	1,89	1,52	-19

Продолжение таблицы 2.1.5

Техника и электроника	2,68	0,98	1,23	26
Филателистическая продукция	0,15	0,17	0,15	-10
Всего:	569,5	597,5	545,4	-9

Наибольший прирост в розничной реализации товаров показали категории «Продукты питания», «Брендированная продукция Почты России» (собственная торговая марка (СТМ)) и «Техника и электроника» как отражение развития концепции ультрамалых форматов розничной торговли с упором на развитие продаж товаров под собственной торговой маркой.

Наибольшее падение в розничной реализации показала категория «Периодические печатные издания» в связи с закрытием федерального дистрибьютора МАП (Межрегиональное агентство подписки) и уменьшением потребительского спроса на данную категорию товаров.

Показатель рентабельности инвестированного капитала (ROIC) в 2019 году по сравнению с прошлым годом не изменился и составил 4,5%. При этом произошло увеличение чистой прибыли, а также рост долгосрочных займов для финансирования Инвестиционной программы.

Рост рентабельности собственного капитала (ROE) обусловлен увеличением чистой прибыли, полученной в 2019 году, относительно 2018 года на 14%.

Увеличение показателя «Долг/EBITDA» связано с ростом величины долгосрочных займов для финансирования Инвестиционной программы.

2.2 Анализ имущества организации и источников его формирования.

Прирост выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг) Почты России в 2019 году на 16 585 млн руб. по сравнению с 2018 годом в основном обеспечен увеличением доходов по следующим статьям и направлениям деятельности:

- международная почта с товарным вложением – 9 752 млн руб. (59%);

- EMSотправления – 2 432 млн руб. (14%): рост выручки обусловлен активным развитием услуг экспресс доставки (расширением географии, увеличением максимального веса доставки по услугам, запуском новых услуг). Это обеспечило рост активной клиентской базы;

- простая и заказная письменная корреспонденция – 1 306 млн руб. (8%): рост доходов по данной услуге в первую очередь обусловлен индексацией тарифов и увеличением в структуре отправлений доли регистрируемых;

- «отправления 1 класса» – 1 109 млн руб. (7%): рост выручки обусловлен применением технологии up-saleв рамках которой при взаимодействии с розничными покупателями в ОПС осуществлялось активное продвижение данной услуги за счет создания дополнительной ценности и выгодного позиционирования;

- сопутствующие услуги (хранение, упаковка почтовых отправлений, оформление (наклеивание марок и написание индекса), заполнение сопроводительных документов, переадресация, доставка уведомлений о вручении и т. п.) – 1 030 млн руб. (6%): увеличение дохода обусловлено ростом объемов по Управлению Судебного департамента и Налог-сервису (уведомления о вручении), а также отменой оплаты уведомлений о доставке марками (ранее данная выручка учитывалась в доходах от письменной корреспонденции, оплачиваемой государственными знаками почтовой оплаты (ГЗПО));

- другие доходы (доставка неконвертованных счетов, реализация лотерей, доходы от франкирования, доходы за типографские и копировально-множительные услуги и др.) – 956 млн руб. (6%).

Затраты на производство Почты России в 2019 году составили 194 305 млн руб., что на 6% (10 909 млн руб.) больше расходов 2018 года. Расходы на персонал в 2019 году увеличились на 9% (9 167 млн руб.) по сравнению с

2018 годом и составили 115 089 млн руб. Данное повышение обусловлено проведением повышения заработных плат работников ОПС Почты России. Материальные затраты в 2019 году по сравнению с 2018 годом уменьшились на 3% (246 млн руб.). При этом расходы на ГСМ увеличились на 7% (251 млн руб.) за счет роста цен на них в 2019 году по сравнению с 2018 годом. Транспортные расходы в 2019 году составили 11 934 млн руб., что на 8% (845 млн руб.) выше расходов 2018 года. Увеличение показателя в основном обусловлено ростом расходов на авиа- и автоперевозки, вызванным увеличением частоты отправок и вводом новых маршрутов для сокращения сроков доставки с сохранением качества услуги, а также ростом расходов на авиаперевозку сторонними авиакомпаниями за счет увеличения объемов перевезенной почты. При этом снижение стоимости перевозок обусловлено переводом 19 железнодорожных маршрутов на автотранспорт.

Прочие расходы суммарно в 2019 году составили 42 301 млн руб., что на 4% (1 447 млн руб.) больше расходов 2018 года. На показатель в основном повлияли:

- увеличение расходов на ремонт и техобслуживание объектов недвижимости, сооружений на 13% (272 млн руб.) в связи с поддержанием объектов недвижимости Общества в работоспособном состоянии для улучшения качества клиентского обслуживания, а также затратами на модернизацию отделений почтовой связи;

- рост по статье «Амортизация» на 10% (367 млн руб.), в основном за счет увеличения амортизационных отчислений по статье «Машины и оборудование» на 11% (311 млн руб.);

- увеличение расходов на рекламу в 8,6 раза (667 млн руб.) в связи с проведением рекламных мероприятий, информационных и PRкампаний;

- увеличение других расходов на 45% (1 530 млн руб.), в основном за счет увеличения расходов, связанных с оценкой и регистрацией объектов недвижимости, суммарно в 23 раза (912 млн руб.), увеличением расходов по международному почтовому обмену на 47% (459 млн руб.).

Оценку финансового состояния АО «Почта России» начнем с анализа имущества организации и источников его формирования, что является собой анализ активов и пассивов баланса организации АО «Почта России», которые представлены в приложении.

В таблице 2.2.1 представлен анализ динамики стоимости имущества АО «Почта России» за 2017-2019 гг.

Таблица 2.2.1 – Динамика стоимости имущества АО «Почта России» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Актив баланса	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение в 2017г. к 2019г.	
				Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Внеоборотные активы	57 552 972	64 425 563	68 565 381	11 012 409	119,13
из них:					
нематериальные активы	2 701 035	2 625 110	2 223 303	- 477 732	-82,31
основные средства	31 159 022	34 457 726	32 541 297	1 382 275	104,44
доходные вложения в материальные активы	365	215	54	- 311	-14,79
финансовые вложения	11 317 927	15 530 377	24 103 670	12 785 743	212,96
отложенные налоговые активы	4 664 332	3 978 094	4 553 296	- 111 036	-97,61
прочие внеоборотные активы	7 710 291	7 834 041	5 143 761	- 2 566 530	-66,72
Оборотные активы	205 802 715	238 825 678	245 791 704	39 988 989	119,43
из них:					
запасы	10 436 299	10 346 413	12 026 878	1 590 579	115,24
НДС	161 451	153 856	111 870	- 49 581	-69,25
дебиторская задолженность	20 394 929	21 053 891	27 159 892	6 764 963	133,17
денежные средства	170 809 388	203 462 790	202 838 664	32 029 276	118,75
Итого активы:	263 355 687	303 251 241	314 357 085	51 001 398	119,36

На основании таблицы 2.2.1 можно сделать следующие выводы.

Валюта баланса увеличивается в целом, на 119,36% он обусловлен ростом оборотных активов. Рост оборотных активов свидетельствует о расширении хозяйственной деятельности организации.

Внеоборотные активы представлены нематериальными активами, основными средствами, доходными вложениями в материальные активы, финансовыми вложениями, отложенными налоговыми активами, а также прочими внеоборотными активами. Рост внеоборотных активов представлен ростом стоимости основных средств АО «Почта России», которые за период 2017-2019 гг. увеличилась на 1 382 275 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 104,44%. Рост стоимости основных средств может быть следствием инвестиционной активности компании, что обычно оценивается позитивно, поскольку чаще всего означает наращивание производственного потенциала. Также ростом стоимости долгосрочных финансовых вложениях вложений АО «Почта России» за период 2017-2019 гг. увеличилась на 12 785 743 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 212,96%. По приведенным данным можно сделать вывод, что компания наращивает вложения как в производственные активы (основные средства), так и в финансовые активы (долгосрочные финансовые вложения).

Имущество организации представлено, в своей основе, оборотным капиталом, в который входят запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская за должность, и денежные средства.

Увеличение оборотных активов обусловлено ростом стоимости по всем статьям, за исключением налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

Увеличение стоимости запасов АО «Почта России» за период на 1 590 579 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 115,24%. Что свидетельствует о росте в запасах готовой продукции, тем не менее, это

может быть и свидетельством нерационального использования запасов, что в будущем может привести к дополнительному вовлечению средств в оборот предприятия. Размер запасов необходимо контролировать и поддерживать их стоимость на оптимальном уровне, согласно нормативам.

Сумма дебиторской задолженности АО «Почта России» за период 2017-2019 гг. увеличилась на 6 764 963 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 133,17%. Это может свидетельствовать об увеличении операций с отсрочкой платежа. Это негативный фактор, характеризующий снижение скорости перехода средств в абсолютно ликвидные активы и может свидетельствовать о снижении платёжеспособности предприятия.

Сумма денежных средств АО «Почта России» за период 2017-2019 гг. увеличилась на 32 029 276 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 118,75%. Прирост денежных средств должен опережать прирост краткосрочных обязательств. В этом случае наращивание наличности положительно сказывается на уровне платежеспособности компании. В данном случае сумма краткосрочных обязательств увеличилась. А это значит что, в течение рассматриваемого периода уровень платежеспособности компании по критерию наличия денежных средств (как элемента наиболее ликвидных активов) повысился.

Динамика стоимости внеоборотных и оборотных активов АО «Почта России» АО «Почта России», представлена на рис. 1.2



Рис. 2.2.1 - Динамика стоимости внеоборотных и оборотных активов АО «Почта России» за 2017-2019 гг. (тыс. руб.)

Внеоборотные и оборотные активы внесли неодинаковый вклад в изменение общей стоимости имущества. Стоимость внеоборотных активов увеличилась на 6 385 897 тыс. руб. или 12,48% за 2017 г., затем увеличилась на 6 872 591 тыс. руб. или 11,94% за 2018 г., и снова увеличилась на 4 139 818 тыс. руб. или 6,43% за 2019 г. Стоимость оборотных активов увеличилась на 15 618 718 тыс. руб. или 8,21% за 2017 г., затем увеличилась на 33 022 963 тыс. руб. или 16,05% за 2018 г., и снова увеличилась на 6 966 026 тыс. руб. или 2,92% за 2019 г., что проиллюстрировано на рисунке 2.1.

Динамика стоимости источников формирования имущества предприятия представлена в табл. 2.2.2.

Таблица 2.2.2 - Динамика стоимости источников формирования имущества АО «Почта России» на 2017-2019 гг., тыс. руб.

