**ВВЕДЕНИЕ**

В последние годы Управление Федеральной почтовой связи “ Московский почтамт” осуществляет свою производственно-финансовую деятельность в условиях преобразования российской экономики. Спад производства, инфляция, снижение уровня жизни населения являются основными причинами сужения рынка услуг почтовой связи, что приводит к снижению объемов почтовых услуг. Кроме того, высокие темпы роста цен как свободных, так и регулируемых на государственном уровне, к которым относятся такие социально значимые услуги как пересылка почтовых карточек, писем (кроме ценных), бандеролей посылок и денежных переводов, требуют неоднократного пересмотра тарифов связи для всех групп потребителей.

В связи со сложившимся экономическим положением в обществе, задачей УФПС г.Москвы "Московский почтамт" является принятие мер по дальнейшему уменьшению темпов снижения исходящего обмена платных услуг, для чего требуется обеспечение качества основных услуг почтовой связи и внедрение и развитие новых нетрадиционных услуг: электронная почта, факсимильная связь, продажа газет, брошюр, книг в отделениях связи, работа “Почта-банка”, организация российской ускоренной почты, международной ускоренной почты, международной рекламно-информационной почтовой службы и т. д.

Таким образом, в настоящее время главным условием эффективного функционирования предприятия связи является его прибыльность.

Доходы являются одним из основных показателей деятельности предприятия связи. От величины и динамики доходов от предоставления услуг зависит уровень и динамика рентабельности предприятий и отрасли связи в целом.

**Цель данного дипломного проекта состоит в анализе доходов от услуг почтовой связи по УФПС г.Москвы “Московский почтамт”за 1994-1996 годы; в изучении современных методов прогнозирования доходов для различных видов почтовых отправлений, а также в разработке прогноза доходов УФПС на 1997 год с учетом динамики обмена и доходных такс за анализируемый период.**

**ГЛАВА 1**

***АНАЛИЗ ДОХОДОВ ОТ УСЛУГ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ***

***ЗА 1994-1996 ГОДЫ ПО УФПС г.МОСКВЫ "МОСКОВСКИЙ ПОЧТАМТ"***

**1.1. КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УФПС**

**г.МОСКВЫ "МОСКОВСКИЙ ПОЧТАМТ"**

Управление Федеральной почтовой связи г. Москвы “ Московский почтамт” государственное предприятие, являющееся правоприемником ГПС “ Московский почтамт”, имеет своим назначением удовлетворение потребностей населения, организации, управления, обороны, безопасности и правопорядка, а также хозяйствующих субъектов и иных юридических и физических лиц в условиях почтовой связи на всей территории г. Москвы.

Управление Федеральной почтовой связи г. Москвы (далее по тексту - “Управление”) непосредственно подчиняется Департаменту почтовой связи при Госкомитете Связи и Информатизации и находится по адресу: 101000 г.Москва, ул. Мясницкая, д.26.

Управление в своей деятельности руководствуется законами Российской Федерации, Постановлениями Федерального собрания, Указами Президента РФ, решениями Правительства РФ и Федеральной службы почтовой связи при Министерстве РФ, а также Уставом Управления.

Управление обладает правами юридического лица, осуществляет свою деятельность на принципах хозяйственного расчета, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках.

Управление централизовано осуществляет расчеты по платежам из прибыли, полученной от самостоятельной хозяйственной деятельности в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. На схеме 1 приведена структура Управления.

В производственную сферу Управления на правах структурных единиц входят: девять межрайонных почтамтов (МРП), Зеленоградский узел связи (ЗУС), два межрайонных сортировочных почтамта (МСП), головное предприятие “Московский почтамт” и обособленные подразделения.

К обособленным подразделениям относятся:

/ Автокомбинат, который занимается перевозкой грузов и почты.

/ “Почта-сервис” - организация нетрадиционных услуг.

/ ВОХР - военизированная охрана объектов УФПС г.Москвы "Московский почтамт".

Также к обособленным подразделениям можно отнести РСУ (ремонтно-строительный участок), экспериментальную мастерскую.

Социальная сфера включает в себя:

\* 3 детских сада.

\* ЖСК (жилищно-строительный отдел) - общежития, сдача площадей в аренду, жилые здания, числящиеся на балансе УФПС.

\* База отдыха.

В задачи Управления входит:

- Обеспечение на обслуживаемой территории бесперебойной работы почтовой связи.

- Обеспечение на подведомственной (обслуживаемой) территории расширения сферы деятельности почтовой связи, совершенствования оказываемых и внедрения новых почтовых услуг.

Для выполнения поставленных задач Управление осуществляет следующие функции:

- Разрабатывает и проводит в жизнь мероприятия, направленные на повышение эффективности производства, совершенствование производственных мощностей и методов их эксплуатации, внедрение более совершенных форм обслуживания населения, органов государственной власти и управления обороны, безопасности правопорядка, а также хозяйственных субъектов и иных юридических лиц, улучшение качества работы, эффективное использование ПФ, трудовых, материальных им финансовых ресурсов.

- Самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из потребности на услуги связи, необходимости обеспечения производственного, социального развития Управления.

- Оказывает всестороннюю помощь структурным единицам.

- Обеспечивает соответствующее установленным контрольным срокам продвижение и доставку всех видов почтовых отправлений, своевременную выплату населению и зачисления на счета юридических лиц пенсий, пособий и денежных переводов, сохранность переводных сумм и почтовых отправлений.

- Организует продажу знаков почтовой оплаты, филателистических товаров, почтовой тары, упаковочных материалов, специальных бланков и т.д.

- Организует и осуществляет подписку, экспедирование и доставку периодических изданий, предоставляет населению услуги телефонной, телеграфной и других видов связи на договорной основе с заинтересованными ведомствами.

- Обеспечивает внедрение более эффективной техники и прогрессивных технологических и информационно-аналитических систем.

- Реализует свои услуги по тарифам, регулируемым государством, а также утвержденным самостоятельно или установленным на договорной основе в зависимости от вида предоставляемых услуг.

- Развивает новые виды деятельности и услуги.

Источниками формирования финансовых ресурсов Управления является прибыль (доходы с учетом взаиморасчетов, полученные от основной и других видов хозяйственной деятельности), бюджетные ассигнования, другие поступления, непротиворечащие закону.

Управление перечисляет часть доходов сверх предельного уровня рентабельности, установленного вышестоящей организацией, в централизованный фонд Федеральной службы почтовой связи при Министерстве связи Российской Федерации для дальнейшего ее перераспределения.

**1.2 ДОХОДЫ ОТ УСЛУГ ПОЧТОВОЙ**

**СВЯЗИ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ**

**СУЩНОСТЬ**

Доходы от основной деятельности - это денежные средства, полученные предприятием связи в результате предоставления платных услуг по действующим тарифам.

В производственном процессе по передаче почтовых сообщений участвуют несколько предприятий связи. Однако доходы от предоставления потребителям услуг связи поступают тому предприятию, которое непосредственно предоставило эти услуги потребителю и получило от него плату по тарифу. В дальнейшем происходит перераспределение доходов между всеми участниками производственного процесса в соответствии с методикой взаиморасчетов между предприятиями почтовой связи.

В условиях перехода к рынку меняются подходы, принципы и методология ценообразования. Предприятиям связи дано право устанавливать свободные цены, значение которых будет возрастать с развитием конкуренции.

Доходы являются одним из основных показателей деятельности предприятия связи. От величины и динамики доходов от предоставления услуг зависит уровень и динамика рентабельности отрасли связи и предприятий связи.

На величину доходов предприятий связи влияют два показателя - *объем платных услуг связи и средняя доходная такса.*

Услуги связи оплачиваются по действующим тарифам, но тарифы обычно устанавливаются по двум, трем признакам и сложно планировать количество услуг с учетом всех факторов.

Поэтому при планировании пользуются не тарифами, а *средними доходными таксами*, которые характеризуют средний доход, поступающий от предоставления одной укрупненной платной услуги. Эта средняя величина доходов (*средняя доходная такса)*в прошлые годы изменялась незначительно и характер ее изменения можно было с достаточной точностью прогнозировать по динамике за ряд лет. Однако, начиная с 1991 года тарифы на услуги связи неоднократно существенно повышались ( как и цены в народном хозяйстве).

Поэтому для определения уровней *средних доходных такс* на перспективный период необходимо проанализировать динамику не только средних доходных такс, но и основных факторов, влияющих на их изменение.

Анализ динамики средних такс и учет в определенной степени факторов, которые могут повлиять на них в планируемом году, позволяют с достаточной достоверностью определить планируемые размеры средних такс, а также доходы от предоставления услуг.

