

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

ВКР ПРОВЕРЕН

Рецензент,

_____/_____/_____
« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

_____/ А.В. Карпушкина /
« ____ » _____ 2017 г.

Разработка стратегии ПАО «ВымпелКом» в целях повышения экономической безопасности

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.05.01. 2017 031. ВКР

Консультант, должность

_____/_____/_____
« ____ » _____ 2017 г.

Руководитель ВКР _____

_____/_____/_____
« ____ » _____ 2017 г.

Консультант, должность

_____, _____/_____/_____
« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ВШЭУ – 571
_____/Г.А.Валиханова/
« ____ » _____ 2017 г.

Консультант, должность

_____/_____/_____
« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер _____

_____, _____/_____/_____
« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая безопасность»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой ЭБ, д.э.н., доцент

_____/А.В.Карпушкина/

« ____ » _____ 2017г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу студента
(магистерскую диссертацию)

Фамилия Имя Отчество

Группа ВШЭУ-571

Тема выпускной квалификационной работы

Утверждена приказом ректора ЮУрГУ от ____ № _____

Срок сдачи студентом законченной ВКР _____

Исходные данные к выпускной квалификационной работе

4 Перечень подлежащих разработке вопросов

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

Общее количество иллюстраций _____

6 Дата выдачи задания

Руководитель,

_____ / _____ /

степень, звание /личная подпись/

Задание принял к исполнению _____ / _____ /

..... /личная подпись/

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Срок выполнения этапов работы	Отметки о выполнении руководителя

Руководитель ВКР _____ / _____ /

/личная подпись/

Студент _____ / _____ /

/личная подпись/

АННОТАЦИЯ

Валиханова Г.А.
«Разработка стратегии ПАО
«ВымпелКом» в целях
повышения экономической
безопасности» – Челябинск:
ЮУрГУ, ЭУ – 571, с.100,
рис.12, библиогр. список –
наим.12

Обеспечение экономической безопасности для хозяйствующего субъекта является одной из самых основных его приоритетов. Создание устойчивого и максимально эффективного функционирования предприятия, а также обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем являются главной целью экономической безопасности. В данной работе проведен анализ как внешней, так и внутренней среды предприятия, с целью определения стратегии компании. А также разработаны предложения по повышению экономической безопасности предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	Ошибка! Закладка не определена.
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»	Ошибка! Закладка не определена.
1.1 Обеспечение экономической безопасности	Ошибка! Закладка не определена.
1.2 Экономическая безопасность телекоммуникационной в отрасли	Ошибка! Закладка не определена.
1.3 Стратегия как основной элемент экономической безопасности	Ошибка! Закладка не определена.
1.4 Основные проблемы и риски предприятий сотовой связи.....	14
Выводы по главе 1	Ошибка! Закладка не определена.
2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»	Ошибка! Закладка не определена.
2.1 Характеристика и условия функционирования компании ...	Ошибка! Закладка не определена.
2.2 Внешняя среда деятельности.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.3 Внутренняя среда финансово - хозяйственной деятельности предприятия	Ошибка! Закладка не определена.
2.3.1 Анализ ликвидности	Ошибка! Закладка не определена.
2.3.2 Анализ структуры капитала долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости.....	Ошибка! Закладка не определена.
2.3.3 Оценка деловой активности компании.	Ошибка! Закладка не определена.
2.3.4 Расчет показателей эффективности деятельности	Ошибка! Закладка не определена.
2.4 SWOT анализ компании ПАО «ВымпелКом»	Ошибка! Закладка не определена.
Выводы по главе 2.....	Ошибка! Закладка не определена.
3 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «ВЫМПЕЛКОМ» .	Ошибка! Закладка не определена.
3.1 Описание облачной технологии	Ошибка! Закладка не определена.
3.2 Расчет окупаемости и прибыльности проекта	Ошибка! Закладка не определена.

3.3 Обоснование эффективности инвестиционного проекта ... **Ошибка!**
Закладка не определена.

Выводы по главе 3.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерская отчетность ПАО «ВымпелКом».....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Альбом иллюстраций	86

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Появление и быстрое распространение услуг сотовой связи существенно повлияло на коммуникативное поведение практически всех категорий населения, накопление и использование интеллектуальных ресурсов, информационную безопасность регионов. Актуальность исследования сущности современной стратегии сотовой связи обусловлена рядом причин. Первой причиной является порядок предоставления потребителю услуг сотовой связи. с. Вторая причина характеризуется рынком услуг сотовой связи, который на современном этапе является зрелым, его экстенсивный рост уже не возможен, и компании сотовой связи формируют коммуникации с существующими клиентами. Третьей причиной является быстрое развитие информационно-коммуникационных технологий, и вследствие этого изменяется потребительское поведение, которое требует нового подхода к формированию маркетинговых коммуникаций компаний сотовой связи.

Объектом исследования в данной научной работе является компания, оказывающая услуги сотовой связи, ПАО «ВымпелКом».

Предметом исследования является система управления предприятием целях повышения его экономической безопасности.

Цель данной научной работы – разработка стратегии компании ПАО «ВымпелКом», для устойчивого развития и повышения эффективности функционирования деятельности предприятия.

Для достижения цели научной работы необходимо выполнение следующих поставленных задач:

1. Рассмотреть теоретические основы экономической безопасности предприятия в телекоммуникационной отрасли.
2. Провести анализ внутренней среды финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «ВымпелКом»;
3. Определить внешние угрозы, оказывающие влияние на организацию;

4. Разработать предложения по повышению экономической безопасности предприятия.

Научная новизна исследования заключается в разработке предложения повышения экономической безопасности предприятия, путем внедрения облачных технологий.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее методические результаты позволяют обеспечить экономическую безопасность предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

1.1 Понятие экономической безопасности

Совершенствование российских предприятий в области обеспечения экономической безопасности во многом предопределяет успешное функционирование их деятельности. Создание устойчивого и максимально эффективно функционирующего предприятия, а также обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем являются главной целью экономической безопасности.

К основным задачам системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта относятся:

- Сбор исходной информации о возможности возникновения угроз;
- Оценка и анализ основных рисков предприятия;
- Прогнозирование состояния защищенности предприятия при избежание рисков или при возмещении их последствий;
- Исследование интерфейсной составляющей экономической безопасности хозяйствующего субъекта (обоснование безопасности выбора партнеров, клиентов и сотрудников);
- Недопущение проникновения на предприятие структур экономической разведки конкурентов, организованной преступности и отдельных лиц с противоправными намерениями;
- Противодействие проникновению в виртуальной базы данных предприятия в преступных целях;
- Обеспечение конфиденциальности информации и коммерческой тайны;
- Обеспечение сохранности материальных ценностей предприятия;
- Многоэтапная защита банковских счетов предприятия;
- Защита законных прав и интересов предприятия и его сотрудников;
- Своевременное выявление потенциальных преступных намерений в отношении предприятия и его сотрудников со стороны источников внешних угроз безопасности;

- Выявление, предупреждение и пресечение возможной противоправной и иной негативной деятельности сотрудников предприятия, направленных на снижение уровня экономической безопасности;

- Защита сотрудников предприятия от насильственных посягательств;

- Формирование эффективного информационно-аналитического обеспечения системы управления экономической безопасностью предприятия;

- Формирование и интенсивное использование инновационного обеспечения системы управления экономической безопасностью предприятия;

- Выработка и принятие наиболее оптимальных управленческих решений по стратегии и тактики обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта;

- Физическое и техническая охрана зданий, сооружений, территории и транспортных средств;

- Возмещение материального и морального ущерба, нанесенного в результате правонарушений предприятию и отдельным сотрудникам;

- Осуществление постоянного контроля за эффективностью функционирования системы экономической безопасности, развитие ее элементов.

Затруднение возникает при определении составляющих экономической безопасности, методик оценки уровня этих составляющих, так как отсутствуют общепризнанные методики оценки уровня экономической безопасности. Поэтому требуется комплексный подход при обеспечении экономической безопасности, осуществление которого вызывает затруднение.

Предприятие наиболее устойчиво и стабильно развивается, когда все виды ресурсов и возможностей эффективно используются, что гарантирует предотвращение внутренних угроз, динамическое и социальное развитие.

При определении уровня экономической безопасности необходимо установить составляющие экономической безопасности. Каждую составляющую можно оценить при помощи ряда количественных или качественных показателей-индикаторов. Оценка уровня экономической безопасности предприятия является отправным пунктом стратегического планирования, показателем

инвестиционной привлекательности и надежности предприятия, характеристикой его жизнеспособности.

Функциональными составляющими экономической безопасности организации называется совокупность направлений ее экономической безопасности, которые отличаются друг от друга по своему содержанию¹. На рисунке 1 отражены составляющие экономической безопасности предприятия.

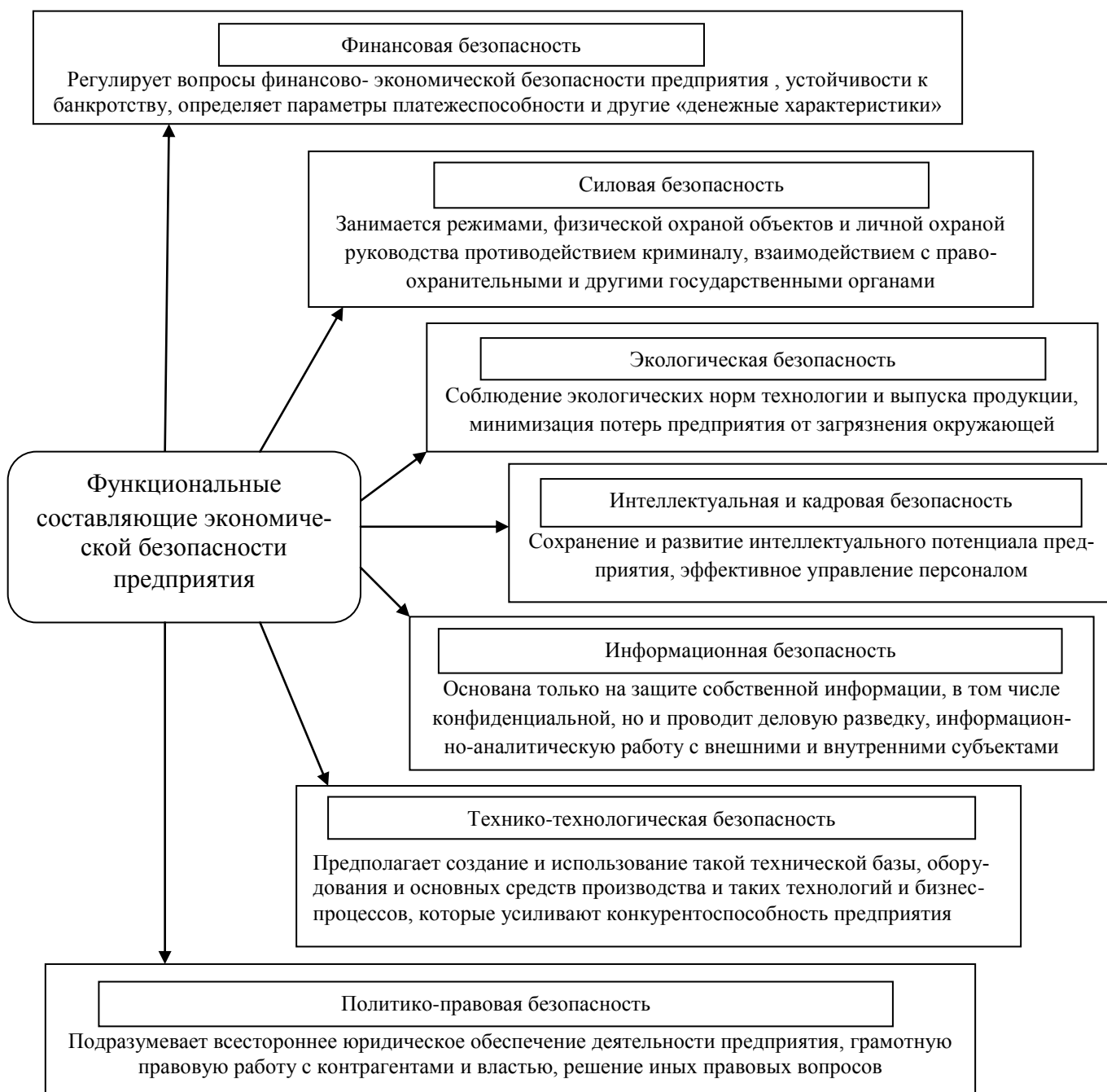


Рисунок 1 – Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия

¹ Источник: Статья «Составляющие экономической безопасности», Ермолаев Д.В., 2012

Обеспечение экономической безопасности предприятия способствует предотвращению угроз, а так же разработке мер по их предупреждению. По своему характеру угрозы экономической безопасности бывают внутренними и внешними. Основные угрозы экономической безопасности представлены в таблице 1².