Пассив баланса	2017г.	2018г.	2019г.	Изменение в 2017г. к 2019г.	
				Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Капитал и	20 040 709	22 782 880	22 094 578	2 053 869	110,2

резервы					
из них:					
уставный капитал	243 108	243 108	15 753 199	15 510 091	6479,9
переоценка внеоборотных активов	378 593	358 643	0	- 378 593	0
резервный капитал	36 466	36 466	0	- 36 466	0
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	19 382 542	22 144 663	6 341 379	- 12 951 163	32,7
Долгосрочные обязательства	43 365 089	37 688 559	63 093 007	19 727 089	145,5
из них:					
заемные средства	38 912 574	32 794 776	57 628 703	19 321 733	148,1
отложенные налоговые обязательства	1 145 545	1 370 653	1 172 102	26 557	102,3
оценочные обязательства	3 306 970	0	4 292 202	985 232	129,8
прочие обязательства	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы 2.1.5

Краткосрочные обязательства	199 949 889	242 779 802	229 169 500	29 219 611	114,6
из них:					
заемные средства	9 447 180	17 074 348	9 472 344	25 164	100,3
кредиторская задолженность	25 878 027	31 908 783	33 334 474	7 456 447	128,8
доходы будущих периодов	765 278	1 223 946	1 179 544	414 266	154,1
оценочные обязательства	9 192 800	11 196 916	16 214 752	7 021 952	176,4
прочие обязательства	154 666 604	181 375 809	168 968 386	14 301 764	109,2
Итого пассивов:	263 355 687	303 251 241	314 357 085	51 001 398	119,36

Сумма источников имущества (пассивов) также, как и стоимость активов АО «Почта России», увеличилась на 51 001 398тыс. руб. Сумма собственного капитала АО «Почта России» за период 2017-2019 гг. увеличилась на 2 053 869 тыс. руб., что в относительном выражении

составляет 110,2%. Заемный капитал компании представлен и долгосрочными, и краткосрочными обязательствами. Сумма заемного капитала АО «Почта России» за период 2017-2019 гг. увеличилась на 48 946 700 тыс. руб. Чтобы финансовая устойчивость компании оставалась на приемлемом уровне, необходимо, чтобы собственный капитал увеличивался быстрее, чем обязательства. В течение рассматриваемого периода уровень финансовой устойчивости компании снизился.

Динамика суммы собственного и заемного капитала АО «Почта России» представлена на рис. 2.2.3.

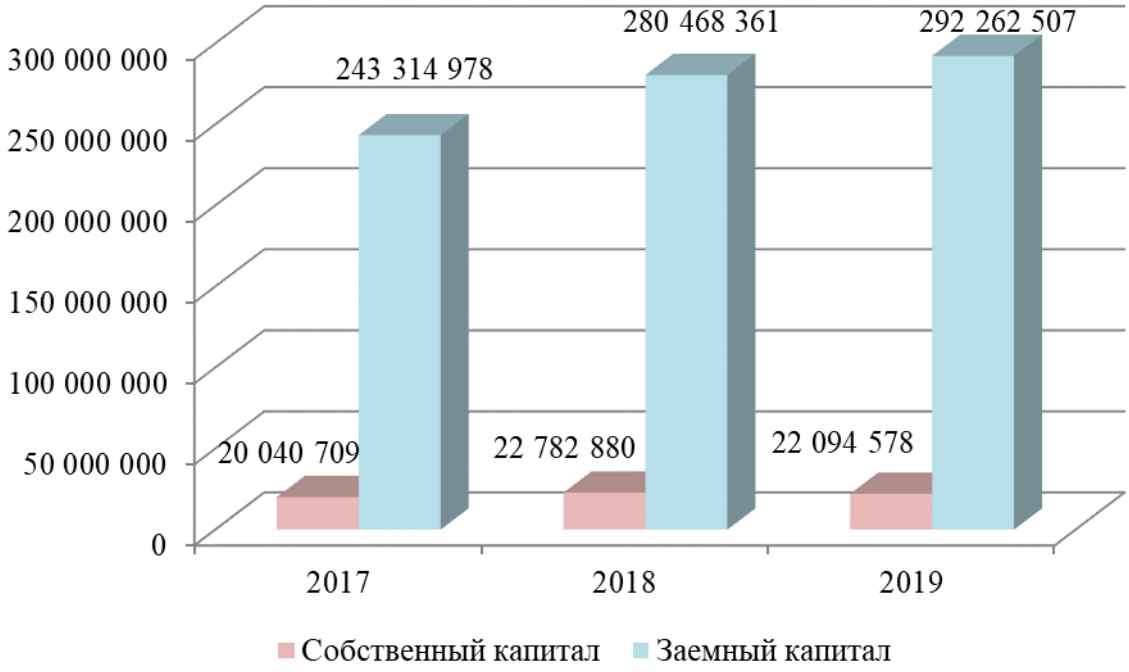

Рис. 2.2.3. – Динамика собственного и заемного капитала АО «Почта России» за 2017-2019 гг. (тыс. руб.)

Собственный капитал АО «Почта России» представлен: уставным капиталом, фондом переоценки внеоборотных активов, резервным капиталом, нераспределенной прибылью. Сумма нераспределенной прибыли сократилась на 12 951 163 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 32,7%. Выявленную динамику нераспределенной прибыли следует интерпретировать негативно, поскольку данное обстоятельство означает сокращение финансовых возможностей

компании. Наличие в составе собственного капитала нераспределенной прибыли позволяет предположить, что компания осуществляет систематическую прибыльную работу.

Компания для финансирования своей деятельности привлекает и долгосрочные, и краткосрочные кредиты. Сумма привлеченных компанией долгосрочных кредитов за 2017-2019 гг. увеличилась на 19 727 089 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 145,5%. Сумма привлеченных компанией краткосрочных кредитов за 2017-2019 гг. увеличилась на 29 219 611 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 114,6%. Таким образом, компания наращивает кредитование и на долгосрочной, и на краткосрочной основе.

Проведенное исследование дает возожность определить уровень финансовой устойчивости предприятия АО «Почта России».

Анализ финансовой устойчивости следует начать с определения наличия достаточности собственных оборотных средств и определения типа финансовой устойчивости АО «Почта России», что представлено в таблице 2.2.3

Таблица 2.2.3 - Определение типа финансовой устойчивости АО «Почта России»

Показатели, тыс. руб.	2017	2018	2019
1. Капитал и резервы (собственный капитал)	20 040 709	22 782 880	22 094 578
2. Внеоборотные активы (за исключением финансовых вложений)	46 235 045	48 895 186	44 461 711
3. Собственные оборотные средства (п. 1 - п. 2)	-26 194 336	-26 112 306	-22 367 133
4. Долгосрочные кредиты	38 912 574	32 794 776	57 628 703
5. Наличие собственных и долгосрочных источников (п. 3 + п. 4)	12 718 238	6 682 470	35 261 570
6. Краткосрочные кредиты	9 447 180	17 074 348	9 472 344
7. Наличие основных источников (п. 5 + п. 6)	22 165 418	23 756 818	44 733 914

Показатели, тыс. руб.	2017	2018	2019
8. Запасы	10 436 299	10 346 413	12 026 878
9. Излишек (+) или дефицит (-) собственных оборотных средств для формирования запасов ΔСОС (п. 3 - п. 8)	-36 630 635	-36 458 719	-34 394 011
10. Излишек (+) или дефицит (-) собственных и долгосрочных источников для формирования запасов ΔСДИ (п. 5 - п. 8)	2 281 939	-3 663 943	23 234 692
11. Излишек (+) или дефицит (-) основных источников для формирования запасов ΔОИ (п. 7 - п. 8)	11 729 119	13 410 405	32 707 036

Продолжение таблицы 2.2.3

12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	ΔСОС<0; ΔСДИ>0; ΔОИ>0	ΔСОС<0; ΔСДИ<0; ΔОИ>0	ΔСОС<0; ΔСДИ>0; ΔОИ>0
13. Тип финансовой устойчивости	нормальная устойчивость финансового состояния	неустойчивое финансовое состояние	нормальная устойчивость финансового состояния

По состоянию на 2017 и 2019 в финансовом состоянии АО «Почта России» наблюдались признаки, означающие нормальное состояние финансового состояния, поскольку у компании отсутствовала достаточный для формирования запасов объем собственных оборотных средств, поэтому была необходимость в привлечении долгосрочных кредитов. Таким образом, характеризуя финансовую устойчивость с точки зрения наличия собственных оборотных средств, следует сделать вывод, что общую динамику данного аспекта финансового состояния АО «Почта России» следует охарактеризовать как положительную.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия представлен в табл. 2.2.4

Таблица 2.2.4 - Коэффициентный анализ финансовой устойчивости

Показатели	2017г.	2018г.	2019г.

Коэффициент автономии (более 0,5)	0,76	0,075	0,070
Коэффициент финансовой зависимости (менее 0,5)	0,924	0,925	0,930
Коэффициент финансовой устойчивости (более 0,7)	0,241	0,199	0,271
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (более 1,0)	12,141	12,310	13,228
Коэффициент маневренности собственного капитала (0,2-0,5)	-1,307	-1,146	-1,012
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (более 0,1)	-0,127	-0,109	-0,091
Коэффициент финансового риска (менее 0,7)	0,150	0,148	0,142

1. Коэффициент автономии характеризует, какая часть имущества компании профинансирована за счет собственных источников. Чем больше данный показатель, тем устойчивее финансовое состояние. По норме данный показатель должен быть не ниже 0,5. Фактически величина данного показателя составляла:

- на 2017 – 0,076 (норма не выполнялась, изменение негативное);
- на 2018 – 0,075 (норма не выполнялась, изменение негативное);
- на 2019 – 0,070 (норма не выполнялась, изменение негативное).

Суммируя результаты анализа, можно сделать вывод, что по критерию наличия собственного капитала компания на протяжении анализируемого периода являлась финансово неустойчивой. В итоге за 2017-2019 гг. значение коэффициента автономии снизилось с 0,076 до 0,070, что в относительном выражении составляет снижение на 12,50%. Это означает, что по данному критерию уровень финансовой устойчивости снизился, что негативно характеризует финансовое состояние компании.

2. Коэффициент финансовой зависимости характеризует, какая часть имущества компании профинансирована за счет заемных источников. Чем больше данный показатель, тем больше зависимость компании перед кредиторами, а следовательно, тем менее устойчивым является финансовое состояние компании. По норме данный показатель должен быть не более 0,5. Фактически величина данного показателя составляла:

- на 2017 – 0,924 (норма не выполнялась; изменение негативное);

- на 2018 – 0,925 (норма не выполнялась; изменение негативное);

- на 2019 – 0,930 (норма не выполнялась; изменение негативное).

Таким образом, за 2017-2019 гг. значение коэффициента финансовой зависимости увеличилось с 0,924 до 0,930, что в относительном выражении означает прирост на 1,10%. Это означает, что по данному критерию уровень финансовой устойчивости снизился, что негативно характеризует финансовое состояние компании.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует, сколько рублей заемного капитала приходится на 1 рубль собственного капитала. Чем больше данный показатель, тем больше зависимость компании перед кредиторами, а, следовательно, тем менее устойчивым является финансовое состояние компании. По норме данный показатель должен быть не более 1,0. Фактически величина данного показателя составляла:

- на 31.12.2017 – 12,141 (норма не выполнялась; изменение позитивное);

- на 31.12.2018 – 12,31 (норма не выполнялась; изменение негативное);

- на 31.12.2019 – 13,228 (норма не выполнялась; изменение негативное).

Таким образом, за 2017-2019 гг. соотношение заемных и собственных средств увеличилось с 12,141 до 13,228, что в относительном выражении означает прирост на 15,30%. Это означает, что по данному критерию уровень финансовой устойчивости снизился, что негативно характеризует финансовое состояние компании.

3. Коэффициент финансовой устойчивости характеризует, какая часть имущества компании финансируется за счет собственных и долгосрочных источников. Чем больше данный показатель, тем больше уровень

финансовой устойчивости компании. По норме данный показатель должен быть не менее 0,7. Фактически величина данного показателя составляла:

- на 31.12.2017 – 0,241 (норма не выполнялась, изменение позитивное);

- на 31.12.2018 – 0,199 (норма не выполнялась, изменение негативное);

- на 31.12.2019 – 0,271 (норма не выполнялась, изменение позитивное).

Таким образом, за 2017-2019 гг. значение коэффициента финансовой устойчивости увеличилось с 0,241 до 0,271, что в относительном выражении означает прирост на 15,80%. Это означает, что по данному критерию уровень финансовой устойчивости повысился, что положительно характеризует финансовое состояние компании.