Сумма доходов от основной деятельности по видам услуг связи зависит также от объема платных услуг. Количество предоставленных услуг выражает результата основной деятельности предприятий связи по удовлетворению потребностей населения и народного хозяйства в услугах связи.

Следует отметить, что за последние годы объем платных услуг почтовой связи заметно снизился. Тенденция уменьшения объема услуг сохраниться, очевидно, и в ближайшие годы.

Основная причина - значительный рост тарифов и снижение платежеспособного спроса, особенно у населения.

**1.3 АНАЛИЗ ДОХОДОВ ОТ УСЛУГ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ ЗА 1994,1995,1996 ГОДЫ.**

Для экономической ситуации этого периода характерен сохраняющийся рост цен, который обусловлен как ростом свободных (рыночных) цен, так и увеличением цен, регулируемых на государственном уровне.

В течении анализируемого периода тарифы на все виды услуг почтовой связи неоднократно повышались. Так в 1994 году тарифы для населения и госбюджетных организаций возросли в 3,3 раза, а для хозрасчетных предприятий - в 2,8 раза; в 1995 году для населения - в 3 раза, для хозрасчетных предприятий, учреждений и организаций в 2,3 раза; в 1996 году тарифы увеличились для населения и госбюджетных предприятий в 1,6 раза, для хозрасчетных предприятий, организаций тариф увеличился в 1,3 раза. Наметилась определенная тенденция к стабилизации цен.

*В таблице№1* представлена динамика и структура доходов от услуг почтовой связи по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" за 1994, 1995, 1996 годы.

Из приведенных данных видно, что в целом доходы за анализируемый период растут. За 1995 год они возросли по сравнению с 1994 годом в 2,6 раза и составили 344948,7 млн.рублей, а за 1996 год по сравнению с 1995 они возросли в 1,6 раза и составили 557141,1 млн. рублей.

Наибольший удельный вес в общей сумме доходов в 1994 году приходится на доходы от выплаты пенсий и пособий (34,7%), а в 1995 году (27,5 % ) и в 1996 году (29,6 % ) на доходы от доставки и экспедирования периодических изданий.

Доходы от денежных переводов возросли в 1995 году в 2,3 раза, а в 1996 году в 1,6 раза. Удельный вес этого вида доходов в 1995 году по сравнению с 1994 годом снижается на 1,3 пункта и лишь на 0,5 пункта возрастает в 1996 году.

Доходы по посылкам в 1995 году возросли в 2,2 раза, в 1996 году - в 1,5 раза; их удельный вес постепенно снижается: в 1995 году на 1,8 пункта, в 1996 году - на 0,4 пункта.

В анализируемые годы удельный вес доходов от междугородней телефонной связи снижается, хотя доходы в 1995 году возросли в 2,6 раза, а в 1996 году - в 1,5 раза.

Хотя удельный вес прочих доходов ( куда включены доходы от предоставления дополнительных услуг) в общей сумме доходов невелик, он возрастает в 1995 году на 0,1 пункт, в 1996 году на 0,9 пункта и доходы в 1995 году составили 12471,6 млн.рублей, что в 2,8 раза больше по сравнению с 1994 годом, а в 1996 году - 25312,4 млн.рублей, что больше чем в 1995 году почти в 2 раза.

Заметный рост удельных весов в каждом году ( в среднем на 2,5 пункта) приходится на доходы от письменной корреспонденции, которые в 1995 году возросли в 3,2 раза, а в 1996 году - в 1,8 раза.

На диаграммах 1,2,3 представлена структура доходов от услуг почтовой связи УФПС г.Москвы "Московский почтамт" 1994,1995 и 1996 годов.

В таблице №2 представлены данные об исходящем платном обмене услуг почтовой связи по УФПС г.Москвы " Московский почтамт" за 1994-1996 годы.

Из приведенных данных видно, что происходит стабильное снижение обмена письменной корреспонденции в 1995 году на 8 % , в 1996 году - на 12,2 %.

По денежным переводам, по выплате пенсий и пособий , по посылкам в 1995 году наблюдается рост исходящего платного обмена , однако в 1996 году обмен вновь снижается . Это объясняется тем, что в 1996 году тарифы дважды повышались и были задержки по выплате пенсий и пособий со стороны государства.

По периодическим изданиям обмен постоянно снижается: в 1995 году на 15,1 % , а в 1996 году - на 26%.

Обмен по документальной связи увеличивается каждый год на 2,3%.

Из проведенного анализа видно, что доходы от услуг почтовой связи за анализируемый период выросли по всем видам услуг с одновременным падением объема этих услуг, за исключением объема услуг документальной связи. Это говорит о том, что доходы от услуг почтовой связи увеличились только за счет одного фактора формирования доходов, а именно за счет роста тарифов на все виды услуг

В 1995 году рост доходов обусловлен как увеличением тарифов, так и увеличением исходящего платного обмена. Однако в 1996 году наблюдается другое, т.е. доходы от услуг почтовой связи выросли за счет падения объема услуг, но роста тарифов.

В таблице №3 приведена динамика средних доходных такс за 1994, 1995,1996 годы.

Из данной таблицы, где приведена динамика средних доходных такс за 1994-1996 года, видно, что средние доходные таксы по всем видам услуг возросли. Так по письменной корреспонденции в 1995 году в 3,4 раза и в 1996 году в 2 раза; по денежным переводам в 1995 и в1996 годах возросла в 1,6 и 2,2 раза соответственно. В 1,5 раза в 1995 году и в 1,4 раза в 1996 году средняя доходная такса возросла по выплате пенсий и пособий. По посылкам рост произошел в 1995 году в 1,9 раза, а в 1996 году в 3,7 раза. По документальной связи средняя доходная такса возросла соответственно в 1995 и 1996 годах в 2,9 раза и в 1,7раза.

С помощью метода цепных подстановок определим влияние средней доходной таксы и исходящего платного обмена на величину доходов по каждому виду почтовой связи:

1. Расчет изменения величины доходов за счет *исходящего платного обмена* осуществляется по формуле:

**До.д.(q) =poq1 - poqo,**

До.д.(q) - прирост доходов от основной деятельности

за счет изменения обмена,

po  - средняя доходная такса базового периода,

qo  - количество платных услуг базового периода,

q1 - количество платных услуг анализируемого

периода.

**за 1994-1995 годы**

***а) по письменной корреспонденции****:*

До.д.(q) = (85,5 x 218,3) - (85,5 x 237,3) = -1624,5 млн.руб.

***б) по денежным переводам***:

До.д.(q) = (3180,2 х 6,1) - (3180,2 х 4,2) = 6042,4 млн.руб.

***в) по выплате пенсий и пособий:***

До.д.(q) = ( 2912,7 х 17,3) - (2912,7 х 15,5) = 5242,9 млн.руб.

***г) по посылкам:***

До.д.(q) = (4419,0 х 3,6) - (4419,0 х 3,1) = 2209,5 млн.руб.

***д) по документальной связи:***

До.д.(q) = (2004,7 х 4,3) - (2004,7 х 4,2) = 200,5 млн.руб.

**за 1995-1996 годы**

***а) по письменной корреспонденции:***

До.д.(q) = (294,3 х 191,7) - (294,3 х 218,3) = -7828,4 млн.руб.

***б) по денежным переводам:***

До.д.(q)  = (5114,3 х 4,5) - (5114,3 х 6,1) = -8182,9 млн.руб.

***в) по выплате пенсий и пособий:***

До.д.(q) = (4387,7 х 15,7) - (4387,7 х 17,3) = -7020,3 млн.руб.

***г) по посылкам:***

До.д.(q) = (8366,9 х 1,5) -(8366,9 х 3,6) = -17570,5 млн.руб.

***д) по документальной связи:***

До.д.(q) = (5719,0 х 4,4) - (5719,0 х 4,3) = 571,9 млн.руб.

2. Расчет изменения величины доходов за счет изменения *средней доходной таксы* осуществляется по формуле:

**До.д.(р) =q1p1 - q1po,**

До.д.(р) - прирост доходов от основной деятельости

за счет изменения средней доходной таксы,

p1 - средняя доходная такса анализируемого

периода,

po - средняя доходная такса базавого периода,

q1 - количество платных услуг анализируемого периода.

**за 1994-1995 годы**

***а) по письменной корреспонденции:***

До.д.(р) = (218,3 х 294,3) - (218,3 х 58,5) = 45581,0 млн.руб.

***б) по денежным переводам:***

До.д.(р) = (6,1 х 5114,3) - (6,1 х 3180,2) = 11798,0 млн.руб.

***в) по выплате пенсий и пособий:***

До.д.(р)  = (17,3 х 4387,7) - (17,3 х 2912,7) = 25517,5 млн.руб.