Таблица 1 – Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности

Внутренние угрозы	Внешние угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - низкий профессиональный уровень руководителей - нарушение трудовой дисциплины - превышение полномочий руководителями - выбор ненадежных партнеров и инвесторов - отток квалифицированных кадров - низкая компетентность кадров - нарушение режима сохранения коммерческой тайны - перебои в энерго-, водо- и теплоснабжении - выход из строя компьютерной техники - существенные упущения, как в тактическом, так и в стратегическом планировании 	<ul style="list-style-type: none"> - неблагоприятное изменение политической ситуации - изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности - макроэкономические потрясения - противоправные действия криминальных структур - использование недобросовестной конкуренции - промышленно-экономический шпионаж - хищения материальных средств - противозаконные финансовые операции

Для устранения и нейтрализации угроз экономической безопасности требуется постоянная диагностика кризисных ситуаций организации, в которую входит мониторинг факторов, которые непосредственно влияют на угрозы, определение коэффициентов-индикаторов и их пороговых значений экономической безопасности.

Таким образом, экономическая безопасность для каждого предприятия имеет индивидуальные черты. Необходимо обеспечивать экономическую безопасность предприятия только комплексно, сформировав собственную систему экономической безопасности, определив факторы, влияющих на нее,

² Источник: научный журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России», Кабанов А.А., Бончук Г.И. № 1 (37), 2008 г.

создав методы и приемы для защиты экономических интересов. Невозможно полностью обеспечить защиту предприятия от внутренних и внешних факторов, так как предприятие не может оказывать влияние на внешнюю среду, но возможно сформировать систему экономической безопасности, которая позволяла бы предотвращать проблемы.

1.2 Экономическая безопасность в отрасли оказания услуг сотовой связи

В настоящее время информационные технологии играют значительную роль во всех сферах экономической деятельности, а также жизнедеятельности широких групп населения в последние годы в России, что обусловило высокую значимость в национальной экономике предприятий, оказывающие услуги сотовой связи.

Рынок сотовой связи – это сфера обращения или совокупность актов купли-продажи товаров и услуг сотовой связи удовлетворяющих потребности отдельных лиц, групп лиц и организаций в продвижении информации.

Согласно другому определению, под рынком сотовой связи понимаются экономические отношения, связанные с обменом товаров и услуг сотовой связи, в результате которых формируются спрос, предложение и цена в данной отрасли.

В связи с отраслевыми особенностями отрасль связи имеет специфические черты. Первая черта связана со спецификой продукта, не имеющего материальной формы, который представляет собой конечный полезный эффект процесса передачи сообщений и информации от отправителя к пользователю.

Следующая особенность связана с первой и обусловлена неразрывностью во времени потребления продуктов связи и процесса их производства.

Третья особенность отрасли связана с перемещением информации в пространстве, в отличие от промышленности, где предмет труда подлежит материальному изменению, а после этого, относясь к сфере обращения, становятся товаром и только через некоторое время используется пользователем. Та-

ким образом, вышеперечисленные особенности отрасли связи формируют тарифную политику операторов сотовой связи.

По основным операторам связи, занимающих ведущие позиции на российском рынке, можно судить о тенденциях их развития. При этом, в отношении более мелких компаний и региональных операторов проецирование данных тенденций представляется относительно правомерным, поскольку, не смотря на существенные различия экономического характера (прежде всего, масштабы деятельности), основные параметры тарифного регулирования и использования технических мощностей соответствуют состоянию вышеуказанных компаний. С другой стороны, крупнейшие компании играют доминирующую роль по отношению к другим участникам рынка, и поэтому их развитие является определяющей тенденцией для более мелких компаний, находящихся от них в организационно-экономической и технико-технологической зависимости.

Одной из основных составляющей экономической безопасности телекоммуникационной отрасли является информационная безопасность. Одним из важнейших видов деятельности по обеспечению информационной безопасности предприятия является выявление, оценка и предотвращение угроз информационным системам и информационным ресурсам. Указанные угрозы можно условно разделить на четыре основные группы:

1. Программные – внедрение «вирусов», аппаратных и программных закладок; уничтожение и модификация данных в информационных системах;
2. Технические, в т.ч. радиоэлектронные, – перехватывается информация в линиях связи; радиоэлектронное подавление сигнала в линиях связи и системах управления;
3. Физические – устранение средств обработки и носителей информации;
4. Режимные – нарушение регламентов информационного обмена; незаконные сбор и использование информации; несанкционированный доступ к информационным ресурсам; незаконное копирование данных в информационных системах; хищение носителей, а также аппаратных или программных

парольных ключей; дезинформация, сокрытие или искажение информации; хищение информации из баз данных.

Создавая системы по обеспечению необходимо учитывать, что, во-первых, для эффективной защиты информационных ресурсов требуется реализация целого ряда разнородных мер, которые можно разделить на три группы: юридические, организационно-экономические и технологические. Во-вторых, хотя разработкой мер защиты применительно к каждой из трех групп безусловно должны заниматься специалисты соответствующих областей знаний, каждый из которых применяет свои способы и методы для достижения заданных целей, конечный успех в определяющей степени будет зависеть от того, насколько в рамках системного подхода удастся определить и реализовать взаимные связи между соответствующими определениями, принципами, способами и механизмами защиты.

Анализ представленных в литературе различных взглядов и концептуальных подходов к формированию современных эффективных систем информационной безопасности предприятия, позволил сформулировать основные функции, задачи и наметить организационные основы функционирования соответствующих подразделений экономической безопасности.

В современном представлении ролевых функций службы экономической безопасности можно выделить четыре направления:

- 1) Разработка методологии и методик анализа угроз, оценки уровня информационной безопасности предприятия и корпоративных стандартов системы ее обеспечения;
- 2) Организация и осуществление конкретных видов деятельности по защите информации;
- 3) Эксплуатация технических средств защиты информации;
- 4) Аудит и контроль функционирования системы информационной безопасности предприятия.

1.3 Стратегия как основной элемент экономической безопасности

Сущность стратегии компании сотовой связи подвергается изменению в современных условиях при росте информатизации общества и достижении рынка сотовой связи стадии зрелости.

Актуальность исследования сущности современной стратегии сотовой связи обусловлена рядом причин. Первой причиной является порядок предоставления потребителю услуг сотовой связи. Выбор оператора сотовой связи потребителем обуславливается долгосрочным сотрудничеством. Вторая причина характеризуется рынком услуг сотовой связи, который на современном этапе является зрелым, его экстенсивный рост уже не возможен, и компании сотовой связи формируют коммуникации с существующими клиентами. Третьей причиной является быстрое развитие информационно-коммуникационных технологий, и вследствие этого изменяется потребительское поведение, которое требует нового подхода к формированию маркетинговых коммуникаций компаний сотовой связи.

Таким образом, стратегия играет важную роль, и является основным элементом экономической безопасности предприятия. Существует много различных трактовок понятия стратегия.

Так как современный рынок сотовой связи характеризуется жесткой конкуренции, то возникает задача удержания своих композиций на рынке и сохранения эффективности деятельности. При этом разработка грамотной стратегии требует правильных действий и определенного логического подхода при принятии решений.

Как уже было сказано, на рынке сотовой связи существует жесткая конкуренция и наиболее известными операторами в России являются: ПАО «МТС», ПАО «Мегафон», ПАО «ВымпелКом». В России существует множество региональных операторов сотовой связи, которые в свою очередь стремятся вытеснить гигантов.

В зависимости от того какую роль играют операторы на рынке сотовой связи существуют определенные стратегии компаний:

- стратегия снижения издержек обуславливается экономным использованием ресурсов, разрабатываются более дешевые товары, преимущественно выбирается более дешевое сырье, оптимизируется система управления и модернизации технологий;

- стратегия дифференциации, при которой конкурентное преимущество достигается за счет высокого качества и особых потребительских черт товара, надежности и безопасности в эксплуатации, наличия сопутствующих услуг, не предоставляемых другими компаниями, а также создание условий узнаваемости товара на рынке и выделение в качестве единственного.

- стратегия концентрации предполагает выделение специфического сегмента рынка через низкие цены или уникальное торговое предложение. Внимание компании концентрируется на определенных видах товара, которые предназначены для конкретных потребителей, при этом она контролирует собственные издержки, а также компания может выиграть в конкурентной борьбе из-за хорошей репутации при обслуживании рынка, который не удовлетворен конкурентами.

Операторы связи – это компании, предоставляющие абонентам интегрированные услуги мобильной и фиксированной связи, междугородную и международную связь, широкополосный доступ в Интернет и другие необходимые телекоммуникационные услуги.

К приоритетным направлениям деятельности российских компаний сотовой связи относятся: улучшение качества предоставляемых услуг, за счет применения инновационных технологий, а также строительство новых сетей, которые направлены на повышение уровня доступности и качества сотовой связи и доступа в Интернет.

1.4 Основные проблемы и риски предприятий сотовой связи

Очевидно, что стратегические решения компаний сотовой связи могут различаться между собой, и это обусловлено особенностью рынка сотовой связи. К особенным чертам относится, например, высокие темпы развития и

весомый запас роста этого рынка. Однако существуют нерешенные некоторые проблемы, которые могут воспрепятствовать дальнейшему развитию российских компаний сотовой связи.

Невозможность точно делать прогнозы развития рынка и сложность подсчетов реальной абонентской базы относятся к существенным проблемам российских операторов сотовой связи. Суммарная абонентская база России по данным исследования АСМ-Consulting, к концу 2016 года составила 255,59 миллиона, что превышает население страны. Что сказывается на уровне проникновения, который превышает 100%, реальный же уровень проникновения не превышает 85%. Такая обстановка рынка может только в одном случае, когда один человек является абонентом сразу нескольких операторов. Это зачастую, связано с проведением сотовыми компаниями рекламных мероприятий, предоставлением услуг связи с какими-либо бонусами или скидками. Но при этом клиент может одновременно активно пользоваться услугами разных операторов сотовой связи. Основопологающими абонентской базы являются три показателя: учет заключенных контрактов между абонентом и оператором, по которому последний выполняет свои непосредственные обязательства; учет только активно используемых SIM-карт; учет непосредственно клиентов. При этом полученные результаты расчета абонентской базы будут различаться.

Количество людей, являющихся абонентами, определяют независимые аналитики. В это же число зачастую входят и неактивные абоненты, то есть те абоненты, которые не используют в течение нескольких недель или месяцев свой сотовый номер конкретного оператора. Поэтому из-за разницы между числом реальных и неактивных абонентов возникает погрешность в вычислении абонентской базы и тем самым наносит вред имиджу сотовому оператору, ведь один из основных показателей деятельности компании сотовой связи – это средний доход от одного абонента в месяц (ARPU-average revenue per user).

Вследствие существования неактивных абонентов показатель ARPU автоматически занижается, так как абонентская база завышена. Эта ситуация является одной из серьезных проблем сотовых компаний. Крупнейшие сотовые компании решают данную проблему за счет исключения неактивных абонентов из абонентской базы. Так же компании сотовой связи могут повысить свой ARPU, за счет предложения абонентам большего количества дополнительных услуг, и стимулирования их использования. Увеличивая показатель ARPU, операторы могут увеличить свою капитализацию, которая по этой причине несколько занижена.