Суммируя результаты проведенного анализа, можно сделать вывод, что по критерию наличия собственного капитала компания на протяжении анализируемого периода оставалась финансово неустойчивой.

2.3. Анализ финансовых результатов и рентабельности организации

Выручка АО «Почта России» продемонстрировала положительную динамику. За 2017-2019 гг. данный показатель увеличился на 16,18%.

Прирост в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 12 222 943 тыс. руб. или 6,86%. Затем прирост в 2019 г. по сравнению с 2018 г. составил 16 584 567 тыс. руб. или 8,72%. Таким образом, изменение выручки оказало положительное влияние на изменение валового финансового результата АО «Почта России».

Себестоимость АО «Почта России» продемонстрировала негативную динамику. За 2017-2019 гг. данный показатель увеличился на 11,70%. Прирост в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 8 560 817 тыс. руб. или 5,24%. Затем прирост в 2019 г. по сравнению с 2018 г. составил 10 537 829 тыс. руб. или 6,13%.

Таблица 2.3.1 – Анализ финансовых результатов АО «Почта России»

Показатели	2017 г.		2018 г.		Изменение в 2018 по сравнению с 2017 г.		2019 г.		Изменение в 2019 по сравнению с 2018 г.		Изменение в 2019 по сравнению с 2017 г.	
	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	тыс. руб.	в % к выручке	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Выручка	178 053 014	100,00	190 275 957	100,00	12 222 943	6,86	206 860 524	100,00	16 584 567	8,72	28 807 510	16,18
Себестоимость	163 227 836	91,67	171 788 653	90,28	8 560 817	5,24	182 326 482	88,14	10 537 829	6,13	19 098 646	11,70
Валовая прибыль	14 825 178	8,33	18 487 304	9,72	3 662 126	24,70	24 534 042	11,86	6 046 738	32,71	9 708 864	65,49
Коммерческие расходы	10 923 063	6,13	11 606 987	6,10	683 924	6,26	11 978 843	5,79	371 856	3,20	1 055 780	9,67
Прибыль от продаж	3 902 115	2,19	6 880 317	3,62	2 978 202	76,32	12 555 199	6,07	5 674 882	82,48	8 653 084	221,75
Доходы от участия в других организациях	6 774	0,00	25 502	0,01	18 728	276,47	427 441	0,21	401 939	1 576,11	420 667	6 210,02
Проценты к получению	2 451 971	1,38	1 801 456	0,95	-650 515	-26,53	1 877 909	0,91	76 453	4,24	-574 062	-23,41
Проценты к уплате	3 538 362	1,99	4 029 937	2,12	491 575	13,89	4 506 746	2,18	476 809	11,83	968 384	27,37
Прочие доходы	7 650 563	4,30	11 695 622	6,15	4 045 059	52,87	8 296 039	4,01	-3 399 583	-29,07	645 476	8,44
Прочие расходы	8 392 923	4,71	11 966 156	6,29	3 573 233	42,57	14 814 856	7,16	2 848 700	23,81	6 421 933	76,52
Прибыль до налогообложения	2 080 138	1,17	4 406 804	2,32	2 326 666	111,85	3 834 986	1,85	-571 818	-12,98	1 754 848	84,36
Текущий налог на прибыль	676 429	0,38	1 040 803	0,55	364 374	53,87	1 537 578	0,74	496 775	47,73	861 149	127,31
Чистая прибыль	758 417	0,43	2 652 047	1,39	1 893 630	249,68	3 011 177	1,46	359 130	13,54	2 252 760	297,03

Коммерческие расходы АО «Почта России» увеличились. В 2019 по сравнению с 2017 гг. их сумма выросла на 9,67%. Таким образом, изменение суммы коммерческих расходов оказало отрицательное.

АО «Почта России» работает, получая положительный финансовый результат от продаж. Например, в 2017 г. сумма прибыли от продаж составила 3 902 115 тыс. руб., в 2018 г. – 6 880 317 тыс. руб.; в 2019 г. – 12 555 199 тыс. руб. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. сумма прибыли от продаж увеличилась на 76,32%. Затем в 2019 г. по сравнению с 2018 г. имел место прирост на 82,48%. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли от продаж выросла на 221,75%, что положительно характеризует ситуацию с финансовыми результатами компании.

Динамика валового финансового результата и финансового результата от продаж проиллюстрирована на рисунке 1.4.

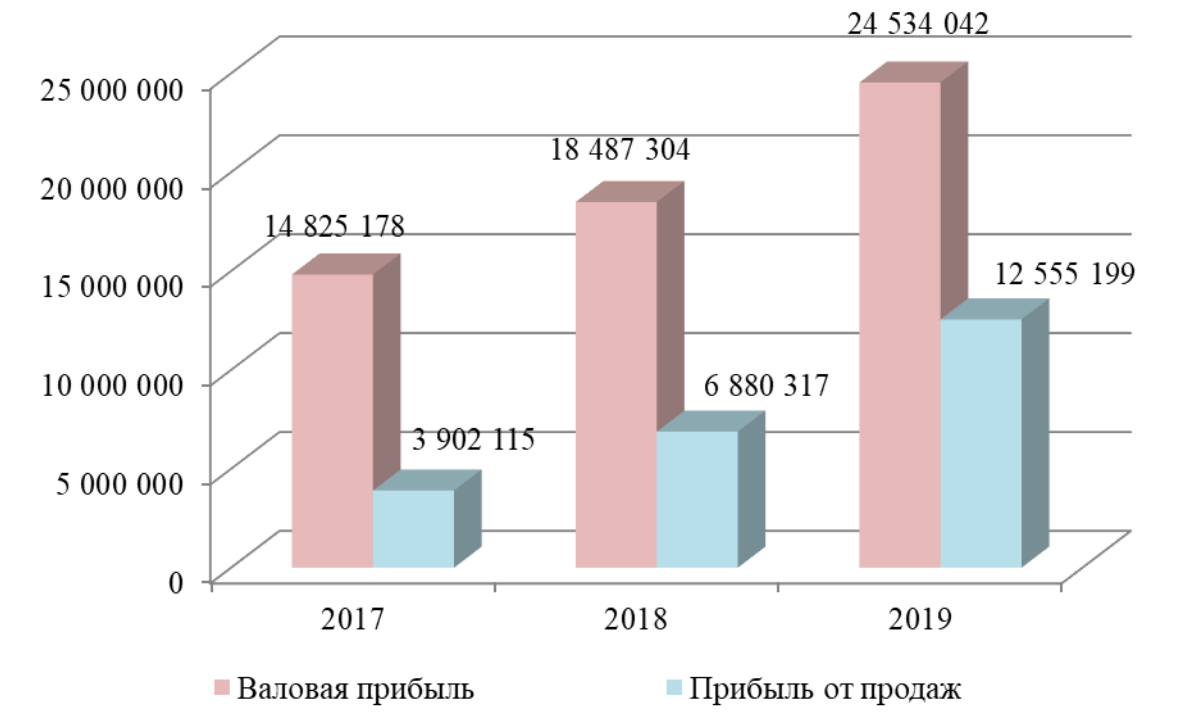

Рис. 1.4. – Динамика валового финансового результат и финансового результата от продаж АО «Почта России» за 2017-2019 гг. (тыс. руб.)

Сальдо прочих доходов и расходов АО «Почта России» продемонстрировало негативную динамику. Это означает, что изменение указанных статей Отчета о финансовых результатах оказало негативное влияние на изменение прибыли до налогообложения АО «Почта России».

АО «Почта России» работает, получая положительный финансовый результат до налогообложения. Например, в 2017 г. сумма прибыли до налогообложения составила 2 080 138 тыс. руб.; в 2018 г. – 4 406 804 тыс. руб.; в 2019 г. – 3 834 986 тыс. руб. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. сумма прибыли до налогообложения увеличилась на 111,85%. Затем в 2019 г. по сравнению с 2018 г. наблюдалось снижение на 12,98%.

Динамика финансового результата до налогообложения и чистого финансового результата проиллюстрирована на рисунке 1.5.

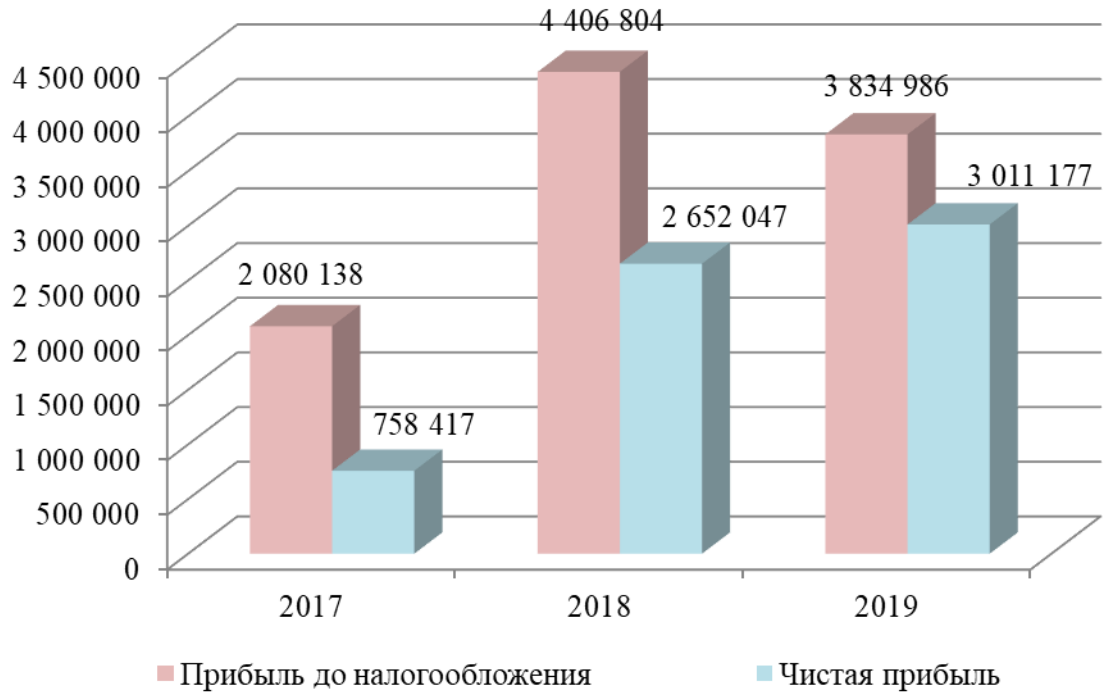

Рис. 1.5. – Динамика финансового результата до налогообложения и чистого финансового результата АО «Почта России» за 2017-2019 гг. (тыс. руб.)

АО «Почта России» работало, получая положительный чистый финансовый результат. Например, в 2017 г. сумма чистой прибыли составила 758 417 тыс. руб., в 2018 г. – 2 652 047 тыс. руб.; в 2019 г. – 3 011

177 тыс. руб. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. сумма чистой прибыли увеличилась на 249,68%. Затем в 2019 г. по сравнению с 2018 г. имел место прирост на 13,54%. В целом в течение анализируемого периода сумма чистой прибыли выросла.