***г) по посылкам:***

До.д.(р) = (3,6 х 8366,9) - (3,6 х 4419,0 ) = 14212,4 млн.руб.

***д) по документальной связи:***

До.д.(р) = (4,3 х 5719,0) - (4,3 х 2004,7) = 15971,5 млн.руб.

**за 1995-1996 годы**

***а) по письменной корреспонденции:***

До.д.(р) = (191,7 х 596,7) - (191,7 х 294,3) = 57970,1 млн.руб.

***б) по денежным переводам:***

До.д.(р) = (4,5 х 11483,0) - (4,5 х 5114,8) = 28659,2 млн.руб.

***в) по выплате пенсий и пособий:***

До.д.(р) = (15,7 х 6014,0) - (15,7 х 4387,7) = 25532,9 млн.руб.

***г) по посылкам:***

До.д.(р) = (1,5 х 30992,0) - (1,5 х 8366,9) =33937,7 млн.руб.

***д) по документальной связи:***

До.д.(р) = (4,4 х 9733,2) - (4,4 х 5719,0) = 17662,5 млн.руб.

Расчетные данные по изменению величины доходов в зависимости от основных факторов приведены в таблицах №4 и №5.

Проведенный анализ 1994-1995 годы показал, что рост доходов по всем видам услуг связи за исключением доходов от письменной корреспонденции и от документальной связи произошел как за счет роста средней доходной таксы так и за счет увеличения исходящего платного обмена.

Прирост же доходов от письменной корреспонденции и от документальной связи произошел только за счет роста средней доходной таксы и составил в первом случае 53003,2 млн.руб. или 120,6% от всей суммы прироста по этому виду услуг, а во втором случае - 16384,7 млн.руб. или 101,3% от всей суммы прироста по этому виду услуг.

Анализ 1995-1996 годов показал, что рост дохода по всем видам услуг, кроме документальной связи, произошел только за роста средних доходных такс. Прирост доходов по объему по документальной связи составил 528,7 млн.руб.

**1.4. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ОТ УСЛУГ ПОЧТОВОЙ СВЯЗИ ЗА 1996 ГОД В РАЗРЕЗЕ КВАРТАЛОВ.**

Анализ доходов за 1996 год в разрезе кварталов помогает более детально выявить причины и факторы, повлиявшие на их величины.

В таблице №6 и Графике№1 представлена динамика доходов от услуг почтовой связи УФПС г.Москвы "Московский почтамт" за 1996 год в разрезе кварталов.

Из приведенных данных видно, что в течении года наблюдается рост доходов в целом, в среднем на 9,0 % во втором и четвертом кварталах и на 1,1% в третьем.

Доходы по письменной корреспонденции во втором квартале повысились на 9,9%, затем в третьем квартале отмечается снижение доходов на 20,2% и повышение их на 46,4 % в четвертом.

Наблюдается рост доходов по денежным переводам, однако в третьем квартале идет спад обмена ( это вызвано изменением структуры услуги)

Снижение темпов роста доходов по выплате пенсий и пособий объясняется тем, что большая задолженность у государства по выплате пенсий и пособий.

По посылкам доходы возрастают на 2,3 % во втором квартале, а в третьем и четвертом резко падают.

Во втором квартале прочие доходы снижаются, а в четвертом уже значительно возрастают.

В таблице №:7 представлена структура доходов от услуг почтовой связи по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" за 1996 год в разрезе кварталов.

Из приведенных данных видно, что удельный вес доходов в общей сумме доходов в разрезе кварталов по всем видам услуг нестабилен.

Самый высокий удельный вес наблюдается у доходов по периодическим изданиям во всех кварталах. Удельный вес письменной корреспонденции постепенной растет от 22,8% до 25,5%, хотя в третьем квартале снижается до 20,4 %.

Оценивая удельный вес доходов по посылкам, прослеживается тенденция снижения, так в первом квартале доходы по посылкам составляли 11,4 % в общей сумме доходов, а в четвертом квартале только 6,7%.

По денежным переводам и прочим доходам удельный вес постепенно увеличивается.

В таблице №8 и графике 2 представлены данные обмена платных услуг почтовой связи по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" за 1996 год в разрезе кварталов.

Из приведенных данных видно, что обмен по письменной корреспонденции во втором и третьем квартале снижается, а в четвертом увеличивается на 41,1 пункта, но это меньше в1,1 раза показателя за первый квартал.

Резко обмен снижается по посылкам и в четвертом квартале составляет 277,7 тыс.ед., что в 2,2 раза меньше, чем в первом.

Динамика средних доходных такс на услуги почтовой связи по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" за 1996 год в разрезе кварталов представлены в таблице №9 и графике 3.

Из приведенных данных видно, что средняя доходная такса выросла по письменной корреспонденции в1,4 раза, по выплате пенсий и пособий в 1,2 раза, по посылкам в 1,5 раза и лишь по денежным переводам снизилась, несмотря на увеличение тарифа. Это снижение объясняется изменением структуры доходов по этому виду услуги.

**ГЛАВА 2**

***МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К***

***ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ДОХОДОВ***

***В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ***

**2.1. ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНОСТВОВАНИЯ**

**УЧЕТА ДОХОДОВ.**

В течении многих десятилетий основным финансовым документом в отделении связи страны был дневник учета денежных средств, условных ценностей и товаров Ф-130.

Он предназначался для отражения в полном объеме денежных средств и приравнянных к нему ценностей, а также товаров.

Дневник Ф-130 неоднократно модифицировался. Но, поскольку, в настоящее время расширяется номенклатура услуг связи: предоставляются услуги электронной почты, телефакса, ксерокопирования, производится продажа газет, книг, брошюр в отделениях связи, продажа жетонов для телефонов-автоматов МГТС и телефонных карт, реализуются бланки СП-1, производится обслуживание ускоренной почтой, работает “Почта-банк” и т.д., то существовавший дневник Ф-130 сильно затруднял учет денежных сумм. То есть он не рассчитан для дифференциального учета денежных сумм по каждому виду услуг, проходящих через кассу ОС.

Однако, основной недостаток существовавшей системы учета в неоперативности поступления документальной информации о доходах в МРП и УС ( дневник Ф-130 заполнялся в течении месяца и не позднее второго числа следующего месяца высылался в финансовую и контрольную службу МРП и УС).

В результате Управления Федеральной почтовой службы “Московский почтамт” внедряется новая система учета доходов. Разработана специальная форма - ***итоговая кассовая справка***, в которой, наряду, с использованием отработанных долгой практикой положительных качеств дневника Ф-130, учтены и присущие ему недостатки.

Итоговая кассовая справка заполняется начальником ОС и состоит из2-х разделов: в первом учитываются приходные и расходные операции наличными деньгами, по безналичному расчету и в счет аванса, во втором ведется учет движения почтовых отправлений, условных ценностей и ценных бумаг, и товарно-материальных ценностей.

Все денежные операции, проводимые в ОС, ежедневно фиксируются в этом документе. Суммы, поступившие от оказания основных и дополнительных услуг почтовой связи населению и организациям, суммы денежных подкреплений записываются в приходной части справки по соответствующим столбцам наличными деньгами и по безналичному расчету.

Все выданные клиентуре наличные деньги, выплаченная в ОС заработная плата списывается в расход, отдельно наличные и безналичные суммы.

Затем в конце дня подводятся итоги:

- остаток и начало дня,

- приход за день,

- расход за день,

- остаток в кассе,

отдельно наличными деньгами и по безналичному расчету.

В итоговой кассов справке ежедневно ведется учет движения почтовых отправлений, условных ценностей и ценных бумаг, и товарно-материальных ценностей, а в конце дня подводятся их итоги по приходу и расходу и выводятся в остаток.

В каждом разделе показывается остаток кассы на начало дня с подразделением на наличные деньги и по безналичному расчету.

Остаток наличных денег в кассе ОС ограничивается лимитом, сумма которого устанавливается и записывается на лицевой стороне итоговой кассовой справки.

Итоговая кассовая справка заполняется ежедневно и высылается в МРП и УС.

Информация из всех ОС, поступавшая в МРП или УС, вносится в ПЭВМ. Это позволяет ежедневно получать информацию о доходах по всем видам услуг.

Своевременное получение точных данных для текущего планирования и оперативного управления производством - насущная необходимость.

Система сбора и обработки информации на ПЭВМ обеспечивает высокий уровень автоматизации документирования и , за счет этого, снижается трудоемкость.

В приложении к дипломному проекту приведена итоговая кассовая справка( приложение 1).

С целью совершенствования системы учета доходов УФПС г.Москвы "Московский почтамт" разработана классификация доходов, которая приведена ниже.