Выводы по главе 1

Эффективное функционирование деятельности предприятия обуславливается во многом совершенствованием российских предприятий в области обеспечения экономической безопасности. Главной целью экономической безопасности является обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем, а также устойчивого функционирования деятельности предприятия, предотвращению угроз и мер по их предупреждению. Следовательно, экономическая безопасность для каждого предприятия имеет индивидуальные черты. Необходимо обеспечивать экономическую безопасность предприятия только комплексно, сформировав собственную систему экономической безопасности, определив факторы, влияющих на нее, создав методы и приемы для защиты экономических интересов.

Одной из основных составляющей экономической безопасности телекоммуникационной отрасли является информационная безопасность. Одним из важнейших видов деятельности по обеспечению информационной безопасности предприятия является выявление, оценка и предотвращение угроз информационным системам и информационным ресурсам.

Одним из основных элементов экономической безопасности является стратегия. Сущность стратегии компании сотовой связи подвергается изменению в современных условиях при росте информатизации общества и до-

стижении рынка сотовой связи стадии зрелости. Существенными проблемами российских операторов сотовой связи являются невозможность точно делать прогнозы развития и сложность подсчетов реальной абонентской базы. Также к проблемам сотовых операторов относятся неактивные абоненты, то есть те абоненты, которые не используют в течение нескольких недель или месяцев свой сотовый номер конкретного оператора. Поскольку из-за разницы между числом реальных и неактивных абонентов возникает погрешность в вычислении абонентской базы и тем самым наносит вред имиджу сотовому оператору, ведь один из основных показателей деятельности компании сотовой связи – это средний доход от одного абонента в месяц (ARPU-average revenue per user). Поэтому стратегические решения принимаемые организациями отрасли сотовой связи различаются между собой.

ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Характеристика и условия функционирования компании

Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации» («ВымпелКом» или ПАО «ВымпелКом», или «Компания») специализируется на предоставлении услуг подвижной радиотелефонной связи. Компания является одним из ведущих поставщиков таких услуг связи, деятельность которой осуществляется под брендом «Билайн».

История компании начинается в 1992 году, когда ОАО «ВымпелКом» было официально зарегистрировано. Торговая марка «Билайн» была зарегистрирована в 1993. Только к 1998 году началось освоение массового рынка. В 2001 году «ВымпелКом» подписал соглашение между «Теленор» и «Альфа-групп». В 2004 произошел выход на рынки Казахстана, Украины, Таджикистана. Через год произвели ребрендинг «Билайн», и в один день, 5 апреля, одновременно появилось более 3 миллионов черных и желтых полосок.

ПАО «ВымпелКом» является основным Обществом Группы компаний «ВымпелКом Лтд» («Группа ВымпелКома»), которая включается ОАО «ВымпелКом» совместно с его дочерними и зависимыми обществами. Эти общества работают на рынке в тесной взаимосвязи и поэтому деятельность ОАО «ВымпелКом» следует рассматривать в рамках деятельности всей Группы.

Группа компаний «ВымпелКом» предлагает интегрированные услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородной связи, передачи данных, доступа в Интернет на базе беспроводных и проводных решений, включая технологии оптоволоконного доступа, WiFi и сети третьего поколения(4G). В группу входят компании, предоставляющие свои услуги в России, Казахстане, Украине, Таджикистане, Узбекистане, Грузии, Армении, Кыргызстане, а также во Вьетнаме, Камбодже и Лаосе на территории с общим населением около 345 млн. человек.

Среди клиентов Группы компаний «ВымпелКом» – частные лица, крупные, средние и малые предприятия, транснациональные корпорации, операторы связи.

По данным независимых агентств, на конец 4-го квартала 2015 года в России было примерно 249,8 миллионов абонентов мобильной связи, а уровень проникновения составляет 175,8%. За 2015 год «ВымпелКом» увеличил количество активных абонентов на 2 560 363 в России, что соответствует росту активной абонентской базы примерно на 4,77%. На конец 2015 года компания обслуживала 59 777 183 активных абонентов в России.

2.2 Оценка внутрихозяйственной деятельности ПАО «ВымпелКом»

2.2.1 Экспресс-анализ предприятия ПАО «ВымпелКом»

Для проведения экспресс-анализа и оценки вероятности банкротства организации рассматриваются следующие показатели: чистая прибыль, выручка от продаж, издержки производства и продажи, оборотные активы. В процессе проведения экспресс-анализа определения тенденции развития изучаемой организации.

В случае положительной тенденции развития, будет соблюдаться соотношение $Tr_{чп} > Tr_{в} > Tr_{изд}$, где $Tr_{чп}$, $Tr_{в}$, $Tr_{изд}$ – это темпы роста чистой прибыли, выручки от продаж и издержек, соответственно. Исходные данные и расчет темповых показателей представлены в таблице 4.

Таблица 2 – Исходные и расчетные данные по определению тенденции развития ОАО «ВымпелКом»

Наименование показателя	Рассматриваемый период, годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Чистая прибыль, тыс.руб.	36329160	49631331	14775979	32618880	19787561
Выручка от продаж, тыс.руб.	280300553	289433422	284173895	276832987	272433120
Издержки производства, тыс.руб.	197911933	213584799	220975219	228098417	223486893
Оборотные активы, тыс.руб.	57490647	79165156	195105775	82487791	87654589
Показатели	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	

Окончание таблицы 2

Показатели	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015
Темп роста чистой прибыли, %	137	30	221	61
Темп роста выручки от продаж, %	103	98	97	98
Темп роста издержек производства, %	108	103	103	98
Темп роста оборотных активов, %	138	246	42	106

Исходя из расчетных данных, можно сделать следующий вывод о том, что за анализируемый период предприятие ПАО «ВымпелКом» функционирует неэффективно. На рисунке 2 отображены тенденции развития ПАО «ВымпелКом».

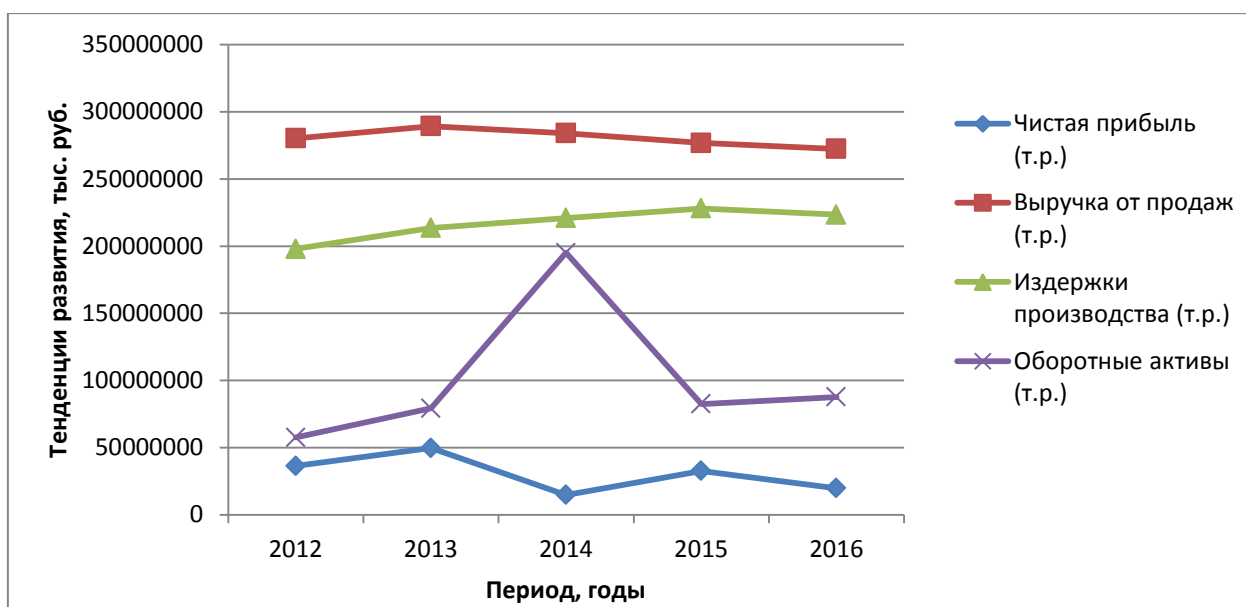


Рисунок 2 – Тенденции развития ПАО «ВымпелКом»

При проведении экспресс-анализа деятельности организации можно использовать модель «сбалансированного роста», которая означает, что потоки денежных средств находятся в равновесии, то есть при таком росте не остается излишков денежных средств и не образуется их дефицит в виде отрицательного потока. Сбалансированный рост представляет собой темп роста хозяйствующего субъекта, обеспеченный за счет денежных потоков от основной деятельности.

Сбалансированный рост оценивается с помощью коэффициента сбалансированного роста E , который определяется в соответствии с формулой 1:

$$E = \frac{R}{G \cdot T}, \quad (1)$$

где, E – коэффициент сбалансированного роста;

R, G, T – факторы сбалансированного роста.

Расчет факторов сбалансированного роста осуществляется в соответствии с формулами 2,3,4

$$R = \frac{\text{ЧП}_{\text{отч. года}}}{V_{\text{отч. года}}}, \quad (2)$$

где, $\text{ЧП}_{\text{отч. года}}$ – чистая прибыль отчетного года;

$V_{\text{отч. года}}$ – выручка от продаж отчетного года.

$$G = \frac{V_{\text{отч. года}} - V_{\text{прош. года}}}{V_{\text{прош. года}}}, \quad (3)$$

где, $V_{\text{отч. года}}$ – выручка от продаж отчетного года;

$V_{\text{прош. года}}$ – выручка от продаж прошлого года.

$$T = \frac{OA_{\text{на кг}}}{V_{\text{отч. года}}}, \quad (4)$$

где, $V_{\text{отч. года}}$ – выручка от продаж отчетного года;

$OA_{\text{на кг}}$ – оборотные активы на конец года.

Расчет коэффициента сбалансированного роста представлен в таблице 3

Таблица 3 – Расчет коэффициента сбалансированного роста
ПАО «ВымпелКом»

Наименование показателя	Рассматриваемый период, годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Чистая прибыль, тыс.руб.	36329160	49631331	14775979	32618880	19787561
Выручка от продаж, тыс.руб.	280300553	289433422	284173895	276832987	272433120

Окончание таблицы 3

Наименование показателя		Рассматриваемый период, годы				
		2012	2013	2014	2015	2016
Факторы сбалансированного роста	R	0,130	0,171	0,052	0,118	0,085
	G	0,074	0,033	-0,018	-0,026	-0,016
	T	0,282	0,674	0,290	0,317	0,284
Коэффициент сбалансированного роста E		6,240	7,807	-9,858	-14,406	-18,907

Расчет сбалансированного роста за анализируемый период показал, что организация ПАО «ВымпелКом» работает неэффективно, так как $E > 1$. Что подтверждается выводом к таблице 2.

Определение средневзвешенной стоимости капитала (WACC) связано с привлечением дополнительного источника финансирования инвестиций. Дополнительное привлечение капитала и его размещение в реальные проекты сопряжено, по крайней мере, с изменением структуры финансирования компании и степени ее финансовой зависимости от внешних (заемных) источников финансирования, а также с операционными рисками нового проекта (новой стратегической бизнес-единицы), рисками расширения или технического перевооружения (реструктуризации) действующих в структуре компании стратегических бизнес-единиц.

Таким образом, средневзвешенная стоимость капитала (WACC), используемого компанией для финансирования проекта, определяется по формуле

$$WACC = dEQ \times CCEQ + (1 - Tax) \times dLTD \times CCLTD, \quad (5)$$

где dEQ , $dLTD$ – соответственно доля в структуре финансирования проекта собственного и заемного капитала; Tax – ставка налогообложения (на прибыль). Расчет средневзвешенной стоимости капитала представлен в таблице, а более наглядно на рисунке.