Расчет показателей рентабельности предприятия представлен в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2 – Анализ показателей рентабельности

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Исходные данные:			
1. Прибыль от продаж, тыс. руб.	3 902 115	6 880 317	12 555 199
2. Выручка, тыс. руб.	178 053 014	190 275 957	206 860 524
3. Себестоимость производства, тыс. руб.	163 227 836	171 788 653	182 326 482
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	10 923 063	11 606 987	11 978 843
5. Управленческие расходы, тыс. руб.	0	0	0
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	758 417	2 652 047	3 011 177
7. Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	252 353 380	283 303 464	308 804 163
8. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	19 691 869	21 411 795	22 438 729
Расчетные показатели:			
Рентабельность продаж, % (п. 1 × 100 / п. 2)	2,19	3,62	6,07
Рентабельность основной деятельности, % (п. 1 × 100 / (п. 3 + п. 4 + п. 5))	2,24	3,75	6,46
Рентабельность активов, % (п. 6 ×100 / п. 7)	0,30	0,94	0,98
Рентабельность собственного капитала, % (п. 6 × 100 / п. 8)	3,85	12,39	13,42

Основная деятельность компании была рентабельной. В 2017 г. значение соответствующего показателя составляло 2,24%; в 2018 г. – оказалось равным 3,75%; в 2019 г. – составило 6,46% (т.е. компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2017-2019 гг. оказалась положительной. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. прирост данного показателя составил 67,41%. В следующем году прирост составил 72,27%. Такая динамика положительно характеризует ситуацию с рентабельностью производства.

Продажи компании являлись рентабельными. В 2017 г. значение данного показателя составляло 2,19%; в 2018 г. – оказалось равным 3,62%; в 2019 г. – составило 6,07% (т.е. компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2017-2019 гг. оказалась положительной. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. прирост данного показателя составил 65,30%. В следующем году прирост составил 67,68%. Такая динамика положительно характеризует ситуацию с рентабельностью продаж.

Использование активов компании на протяжении анализируемого периода было рентабельным. В 2017 г. значение данного показателя составляло 0,30%; в 2018 г. – оказалось равным 0,94%; в 2019 г. – составило 0,98% (т.е. компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2017-2019 гг. оказалась положительной. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. прирост данного показателя составил 213,33%. В следующем году прирост составил 4,26%. Такая динамика положительно характеризует ситуацию с рентабельностью активов.

Использование собственного капитала компании на протяжении анализируемого периода было рентабельным. В 2017 г. значение данного показателя составляло 3,85%; в 2018 г. – оказалось равным 12,39%; в 2019 г. – составило 13,42% (т.е. компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2017-2019 гг.

оказалась положительной. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. прирост данного показателя составил 221,82%. В следующем году прирост составил 8,31%. Такая динамика положительно характеризует ситуацию с рентабельностью собственного капитала.

Далее следует рассмотреть платежеспособность и деловую активность предприятия с целью определения уровня платежеспособности и оборачиваемости текущих активов предприятия.

2.4. Анализ деловой активности и платежеспособности предприятия

Анализ деловой активности – это система коэффициентов, которые направлены на развитие предприятия: рост объема сбыта, финансовой деятельности. Расширение рынка, увеличение их продаж, эффективное использование всей базы ресурсов (финансы, персонал, сырье) – это факторы, от которых зависит повышение деловой активности предприятия.

Анализ показателей деловой активности представлен в таблице 2.4.1.

Таблица 2.4.1 – Анализ деловой активности АО «Почта России»

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Исходные данные:			
1. Выручка, тыс. руб.	178 053 014	190 275 957	206 860 524
2. Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	252 353 380	283 303 464	308 804 163
3. Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	54 360 024	60 989 268	66 495 472
4. В том числе стоимость основных средств, тыс. руб.	28 659 285	32 808 374	33 499 512
5. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	197 993 356	222 314 197	242 308 691
6. Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	19 691 869	21 411 795	22 438 729
7. Среднегодовая сумма заемного капитала, тыс. руб.	232 661 511	261 891 670	286 365 434
8. Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.	10 229 728	10 391 356	11 186 646

Продолжение таблицы 2.4.1.

9. Среднегодовая сумма краткосрочной дебиторской задолженности, тыс. руб.	19 593 743	20 724 410	24 106 892
10. Среднегодовая сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	26 291 884	28 893 405	32 621 629
Расчетные показатели:			
11. Коэффициенты оборачиваемости:			
– имущества (п. 1 / п. 2)	0,706	0,672	0,670
– внеоборотных активов (п. 1 / п. 3)	3,275	3,120	3,111
– основных средств (фондоотдача) (п. 1 / п. 4)	6,213	5,800	6,175
– оборотных активов (п. 1 / п. 5)	0,899	0,856	0,854
– собственного капитала (п. 1 / п. 6)	9,042	8,887	9,219
– заемного капитала (п. 1 / п. 7)	0,765	0,727	0,722
– запасов (п. 1 / п. 8)	17,405	18,311	18,492
– дебиторской задолженности (п. 1 / п. 9)	9,087	9,181	8,581
– кредиторской задолженности (п. 1 / п. 10)	6,772	6,585	6,341
11. Продолжительность одного оборота (360 / соответствующий коэффициент оборачиваемости), дней:			
– имущества	510	536	537
– внеоборотных активов	110	115	116
– основных средств	58	62	58
– оборотных активов	400	421	422
– собственного капитала	40	41	39
– заемного капитала	471	495	499
– запасов	21	20	19
– дебиторской задолженности	40	39	42
– кредиторской задолженности	53	55	57

Продолжение таблицы 2.4.1.

12. Продолжительность, дней:			
– производственного цикла (соответствует продолжительности одного оборота запасов)	21	20	19
– операционного цикла (продолжительность производственного цикла + продолжительность одного оборота дебиторской задолженности)	60	59	61
– финансового цикла (продолжительность операционного цикла - продолжительность одного оборота кредиторской задолженности)	7	4	5

Анализ результатов расчетов, представленных в таблице 2.4.1, позволил сделать следующие выводы:

Длительность производственного цикла снизилась с 21 дней в 2017 г. до 19 дней в 2019 г., что положительно характеризует изменения, произошедшие в финансовом состоянии компании. Длительность операционного цикла увеличилась с 60 до 61 дней, что негативно характеризует изменения, произошедшие в финансовом состоянии компании. Длительность финансового цикла снизилась с 7 до 5 дней, что положительно характеризует изменения, произошедшие в финансовом состоянии компании. На примере данных за 2019 г. покажем взаимосвязь рассчитанных показателей. Период времени, который начинается с момента поступления материалов на склад и заканчивается в момент отгрузки покупателю готовой продукции, которая была изготовлена из данных материалов, составляет 19 дн. Этот период характеризует время полного оборота оборотных средств, используемых для обслуживания производственного процесса. Производственный цикл, удлиненный на период, в течение которого дебиторы погашают долги перед предприятием,

является операционным циклом и составляет 61 дн. Т.е. именно на 61 дн. денежные средства предприятия «омертвлены» в запасах и дебиторской задолженности. При этом предприятие оплачивает счета поставщиков с временным лагом, поэтому финансовый цикл меньше операционного на период времени обращения кредиторской задолженности и составляет 5 дн. Именно 5 дн. в среднем проходит между сроком платежа по обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей. В целом для предприятия такая ситуация является положительной, поскольку это предприятие частично организует финансирование текущей деятельности за счет товарной кредиторской задолженности. Это приходится делать по причине того, что дебиторы оплачивают свои счета аналогично с определенным временным лагом.

Таким образом, в целом деловая активность компании снизилась, поскольку ее активы, капитал и обязательства за анализируемый период стали делать меньше оборотов. Соответственно, мы наблюдаем преимущественно увеличение продолжительности одного оборота активов, капитала, обязательств. Это означает, что каждый рубль, используемый компанией в хозяйственном обороте, дает меньшую отдачу.

Таблица 2.4.2 – Анализ показателей платежеспособности АО «Почта России»

Показатели	Норматив	На 01.01.2017	На 31.12.2017	На 31.12.2018	На 31.12.2019
Исходные данные:					
1. Денежные средства, тыс. руб.	-	156 822 665	170 809 388	203 462 790	202 838 664
2. Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	-	0	0	0	0
3. Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	-	18 792 556	20 394 929	21 053 891	27 159 892
4. Оборотные активы, тыс. руб.	-	190 183 997	205 802 715	238 825 678	245 791 704

Продолжение таблицы 2.4.2

5. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	-	184 878 612	199 949 889	242 779 802	229 169 500
6. Наиболее ликвидные активы, тыс. руб.	-	156 822 665	170 809 388	203 462 790	202 838 664
7. Быстро реализуемые активы, тыс. руб.	-	18 792 556	20 394 929	21 053 891	27 159 892
8. Медленно реализуемые активы, тыс. руб.	-	22 533 903	25 916 325	29 839 374	39 896 818
9. Наиболее срочные обязательства, тыс. руб.	-	26 705 741	25 878 027	31 908 783	33 334 474
10. Краткосрочные пассивы, тыс. руб.	-	158 172 871	174 071 862	210 871 019	195 835 026
11. Долгосрочные пассивы, тыс. руб.	-	37 129 432	43 365 089	37 688 559	63 093 007
Расчетные показатели:					
12. Коэффициент абсолютной ликвидности ((п. 1 + п. 2) / п. 5)	>0,20	0,848	0,854	0,838	0,885
13. Коэффициент критической (промежуточной) ликвидности ((п. 1 + п. 2 + п. 3)/п. 5)	>0,70	0,950	0,956	0,925	1,004
14. Коэффициент текущей ликвидности (п. 4 / п. 5)	>2,00	1,029	1,029	0,984	1,073
15. Коэффициент общей ликвидности ((п. 6 + 0,5 × п. 7 + 0,3 × п. 8)/(п. 9 + 0,5 × п. 10 + 0,3 × п. 11)	>1,00	1,479	1,499	1,500	1,521

На основе данных таблицы 2.4.3 можно сделать следующие выводы относительно состояния платежеспособности АО «Почта России» за 2017-2019 гг.:

1) коэффициент абсолютной ликвидности по норме должен составлять не менее 0,2. Это означает, что компания должна быть в состоянии погасить не менее 20% краткосрочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений). Фактические значения данного коэффициента представлены на рисунке 1.6.

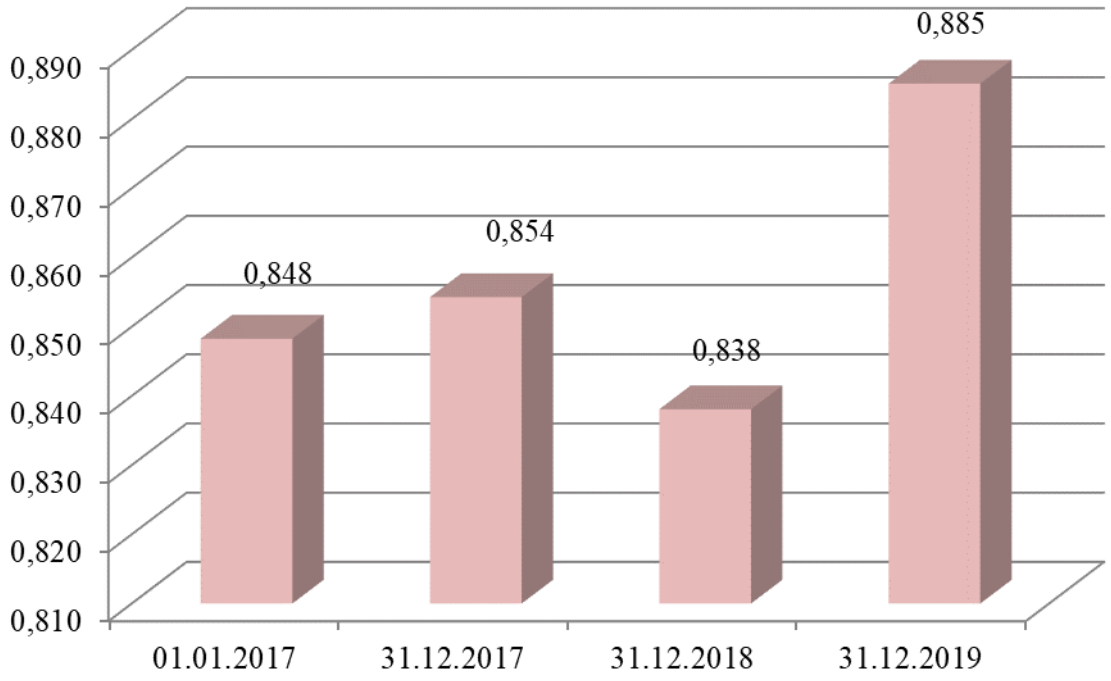

Рис. 1.6. – Динамика коэффициента абсолютной ликвидности АО «Почта России» за 2017-2019 гг.