**Классификация УФПС г.Москвы "Московский почтамт"**

***Почтовая связь***

*1. Письменная корреспонденция:*

1.1. Знаки почтовой оплаты,

1.2. Ценные доплатные письма и бандероли,

1.3. Доставка счетов ЦТ, ММТ, СИУ,

1.4. Корреспонденция, обрабатываемая маркиро-

вальными машинами.

*2. Филателия.*

*3. Денежные переводы.*

*4. Выплата пенсий и пособий.*

*5. Посылки.*

*6. Периодические издания:*

6.1. Прием подписки, бланки СП-1,

6.2. Обработка заказов в ОС и МРП,

6.3. Обработка заказов в ИЦ,

6.4. Доставка,

6.5. Экспедирование,

6.6. Расфальцовка,

6.7. Выдача тиражей,

6.8. Вывоз тиражей,

6.9. Переадрессировка и аннуляция.

*7. Прочие доходы:*

7.1. Дополнительные услуги:

7.1.1. Все виды доходов в соответствии с прейску-

рантом на дополнительные услуги почты,

7.1.2. Предоставление междугородного телефон-

ного разговора с переговорного пункта,

7.1.3. Надбавка за разговоры по системе “Квант”

и “Регистр”.

7.2. Комиссионный сбор:

7.2.1. За прием абонементной платы за телефон

(МГТС),

7.2.2. За телеграммы, принятые в кредит (ЦТ),

7.2.3. За междугородные телефонные разговоры,

предоставленные в кредит (ММТ)

7.2.4. За справки СИУ,

7.3. Продажа жетонов для таксофонов (МГТС),

7.4. Продажа книг, брошюр, газет,

7.5. Ксерокс,

7.6. Обслуживание маркировальных машин.

*8. Документальная связь:*

8.1. Телеграммы ( все виды доходов, связанные с

приемом телеграмм),

8.2. Телефакс,

8.3. Электронная почта.

*9. Междугородная телефонная связь:*

9.1. МТА (жетоны, продажа разовых талонов),

9.2. МТФ (заказная система, “Регистр”,”Квант”).

Для современного анализа доходов по видам услуг связи приказом начальника УФПС г.Москвы "Московский почтамт" введена ежемесячная форма отчета о доходах от услуг связи общего пользования.

**2.2. МЕТОДИКА РАСЧЕТА ТАРИФОВ**

**НА ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ**

До начала экономических преобразований в хозяйстве страны тарифы на услуги печати делались предельно низкими, а недостающие доходы компенсировались за счет перераспределения в отрасли доходов, получаемых за счет других высокорентабельных услуг почтовой и электрической связи.

После перехода на принципы хозяйственного расчета и изменения соответствующего законодательства Российской Федерации осуществлять подобные акции в виде изъятия доходов от одних предприятий и передачи их другим стало невозможно. Поэтому процесс приведения на услуги по распространению периодических изданий в соответствии с затратами по их предоставлению стал реальной необходимостью.

Его ускорил переход на рыночные принципы хозяйствования.

С 1992 года распространение печати осуществляется на договорной с издательством (редакциями) основе в соответствии с Законом о средствах массовой информации и, казалось бы, были созданы все предпосылки для приведения тарифов в соответствии с реальными затратами. Однако инфляционный процесс так и не позволил сделать эту услугу прибыльной, поскольку затраты на перевозку и доставку печати постоянного возрастают, а доходы, определяемые и полученные задолго до начала предоставления этих услуг, остаются неизменными.

Учитывая это, изменены принципы подписки с 1993 года. Подписка стала проводится два раза в год, подписная цена разделена на две составляющие: каталожная стоимость ( полиграфия, редакционные расходы, бумага, услуги связи за централизованную обработку заказов, экспедирование и магистральную перевозку почты) и стоимость местных услуг связи ( прием подписки, составление и пересылка заказов на печать, внутриобластная перевозка и доставка печати). По итогам деятельности прибыли от этой услуги по прежнему нет, почта терпит убытки.

Министерством финансов Российской Федерации в датировании данной услуги из бюджета было отказано: “расходы по доставке периодической печати должны определяться на основе прогнозных расчетов с учетом возможных изменений цен на потребляемую продукцию и возмещаться подписчиками печати...”.

Устанавливаемые связистами тарифы на услуги по распространению печати неоднократно подвергались проверкам, которые подтвердили их обоснованность и то, что данная услуга осталась убыточная.

Снижение подписных цен может быть достигнуто несколькими путями.

Первый - целевое государственное датирование редакций, издателей, распространителей. Это не самый оптимальный выход, поскольку не работает рыночный механизм.

Второй путь более прогрессивный. Это создание системы налоговых льгот для всего комплекса, связанного с созданием и распределением периодических изданий.

Поскольку почта является государственной структурой, то естественной была бы государственная поддержка почты в части освобождения ее от ряда налогов. При установлении налоговых льгот для всего комплекса, связанного с изданием и распространением печати, стоимость подписки была бы ниже на 25-30%.

**2.2.1. Методические рекомендации расчета**

**себестоимости и цены услуги по приему подписки,**

**обработке, перевозке внутри области (края, республики)**

**и доставке одного комплекта газет и журналов**

**(центральных, республиканских и краевых)**

**на подписной период.**

Данные рекомендации разработаны МТУСИ в 1994 году с целью единого подхода к себестоимости и цены услуги на прием подписки, обработку, перевозку внутри области (края, республики) и доставку комплекта газет и журналов.

Объем ведомственной подписки и подписки через ведомственных распространителей в общем объеме незначителен и удельный вес затрат на подписку в общей себестоимости для газет составляет около 1 %, для журналов - 12,5%.

Поэтому методическими рекомендациями предусматривается единая себестоимость и цена услуги. Она рассчитана, исходя из доставки периодических изданий пешим порядком.

При моторизованной доставке в себестоимость включаются и расходы по подвозке печати к опорным пунктам.

***Расчет себестоимости на прием подписки, обработку,***

***перевозку внутри области и доставку одного***

***экземпляра газеты и журнала.***

Общая себестоимость одного экземпляра газеты и журнала, связанная с приемом подписки, обработкой , реэкспедированием журналов, перевозкой внутри области и доставкой (Собщ.) складывается из следующих основных статей затрат:

1. Фонд оплаты труда (С фот),

2. Отчисления от ФОТ ( на социальное страхование, в пенсионный фонд, на медицинское страхование, в фонд занятости, на развитие транспорта, всего 49% (С отч),

3. Перевозка периодических изданий (Спер),

4. Остальные расходы (Сост).

**Собщ= Сфот + Сотч + Спер + С ост [1]**

Затраты на ФОТ складываются из затрат на:

\* прием подписки на газеты и журналы, составление, обработку и пересылку заказов (Сподп);

\* обработку периодических изданий на транзитных этапах в районных (городских) узлах ФПС (С обр.р.у.);

\* обработку в отделениях связи, включая затраты на вручение (Собр.о.с);

\* проходы почтальонов по доставочным участкам (Спрох);

\* реэкспедирование центральных журналов (Ср.ж);

\* работу водителей ведомственного почтового транспорта (Свод).

**Сфот= (Сподп + С обр.р.у + Собр.о.с + Спрох + Ср.ж + Свод) х х1,07, [2]**

где 1,07 - коэффициент, учитывающий расходы по ФОТ административно-управленческого персонала.

Затраты ФОТ на прием подписки, составление, обработку заказов единицы периодического издания.

Эти затраты рассчитываются по формуле:

**\_\_**

**Сподп = З х tвр/ 3600, [3]**

\_\_

где З - прогнозируемый на период оформления доставки

(полугодия) средний размер оплаты одного часа

работы оператора, руб.

\_\_

**З = 6 х Зmin(1+Кс+Кр)/163,3 х F**

где 6 х З min - шестикратный минимум заработной платы,

Кс,Кр - северные надбавки и районные коэффициенты

соответственно,

tвр - общая норма времени, включающая затраты рабоче-

го времени на прием подписки, составление, обра-

ботку и пересылку заказов на единицу периодичес-

кого издания,

F - коэффициент, учитывающий резерв на отпуск.

Затраты ФОТ на обработку одного экземпляра

газеты и журнала на транзитном этапе

в районных УФПС.

Эти затраты определяются следующим образом:

\_\_

**Собр.р.у = З х tвр / 3600, [4]**

\_\_

где З - прогнозируемый на период оформления доставки

(полугодие) средний размер оплаты одного часа

работы оператора, руб.,

tвр - норма времени на обработку транзитного обмена

одного экземпляра периодических изданий, сек.

( tвр.газ. = 1,2сек.)

( tвр.жур. = 4,5сек.)

Затраты по ФОТ на обработку одного экземпляра

газеты и журнала в отделении связи, включая

затраты на вручение.