Таблица 4 – Определение средневзвешенной стоимости капитала

Показатели	2012		2013		2014		2015		2016	
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016
Собственный капитал	118 067 947	133 753 787	133 753 787	72 078 757	72 078 757	86 854 734	86 854 734	119 473 607	119 473 607	108 232 579
Средняя величина СК	125 910 867		102 916 272		79 466 746		103 164 171		113 853 093	
Доля СК в пассивах	0,251		0,204		0,140		0,185		0,255	
Долгосрочные займы	299 140 231	277 273 539	277 273 539	312 565 167	312 565 167	376 917 845	376 917 845	212 994 400	212 994 400	140 620 909
Средняя величина долгосрочных кредитов и займов	288 206 885		294 919 353		344 741 506		294 956 123		176 807 655	
Доля долгосрочных кредитов и займов в пассивах	0,575		0,585		0,609		0,528		0,396	
Краткосрочные кредиты и займы	21 064 230	52 180 487	52 180 487	33 225 551	33 225 551	110 451 088	110 451 088	77 180 040	77 180 040	102 688 069
Средняя величина краткосрочных кредитов и займов	36 622 359		42 703 019		71 838 320		93 815 564		89 934 055	
Доля краткосрочных кредитов и займов в пассивах	0,073		0,085		0,127		0,168		0,202	
Пассивы	488 207 683	514 878 945	514 878 945	492 840 775	492 840 775	639 669 555	639 669 555	477 898 251	477 898 251	413 999 991
Средняя величина пассивов	501 543 314		503 859 860		566 255 165		558 783 903		445 949 121	
Чистая прибыль	36 329 160		49 631 331		14 775 979		32 618 880		19 787 561	
ROE	28,85%		48,22%		18,59%		31,62%		17,38%	
Проценты к уплате	26 500 695		26 094 547		28 675 359		25 644 446		23 652 725	
Средняя величина ЗК	324 829 244		337 622 372		416 579 826		388 771 687		266 741 709	
Стоимость ЗК (%)	8,16%		7,73%		6,88%		6,60%		8,87%	
WACC (%)	11,59%		14,12%		6,84%		9,73%		9,04%	



Рисунок 3 – Определение средневзвешенной стоимости капитала

Одним из подходов к оценке хозяйственного риска является расчет показателей стабильности прибыли (чистой прибыли) и коэффициента вариации прибыли (чистой прибыли). Стабильные доходы (прибыли) – это те доходы, которые остаются относительно стабильными на протяжении достаточно длительного периода времени, имеют достаточно высокое качество и могут легко прогнозироваться на перспективу. Большая стабильность свойственна прежде всего прибыли от основной деятельности. Отсутствие стабильности отражает рискованность бизнеса. Для определения стабильности доходов (прибылей) рассчитывается среднее квадратическое отклонение в доходах (прибылях) – SD по формуле 4:

$$SD = \sqrt{\frac{\sum(NP_i - \overline{NP})^2}{n}}, \quad (4)$$

где NP_i – Net Profit, чистая прибыль за период t ; \overline{NP} – средняя чистая прибыль; n – количество лет.

Если величина этого показателя значительна, риск – максимален.

Коэффициент вариации доходов (прибылей) – CV, определяется по формуле

$$CV = \frac{SD}{\overline{NP}}. \quad (5)$$

Высокое значение коэффициента $CV > 0,1$ (или $CV > 10\%$) означает повышенный хозяйственный риск.

Таблица 5 – Исходные данные и расчет хозяйственного риска ПАО "ВымпелКом"

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
Чистая прибыль, тыс. руб.	41220410	36329160	49631331	14775979	32618880
Средняя чистая прибыль, тыс.руб.	34915152				
Стабильность доходов	11568758				
Коэффициент вариации доходов CV	0,331				

У компании ПАО «ВымпелКом» значительный хозяйственный риск

2.3 Анализ сравнительно-аналитического баланса ОАО «ВымпелКом»

Основываясь на данных вертикального сравнительно-аналитического анализа баланса, можно сделать следующий вывод о том, что основная часть активов, рассматриваемого предприятия, на 31.12.2016 г. приходится на внеоборотные активы, которые составили 81,28% от всего имущества компании. Большая часть внеоборотных активов обуславливается преимущественно из-за высокой доли основных средств, которые на 31.12.2016 г. составили 38,15% от всего имущества, что в свою очередь обуславливает потребность в достаточно значительных инвестициях, необходимых для поддержания основных средств в том состоянии, которое бы обеспечило бесперебойное выполнение производственной программы предприятия и на перспективу «косвенно» так или иначе, имело влияние на повышение эффективности деятельности предприятия в целом.

Удельный вес оборотных активов на 31.12.2016 г. составили 18,72% от всего имущества, причем основную часть, среди которых занимала статья дебиторская задолженность 9,95%.

Структурный анализ пассива предприятия позволил сделать следующий вывод о том, что большую долю источников составили долгосрочные обязательства: 38,71% от всех пассивов. Причем большую долю долгосрочных обязательств составляют заемные средства, которые к концу 2016 года составили 33,97%.

По расчетным данным таблицы 9 – «Горизонтальный сравнительный баланс ОАО «ВымпелКом», можно сделать вывод о том, что за период 2012-2016 гг. имущество и источники его формирования ОАО «ВымпелКом» имели тенденцию к снижению, однако в 2015 году тенденция изменилась.

Первый раздел баланса – внеоборотные активы были обеспечены снижением на 40,636%, а второй раздел – еще большим снижением на 126,384%.

Дебиторская задолженность была подвержена тенденции к снижению на 11,183%, при этом динамика наиболее ликвидных статей баланса: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения наоборот были подвержены увеличению. Прирост собственного капитала хозяйствующего субъекта за анализируемый период являлся отрицательным и составил: -62,846%. Он был достигнут за счет отрицательного роста нераспределенной прибыли, которая составила 69,648%.

Таблица 6 – Вертикальный сравнительный анализ активов организации ПАО «ВымпелКом»

Наименование показателя	Рассматриваемый период, в годах									
	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2016
Актив	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
I. Внеоборотные активы										
Нематериальные активы	272337	0,05	407588	0,08	446691	0,07	512283	0,12	512283	0,12
Основные средства	143189378	27,81	158226074	32,10	174926786	27,35	157940345	38,15	157940345	38,15
Доходные вложения в материальные ценности	348242	0,07	186693	0,04	71426	0,01		0,00	382	0,00
финансовые вложения	275472720	53,50	120308234	24,41	356691601	55,76	146114185	35,29	146114185	35,29
Отложенные налоговые активы	2125019	0,41	2243247	0,46	3074468	0,48	3781281	0,91	3781281	0,91
Прочие внеоборотные активы	14306093	2,78	16363164	3,32	21970792	3,43	28154625	6,80	28154625	6,80
Итого по разделу I	435713789	84,62	297735000	60,41	557181764	87,10	336503101	81,28	336503101	81,28
II. Оборотные активы										
Запасы	6495319	1,26	7680601	1,56	4644230	0,73	6679302	1,61	6679302	1,61
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	196928	0,04	281762	0,06	368026	0,06	481393	0,12	481393	0,12
Дебиторская задолженность	36493098	7,09	34124494	6,92	47269736	7,39	41195093	9,95	41195093	9,95
финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	18467166	3,59	139503103	28,31	10217088	1,60	14228895	3,44	14228895	3,44
Денежные средства и денежные эквиваленты	15335181	2,98	11711328	2,38	18295890	2,86	12399937	3,00	12399937	3,00
Прочие оборотные активы	2177464	0,42	1804487	0,37	1692821	0,26	270479	0,07	2512270	0,61
Итого по разделу II	79165156	15,38	195105775	39,59	82487791	12,90	77496890	18,72	77496890	18,72
БАЛАНС	514878945	100,00	492840775	100,00	639669555	100,00	413999991	100,00	413999991	100,00

Таблица 7 – Сравнительный вертикальный анализ пассивов организации ПАО «ВымпелКом»

Наименование показателя	Рассматриваемый период, в годах									
	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2016
Пассив	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ (целевое финансирование)										
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)(паевой фонд)	289	0,00	289	0,00	289	0,00	289	0,00	289	0,00
Переоценка внеоборотных активов	727816	0,14	579112	0,12	575904	0,09	548179	0,13	548179	0,13
Добавочный капитал (без переоценки) (целевые средства)	18428864	3,58	18428864	3,74	18428864	2,88	18428864	4,45	18428864	4,45
Резервный капитал (фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества)	43	0,00	43	0,00	43	0,00	43	0,00	43	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (резервный и иные целевые фонды)	114596775	22,26	53070449	10,77	67849634	10,61	89255204	21,56	89255204	21,56
Итого по разделу III	133753787	25,98	72078757	14,63	86854734	13,58	108232579	26,14	108232579	26,14
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Заемные средства	277273539	53,85	312565167	63,42	376917845	58,92	140620909	33,97	140620909	33,97
Отложенные налоговые обязательства	11031205	2,14	11847494	2,40	13925521	2,18	15051273	3,64	15051273	3,64
Оценочные обязательства		0,00	3720382	0,75	4605234	0,72	2601272	0,63	2601272	0,63
Прочие обязательства		0,00		0,00	454342	0,07	1982179	0,48	1982179	0,48
Итого по разделу IV	288304744	55,99	328133043	66,58	395902942	61,89	160255633	38,71	160255633	38,71
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Заемные средства	52180487	10,13	33225551	6,74	110451088	17,27	102688069	24,80	102688069	24,80
Кредиторская задолженность	39500206	7,67	43633597	8,85	43250477	6,76	40243152	9,72	40243152	9,72
Доходы будущих периодов	79848	0,02	100814	0,02	12060477	1,89	47130	0,01	47130	0,01
Оценочные обязательства	1059873	0,21	575672	0,12	2004272	0,31	2533428	0,61	2533428	0,61
Прочие обязательства	0	0,00	15093341	3,06	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Итого по разделу V	92820414	18,03	92628975	18,79	156911879	24,53	145511779	35,15	145511779	35,15
БАЛАНС	514878945	100,00	492840775	100,00	639669555	100,00	413999991	100,00	413999991	100,00

Таблица 8 – Горизонтальный сравнительный анализ активов ПАО «ВымпелКом»

Наименование показателя	Рассматриваемый период, в годах									
	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2016
Актив	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
I. Внеоборотные активы										
Нематериальные активы	272337	100,00	407588	149,66	446691	164,02	461837	169,58	512283	188,11
Основные средства	143189378	100,00	158226074	110,50	174926786	122,16	173611759	121,25	157940345	110,30
Доходные вложения в материальные ценности	348242	100,00	186693	53,61	71426	20,51	595	0,17	382	0,11
финансовые вложения	275472720	100,00	120308234	43,67	356691601	129,48	187866227	68,20	146114185	53,04
Отложенные налоговые активы	2125019	100,00	2243247	105,56	3074468	144,68	3535510	166,38	3781281	177,94
Прочие внеоборотные активы	14306093	100,00	16363164	114,38	21970792	153,58	24767734	173,13	28154625	196,80
Итого по разделу I	435713789	100,00	297735000	68,33	557181764	127,88	390243662	89,56	336503101	77,23
II. Оборотные активы										
Запасы	6495319	100,00	7680601	118,25	4644230	71,50	6547402	100,80	6679302	102,83
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	196928	100,00	281762	143,08	368026	186,88	343008	174,18	481393	244,45
Дебиторская задолженность	36493098	100,00	34124494	93,51	47269736	129,53	52356518	143,47	41195093	112,88
финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	18467166	100,00	139503103	755,41	10217088	55,33	16433476	88,99	14228895	77,05
Денежные средства и денежные эквиваленты	15335181	100,00	11711328	76,37	18295890	119,31	10023981	65,37	12399937	80,86
Прочие оборотные активы	2177464	100,00	1804487	82,87	1692821	77,74	1950204	89,56	2512270	115,38
Итого по разделу II	79165156	100,00	195105775	246,45	82487791	104,20	87654589	110,72	77496890	97,89
БАЛАНС	514878945	100,00	492840775	95,72	639669555	124,24	477898251	92,82	413999991	80,41