Таким образом, значения коэффициента абсолютной ликвидности составляли:

- на 01.01.2017 – 0,848 (норма выполнялась);
- на 31.12.2017 – 0,854 (норма выполнялась, изменение позитивное);
- на 31.12.2018 – 0,838 (норма выполнялась, изменение негативное);
- на 31.12.2019 – 0,885 (норма выполнялась, изменение позитивное).

2) коэффициент критической (промежуточной) ликвидности по норме должен составлять не менее 0,7. Это означает, что компания должна быть в состоянии погасить не менее 70% краткосрочных обязательств, привлекая не только наиболее ликвидные активы, но и полностью взыскав долги с дебиторов. Фактические значения рассматриваемого коэффициента показаны на рисунке 1.7.

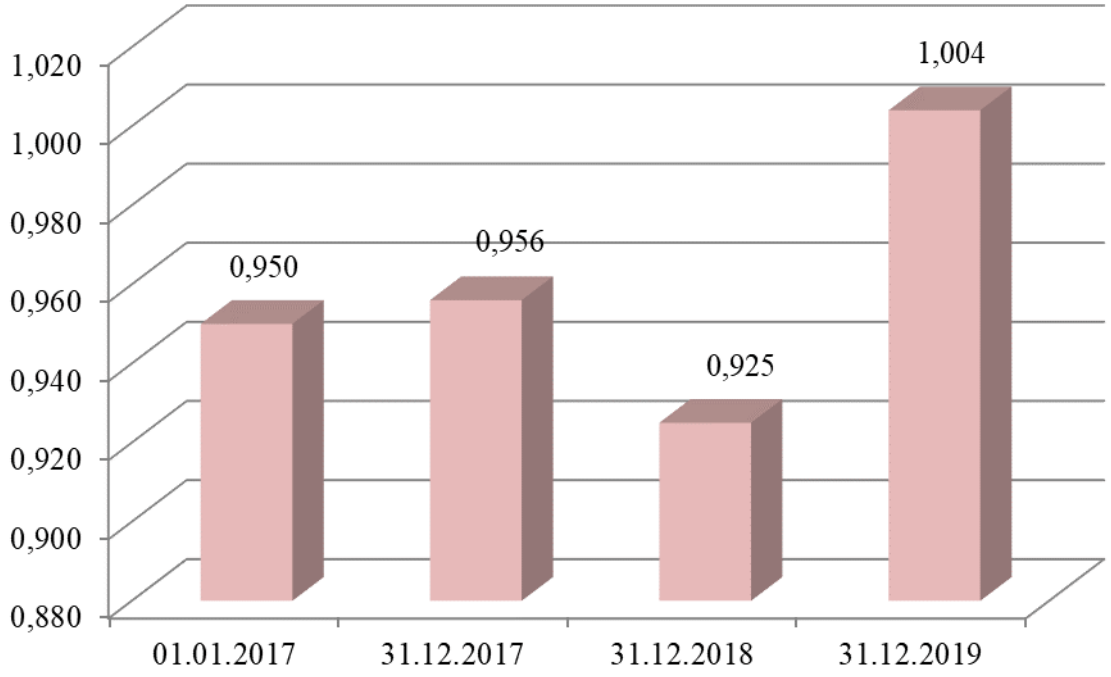

Рис. 1.7. – Динамика коэффициента критической (промежуточной) ликвидности АО «Почта России» за 2017-2019 гг.

Таким образом, выполнение нормы по коэффициенту критической ликвидности можно охарактеризовать следующим образом:

- на 01.01.2017 – 0,950 (норма выполнялась);
- на 31.12.2017 – 0,956 (норма выполнялась, изменение позитивное);
- на 31.12.2018 – 0,925 (норма выполнялась, изменение негативное);
- на 31.12.2019 – 1,004 (норма выполнялась, изменение позитивное).

Прогнозирование банкротства согласно классической модели Z-счет Э. Альтмана по предприятию АО «Почта России» представлено в таблице 1.4.2.

Таблица 2.4.2 – Оценка вероятности банкротства АО «Почта России» с помощью пятифакторной модели Альтмана 1968 г.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Исходные данные:			
1. Оборотные активы, тыс. руб.	205 802 715	238 825 678	245 791 704
2. Итог баланса, тыс. руб.	263 355 687	303 251 241	314 357 085
3. Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	19 382 542	22 144 663	6 341 379
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	3 902 115	6 880 317	12 555 199
5. Капитал и резервы (собственный капитал), тыс. руб.	20 040 709	22 782 880	22 094 578
6. Заемный капитал (долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства), тыс. руб.	243 314 978	280 468 361	292 262 507
7. Выручка, тыс. руб.	178 053 014	190 275 957	206 860 524
Показатели модели:			
K1 (п. 1 / п. 2)	0,781	0,788	0,782
K2 (п. 3 / п. 2)	0,074	0,073	0,020
K3 (п. 4 / п. 2)	0,015	0,023	0,040
K4 (п. 5 / п. 6)	0,082	0,081	0,076
K5 (п. 7 / п. 2)	0,676	0,627	0,658
Итоговый показатель модели:			
Z=1,2 × K1 + 1,4 × K2 + 3,3 × K3 + 0,6 × K4 + K5	1,816	1,799	1,802
Интерпретация показателя Z	вероятность банкротства оказалась высокой	вероятность банкротства оказалась очень высокой	вероятность банкротства оказалась очень низкой

Таким образом, в соответствии с 5-факторной моделью Альтмана 1968 г. на конец 2017 г. – вероятность банкротства оказалась высокой; на конец 2018 г. – вероятность банкротства оказалась очень высокой; на конец 2019

г. – вероятность банкротства оказалась очень низкой. Динамика результирующего показателя в данной модели свидетельствует, что в целом финансовое состояние АО «Почта России» за рассматриваемый период ухудшилось. Положительное влияние на финансовое состояние оказало влияние изменение уровня мобильности активов (К1), рентабельности активов от прибыли от реализации (К3). Негативное влияние на финансовое состояние оказало влияние изменение доли финансирования активов за счет нераспределенной прибыли (К2), соотношения собственного и заемного капитала (К4), оборачиваемости активов (К5).

3. Пути повышения экономической эффективности деятельности АО «Почта России»

3.1 Рекомендации по повышению эффективности деятельности организации

В процессе проведения исследования, направленного на определение эффективности функционирования АО «Почта России» определены следующие недостатки, негативно сказывающиеся на финансовой и экономической деятельности компании:

- недостаточная эффективность управления платежно-расчетной дисциплиной, что негативно сказывается на продолжительности оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, а также, на длительность финансового и операционного цикла компании;
- высокая зависимость финансирования деятельности компании от заемных источников финансирования в условиях отсутствия стопроцентного реинвестирования прибыли;
- в сложных условиях макроэкономической среды – реализация компанией политики долгосрочного инвестирования средств в активы, что негативно сказывается на финансовой стабильности компании, приводя к дефициту собственных оборотных средств;
- наличие отрицательного эффекта финансового рычага по заемным источникам финансирования, что негативно сказывается на рентабельности собственного капитала компании.

Данные негативные факторы приводят к финансовой дестабилизации в деятельности компании, и требуют планомерного устранения.

Для достижения данной цели требуется разработка, реализация и внедрение мероприятий, которые позволят повысить эффективность функционирования компании.

Таким образом, к реализации предлагаются следующие мероприятия.

1. Повышение эффективности реализации платежно-расчетной

дисциплины.

В данных условиях, повышение эффективности деятельности компании должно обеспечиваться ликвидацией возникших проблем в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью, что должно обеспечивать принятие эффективных мер, направленных на повышение эффективности платежно-расчетной дисциплины компании АО «Почта России».

Основной мерой, направленной на повышение эффективности оплаты задолженности перед компанией, должна стать система предоставления скидок для дебиторов. При спонтанном финансировании необходимо разработать систему скидок отсрочки платежей, исходя из периода оборачиваемости задолженности дебиторов компании, что представлено в таблице 3.1.1

Таблица 3.1.1 – Разработка системы скидок для дебиторов компании АО «Почта России» по системе спонтанного финансирования

Период задолженности	Процент скидки, %
До 14 дней	1,5
До 28 дней	1,0
До 42 дней	0,5

Далее следует ранжировать дебиторов компании АО «Почта России» по периоду задолженности, что представлено в таблице 3.1.2.

Таблица 3.1.2. – Ранжирование дебиторов компании АО «Почта России» по периоду задолженности

Категория дебиторов	Процент скидки, %	Сумма задолженности, тыс. руб.
Краткосрочная дебиторская задолженность, всего, в т.ч.:	-	25 627 448
- до 27 дней	1,5	5 791 504
- до 54 дней	1,0	8 907 200
- до 81 дня	0,5	10 928 743
Долгосрочная дебиторская задолженность	-	1 532 444
Итого дебиторская задолженность	-	27 159 892

На основании представленной схемы ранжирования дебиторов и разработанной системы скидок, необходимо произвести расчет суммы скидки и суммы списания части задолженности за счет предоставляемой скидки. Также, следует определить оставшуюся сумму дебиторской задолженности, в результате применения скидки, что представлено в таблице 3.1.3.

Таблица 3.1.3 – Расчет стоимости списания дебиторской задолженности и суммы оставшейся задолженности (относительно 2019 года)

Категория дебиторов	Процент скидки, %	Сумма задолжен-ности, тыс. руб.	Сумма списания за счет скидки, тыс. руб.	Объем покрытия дебиторской задолженности, тыс. руб. (35,0%)	Оставшаяся дебиторская задолжен-ность, тыс. руб.
Краткосрочная дебиторская задолженность, всего, в т.ч.:	-	25 627 448	230 588	8 969 607	16 427 253
- до 14 дней	1,5	5 791 504	86 873	2 027 026	3 677 605
- до 28 дней	1,0	8 907 200	89 072	3 117 520	5 700 608
- до 42 дней	0,5	10 928 743	54 644	3 825 060	7 049 039
Долгосрочная дебиторская задолженность	-	1 532 444	-	-	-
Итого дебиторская задолженность	-	27 159 892	230 588	8 969 607	17 959 697

Относительно таблицы 3.1.3 следует отметить, что финансовые потери компании составят 230 588 тыс. руб. – в результате предоставления скидки дебиторам компании.

При этом, применение спонтанного финансирования приведет к снижению объема дебиторской задолженности на 8 969 607 тыс. руб., составив в прогнозном периоде 17 959 697 тыс. руб., снизится на 33,9% вследствие повышения эффективности оплаты задолженности контрагентами компании АО «Почта России».