Указанные затраты определяются по формуле:

**\_\_**

**Собр.о.с. = З х tвр / 3600, [5]**

\_\_

где З - прогнозируемый на период оформления доставки

(полугодия) средний размер оплаты одного часа

работы оператора, руб.,

tвр  - норма времени на подготовку к доставке и вруче-

нии одного экземпляра периодического издания,

сек.

(tвр.одного экземпляра газеты  =11,4 сек.)

(tвр. одного экземпляра журнала = 14,3 сек.)

Затраты по ФОТ на проходы почтальонов по

доставочным участкам, приходящиеся на один

экземпляр газеты (Спрох.газ.) и журнала (Спрох.жур.)

**\_\_**

**Спрох.газ = З х t x L x 0,028/ Qдос, [6]**

**\_\_**

**Спрох.жур = З х t x L x m / Qдос, [7]**

\_\_

где З - прогнозируемый на период оформления достав-

ки (полугодия) средний размер оплаты одного

часа работы оператора, руб.,

t - затраты рабочего времени почтальона на один

километр прохода по доставочному участку

(исходя из средней скорости движения почта-

льона по участку 3,5 км/ч. t = 0,2857 ч.)

L - протяженность маршрутов всех доставочных

участков районного УФПС,

Qдос. - объем (масса) доставляемых почтовых отправ-

лений и периодических изданий в одну достав-

ку, кг.,

0,028 - масса одного экземпляра четырехполосной га-

зеты формата 594 х 420 мм. ( для многополос-

ных газет рассчитывается Кл.)

m - масса одного экземпляра журнала, кг.

Затраты по ФОТ на обработку одного экземпляра

журнала при реэкспедировании.

Эти затраты определяются следующим образом:

\_\_

**Ср.ж. = З х tвр / 3600 х 0,6, [8]**

\_\_

где З - прогнозируемый на период оформления доставки

(полугодия) средний размер оплаты одного часа

работы оператора, руб.,

tвр - норма времени на реэкспедирование одного эк-

земпляра журнала (t вр = 5,44 сек.),

0,6 - удельный вес реэкспедируемых журналов.

Затраты по ФОТ водителей ведомственного

почтового транспорта, приходящиеся на перевозку

одного экземпляра газеты (Свод.газ.)

и журнала (Свод.жур.).

**\_\_ \_\_**

**Свод.газ. = 166,3 х З х Т х 6 х 0,028 / Qпер. х Кл,**

**[9]**

**\_ \_**

**Свод.жур. = 166,3 х З х Т х 6 х m / Qпер, [10]**

\_\_

где З - прогнозируемый на период оформления доставки

(полугодия) средний размер оплаты одного часа

\_\_ работы оператора, руб.,

Т - прогнозируемая среднесписочная численность

водителей, чел.,

6 - количество месяцев в подписном периоде,

Q - прогнозируемая масса перевозимого исходя-

щего, входящего, транзитного обмена на шесть

месяцев, кг.,

0,028Кл- масса одного экземпляра четырехполосной газеты

формата 594х420мм. (для многополосных газет

рассчитывается Кл.).

Затраты на перевозку по внутриобластным и внутрирай-

онным маршрутам, приходящиеся на один экземпляр

газеты (Спер.газ.) и журнала (Спер.жур.).

**Спер.газ. = Э х 0,028 / Qпер х Кл, [11]**

**Спер.жур. = Э / Qпер. х m, [12]**

где Э - затраты на перевозку почты автомобильным,

водным и гужевым транспортом на внутриоб-

ластных и внутрирайонных маршрутах на под-

писной период, руб.,

Q - прогнозируемая масса перевозимого исходящего,

входящего и внутриобластного транзитного об-

мена на шесть месяцев, кг.,

Кл, 0,028 - см. формулы [6] и [7],

m - масса одного экземпляра журнала, кг.

Остальные затраты, приходящиеся

на один экземпляр газеты и журнала.

В эти затраты (Сост) включаются все затраты на производство, кроме фонда оплаты труда, отчислений от ФОТ (40%), перевозки почты.

Как показали исследования данных ряда УФПС, в общей сумме затрат удельный вес расходов по ФОТ с отчислениями и перевозке почты составляет 81,5%, а на остальные затраты приходится 18,5%. В целях упрощения расчетов, которые не повлияют на конечные результаты, нет объективной необходимости осуществлять расчет остальных затрат по каждой статье. Поэтому остальные затраты рассчитываются в целом:

**Сост = (Сфот + Сотч + Спер) / 81,5 х 18,5, [13]**

Определение стоимости (цены) услуги по приему

подписки, обработки, перевозке внутри области

и доставке одного комплекта газет и журналов на

подписной период.

Цена услуги (Ц) определяется по формуле:

**Ц = Собщ х (1+ Р/100), [14]**

где Р - необходимый уровень рентабельности ,%

С учетом НДС цена услуги составит:

**Цндс = Ц х 12 [15]**

**2.2.2. Пример расчета себестоимости и цены**

**на услуги по приему подписки, обработке,**

**перевозке внутри области и доставке**

**комплекта газет и журналов на подписной**

**период по методике, рекомендованной МТУСИ.**

*Исходные данные:*

1. Исходящий платный обмен за шесть месяцев

(прогнозируемый), тыс.ед.

газеты - 81947,6

журналы - 5230,4

2. Транзитный обмен за шесть месяцев (прогнозируемый)

тыс.ед.

газеты - 31153,8

журналы - 1988,8

3. Размер оплаты одного человека -часа

\_\_

З = 6 х 477500 / 163,3 х 1,08 = 18948 руб.

Рассчитаем себестоимость и цену услуги для газеты “Труд” и журнала “Здоровье”

средняя плотность газеты - 6

количество выходов за шесть месяцев - 130

журнал “Здоровье” имеет массу - 90г.

выходит шесть раз за шесть месяцев.

*Расчет фонда оплаты труда*

\_\_

1. Сподп = З х tвр / 3600 = 18948 х 157,66 / 3600 = 829,82

руб.

\_\_

2. Собр.р.у.газ. = З х tвр / 3600 = 18948 х 1,2 / 3600 = 6,32

руб.

\_\_

Собр.р.у.жур. = З х tвр / 3600 = 18948 х 4,5 / 3600 = 23,69

руб.

3. Собр.о.с.газ. = 18948 х 11,4 / 3600 = 60,00 руб.

Собр.о.с.жур. = 18948 х 14,3 / 3600= 75,27 руб.

\_\_

4. Спрох.газ. = З х t x L x 0,028 / Qдос х Кл =

= 18948 х 0,2857 х 25704 х 0,028 / 20257,4 х 1,2 = 230,80

руб.

Спрох.жур. = 18948 х 0,2857 х 25704 / 20257,4 х 0,09 =

= 618,21 руб.

\_\_

5.Ср.жур.= З х tвр / 3600 х 0,6 = 18948 х 5,44 / 3600 х 0,6 =

= 17,18 руб.

\_\_ \_\_

6. Свод.газ. = 166,3 х З х T х 6 х 0,028 / Qпер х- Кл =

= 166,3 х 18948 х 100 х 6 х 0,028 / 10461448 х 1,2 = 6,07 руб.

\_\_

при T=100 водителей

Свод.жур.= 166,3 х З х T х 6 х m / Qпер =

= 166,3 х 18948 х 100 х 6 х 0,09 / 10461448 = = 16,27руб.

Таким образом, затраты на ФОТ на шесть месяцев подписки составляет:

а) для газеты “Труд”

**Сфот =(Сподп+Србр.р.у +Собр.о.с+Спрох+ Свод)х1,07=** =(829,82+6,32х130+60,00х130+230,80х130+6,07х130)х

х 1,07 = 43061,64 руб.

б) для журнала “Здоровье”

**Сфот**=(829,82+23,69х6+75,27х6+618,24х6+17,18х6+

+ 16,27х6 )х 1,07 = 5706,89 руб.

Расчет затрат на перевозку по внутриобластным и

внутрирайонным маршрутам.

**Спер.газ.= Э х 0,028 / Qпер х Кл =**

= 510954 х 105 х 0,028 / 10461448 х 1,2 = 164,11руб.

**Спер.жур. = Э / Qпер х m** =

= 510954 х 105 х 0,09 / 10461448= 439,58 руб.

Затраты на перевозку за 6 месяцев

для газет - 164,11 х 130 = 21334,3 руб.

для журналов - 439,58 х 6 = 2637,48 руб.

Остальные затраты составляют:

а) для газеты “Труд”

**Сост = Сфот + Сотч + Спер / 81,5 х 18,5 =**

= 43061,64 + 0,4 х 43061,64 + 21334,3 / 81,5 х 18,5 =

= 18527,38 руб.