Таблица 9 – Горизонтальный анализ пассивов организации ПАО «ВымпелКом»

Наименование показателя	Рассматриваемый период, в годах									
	31.12.2012	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2016
Пассив	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ(целевое финансирование)										
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)(паевой фонд)	289	100,00	289	100,00	289	100,00	289	100,00	289	100,00
Переоценка внеоборотных активов	727816	100,00	579112	79,57	575904	79,13	560683	77,04	548179	75,32
Добавочный капитал (без переоценки) (целевые средства)	18428864	100,00	18428864	100,00	18428864	100,00	18428864	100,00	18428864	100,00
Резервный капитал (фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества)	43	100,00	43	100,00	43	100,00	43	100,00	43	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (резервный и иные целевые фонды)	114596775	100,00	53070449	46,31	67849634	59,21	100483728	87,68	89255204	77,89
Итого по разделу III	133753787	100,00	72078757	53,89	86854734	64,94	119473607	89,32	108232579	80,92
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Заемные средства	277273539	100,00	312565167	112,73	376917845	135,94	212994400	76,82	140620909	50,72
Отложенные налоговые обязательства	11031205	100,00	11847494	107,40	13925521	126,24	15438863	139,96	15051273	136,44
Оценочные обязательства			3720382		4605234		2658233		2601272	
Прочие обязательства					454342		1143007		1982179	
Итого по разделу IV	288304744	100,00	328133043	113,81	395902942	137,32	232234503	80,55	160255633	55,59
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Заемные средства	52180487	100,00	33225551	63,67	110451088	211,67	77180040	147,91	102688069	196,79
Кредиторская задолженность	39500206	100,00	43633597	110,46	43250477	109,49	44823195	113,48	40243152	101,88
Доходы будущих периодов	79848	100,00	100814	126,26	12060477	15104,29	64626	80,94	47130	59,02
Оценочные обязательства	1059873	100,00	575672	54,32	2004272	189,10	4122280	388,94	2533428	239,03
Прочие обязательства			15093341				0		0	
Итого по разделу V	92820414	100,00	92628975	99,79	156911879	169,05	126190141	135,95	145511779	156,77
БАЛАНС	514878945	100,00	492840775	95,72	639669555	124,24	477898251	92,82	413999991	80,41

Расчетные данные, полученные в таблицах 4 -7 отображены на рисунках



Рисунок 4– Вертикальный анализ активов ПАО «ВымпелКом»

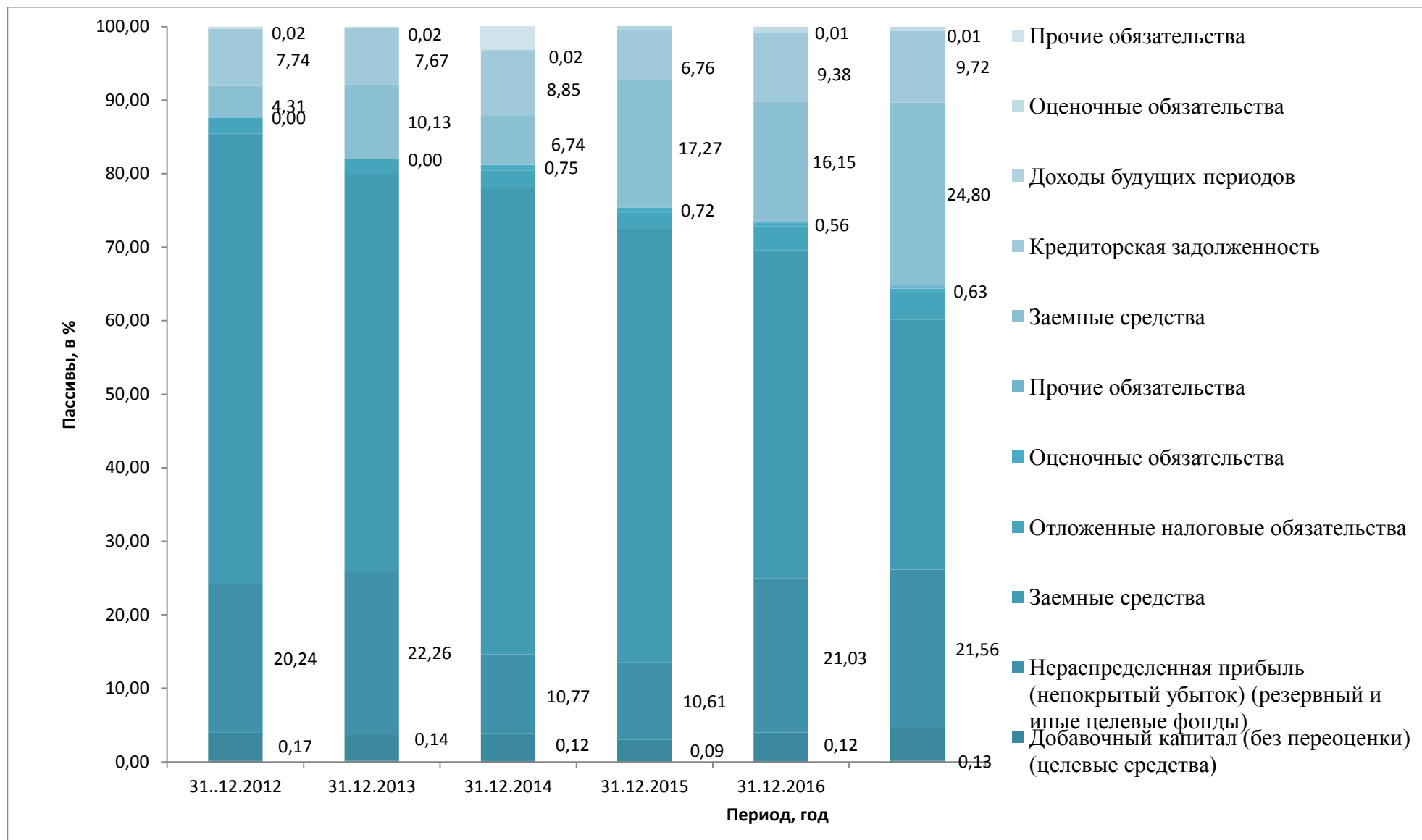


Рисунок 5 – Вертикальный анализ пассивов баланса ПАО «ВымпелКом»

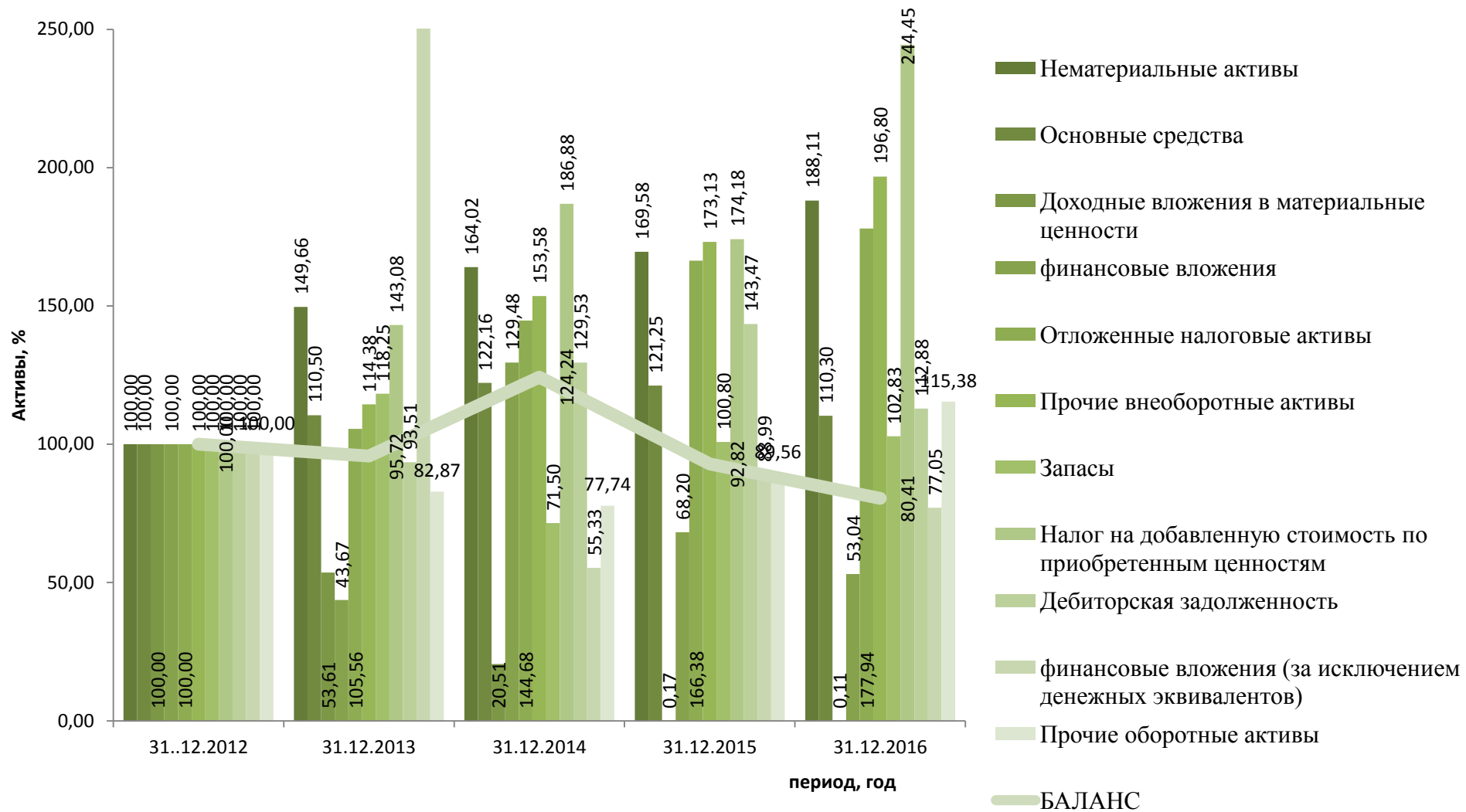


Рисунок 6 – Горизонтальный анализ активов ПАО «ВымпелКом»