С точки зрения устранения негативного фактора, связанного с ухудшением платежно-расчетной дисциплины, повышение эффективности

функционирования компании при достижении роста эффективности управления расчетной деятельностью, позволит снизить финансовую зависимость компании на основе покрытия высвобожденными средствами определенной доли кредиторской задолженности, обеспечивая повышение финансовой автономии функционирования компании.

2. Реализация политики оптимизации заемных источников финансирования.

В процессе проведенного анализа установлен рост ставки кредитования по итогам 2018 года, что негативно сказывается на эффекте финансового рычага, значение которого имеет отрицательное значение в течение анализируемого периода.

В процессе разработки мероприятия, направленного на повышение эффективности использования заемных средств, следует привести прогнозные показатели стоимости пассивов с учетом их перераспределения в пользу тех, процентная ставка кредитования по которым будет ниже, что представлено в таблице 3.1.4.

Таблица 3.1.4 – Прогнозирование источников формирования имущества компании АО «Почта России» относительно 2019 года, тыс. руб.

Пассив баланса	2019г.	Прогноз	Изменение в прогнозе относительно 2019г.	
			+;-	Темп прироста, %
Собственный капитал	22 094 578	22 094 578	0	0
Заемные средства	57 628 703	66 628 703	9 000 000	15,6
Иные долгосрочные обязательства	5 464 304	5 464 304	0	0
Итого долгосрочные обязательства	63 093 007	72 093 007	9 000 000	14,3
Заемные средства	9 472 344	472 344	-9 000 000	-95,0
Кредиторская задолженность	33 334 474	33 334 474	0	0
Иные краткосрочные обязательства	186 362 682	186 362 682	0	0
Итого краткосрочные обязательства	229 169 500	220 169 500	-9 000 000	-3,9
Баланс	314 357 085	314 357 085	0	0

Структурное перераспределение заемных источников

финансирования позволит сократить расходы на обслуживание заемных средств. Данный расчет представлен в таблице 3.1.5

Таблица 3.1.6 – Прогнозирование расходов на привлечение заемных источников финансирования АО «Почта России» относительно 2019 года, тыс. руб.

Показатель	2019г.	Прогноз	Изменение ,+/-
Долгосрочные заемные средства	57 628 703	66 628 703	9 000 000
Краткосрочные заемные средства	9 472 344	472 344	-9 000 000
Расходы на обслуживание долгосрочных заемных средств (средняя ставка кредитования - 5,15%)	2 967 878	3 431 378	463 500
Расходы обслуживание краткосрочных заемных средств (средняя ставка кредитования – 16,25%)	1 538 868	76 756	-1 462 112
Экономия от оптимизации кредитных ресурсов, тыс. руб.	-998 612		

Таким образом, в результате предпочтения кредитов по более низкой процентной ставке, существует возможность снижения расходов на их привлечение на 998 612 тыс. руб.

3. Реализация политики инвестирования средств в активы на основе более интенсивной реализации краткосрочной инвестиционной политики.

Проведение политики расширения объема долгосрочного инвестирования в сложных условиях макросреды является достаточно нерациональным, ввиду усложняющейся внешнеэкономической деятельности, повышения ключевой ставки Банка России до 4,5% с 29 марта 2021 года.

Соответственно, станет для компании более рациональным обеспечить реализацию краткосрочной финансовой политики, что также, благотворно скажется на финансовой устойчивости и повышении финансовой стабильности компании.

Определение объема долго , и краткосрочного инвестирования, и процентов, подлежащих получению, в деятельности компании АО «Почта России» представлено в таблице 3.1.7.

Таблица 3.1.7 – Оптимизация долгосрочного и краткосрочного инвестирования в деятельности компании АО «Почта России» относительно 2019 года, тыс. руб.

Показатель	2019г.	Прогноз	Изменение ,+/-
Долгосрочные финансовые вложения	24 103 670	0	-24 103 670
Краткосрочные финансовые вложения	0	24 103 670	24 103 670
Доходы от долгосрочного инвестирования (средняя ставка кредитования - %)	1 877 909	0	-1 877 909
Доходы от краткосрочного инвестирования (средняя ставка кредитования – %)	0	2 931 006	2 931 006
Дополнительный доход от реализации краткосрочного финансового инвестирования, тыс. руб.	1 053 097		

С учетом реализации краткосрочной политики инвестирования, при отказе компании от долгосрочных инвестиций, существует возможность увеличения объема доходов (процентов к получению) на 1 053 097 тыс. руб. Кроме того, данное мероприятие позволит ликвидировать дефицит собственного оборотного капитала, обеспечивая возможность финансирования операционной деятельности собственными источниками формирования.

4. Обеспечение стопроцентной капитализации прибыли компании.

Компании АО «Почта России» необходимо обеспечить стопроцентную капитализацию нераспределенной прибыли для целей поддержания стабильности финансово-экономического развития, что станет основой постепенного роста финансовой устойчивости в условиях стабильного наращивания собственного капитала в сложных условиях её зависимости от внешнего финансирования и кредитования.

Данное мероприятие требует разработки положения о стопроцентном реинвестировании прибыли, что, в условиях наличия проблем с платежно-расчетной дисциплиной, финансовой независимостью, позволит повышать

внутренние темпы роста финансирования текущих активов собственным капиталом, что приведет к укреплению финансового положения компании.

Корректировку следует внести в финансовую и учетную политику компании. Это приведет к достаточности и повышению величины собственного капитала в источниках формирования имущества АО «Почта России», что в условиях наличия финансовой зависимости и неустойчивости, повысит формирование текущих активов собственными средствами и позволит снизить финансовую зависимость от политики поставщиков и подрядчиков.

Прогнозирование объема реинвестированной прибыли следует провести по итогам реализации выше предложенных мероприятий, определив, тем самым, объем прогнозной чистой прибыли и ее полную капитализацию в сложных условиях финансовой зависимости компании от заемного капитала.

Таким образом, совокупность предложенных мероприятий позволит обеспечить повышение финансовой стабильности компании, что позволит выйти на рост финансовой независимости, обеспечивая, тем самым, повышение финансово-экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России» на основе повышения доходов от инвестиционной деятельности, оптимизацию расходов по финансовой деятельности, приводя к росту чистой прибыли, а также, в условиях соблюдения стопроцентного реинвестирования прибыли, - рост собственного капитала компании.

Дополнительно, рациональность проведения долгосрочной политики инвестирования в пользу краткосрочных финансовых вложений обеспечит достижение собственного оборотного капитала для реализации операционной деятельности, а повышение эффективности управления платежно-расчетной дисциплины, - позволит снизить финансовую зависимость компании от поставщиков и подрядчиков, обеспечивая повышение эффективности деятельности компании.

Таким образом, предложенные мероприятия основываются на рациональности расходов, повышении доходов и достижении пропорциональности активов и источников их формирования.

3.2 Экономическая эффективность от предложенных мероприятий

На основе предложенной совокупности рекомендаций и мероприятий, направленных на повышение эффективности финансово-экономической деятельности компании АО «Почта России» необходимо произвести расчет их экономической эффективности в следующей последовательности:

- определить влияние мероприятий 1, 2, 3 на формирование финансовых результатов компании АО «Почта России» прогнозного периода;
- определить влияние мероприятия 4 (с учетом влияния мероприятий 1-3) на объем формирования нераспределённой прибыли в структуре собственного капитала компании;
- определить значения показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах в прогнозном периоде;
- выявить значения финансово-экономических показателей в прогнозном периоде, отразивших негативную динамику по итогам 2019 года.

Влияние мероприятий 1-3 на формирование финансовых результатов деятельности компании АО «Почта России» представлено в таблице 3.2.1.

Таблица 3.2.1 – Влияние предложенных мероприятий на формирование финансовых результатов в деятельности компании АО «Почта России» по итогам 2019 года, тыс. руб.

Показатель	**2019 год**	**М1**	**М2**	**М3**	**Прогноз**	**Изменение по прогнозу к 2019 году**	
						+/-	**Темп прироста, %**
Выручка	206 860 524	0	0	0	206 860 524	0	0
Себестоимость	182 326 482	0	0	0	182 326 482	0	0
Валовая прибыль	24 534 042	0	0	0	24 534 042	0	0
Коммерческие расходы	11 978 843	0	0	0	11 978 843	0	0
Прибыль от продаж	12 555 199	0	0	0	12 555 199	0	0

Продолжение таблицы 3.2.1

Доходы от участия в других организациях	427 441	0	0	0	427 441	0	0
Проценты к получению	1 877 909	0	0	1 053 097	2 931 006	1 053 097	56,1
Проценты к уплате	4 506 746	0	-998 612	0	3 508 134	-998 612	-22,2
Прочие доходы	8 296 039	0	0	0	8 296 039	0	0
Прочие расходы, всего, в т.ч.:	14 814 856	230 588	0	0	15 045 444	230 588	1,6
- расходы на реализацию спонтанного финансирования	0	230 588	0	0	230 588	230 588	-
Прибыль до налогообложения	3 834 986	-230 588	998 612	1 053 097	5 656 107	1 821 121	47,5
Текущий налог на прибыль	1 537 578	0	199 722	210 619	1 947 920	410 342	26,7
Чистая прибыль	3 011 177	-230 588	798 890	842 478	4 421 956	1 410 779	46,9

В соответствии с представленными расчетами прогнозного периода следует отметить увеличение чистой прибыли АО «Почта России» на 46,9% в условиях повышения инвестиционных доходов, оптимизации финансовых расходов, что обеспечивает повышение прибыли до налогообложения на 47,5% и, соответственно, чистой прибыли компании. В процессе расчетов учтены расходы на реализацию спонтанного финансирования в объеме 230 588 тыс. руб., а также, увеличение налога на прибыли вследствие роста прибыли до налогообложения компании.

Далее, следует определить влияние мероприятия 4, связанного с обеспечением стопроцентного реинвестирования прибыли компании.

Прогнозирование собственного капитала в условиях соблюдения стопроцентного реинвестировании прибыли АО «Почта России» представлено в таблице 3.2.3

Таблица 3.2.3 – Прогнозирование собственного капитала в условиях соблюдения стопроцентного реинвестировании прибыли АО «Почта России», тыс. руб.

Показатель	2018 г.	2019 г.	Прогноз	Темп роста по прогнозу к 2019 г., %
Чистая прибыль компании АО «Почта России», тыс. руб.	758 417	2 652 047	3 011 177	2 252 760
Прогнозирование чистой прибыли, тыс. руб.	-	-	4 421 956	4 421 956
Нераспределенная прибыль накопительным итогом (факт), тыс. руб.	22 144 663	6 341 379	-	-
Прогнозные показатели:				
Нераспределенная прибыль при ее стопроцентной капитализации, тыс. руб.	20 140 959	22 793 006	27 214 962	7 074 003

Согласно представленным прогнозным показателям, при стопроцентной капитализации прибыли, существует возможность повышения нераспределенной прибыли в составе собственного капитала на 7 074 003 тыс. руб., на 35,1% (относительно фактических данных по финансовым результатам, полученных компанией по итогам 2017-2019 гг.).

С учетом влияния всех мероприятий следует провести прогнозирование данных бухгалтерского баланса компании АО «Почта России», что представлено в таблице 3.2.4

Таблица 3.2.4 – Прогнозирование данных бухгалтерского баланса компании АО «Почта России» под влиянием мероприятий относительно 2019 года, тыс. руб.