б) для журнала “Здоровье”

**Сост** = 5706,89 + 0,4 х 5706,89 + 2637,48 / 81,5 х 18,5 =

= 2412,29 руб.

Tаким образом, *общая себестоимость* будет равна:

**Собщ = Сфот + Сотч + Спер + Сост**

а) для газеты “Труд”

**Собщ** = 43061,64 + 0,4 х 43061,64 + 21334,3 +18527,38 =

= 100147,98 руб.

б)для журнала “Здоровье”

**Собщ** = 5706,89 + 0,4 х 5706,89 + 2637,48 + 2412,38 =

= 13029,51 руб.

Цена услуги при рентабельности 20%

**Ц = Собщ х (1 + Р/100)**

а) для газеты “Труд”

**Ц** = 100149,98 х 1,2 = 120177,587 руб.

б) для журнала “Здоровье”

**Ц** = 13029,51 х 1,2 = 15635,41 руб.

С учетом налога на добавленную стоимость

**Цндс** = Ц х 1,2

а) для газеты “Труд”

**Цндс** = 120177,58 х 1,2 = 144213,10 = 144220 руб.

б) для журнала “Здоровье”

**Цндс** = 15635,41 х 1,2 = 18762,49 = 188800 руб.

Общая себестоимость на прием подписки, обработку, перевозку внутри области и доставку одного комплекта газет и журналов на подписной период для газет, имеющих примерно одинаковую массу и периодичность выхода, подписная цена будет одинакова, в равной степени она относится и к журналам.

**2.2.3. Методика расчета тарифов по**

**приему подписки, обработке заказов**

**и доставке периодических изданий**

**УФПС г.Москвы "Московский почтамт"**

УФПС г.Москвы разработана и используется с ноября 1992 года методика расчета тарифов по приему подписки, обработке заказов ( в отделениях связи, межрайонном почтамте, информационном центре) и доставке одного комплекта газет и журналов.

Методика разработана применительно к условиям работы “Московского почтамта”. Так, в методике, рекомендованной МТУСИ, предусматривается расчет общей себестоимости по элементам затрат, куда включены например, затраты на перевозку по внутриобластным и внутрирайонным маршрутам, которых нет у “Московского почтамта”.

В методике, используемой “Московским почтамтом”, предусмотрена дифференциация тарифа по обработке заказов для отделений связи, межрайонных почтамтов, информационного центра. Такой подход позволяет каждому подразделению предприятия, участвующему в технологическом процессе по обработке заказов, определить свою долю доходов. К тому же, зачисление доходов за прием подписки и обработку заказов осуществляется в момент оформления подписки и обработки заказа, а средства, получаемые от подписчиков за доставку, являются доходами будущих периодов зачисляются в доходы межрайонных почтамтов и узла связи по мере выполнения объема работ.

В соответствии с методикой, разработанной УФПС г.Москвы "Московский почтамт", осуществлен расчет тарифов на прием подписки, обработку заказов и доставку.

Расчет тарифов по периодическим изданиям выполняется в несколько этапов. Сначала рассчитывается себестоимость каждой операции, затем анализом ФОТ текущего периода ( в разрезе кварталов) устанавливается средняя себестоимость операции. Далее по динамике индексов рассчитываются тарифы с учетом рентабельности (10%) и отчислений на социальные нужды, накладные расходы, остальные затраты и прочие. Процент отчислений по “накладным расходам” х 48,9 % и “остальным затратам” -41,4%, установлены УФПС.

В приложении к дипломному проекту приложены перечни накладных расходов и остальных затрат(приложения 2и 3).

Разработанные УФПС тарифы по распространению периодических изданий на полугодие представляются в Управление ценовой и налоговой политики Правительства Москвы и после утверждения согласовываются с редакциями ( издательствами) включенных в каталог изданий. В настоящее время в тарифы на периодические издания не включаются транспортные расходы. Расчеты за доставку периодических изданий производится по системе взаиморасчетов между УФПС и редакциями (издательствами), согласно отдельных договоров (используется транспорт УФПС или редакции).

**Расчет себестоимости приема подписки**.

***1. Расчет фонда оплаты труда***

(одну доставочную карточку):

4288,1 : 60 х 2,0 х 1,30 = 185,82 руб.

где 4288,1 - часовая тарифная ставка при средней

зарплате 720400 руб. в месяц,

60 - количество минут в одном часу,

2,0 - трудозатраты на прием подписки, мин.,

1,30 - коэффициент премирования при размере

премии 30 %.

***2. Отчисления на социальные нужды***

(норматив 40 % от ФОТ):

185,82 х 0,4 = 74,33 руб.

***3. Расчет накладных расходов*** (48,9% от ФОТ):

185,82 х 0,489 = 90,86 руб.

***4. Расчет остальных затрат*** (41,4 % от всех расходов):

(185,82 + 74,33 + 90,86) / 0,586 х 0,414 = 247,98 руб.

***5. Всего расходов*** (на одну доставочную карточку):

185,82 + 74,33 + 90,86 + 247,98 = 598,99 руб.

**Расчет себестоимости обработки заказов в ОС**

***1. Расчет фонда оплаты труда***

(одну доставочную карточку):

4288,1 / 60 х 1,09 х 1,30 = 101,27 руб.

где 4288, - часовая тарифная ставка при средней

зарплате 720400 руб. в месяц,

60 - количество минут в одном часу,

1,09 - трудозатраты на обработку доставочной

карточки , мин.,

1,30 - коэффициент премирования при размере

премии 30 %.

***2. Отчисления на социальные нужды***

(норматив 40 % от ФОТ):

101,27 х 0,4 = 40,51 руб.

***3. Расчет накладных расходов*** (48,9% от ФОТ):

101,27 х 0,489 = 49,52 руб.

***4. Расчет остальных затрат*** (41,4 % от всех расходов):

(101,27 + 40,51 + 49,52) / 0,586 х 0,414 = 135,15 руб.

***5. Всего расходов*** (на одну доставочную карточку):

101,27 + 40,51 + 49,52 + 135,15 = 326,45 руб.

**Расчет себестоимости обработки заказов в**

**межрайонных почтамтах**.

***1. Расчет фонда оплаты труда***

(одну доставочную карточку):

53,42 / 60 х 1,869 х 1,30 = 216,33руб.

где 5342,26 - часовая тарифная ставка при средней

заработной плате 897500 руб. в месяц,

60 - количество минут в часу,

1,869 - трудозатраты но обработку одной

доставочной карточки,

1,30 - коэффициент премирования при размере

премии 30 %.

***2. Отчисления на социальные нужды***

(норматив 40 % от ФОТ):

216,33 х 0,4 = 86,53 руб.

***3. Расчет накладных расходов*** (48,9% от ФОТ):

216,33 х 0,489 = 105,79 руб.

***4. Расчет остальных затрат*** (41,4 % от всех расходов):

(216,33 + 86,53 + 105,79) / 0,,586 х 0,414 = 288,70 руб.

***5. Всего расходов*** (на одну доставочную карточку):

216,33 + 86,53 + 105,79 + 288,70 = 697,35 руб.

**Расчет себестоимости обработки заказов**

**в информационном центре.**

***1. Расчет фонда оплаты труда:***

5584,92 / 60 х 2,20 х 1,30 = 266,21 руб.

где 5584,92 - часовая тарифная ставка при средней

заработной плате 938300 руб. в месяц,

60 - количество минут в одном часе,

2,20 - трудозатраты на обработку одной

карточки в мин.,

1,30 - коэффициент премирования при размере

премии 30 %.

***2. Отчисления на социальные нужды***

(норматив 40 % от ФОТ):

266,21 х 0,4 = 106,48 руб.

***3. Расчет накладных расходов*** (48,9% от ФОТ):

266,21 х 0,489 = 130,18 руб.

***4. Расчет остальных затрат*** (41,4 % от всех расходов):

(266,21 + 106,48 + 130,18) / 0,586 х 0,414 = 355,27 руб.

***5. Всего расходов*** (на одну доставочную карточку):

266,21 + 106,48 + 130,18 + 355,27 = 858,14 руб.

**Расчет себестоимости доставки периодических изданий.**

***1. Расчет фонда оплаты труда***

(одну доставочную карточку):

газета - 4288,10 / 60 х 1,30 х 1,30 = 120,78 руб.

журнал - 4288,10 / 60 х 1,62 х 1,30 = 150,51 руб.

где 4288,10 - часовая ставка при средней зарплате

720400 руб. в месяц,

60 - количество минут в часе,

1,30 - трудозатраты на один экземпляр

газеты, мин.,

1,62 - трудозатраты на один экземпляр

журнала, мин.,

1,30 - коэффициент премирования при размере

премии 30 %.