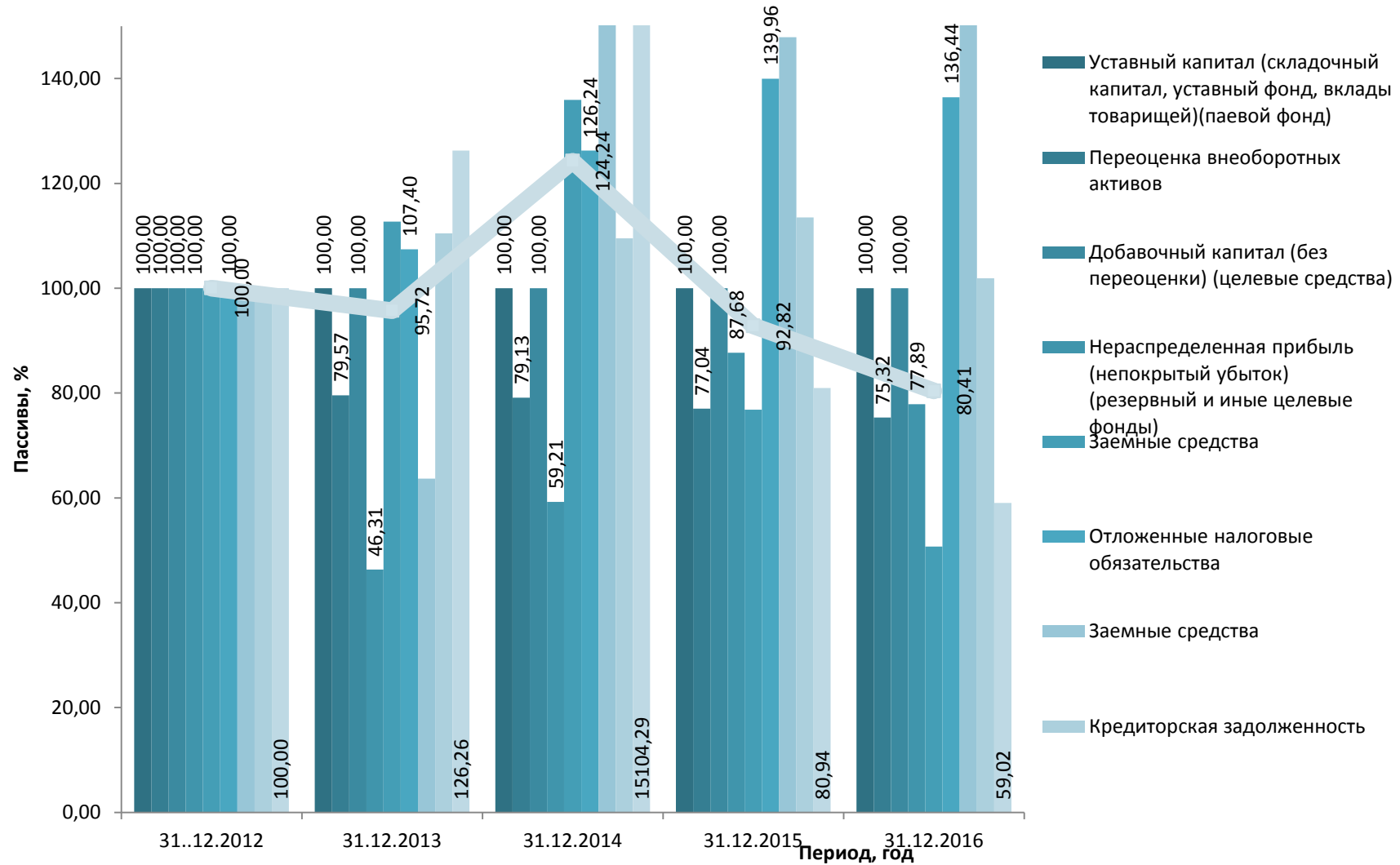


Рисунок 7 – Горизонтальный анализ пассивов баланса ПАО «ВымпелКом»

2.2.1 Оценка производственного потенциала

Оценка производственного потенциала основывается на расчете ряда коэффициентов, данные для расчета которых, представлены в таблице. Данные для оценки производственного потенциала содержатся к пояснению баланса и в отчете о финансовых результатах.

Для того чтобы найти коэффициент износа воспользуемся формулой(6):

$$K_{и} = \frac{AO}{P} * 100\%, \quad (6)$$

где, $K_{и}$ – коэффициент износа основных средств (машин и оборудования);

АО – накопленные амортизационные отчисления основных средств (машин и оборудования);

P – первоначальная стоимость основных средств (машин и оборудования).

Так же для оценки производственного капитала используется коэффициент удельного веса. Для того чтобы определить удельный вес доли активной части основных средств, которую составляют: машины и оборудование в общем составе основных средств предприятия, необходимо рассчитать по формуле(7):

$$K_{уд.вес} = \frac{P_{ак.части ос}}{P_{ос}} * 100\%, \quad (7)$$

где, $K_{уд.вес}$ – коэффициент удельного веса активной части основных средств;

$P_{ак.части ос}$ – стоимость активной части основных средств;

$P_{ос}$ – стоимость основных средств.

Расчеты, произведенные по формулам 5 и 6, определяются на конец каждого отчетного года.

Так же были определены коэффициенты обновления и выбытия основных средств и их активной части. Эти показатели рассчитываются за период в соответствии с ниже представленными формулами.

Коэффициент обновления рассчитывается по формуле (8):

$$K_{обн} = \frac{P_{пост}}{P_{на к.г.}}, \quad (8)$$

где, $K_{обн}$ – коэффициент обновления основных средств (машин и оборудования); $P_{пост.}$ – стоимость, поступивших основных средств (машин и оборудования); $P_{на к.г.}$ – первоначальная стоимость основных средств на конец года (машин и оборудования). Расчет коэффициента выбытия определяется по формуле (9):

$$K_{выб.} = \frac{P_{выб}}{P_{на начало}}, \quad (9)$$

где, $K_{выб}$ – коэффициент выбытия основных средств (машин и оборудования); $P_{выб.}$ - стоимость, выбывших основных средств (машин и оборудования); $P_{на начало}$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года (машин и оборудование).

Таблица 10 – Оценка производственного потенциала ПАО «ВымпелКом»

Показатели	Рассматриваемый период, годы					
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Кизн(ОС)	54,9%	55,9%	56,1%	55,3%	56,1%	61,7%
КизнАЧ(ОС)	56,0%	58,7%	58,4%	58,4%	59,7%	63,8%
Куд.в.АЧ(ОС)	96,4%	91,8%	91,4%	89,5%	90,1%	93,6%
Кобн(ОС)	0,13	0,14	0,16	0,15	0,10	0,07
КобнАЧ(ОС)	0,13	0,10	0,16	0,13	0,10	0,06
Квыб(ОС)	0,026	0,041	0,040	0,033	0,036	0,067
КвыбАЧ(ОС)	0,027	0,042	0,043	0,036	0,033	0,027

2.2.2 Анализ ликвидности предприятия ОАО «ВымпелКом»

Ликвидность – способность к платежу, наличие денежных средств или возможность их оперативно получать для удовлетворения текущих потребностей по мере их возникновения.

Для определения ликвидности ОАО «ВымпелКом» был проведен анализ ликвидности баланса, а так же были оценены относительные показатели ликвидности.

Задачей оценки ликвидности баланса – является определение величины покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- статьи актива – по степени убывания ликвидности;
- статьи пассива – по степени срочности оплаты (погашения).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) подразделяются на четыре группы:

A_1 – наиболее ликвидные активы (высоко ликвидные активы). Они включают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

A_2 – быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность сроком погашения до 12 месяцев;

A_3 – медленно реализуемые активы состоят из запасов, дебиторской задолженности сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности;

A_4 – труднореализуемые активы представляют собой все внеоборотные активы (I раздел баланса) кроме долгосрочных финансовых вложений и доходных вложений в материальные ценности.

Разбиение пассива баланса на группы происходит следующим образом (по степени срочности их возврата):

P_1 – наиболее срочные пассивы, куда входят кредиторская задолженность, задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;

P_2 – краткосрочные пассивы, включают краткосрочные кредиты и займы (заемные средства, из раздела V «Краткосрочные обязательства»);

P_3 – долгосрочные пассивы состоят из долгосрочных заемных средств (заемные средства из раздела IV «Долгосрочные обязательства»);

P_4 – постоянные пассивы, включают собственный капитал предприятия.

Группировка статей актива и пассива для проведения анализа ликвидности предприятия ОАО «ВымпелКом» представлена в таблице 11.

Таблица 11 – Исходные данные для проведения анализа ликвидности ПАО «ВымпелКом»

Актив	Рассматриваемый период, годы				
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
A1 – высоколиквидные активы	33802347	151214431	28512978	26457457	26628832
A2 – быстро реализуемые активы	26740586	31982383	30416898	40188388	39600515
A3 – медленно реализуемые активы	292068803	130317639	378260095	206582354	152793869
A4 – трудно реализуемые активы	159892827	177240073	200418737	202376840	190388534
Пассив	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
П1 – наиболее срочные пассивы	132320620	151355913	200162356	171013336	185754931
П2 – срочные пассивы	52180487	33225551	110451088	77180040	102688069
П3 – долгосрочные пассивы	277273539	312565167	376917845	212994400	140620909
П4 – постоянные пассивы	133753787	72078757	86854734	119473607	108232579

На рисунках представлены активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства и пассивы в зависимости от степени срочности их возврата соответственно.

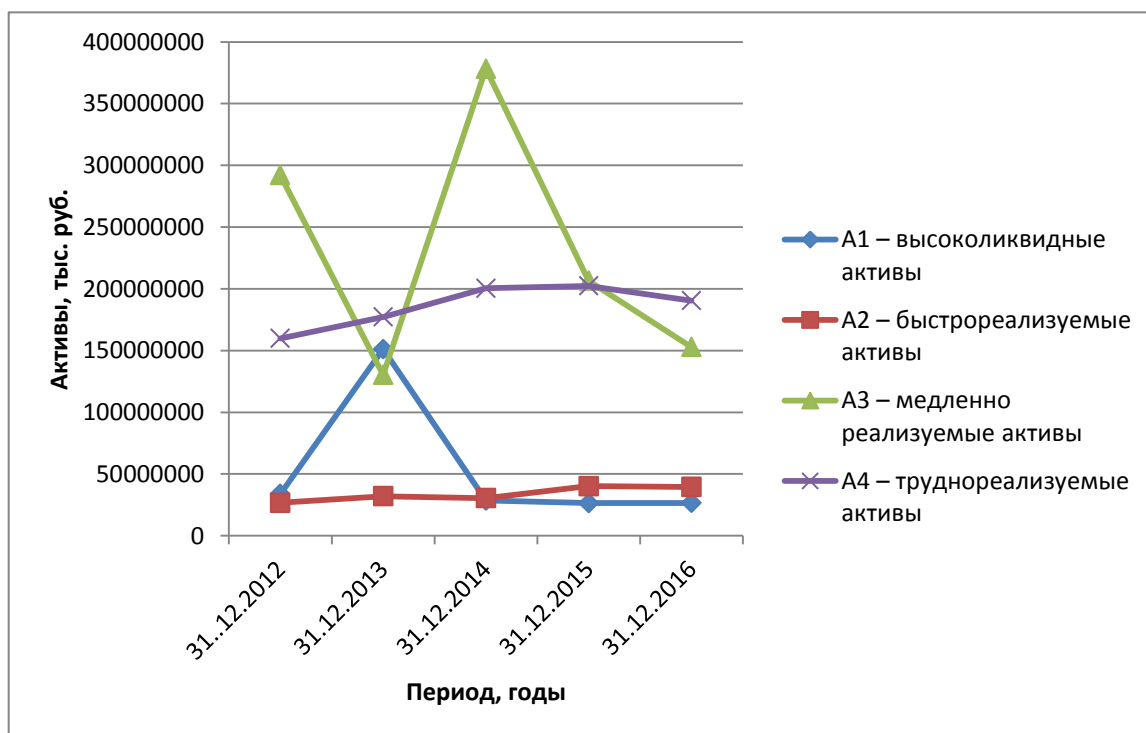


Рисунок 8 – Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства

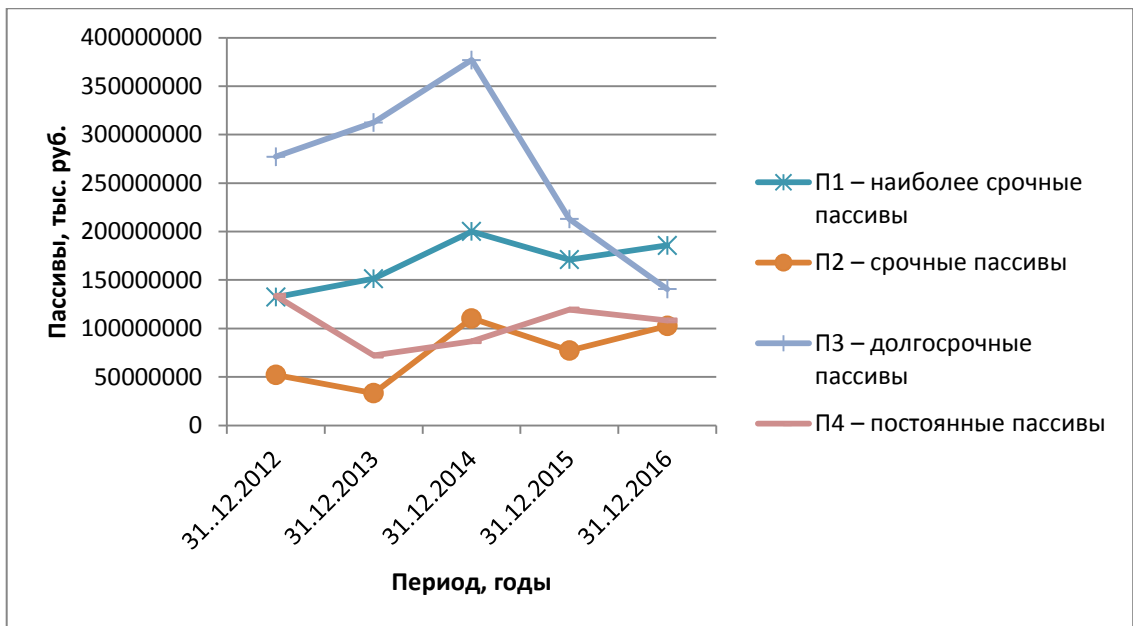


Рисунок 9 – Пассивы ПАО «ВымпелКом» в зависимости от степени срочности их возврата

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой. Различают следующие виды ликвидности баланса абсолютную ликвидность, текущую ликвидность, перспективную ликвидность.