Показатель	**2019 год**	**Прогноз**	**Изменение**	
			+/-	**Темп роста, %**
Долгосрочные финансовые вложения	24 103 670	0	-24 103 670	0
Иные внеоборотные активы	44 461 711	44 461 711	0	100,0
Итого внеоборотные активы	68 565 381	44 461 711	-24 103 670	64,8

Показатель	2019 год	Прогноз	Изменение	
			+/-	Темп роста, %
Запасы и НДС	12 138 748	12 138 748	0	100,0

Продолжение таблицы 3.2.4

Дебиторская задолженность	27 159 892	17 959 697	-9 200 195	66,1
Краткосрочные финансовые вложения	0	24 103 670	24 103 670	-
Денежные средства	202 838 664	223 712 247	20 873 583	110,3
Прочие оборотные активы	3 654 400	3 654 400	0	100,0
Итого оборотные активы	245 791 704	281 568 762	35 777 058	114,6
Итого активы	314 357 085	326 030 473	11 673 388	103,7
Нераспределенная прибыль	6 341 379	27 214 962	20 873 583	429,2
Иные собственные средства компании	15 753 199	15 753 199	0	100,0
Итого, собственный капитал	22 094 578	42 968 161	20 873 583	194,5
Заемные средства	57 628 703	66 628 703	9 000 000	115,6
Иные долгосрочные обязательства	5 464 304	5 464 304	0	100,0
Итого долгосрочные обязательства	63 093 007	72 093 007	9 000 000	114,3
Заемные средства	9 472 344	472 344	-9 000 000	5,0
Кредиторская задолженность	33 334 474	24 134 279	-9 200 195	72,4
Иные краткосрочные обязательства	186 362 682	186 362 682	0	100,0
Итого краткосрочные обязательства	229 169 500	210 969 305	-18 200 195	92,1
Итого пассивы	314 357 085	326 030 473	11 673 388	103,7

На основании представленных данных можно сделать вывод о повышении стоимости собственного капитала на 94,5% при снижении объема краткосрочных обязательств на 18 200 195 тыс. руб., на 7,9%., что обусловлено повышением эффективности оплаты задолженности перед контрагентами за счет проведенного стимулирования оплаты задолженности дебиторами компании АО «Почта России». Кроме того, достижение стопроцентного реинвестирования прибыли позволяет увеличить долю собственного капитала в источниках формирования имущества компании. Так, увеличение собственного капитала компании в прогнозе составит 94,5% относительно 2017-2019 гг. Данный фактор свидетельствует о повышении доли собственных средств в структуре пассивов, что говорит об укреплении финансовой устойчивости и финансовой независимости компании АО

«Почта России».

Мера по повышению эффективности реализации платёжно-расчетной дисциплины приводит к перераспределению источников формирования структуры капитала. Наблюдается повышение объема устойчивых пассивов компании на 14,3% ввиду изменения пропорциональности объема привлекаемых заемных источников.

В активах компании наблюдается снижение основного капитала на 24 103 670 тыс. руб., на 35,2% вследствие установления краткосрочной политики инвестирования средств в активы, что, приводит к росту объема текущих активов компании.

Далее, на основе установления экономической эффективности необходимо провести расчет финансово-экономических показателей, что представлено в таблице 3.2.4

Таблица 3.2.4 – Прогнозирование финансово-экономических показателей деятельности компании АО «Почта России» относительно 2019 года

Показатель	2019 год	Прогноз	Изменение	
			+/-	Темп прироста, %
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	-22 367 133	-1 493 550	20 873 583	-93,3
Коэффициент автономии (более 0,5)	0,07	0,13	0,06	88,3
Коэффициент финансовой зависимости (менее 0,5)	0,93	0,87	-0,06	-6,6
Финансовый леверидж	13,228	6,588	-6,640	-50,2
Коэффициент финансовой устойчивости (более 0,7)	0,271	0,353	0,082	30,2
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об.	8,581	11,518	2,937	34,2
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об.	6,341	8,571	2,230	35,2
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	42	31	-11	-25,6
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	57	42	-15	-26,3
Продолжительность	61	50	-11	-17,6

операционного цикла, дни				

На основании представленных прогнозных коэффициентов, характеризующих эффективность финансово-экономической деятельности компании АО «Почта России» установлено, что в прогнозном периоде отмечается их положительное изменение, что связано с увеличением доли собственного капитала в структуре пассивов, что обеспечивает достижение полноценной финансовой автономии компании. Снижается доля заемного капитала, приходящегося на рубль собственных средств. Отмечается повышение финансовой независимости от капитализированных источников финансирования.

Наблюдается повышение эффективности управления платежно-расчетной дисциплины, что приводит к снижению длительности оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, приводя к снижению длительности операционного цикла компании.

Таким образом, на основании рассмотренных путей по повышению повышения экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России», сделаны следующие выводы.

В целях устранения недостатков, связанных с ухудшением эффективности управления платежно-расчетной дисциплины, а также, для повышения финансовой устойчивости и независимости компании, к реализации предложены следующие мероприятия:

1. Повышение эффективности реализации платежно-расчетной дисицплины;

2. Реализация политики оптимизации заемных источников финансирования;

3. Реализация политики инвестирования средств в активы на основе более интенсивной реализации краткосрочной инвестиционной политики;

4. Обеспечение стопроцентной капитализации прибыли компании.

Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

позволил установить повышение нераспределённой и чистой прибыли компании в прогнозном периоде на 47,5% и на 46,9% соответственно, что положительно сказалось на формировании собственного капитала, в условиях соблюдения стопроцентной капитализации полученной чистой прибыли компанией.

Таким образом, обеспечивается повышение финансовой устойчивости компании, покрывается дефицит собственных оборотных средств, что позволяет компании финансировать текущую, операционную деятельность посредством собственных источников финансирования на основе оптимизации и рационализации инвестиционной и финансовой деятельности компании. Также, обеспечивается повышение эффективности управления платежно-расчетной дисциплиной, что основано на росте эффективности использования текущих активов компании.

Совокупность предложенных мероприятий позволит обеспечить повышение финансовой стабильности компании, что позволит выйти на рост финансовой независимости, обеспечивая, тем самым, повышение финансово-экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России» на основе повышения доходов от инвестиционной деятельности, оптимизации расходов по финансовой деятельности, приводя к росту чистой прибыли, а также, в условиях соблюдения стопроцентного реинвестирования прибыли, - рост собственного капитала компании. Дополнительно, рациональность проведения долгосрочной политики инвестирования в пользу краткосрочных финансовых вложений обеспечит достижение собственного оборотного капитала для реализации операционной деятельности, а повышение эффективности управления платежно-расчетной дисциплины, - позволит снизить финансовую зависимость компании от поставщиков и подрядчиков, обеспечивая повышение эффективности деятельности компании.

Заключение

На основании проведенного исследования, направленного на проведение анализа экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России» и установление направлений и путей повышения экономической эффективности деятельности компании, достигнута цель, решены все поставленные задачи и сделаны следующие выводы.

Экономическая эффективность деятельности компании представляет собой отражение ее финансовой устойчивости на определенный момент времени и обеспеченность ее финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления операционной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств, что должно обеспечиваться ростом рентабельности, укреплением финансовой устойчивости, платеже -, и кредитоспособности компании.

Для повышения экономической эффективности, руководство компании должно оценивать возможные и целесообразные темпы развития и роста, с учетом привлечения рациональных источников финансового обеспечения деятельности, определять доступные источники средств. От того, насколько эффективно реализуются факторы, влияющие на реализацию деятельности компании, от рациональности привлечения источников формирования имущества и использования активов, зависят финансовые результаты и прибыль, что обеспечивает эффективность используемых ресурсов и капитала компании.

Объект исследования - АО «Почта России» входит в перечень стратегических компаний России.

Произведенный анализ экономической эффективности деятельности АО «Почта России» позволил сделать следующие выводы.

Компания является ликвидной и платежеспособной, наблюдается повышение относительной доходности и рентабельности на основе стабильного роста финансовых результатов и прибыли.

Тем не менее, в процессе анализа экономической эффективности деятельности АО «Почта России» определено, что компания не является финансово устойчивой. У компании отсутствует собственный оборотный капитал, кроме того, компания является финансово зависимой от внешнего кредитования. Также, в процессе исследования определено, что в компании отсутствует стопроцентное реинвестирование прибыли, что негативно и сказывается на финансовой устойчивости, приводя к проблемам в обеспечении операционной деятельности собственными средствами. Выявлена достаточно агрессивная политика долгосрочного инвестирования в сложных макроэкономических условиях.

В целях устранения недостатков, связанных с ухудшением эффективности управления платежно-расчетной дисциплины, а также, для повышения финансовой устойчивости и независимости компании, к реализации предложены следующие мероприятия:

1. Повышение эффективности реализации платежно-расчетной дисицплины;
2. Реализация политики оптимизации заемных источников финансирования;
3. Реализация политики инвестирования средств в активы на основе более интенсивной реализации краткосрочной инвестиционной политики;
4. Обеспечение стопроцентной капитализации прибыли компании.

Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий позволил установить повышение нераспределённой и чистой прибыли компании в прогнозном периоде на 47,5% и на 46,9% соответственно, что положительно сказалось на формировании собственного капитала, в условиях соблюдения стопроцентной капитализации полученной чистой прибыли компанией.

Таким образом, обеспечивается повышение финансовой устойчивости компании, покрывается дефицит собственных оборотных средств, что позволяет компании финансировать текущую, операционную деятельность посредством собственных источников финансирования на основе оптимизации и рационализации инвестиционной и финансовой деятельности компании. Также, обеспечивается повышение эффективности управления платежно-расчетной дисциплиной, что основано на росте эффективности использования текущих активов компании.

Совокупность предложенных мероприятий позволит обеспечить повышение финансовой стабильности компании, что позволит выйти на рост финансовой независимости, обеспечивая, тем самым, повышение финансово-экономической эффективности деятельности компании АО «Почта России» на основе повышения доходов от инвестиционной деятельности, оптимизации расходов по финансовой деятельности, приводя к росту чистой прибыли, а также, в условиях соблюдения стопроцентного реинвестирования прибыли, - рост собственного капитала компании. Дополнительно, рациональность проведения долгосрочной политики инвестирования в пользу краткосрочных финансовых вложений обеспечит достижение собственного оборотного капитала для реализации операционной деятельности, а повышение эффективности управления платежно-расчетной дисциплины, - позволит снизить финансовую зависимость компании от поставщиков и подрядчиков, обеспечивая повышение эффективности деятельности компании.

Литература

1. Федеральный закон "О связи" от 07.07.2003 N 126-ФЗ (последняя редакция)

2. Федеральный закон "О почтовой связи" от 17.07.1999 N 176-ФЗ (последняя редакция)

3. Устав АО «Почта России» (утв. 20.09.2019)

4. Приказ Минкомсвязи России от 31.07.2014 N 234 (ред. от 19.11.2020) "Об утверждении Правил оказания услуг почтовой связи"

5. Положение о Комитете по цифровизации и технологиям совета директоров АО «Почта России» (утв. 13.11.2019)

6. Политика в области внутреннего аудита АО «Почта России» (утв. 14.06.2017)

7. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: Учеб. пособие / А. С. Вартанов. – М.: . Финансы и статистика, 2018. – 326 с.

8. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб.: Лань, 2019. – 880 с.: ил.

9. Давыдянц Д. Е. Актуальные вопросы рыночной экономики: издержки, безубыточность, эффективность / Д. Е. Давыдянц. – Ставрополь: ЦНТИ, 2017. – 167 с.

10. Давыдянц Д. Е. Показатели эффективности основных и оборотных производственных фондов: Информ. лист № 187-90 / Д. Е. Давыдянц. – Ставрополь: ЦНТИ, 2018. – 6 с.