***2. Отчисления на социальные нужды***

(норматив 40 % от ФОТ):

газета - 120,78 х 0,4 = 48,31 руб.

журнал - 150,51 х 0,4 = 60,20 руб.

***3. Расчет накладных расходов*** (48,9% от ФОТ):

газета - 120,78 х 0,489 = 59,06 руб.

журнал - 150,51 х 0,489 = 73,60 руб.

***4. Расчет остальных затрат*** (41,4 % от всех расходов):

газета : (120,78 + 48,31 + 59,06) / 0,586 х 0,414 = 161,18 руб.

журнал: (150,51 + 60,20 + 43,60) / 0,586 х 0,414 =200,86 руб.

***5. Всего расходов на доставку одного экземпляра***

газета : 120,78+48,31+59,06+161,18 = 389,33 руб.

журнал:150,51+60,20+73,60+200,86 = 485,17 руб.

Расчет средней себестоимости приема подписки одного экземпляра периодического издания (газеты, журнала) на 1997 год представлены в таблице №10.

Расчет тарифов по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" на первое и второе полугодие 1997 года в таблицах №№ 11 и 12 соответственно.

В настоящее время имеются расчеты себестоимости одного экземпляра подписного издания на год.

Однако объем дипломного проекта не позволяет привести эти расчеты, но методика расчета похожая на полугодовую.

В таблицах №№ 13 и 14 представлен расчет доходов по распространению периодических изданий по подписки на первое и второе полугодия 1997 года.

**ГЛАВА 3**

**РАЗРАБОТКА**

**ПЛАНА-ПРОГНОЗА ДОХОДОВ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УФПС г.МОСКВЫ "МОСКОВСКИЙ ПОЧТАМТ" НА 1997 ГОД.**

**3.1. МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**

**УСЛУГ СВЯЗИ**

Рыночные отношения, складывающиеся в Российской Федерации, предопределили существенные изменения в сложившейся системе планирования.

С января 1991 года, в соответствии с законодательством, предприятия самостоятельно планируют свою деятельность.

Из-за непредсказуемости экономической ситуации невозможно точно планировать деятельность предприятий на длительный период, поэтому основным стало годовой планирование, годовой прогноз экономического и социального развития УФПС г.Москвы "Московский почтамт" составляется в разрезе кварталов с наиболее точным обоснованием каждого квартала. Прогноз позволяет определить основные экономические показатели предприятия. Наиболее динамичный и важный показатель прогноз -доходов от основной деятельности. На их величину влияют следующие факторы:

- темпы инфляции

- объем платных услуг

- структура доходов.

Для прогнозирования доходов необходимо определение прогнозных объемов платных услуг связи, динамики доходов за предыдущий год в разрезе кварталов с учетом темпов инфляции (дефляторов) на планируемый период.

Темпы инфляции на 1997 год рекомендованы Министерством связи Российской Федерации : 1,043; 1,037; 1,033; 1,029 по кварталам соответственно (письмо от 16.06.1996г. за N ФУПС-6/1920 “О разработке прогноза социально-экономического развития почтовой связи на 1997 год”)

Для определения прогнозных объемов по денежным переводам и посылкам можно воспользоваться методом экстраполяции.

Рассмотрим динамику исходящего платного обмена за 1995-1996 годы в разрезе кварталов. Данные для расчета взяты из таблиц №№ 6 и 15 . Расчет дан в таблицах №№ 16 и 17.

Обмен по письменной корреспонденции рассчитан по среднеквартальным темпам роста (снижения) таблица №18.

**t-1**

**i = Kt / K0**, где

t - показатель кварталов,

Kt -показатель за последний рассматриваемый квартал,

K0 - показатель базового квартала.

Исходящий платный обмен по выплате пенсий и пособий рассчитывать не целесообразно, так как количество платных поручений по этому виду услуги (1,292 тыс. ед. в месяц) фиксировано, а увеличение обусловлено разного рода доплатами.

В четвертом квартале 1996 года выплата пенсий и пособий производилась без доплат, поэтому средняя доходная такса четвертого квартала 1996 года отражает реальную картину и может быть принята за базовую для определения доходов 1997 года.

Доходы от письменной корреспонденции, денежным переводам и посылкам на 1997 год рассчитаем по дефляторам. За базовый период принимаем четвертый квартал 1996 года.

Доходы на 1997 год по выплате пенсий и пособий рассчитаны по средней доходной таксе четвертого квартала 1996 года с учетом дефляторов и количеству платежных поручений (данные четвертого квартала 1996 года).

По среднеквартальным темпам роста рассчитываем доходы от прочих услуг.

Расчет доходов по распространению периодических изданий производится один раз в полугодие по методике, разработанной УФПС г.Москвы "Московский почтамт" (см. раздел 2.2.3.) с учетом дефляторов.

По доходам 1997 года и квартальным обменам 1996 года рассчитаем среднюю доходную таксу по видам услуг в разрезе кварталов.

Для определения прогнозных доходов на 1997 год в разрезе кварталов произведем следующие расчеты:

средние доходные таксы 1997 года по видам услуг умножим на объем услуг.

При составлении плана-прогноза учитывается получение доходов и их ожидаемый рост в результате расширения номенклатуры предоставляемых потребителям услуг почтовой связи.

Также детальные расчеты необходимы для более точного и правильного исчисления суммарной величины доходов в целом по предприятию.

Составленный прогноз по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" доводится до всех структурных единиц предприятия.

В сегодняшних экономических условиях составленный прогноз не может быть конечным и неизменным. С учетом дополнительно поступающей информации об изменении тарифов на услуги почтовой связи, тенденций исходящего платного обмена происходит постоянная его корректировка. Из практики УФПС г.Москвы "Московский почтамт" она производится почти ежемесячно.

При этом используется и метод экспертных оценок, при котором сравниваются вероятностные возможных тенденций, сделанные широким кругом специалистов-экспертов. Экспертами в данном случае выступают сотрудники планово-финансовых отделов структурных единиц и управления. В результате вырабатывается обобщенное мнение по определению динамики изменения доходов. Таким образом, процесс согласования со структурными единицами происходит по мере корректировки и уточнения прогноза.

Основным экономическим рычагом, направляющим деятельность предприятия и увязывающим его интересы с интересами государства, является налоговая политика. Каждое предприятие обязано уплачивать налоги в установленных размерах и в установленый срок.

Нарушение этих обязательств влечет за собой материальную ответственность.

Основным фактором, заставляющим точно планировать величину доходов за квартал, стал налог на прибыль. Для того, чтобы избежать уплаты санкций требуется точно спрогнозировать величину прибыли и соответственно доходов предприятия.

Для осуществления плановых платежей по налогу на прибыль предусмотрена корректировка плана текущего квартала не позднее десятого числа последнего месяца квартала.

После того, как план составлен и доведен до исполнителей, его выполнение зависит как от внешних факторов, так и от уровня организаторской работы.

Систематический контроль за выполнением плана доходов осуществляется планово-финансовым отделом Управления и планово-финансовыми отделами структурных единиц с помощью средств учета и отчетности, и экономического анализа.

В системе планирования, учета и анализа деятельности предприятия применяется вычислительная техника, что обеспечивает экономию трудовых затрат, высокое качество и быстрое выполнение расчетов.

**3.2. РАЗРАБОТКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

**ПЛАНА-ПРОГНОЗА ДОХОДОВ ОТ ОСНОВНОЙ**

**ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УФПС г.МОСКВЫ**

**“МОСКОВСКИЙ ПОЧТАМТ” НА 1997 ГОД**

В современных условиях благодаря расширению возможностей ЭВМ прогнозирование показателей можно проводить с помощью встроенных функций таких прикладных программ как Excel.

Среди математических и статистических функций явно выделяют две функции, которые могут послужить поставленной цели: ТЕНДЕНЦИЯ (TREND) и РОСТ(GROWTH). Они позволяют расчитать из извесных значений кривой значения для последующих лет, экстраполируя (прогнозируя) выявленную по имеющимся данным закономерность.

В функции ТЕНДЕНЦИЯ используется линейная модель экстраполяции, а в функции РОСТ - экспоненциальная.

В результате использования в данной работе этих функций получены закономерности изменения обмена по письменной корреспонденции, денежным переводам и посылкам относящихся к 1995-1996 годам, занесены в таблицу №19 и изображены на Графике №4.

Разработка прогноза доходов на 1997 год в разрезе кварталов производится по дефляторам, рекомендованным Министерством связи РФ для разработки прогноза социально-экономического развития почтовой связи с учетом исходящих платных обменов по видам услуг связи.