Условие абсолютной ликвидности записываются в виде совокупности неравенств:

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 \geq P_1 \\ A_2 \geq P_2 \\ A_3 \geq P_3 \\ A_4 \leq P_4 \end{array} \right. \quad (10)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у организации собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Условие текущей ликвидности имеет вид:

$$(A_1 + A_2) \geq (П_1 + П_2). \quad (11)$$

Текущая ликвидность свидетельствует о платежеспособности в ближайшее время. Условие перспективной ликвидности выглядит следующим образом:

$$A_3 \geq П_3. \quad (12)$$

На основе перспективной ликвидности прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Оценка ликвидности организации ОАО «ВымпелКом» в соответствии с указанной методикой представлена в таблице 10.

Таблица 12 – Оценка ликвидности баланса ОАО «ВымпелКом»

	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Проверка на условие абсолютной ликвидности	$A_1 \geq П_1$ $A_2 \geq П_2$ $A_3 \geq П_3$ $A_4 \leq П_4$	$A_1 \leq П_1$ $A_2 \geq П_2$ $A_3 \leq П_3$ $A_4 \geq П_4$	$A_1 \leq П_1$ $A_2 \geq П_2$ $A_3 \leq П_3$ $A_4 \geq П_4$	$A_1 \leq П_1$ $A_2 \leq П_2$ $A_3 \geq П_3$ $A_4 \geq П_4$	$A_1 \geq П_1$ $A_2 \leq П_2$ $A_3 \leq П_3$ $A_4 \geq П_4$
Пояснение	За анализируемый период условие абсолютной ликвидности не было соблюдено				
Проверка на условие текущей ликвидности	$(A_1 + A_2) \leq (П_1 + П_2)$	$(A_1 + A_2) \leq (П_1 + П_2)$	$(A_1 + A_2) \leq (П_1 + П_2)$	$(A_1 + A_2) \leq (П_1 + П_2)$	$(A_1 + A_2) \leq (П_1 + П_2)$
$(A_1 + A_2)$	60542933	183196814	58929876	66645845	66229347
$(П_1 + П_2)$	184501107	184581464	310613444	248193376	288443000
Пояснение	Условие текущей ликвидности не было соблюдено				
Проверка на условие перспективной ликвидности	$A_3 \leq П_3$	$A_3 \leq П_3$	$A_3 \geq П_3$	$A_3 \leq П_3$	$A_3 \geq П_3$
Пояснение	Условие перспективной ликвидности соблюдается в 2012, 2013, 2015 годах, а в 2014 и 2016 году баланс неликвиден.				

Согласно представленным данным таблицы, баланс предприятия ПАО «ВымпелКом» соответствовал условию абсолютной ликвидности и текущей

ликвидности не соблюдается за анализируемый период. Условие перспективной ликвидности соблюдается в 2013, 2012, 2015 годах, а в 2014 и 2016 годах ни одно условие не было соблюдено, поэтому в этих годах баланс неликвиден.

Помимо определения ликвидности баланса также рассчитываются относительные показатели ликвидности. Эти показатели включают в себя: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, чистый оборотный капитал.

Расчет коэффициента абсолютной ликвидности был осуществлен в соответствии с формулой 13. Данный коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время. Этот коэффициент показывает платежеспособность организации на дату составления баланса.

$$K_{a.l.} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2} \geq 0,2 \dots 0,5, \quad (13)$$

Расчет коэффициента критической ликвидности осуществляется по формуле 14. Данный коэффициент показывает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

$$K_{к.л.} = \frac{A_1 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2} \geq 0,7 \dots 1,0 \quad (14)$$

Коэффициент текущей ликвидности – это коэффициент, который получил достаточно широкое распространение среди финансовых структур, предоставляющих денежные средства в долг, поскольку именно он дает возможность сравнить активы (текущие активы), которые в течение года превратятся в денежные средства, с обязательствами, которые необходимо погасить за этот год, был рассчитан в соответствии с формулой 15. Такой коэффициент отражает достаточность текущих активов для погашения кратко-срочных

обязательств организации, характеризуя при этом существование или отсутствие запаса прочности (нормы ликвидности), который возникает вследствие превышения ликвидного имущества организации над имущественными краткосрочными обязательствами. Если данный показатель равен 2 и более, то это означает недоиспользование активов организации.

$$K_{т.л.} = \frac{\text{текущие активы}}{П_1 + П_2} \geq 1,0 \dots 2,0 \quad (15)$$

где, A_1 – высоколиквидные активы: денежные средства и их эквиваленты (финансовые вложения краткосрочные);

A_2 – быстро реализуемые активы: дебиторская задолженность краткосрочная;

$П_1$ – наиболее срочные пассивы: прочие краткосрочные обязательства, задолженность учредителям по выплате доходов, кредиторская задолженность;

$П_2$ – краткосрочные пассивы: заемные средства (краткосрочные кредиты и займы);

Текущие активы – разность между оборотными активами и долгосрочной дебиторской задолженностью;

Текущие пассивы – краткосрочные обязательства.

Кроме относительных показателей ликвидности был произведен расчет показателя величины чистого оборотного капитала. Данный показатель представляет собой разность между величиной текущих активов и текущих пассивов. Он характеризует величину оборотного капитала, свободного от краткосрочных обязательств, то есть долю оборотных средств компании, которая профинансирована из долгосрочных источников, и которую не надо использовать для погашения текущего долга. Рост величины ЧОК означает повышение ликвидности компании и увеличение ее кредитоспособности. В то же время, слишком большие значения оборотного капитала могут сигнализировать о неэффективной финансовой политике компании, которая приводит к снижению рентабельности.

Все расчетные значения относительных показателей ликвидности представлены в таблице 11.

Таблица 13 – Оценка относительных показателей ликвидности
ПАО «ВымпелКом»

Показатели	Рассматриваемый период, годы					
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2012
Кабс.ликв.	0,11	0,18	0,82	0,09	0,11	0,09
Ккрит.ликв.	0,34	0,33	0,99	0,19	0,27	0,23
Ктек.ликв.	0,41	0,38	1,05	0,21	0,30	0,27
ЧОК	-11 082 144	-23 407 780	100 334 689	-91 276 926	-50 703 682	-69 609 467

Значения чистого оборотного, необходимого для поддержания финансовой устойчивости предприятия, было отрицательно только в 2011 и 2012 году. Хотя в эти года коэффициенты абсолютной и критической ликвидностей соответствовали нормативным значениям. Более наглядно относительные показатели ликвидности изображены на графиках.

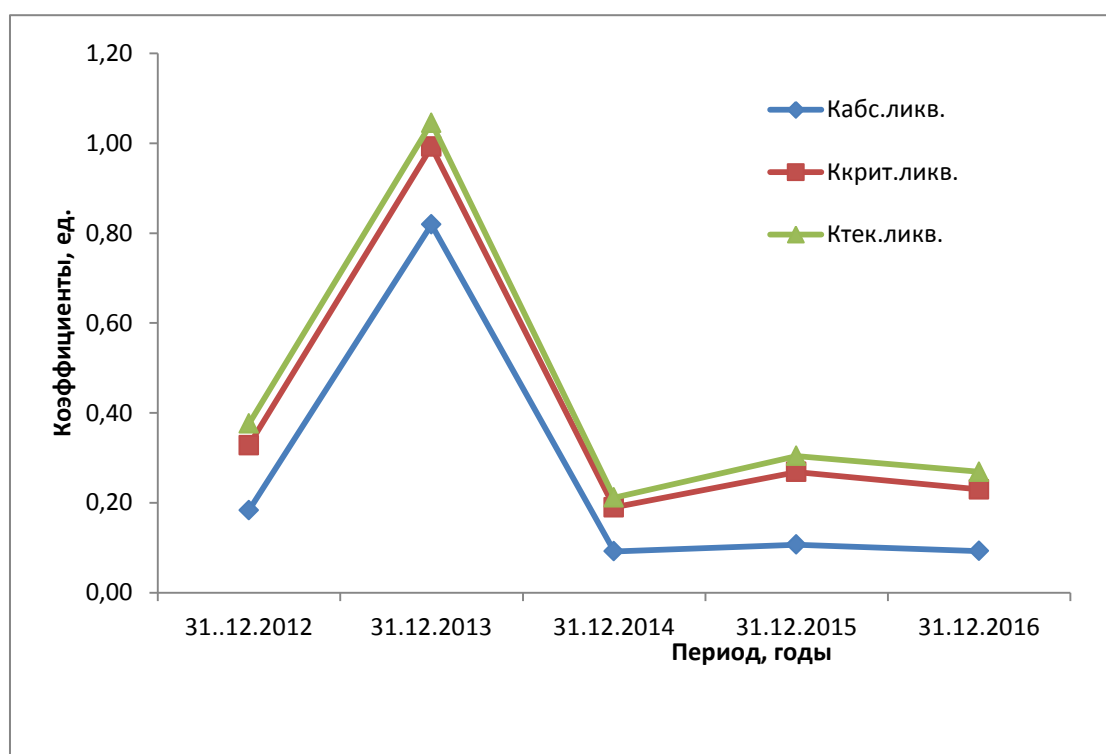


Рисунок 10 – Относительные показатели ликвидности



Рисунок 11 – Чистый оборотный капитал, %

2.2.3 Анализ структуры капитала долгосрочной платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «ВымпелКом»

Финансовая устойчивость компании характеризуется состоянием собственных и заемных средств (собственного и заемного капитала) и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов.

Для анализа финансовой устойчивости предприятия используется система определенных финансовых коэффициентов, что позволяет комплексно оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия.

Для анализа финансовой устойчивости предприятия используется система определенных финансовых показателей: коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент финансовой автономии, финансовой напряженности, финансового левериджа. Также для комплексной оценки финансовой устойчивости рассчитываются коэффициенты покрытия: коэффициент покрытия процентов и коэффициент покрытия долга.