11. Давыдянц Д. Е. Показатели и оценка эффективности экономики в условиях рыночных отношений / Д. Е. Давыдянц. – Ставрополь: Кавказский край, 2018. – 492 с.

12. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли : учебник. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2019. – 696 с.
13. Дзахмишева И. Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуги в розничной торговой сети // Маркетинг в России и за рубежом. – 2020. — № 3 (41). – С.15.
14. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. – М.: Дело и Сервис, 2017. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.: Дело и Сервис, 2018.
15. Калинина А.П., Курносова В.П. Анализ затрат, финансовых результатов и деловой активности коммерческих организаций: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2019.
16. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2018.
17. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019.
18. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Войтоловского Н.В., Калининой А.П., Мазуровой И.И. – Изд. 3-е, перераб. и доп. — СПб.: Питер, 2017.
19. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2018.
20. Лисиненко И. Финансовые критерии оценки конкурентоспособности фирмы / И. Лисиненко // Страховое дело. – 2017. — №3. – С. 49-55.
21. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.
22. Мазурова И.И., Белозерова Н.П. Анализ финансовой отчетности коммерческой организации. – СПб.: СПбГУЭФ, 2018.
23. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ финансовой деятельности. – Ростов н/Д: Феникс, 2019.

24. Просветов Г.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Задачи и решения. 4-е изд. –М.: Издательство РДЛ, 2017. Раицкий К. А. 25. Экономика организации (предприятия): Учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2018. –1012 с.

26. Савицкая Г.В. Анализ эффективности предприятия. Методические аспекты. –М.: Новое знание, 2019.

27. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. –М.: ИНФРА-М, 2018.

28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. –М.: ИНФРА-М, 2017.

29. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учебное пособие. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.

30. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации: Учебное пособие. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019.

31. Черненко А.Ф., Башарина А.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. –Ростов н/Д: Феникс, 2017.

32. Чернышева Ю.Г., Кочергин А.Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. –Ростов н/Д: Феникс, 2018.

33. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. –М.: ИНФРА- М, 2019.

34. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. –М.: ИНФРА-М, 2018.

35. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. –М.: ИНФРА-М, 2017.

36. Гершанок, А.А. Организация труда в реализации задач повышения эффективности производства, ускорения роста производительности труда / А.А. Гершанок // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2019. — № 3-1. — С. 70-72.

37. Полевая, Е.И. Сокращаем затраты – повышаем эффективность предприятия [Текст] / Е.И. Полевая // Справочник экономиста. - 2018. - №1(175). – С. 85-93.

38. Нарежнева О. В. Методологические основы анализа и оценки эффективности управления компанией / О. В. Нарежнева, М. Е. Глущенко. – Омск : Омский государственный институт сервиса, 2014. – 220 с

39. Гуркина С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования. 2019. № 1 (25). С. 45-47.

40. Дронин Б.Н. Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций / Б.Н. Дронин // Современные тенденции развития науки и технологий. 2018. № 4-12 (21). С. 196-197/

41. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.

42. Пургина Е.А. Показатели эффективности деятельности предприятия / Е.А. Пургина // Молодежь и наука. 2018. № 1. С. 87.

43. Ногин А.В. Эффективность деятельности предприятия: понятие, критерии, оценка / А.В. Ногин// Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 2. № 3 (7). С. 64-68

44. Нарежнева О. В. Методологические основы анализа и оценки эффективности управления компанией / О. В. Нарежнева, М. Е. Глущенко. – Омск : Омский государственный институт сервиса, 2019. – 220 с.

45. Манаенков А.В. Проблема оценки эффективности диверсификации деятельности предприятия / А.В. Манаенков // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 4 (22). С. 131-135.

46. Орехов, С.А. Корпоративный менеджмент: учебное пособие / С.А. Орехов, В.А. Селезнев, Н.В. Тихомирова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 440 с

47. Балащенко, В. Ф. Финансовый менеджмент / В.Ф. Балащенко, Т.Е. Бондарь. – М.: ТетраСистемс, 2019.– 272 с.

49. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 384 с.

Приложение А

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2019 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2019
Организация **АО "Почта России"**	по ОКПО	41587589		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7724490000		
Вид экономической деятельности **Деятельность почтовой связи общего пользования**	по ОКВЭД 2	53.10		
Организационно-правовая форма/форма собственности **Акционерное общество/Федеральная собственность**	по ОКОПФ/ОКФС	12267	12	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес) 131000, Москва, Варшавское шоссе, дом № 37

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту [V] ДА [ ] НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора ООО "РСМ РУСЬ"

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	7722020834
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ОГРНИП	1027700257540

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	1	2	3	4	5
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
5100-5130 ч. 1, п. 5.1.1 ч.2	Нематериальные активы	1110	2 223 303	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
5200-5286 ч. 1, п. 5.1.2 ч .2	Основные средства	1150	32 541 297	-	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	54	-	-
5301-5329 ч. 1	Финансовые вложения	1170	24 103 670	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	4 553 296	-	-
	Прочие внеоборотные активы, в том числе	1190	5 143 761	-	-
5240-5250 ч. 1, п. 5.1.4 ч. 2	Незавершённое строительство	1195	3 718 604	-	-
	ИТОГО по разделу I	1100	68 565 381	-	-
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
п. 5.1.5 ч. 2	Запасы, в том числе:	1210	12 026 878	-	-
5401, 5421 ч. 1	в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	4 114 396	-	-
5402, 5422 ч. 1	готовая продукция и товары для перепродажи	1214	7 747 777	-	-
5403, 5423 ч. 1	расходы будущих периодов	1216	164 705	-	-
5404, 5224 ч. 1	прочие запасы и затраты	1217	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	111 870	-	-
5501, 5520 ч. 1, п. 5.1.7 ч. 2	Дебиторская задолженность, в том числе:	1230	27 159 892	-	-
5511, 5531 ч. 1	покупатели и заказчики	1231	8 324 800	-	-
5512, 5532 ч. 1	авансы выданные	1232	3 836 495	-	-
5513, 5533, 5501, 5521 ч. 1	прочие дебиторы, включая долгосрочную дебиторскую задолженность	1233	14 998 597	-	-
5301-5329 ч. 1	Финансовые вложения за исключением денежных эквивалентов	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	202 838 664	-	-
п. 5.1.8 ч. 2	Прочие оборотные активы, в том числе	1260	3 654 400	-	-
	в том числе: прочие оборотные активы по переводным операциям	1261	2 517 739	-	-
	Итого по разделу II	1200	245 791 704	-	-
	БАЛАНС	1600	314 357 085	-	-

6

Приложение А

Форма №0710001, с.2

Пояснения	ПАССИВ	Код строки	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
	1	2	3	4	5
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	15 753 199	-	-
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
п. 5.1.13 ч. 2	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 341 379	-	-
	ИТОГО по разделу III	1300	22 094 578	-	-
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5552, 5572 ч. 1, п. 5.1.12 ч. 2	Заемные средства	1410	57 628 703	-	-
5553, 5573 ч. 1	Отложенные налоговые обязательства	1420	1 172 102	-	-
5554, 5574 ч. 1	Оценочные обязательства	1430	4 292 202	-	-
5555, 5575 ч. 1	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	ИТОГО по разделу IV	1400	63 093 007	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5561, 5581 ч. 1	Заемные средства	1510	9 472 344	-	-
5560 ч. 1, п. 5.1.9	Кредиторская задолженность, в том числе:	1520	33 334 474	-	-
5562, 5582 ч. 1	поставщики и подрядчики	1521	9 807 497	-	-
5563, 5583 ч. 1	задолженность перед персоналом организации	1522	3 108 181	-	-
5564, 5584 ч. 1	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	2 017 392	-	-
5565, 5585 ч. 1	задолженность по налогам и сборам	1524	4 560 617	-	-
5566, 5586 ч. 1	авансы полученные	1525	10 749 723	-	-
5591, 5592 ч. 1	задолженность перед учредителями	1526	-	-	-
5567, 5587 ч. 1	прочие кредиторы	1527	3 091 064	-	-
п. 5.1.10 ч. 2	Доходы будущих периодов, в том числе	1530	1 179 544	-	-
5900-5914 ч. 1	целевое финансирование	1535	500 198	-	-
5700-5725 ч. 1, п. 5.1.11 ч. 2	Оценочные обязательства	1540	16 214 752	-	-
	Прочие обязательства, в том числе	1550	168 968 386	-	-
	прочие обязательства по переводным операциям	1551	168 968 386	-	-
	ИТОГО по разделу V	1500	229 169 500	-	-
	БАЛАНС	1700	314 357 085	-	-

Руководитель _____ (подпись) М.А. Акимов (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) Е.А. Кокорева (расшифровка подписи)

20 марта 2020г.
(дата составления документа)

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах

с 01.10.2019 г. по 31.12.2019 г.

		КОДЫ		
	Форма № 2 по ОКУД	0710002		
Организация АО "Почта России"	Дата (число, месяц, год)	31	12	2019
	по ОКПО	41587589		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7724490000		
Вид деятельности Деятельность почтовой связи общего пользования	по ОКВЭД 2	53.10		
Организационно-правовая форма / форма собственности Акционерное общество/Федеральная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12267	12	
	по ОКЕИ	384		

Единица измерения: тыс. руб.

Пояснения	Наименование показателя	Код	с 01.10.2019 г. по 31.12.2019 г.	с 01.10.2018 г. по 31.12.2018 г.
1	2	3	4	5
п.5.2.1 ч.2	Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), всего	2110	60 055 132	-
	в том числе: Выручка от услуг почтовой связи	2111	47 541 422	-
	Выручка от торговой деятельности	2112	6 472 465	-
	Выручка от денежного посредничества	2113	2 714 064	-
	Выручка от прочей деятельности	2114	3 327 181	-
5660 ч.1, п.5.2.2 ч.2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, всего	2120	(53 497 274)	-
	в том числе: Себестоимость услуг почтовой связи	2121	(43 238 751)	-
	Себестоимость торговой деятельности	2122	(3 855 510)	-
	Себестоимость денежного посредничества	2123	(2 640 660)	-
	Себестоимость прочей деятельности	2124	(3 762 353)	-
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6 557 858	-
5660 ч.1, п.5.2.2 ч.2	Коммерческие расходы	2210	(3 707 059)	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 850 799	-
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	416 750	-
	Проценты к уплате	2330	(1 288 042)	-
п.5.2.3 ч.2	Прочие доходы	2340	2 538 734	-
п.5.2.4 ч.2	Прочие расходы	2350	(4 288 279)	-
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	229 962	-
	Текущий налог на прибыль (2412-2411)	2410	(816 068)	-
	Льгота по налогу на прибыль	2411	3 193	-
	Налог на прибыль	2412	(819 261)	-
п.5.2.7 ч.2	Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	404 434	-
п.5.2.7 ч.2	Условный расход (доход) по налогу на прибыль	2422	46 992	-
п.5.2.7 ч.2	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(64 034)	-
п.5.2.7 ч.2	Изменение отложенных налоговых активов	2450	1 241 737	-
	Прочие	2460	(53 462)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	538 135	-

8

Приложение Б

Форма 0710002 с. 2

Пояснения	Наименование показателя	Код	с 01.10.2019 г. по 31.12.2019 г.	с 01.10.2018 г. по 31.12.2018 г.
1	2	3	4	5
СПРАВОЧНО				
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат	2500	538 135	-
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ (подпись) М.А. Акимов (Ф.И.О.)

Главный бухгалтер _____ (подпись) Е. А. Кокорева (Ф.И.О.)

20 марта 2020г.
(дата составления документа)