В таблице №20 представлен расчет прогнозируемых средних доходных такс по динамике на 1997 год в разрезе кварталов по письменной корреспонденции, денежным переводам и посылкам. Данные по СДТ взяты из таблицы №9 первой главы дипломного проекта, а среднеквартальные темпы роста (дефляторы ) - согласно директивному письму Министерства связи Российской Федерации от 16.06.96г. за №ФСПС 6/1920.

В таблице №21 представлен расчет прогнозируемых доходов по выплате пенсий и пособий по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" на 1997 год в разрезе кварталов по средней доходной таксе и исходящему платному обмену.

В таблице № 22 представлен расчет среднеквартальных темпов роста доходов на услуги почтовой связи по прочим доходам. В таблице №23 расчет прогнозируемых доходов на 1997 год по этим видам услуг и по периодическим изданиям ( см. таблицы №№13 и14). При расчетах за базовый период принят четвертый квартал 1996 года.

Расчет прогнозируемых доходов и динамика доходов представлена в таблице№24.

Прогноз доходов от услуг почтовой связи на 1997 год и динамика доходов за 1996-1997 годы приведены в таблице №25.

В таблице №26 и на диаграмме 4 представлена структура доходов УФПС г.Москвы "Московский почтамт" за 1996-1997 годы.

Результаты анализа средних доходных такс и доходов от услуг почтовой связи за 1997 год в разрезе кварталов показаны в таблице №27 и на графиках 5,6.

Оценивая значения, полученные путем прогноза, можно отметить, что в целом доходы от основной деятельности от услуг почтовой связи по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" в 1997 году составят 553961,5 млн.рублей, что в 1,1 раза больше, чем в 1996 году.

Рассматривая отдельно виды услуг связи, надо отметить, что по прогнозу доходы по денежным переводам в течении 1997 года будут увеличиваться, но составят лишь 45167,5 млн. руб. , что в 1,1 раза меньше показателя 1996года.

По посылкам доходы хоть и составят значение больше в 1,4 раза, чем в 1996 году, но только за счет высоких и постоянно поднимающихся тарифов, так как. исходящий платный обмен по этой услуги по прогнозу в течении года резко снижается.

Доходы по денежным переводам и периодическим изданиям окажутся меньше доходов в 1996 году.

Опираясь на данные полученного прогноза, следует учитывать, что составленный прогноз доходов в разрезе кварталов на 1997 год корректируется по мере поступления информации.

На основании этой информации и мнения специалистов планово-финансовых отделов УФПС г.Москвы "Московский почтамт" определяется динамика изменения доходов за месяц. На основе скорректированного плана доходов за месяц корректируется прогноз доходов за квартал, за год.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Основные результаты дипломного проекта заключаются в следующем:

1. Проведен экономический анализ доходов от услуг почтовой связи за 1994,1995, 1996годы по УФПС г.Москвы "Московский почтамт" .

Из приведенного анализа видно, что в 1995 году рост доходов обусловлен как увеличением тарифов, так и увеличением исходящего платного обмена. А в 1996 году доходы от услуг почтовой связи за анализируемый период выросли по всем видам услуг с одновременным падением обмена этих услуг, за исключением обмена услуг прибыль документаьной связи. Это говорит о том, что доходы от услуг почтовой связи в 1996 году увеличились только за счет роста тарифов на все виды услуг.

2. Рассмотрены методические подходы к разработке прогноза доходов , которые включают:

- вопросы совершеноствования учета доходов;

- методику расчетов тарифов на распространение периодических изданий на примере методик, разработанных МТУСИ и УФПС г.Москвы "Московский почтамт" .

- проведены расчеты.

3. Проведена разработка плана прогноза доходов от основной деятельности по УФПС г.Москвы "Московский почтамт"на1997 год.

В результате прогнозируемый суммарный доход по всем видам услуг почтовой связи составит 553961,5 млн. руб., что на 11,4 пункта выше, чем в 1996 году.

По мере поступления информации об изменении внутренних и внешних факторов, влияющих на величину доходов, составленный прогноз в разрезе кварталов на 1997 год необходимо корректировать.

Основным фактором, заставляющим точно планировать величину доходов за квартал, стал налог на прибыль. Для того, чтобы избежать уплаты санкций требуется точно спрогнозировать величину прибыли и соответственно доходов предприятия.

**Приложение 1**

**СИСТЕМА ЕЖЕДНЕВНОГО УЧЕТА ДОХОДОВ ПО УФПС**

Итоговая кассовая справка

отделение связи №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

за “\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_199 г.

лимит кассы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Количество | Население  наличн. | Организации  наличн. | Организации  безналичн. | НДС  наличн. | НДС  безналичн. |
| 1.За сутки | Х |  |  |  |  |  |
| 2. С начала  месяца | Х |  |  |  |  |  |

Безналичные Движение

расчеты и в Приход Расход товарно-материальных

счет аванса ценностей

**Приложение 2**

**Перечень затрат, включаемых в статью**

**“НАКЛАДНЫЕ РАСХОДЫ”**

1. Расходы на оплату труда административно-хозяйственного персонала, включая работников, осуществляемых хозяйственное обслуживание работников аппарата управления.

2. Отчисления на социальные нужды от расходов на оплату труда административно-хозяйственного персонала.

3. Оплата услуг связи.

4. Расходы на содержание вычислительной техники.

5. Типографические работы.

6. Расходы на приобретение канцелярских принадлежностей, бланков учета, отчетности и других документов, периодических изданий, приобретение технической документации.

Расходы на содержание и эксплуатацию зданий, сооружений, помещений, занимаемых и используемых административно-хозяйственным персоналом (отопление, освещение, энергоснабжение, канализация).

7. Ремонт основных фондов, используемых административно-хозяйственным персоналом.

8. Расходы, связанные со служебными разъездами работников административно-хозяйственного персонала.

9. Оплата командировочных.

10. Амортизационные отчисления по основным фондам, предназначенным для обслуживания аппарата управления, износ и ремонт быстроизнашивающегося инвентаря и других малоценных предметов административно-хозяйственного назначения.

11. Предствительские расходы и расходы на рекламу.

12. Оплата консультативных, и аудиторских услуг.

13. Оплата услуг банка.

Приложение 3

**Перечень затрат, включаемых в статью**

**“ОСТАЛЬНЫЕ”**

1. Амортизация.

2. Материалы.

3. Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

4. Электроэнергия со стороны.

5. Плата за отопление.

6. Содержание машин и ремонт оборудования.

7. Плата за воду.

8. Ремонт помещений.

9. Дезинфекция.

10. Уборка мусора.

11. Земельный налог.

12. Налог на пользование автомобильными дорогами.

13. НИОКР

14. Охрана помещений.

15. Оплата услуг связи (МГТС).

16. Плата за аренду.

17. Охрана труда.

18. Содержание медицинских учреждений.

19. Содержание столовых и буфетов.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. **Годовой** отчет о деятельности Федерального управления почтовой связи при МС РФ: статья “Московская почта в новых условиях”. СПБ,: ТОО “Центр ТЕХНОПОСТ”, 1995 г. - стр. 43.

2. **Демина Е.В., Траубенберг И.А.** Организация, планирование и управление предприятиями связи. - М.: Связь, 1979 год.

3. **Концепция** Программы Российской Федерации в области связи до 2010 года. М.: Минсвязи РФ, 1993 г. - 224 стр.

4. **Котлер Ф.** Основы маркетинга. М.: Прогресс,

1990 г. - 672 стр.

5. **Кузовкова Т.А., Козлова Г.В., Володина Е.Е**. и др. Теория и практика маркетинга в почтовой связи.: Обзор. информ./ МТУСИ.- М.: ЦНТИ “Информсвязь” 1994 г.

6. **Маркова** **В.Д.**. Маркетинг услуг. М.: Финансы и Статистика,

1996 г.- 128 стр.

7. **Методические рекомендации** расчета себестоимости и цены услуги по приему подписки, обработке, перевозке внутри области (края, республики) и доставке одного комплекта газет и журналов (центральных, республиканских и краевых) на подписной период. А.Ф.Сайфутдинов, А.В.Тихонова - Москва, МТУСИ, 1994 год.

8. **Публикации** в периодических изданиях, журналах “Вестник

связи”, “Почтовые ведомости”.

9. **Разговоров А.В., Кузовкова Т.А.** Статистика связи.- М.: Радио и связь, 1991 год.

10. **Разговоров А.В.** Технико-экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий связи. - М: Радио и связь, 1986год.

11. **Современный маркетинг.** Под редакцией В.Е. Хруцкого**.** М.: Финансы и Статистика, 1991 г.

12. **Экономика связи.** Под руководством О.С.Срапионова - М: Радио и связь, 1992 год.