Коэффициент финансовой устойчивости отражает соотношение заемного и собственного капитала, его называют коэффициентом квоты собственника. Основное предназначение этого показателя – установить соотношение между различными способами финансирования, отражаемыми в балансе, а также

сравнить величину собственного капитала и капитала кредиторов, рассчитывается по формуле (15):

$$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{собственный капитал}} < 0,7 \quad (15)$$

Коэффициент финансовой автономии свидетельствует об удельном весе собственного капитала в валюте баланса и определяется по формуле (16):

$$K_{\text{фин.автон.}} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{совокупные активы}} \geq 0,5 \quad (16)$$

Коэффициент соотношения заемного капитала и совокупных активов, также именуемый как коэффициент финансовой напряженности, определяется по формуле 17. Показывает удельный вес заемного капитала в валюте баланса.

$$K_{\text{фин.напр.}} = \frac{\text{заемный капитал}}{\text{совокупные активы}} \leq 0,5 \quad (17)$$

Коэффициент финансового левериджа показывает, сколько денежных единиц актива приносит каждая единица собственного капитала организации, расчет производится по следующей формуле(18):

$$K_{\text{фин. левериджа}} = \frac{\text{средняя величина активов}}{\text{средняя величина собственного капитала}} > 1 \quad (18)$$

Коэффициент покрытия процентов сравнивает долю прибыли, доступную для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов, определяется по формуле(19):

$$K_{\text{п/п}} = \frac{\text{прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{величина платежей по процентам}} > 1 \quad (19)$$

Коэффициент покрытия долга сравнивает долю прибыли доступной для обслуживания долга в части расходов на выплату процентов и погашения основной суммы долга. Величина выплат основной суммы долга берется из

формы №4 финансовой отчетности предприятия в разделе «денежные потоки от инвестиционных операций (строка «платежи в связи с приобретением долговых ценных бумаг, прав требования денежных средств к другим лицам, предоставление загов другим лицам»).

$$K_{п/д} = \frac{\text{прибыль до уплаты процентов и налоги}}{\left(\frac{\text{выплаты основной суммы долга}}{1 - \text{ставка налога}}\right) + \text{величина платежей по процентам}} > 1 \quad (20)$$

Исходные данные для определения финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 14:

Таблица 14 – Исходные данные для определения финансовой устойчивости ПАО «ВымпелКом»

Показатели	Рассматриваемый период, годы				
	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
Собственный капитал, т.р.	194267706	114284739	118067947	133753787	72078757
Долгоср. кр. и займы, т.р.	221362001	191652681	299140231	277273539	312565167
Краткоср. кр. и займы, т.р.	8992990	10894912	21064230	52180487	33225551
Кред. задолженность, т.р.	27306589	31360049	37800917	39500206	43633597
Заемный капитал, т.р.	257661580	233907642	358005378	368954232	389424315
Совокупные активы, т.р.	461377784	358632836	488207683	514878945	492840775
Внеоборотные активы, т.р.	359305593	268705301	430717036	435713789	297735000
Оборотные активы, т.р.	102072191	89927535	57490647	79165156	195105775

Расчет показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 15

Таблица 15 – Расчетные данные коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «ВымпелКом»

Показатели	Рассматриваемый период, годы				
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Кфу	3,03	2,76	5,40	6,11	2,80
Кфа	0,24	0,26	0,15	0,14	0,25
Кфн	0,73	0,72	0,79	0,83	0,70
Кд/с	2,53	2,07	4,34	4,34	1,78

Окончание таблицы 15

Показатели	Рассматриваемый период, годы				
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Кфл	3,98	4,90	7,13	5,42	3,92
Кпд	0,418	1,262	0,608	1,715	2,093
Кпп	2,76	3,35	1,73	2,34	2,09
ЕВИТ	73 104 748	87 337 961	49 521 150	59 906 786	49 513 106

Согласно расчетным данным, представленным в таблице коэффициент финансовой устойчивости, называемый коэффициентом квоты собственника, значительно превышает нормы. Это говорит о том, что капитал кредиторов (привлеченные заемные средства) у предприятия ПАО «ВымпелКом» намного выше собственных. Также сложившуюся ситуацию подтверждает коэффициент финансовой автономии. Он не соответствует нормативу, и на протяжении всего анализируемого периода, имел тенденцию к снижению. Указывая на снижение финансовой устойчивости, стабильности предприятия и рост зависимости от внешних кредиторов, удельный вес собственного капитала к концу 2016 года предприятия составил всего около 26,14%.

Так же эти выводы подтверждает расчет коэффициента финансовой напряженности, который за анализируемый период имел тенденцию к увеличению в валюте баланса привлекаемых в совокупности кратко и долгосрочных кредитов и займов, а так же существующей кредиторской задолженности, которые к концу 2016 г. составили 9,72% заемного капитала в валюте баланса предприятия.

Коэффициент финансового левериджа показывает, сколько денежных единиц активов приносит каждая единица собственного капитала компании. Данный показатель превышает заданное нормативное значение и за все пять периодов имеет тенденцию к повышению. В действительности, увеличиваясь из года в год, этот показатель продемонстрировал степень влияния привлеченных заемных средств на рост прибыли акционеров. Однако, зная, что с ростом прибыли увеличиваются риски, предприятию скорей всего стоит вести более осмотрительную политику, в части привлечения заемного

капи-тала, чтобы не переступить ту границу, когда чрезмерное привлечение заемного капитала сможет взломать всю его финансовую систему.

При этом, расчетные показатели финансовой устойчивости не полностью отражают действительную ситуацию, складывающуюся на предприятии. Поэтому для того чтобы сравнить имеющуюся на предприятии суммарную задолженность и денежные потоки, которые позволяют осуществлять ее своевременное и бесперебойное обслуживание, был произведен расчет таких коэффициентов как: коэффициент покрытия процентов и покрытия долга.

Оба коэффициента в качестве доступной доли прибыли применяют ЕБИТ – прибыль организации, которую можно будет использовать для выплаты процентов по договорным обязательствам. Она считается до уплаты налогов, потому что расходы по выплате процентов подсчитываются до уплаты налогов.

Оба коэффициента демонстрируют насколько прибыль организации до уплаты налогов и процентов (ЕБИТ) превышает расходы на выплату процентов либо платежи по процентам и величину основной суммы долга.

2.2.4 Оценка деловой активности организации ОАО «ВымпелКом»

Одним из направлений финансового состояния организации является определение показателей деловой активности организации. Показатели деловой активности часто называют коэффициентами текущей деятельности организации, они в основном измеряют эффективность использования организацией своих активов. К числу показателей деловой активности относятся коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости активов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности может быть выражена либо как среднее число оборотов остатков по данным счетам в течение года, либо как число дней, необходимых в среднем для сбора задолженности. Так ее медленная оборачиваемость характеризует более продолжительный

период сбора платежей, не только ограничивает ликвидность организации, но и может свидетельствовать о слишком больших потерях от безнадежных долгов. С другой стороны, быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности может указывать на излишне жесткую кредитную политику, ограничивающую продажи организации.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($N_{дз}$) находится в соответствии с формулой 21:

$$N_{дз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя сумма дебиторской задолженности}}, \quad (21)$$

Вторым показателем, призванным оценить ликвидность дебиторской задолженности является средний срок ее погашения. Средний срок погашения дебиторской задолженности как показатель более нагляден. Приведения оборачиваемости дебиторской задолженности к дням облегчает сопоставление этого показателя с предлагаемыми организации условиями кредита. Средний период погашения дебиторской задолженности показывает среднее количество дней, которое требуется организации, чтобы получить деньги за проданные в кредит товары. Поскольку данный показатель существенно колеблется в зависимости от сферы деятельности организации, важно проводить сравнение с аналогичными организациями или изучать динамику показателя во времени. Данный коэффициент находится в соответствии с формулой (22):

$$O_{дз} = \frac{365}{N_{дз}} \quad (22)$$

В число показателей деловой активности входит и коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности или среднее число дней кредиторской задолженности характеризует, насколько быстро организация оплачивает свои счета. Он определяется по формуле 23:

$$N_{кз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя сумма кредиторской задолженности}} \quad (23)$$

Наряду с коэффициентами оборачиваемости рассчитывается продолжительность сбора кредиторской задолженности в днях по формуле 24:

$$O_{кз} = \frac{365}{N_{кз}} \quad (24)$$

Одним из наиболее часто применяемых показателей деловой активности организации является коэффициент оборачиваемости запасов. Этот показатель выражается количеством раз оборачиваемости запасов или числом дней запаса. Показатели отражают, как часто оборачиваются или продаются запасы при обеспечении объема продаж. Коэффициенты оборачиваемости запасов помогают определить быстроту их обновляемости и выявить «залежалость» отдельных запасов, показав сколько раз, запасы продавались и восстанавливались в течение года. Данный коэффициент находится по формуле (25), а его количественная оценка осуществляется в соответствии с формулой (26).

$$N_3 = \frac{\text{Себестоимость произведенной продукции}}{\text{Средняя величина запасов}} \quad (25)$$

$$O_3 = \frac{365}{N_3} \quad (26)$$

К показателям деловой активности относится и коэффициент использования активов, его называют коэффициентом оборачиваемости активов. Коэффициент использования активов или коэффициент полной оборачиваемости активов показывает эффективность, с которой активы организации генерируют продажи. Этот коэффициент оценивает капиталоемкость активов. Он определяется по формуле 27, продолжительность оборота активов находится по формуле 28.

$$N_a = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя величина активов}} \quad (27)$$

$$O_a = \frac{365}{N_a} \quad (28)$$

Расчетные данные показатели деловой активности для ПАО «ВымпелКом» представлены в таблице 17, причем коэффициенты оборачиваемости рассчитаны в относительных единицах, а показатели продолжительности оборота рассчитаны в днях, с учетом того, что приходящийся на анализируемый период 2012 и 2016 год является високосным, то есть при расчете оборачиваемости в днях используется не 365, а 366 дней.

Таблица 16 – Расчетные данные показателей деловой активности ПАО «ВымпелКом»

Показатели	Рассматриваемый период, годы				
	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Ндз	7,8	8,2	7,0	5,6	5,8
Одз	47,2	44,5	52,3	65,7	62,7
Нкз	7,3	7,0	6,5	6,3	6,4
Окз	50,5	52,4	55,8	58,1	57,0
Нз	17,6	18,5	21,3	25,4	20,9
Оз	20,7	19,8	17,1	14,3	17,5
Na	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6
Oa	654,9	635,4	727,3	736,7	597,5

Нормативных значений для всех коэффициента оборачиваемости нет, поэтому они были проанализированы в динамике.

Согласно расчетным данным, представленным в таблице, число оборотов дебиторской задолженности, превышает число оборотов кредиторской задолженности, а срок погашения дебиторской задолженности меньше чем срок кредиторской, только в 2012,2013 годах. Это говорит о том, что организация функционирует не достаточно эффективно.

По коэффициенту оборачиваемости запасов можно сказать, что высокий показатель в 2010 году может указать на потери в продажах из-за недостаточных размеров запасов, в то же время очень низкие показатели в 2012, 2013 годах с одной стороны накладывает ограничения на ликвидность

организации, а с другой стороны может указывать на наличие устаревших запасов. Низкие показатели оборачиваемости активов говорят о высокой капиталоемкости в организации.

2.8.1 Расчет показателей эффективности организации ПАО «ВымпелКом»

Оценка эффективности ее деятельности и определение эффективности деятельности организации включает в себя расчет показателей эффективности: рентабельности собственного капитала (ROE), рентабельности активов (ROA) и рентабельности деятельности (ROS). В числителе каждого из перечисленных показателей отражается финансовый результат деятельности организации – чистая (нераспределенная) прибыль, то есть прибыль, остающаяся в распоряжении компании после налогообложения, либо балансовая прибыль (прибыль до налогообложения).

В настоящее время самым популярным финансовым критерием эффективности функционирования организации является рентабельность собственного капитала. Этот показатель определяет эффективность бизнеса организации. Данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия, иначе говоря, его значение отражает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств. Он рассчитывается по формуле 29:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина собственного капитала}} \quad (29)$$

К показателям эффективности функционирования организации относится рентабельность активов. Это основной критерий эффективности, в соответствии с которым компания распределяет свои ресурсы и управляет ими. Коэффициент доходности совокупных активов или совокупного капитала показывает, имеет ли организация базу для обеспечения высокой

доходности собственного капитала. Этот коэффициент определяется по формуле 30:

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}} \quad (30)$$

К показателям эффективности относится рентабельность деятельности организации. Этот показатель часто называют общей рентабельностью продаж. Чем выше значение показателя ROS, тем эффективнее функционирует организация. Определяется по формуле 31:

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (31)$$

Расчетные данные показателей эффективности деятельности предприятия ОАО «ВымпелКом» представлены в таблице 18

Таблица 18 – Расчетные данные показателей эффективности деятельности предприятия ОАО «ВымпелКом»

Показатели	Рассматриваемый период, годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
ROE	7,24%	9,85%	2,61%	5,84%	4,44%
ROA	28,85%	48,22%	18,59%	31,62%	17,38%
ROS	12,96%	17,15%	5,20%	11,78%	7,26%

Более наглядно показатели эффективности отражены на рисунке

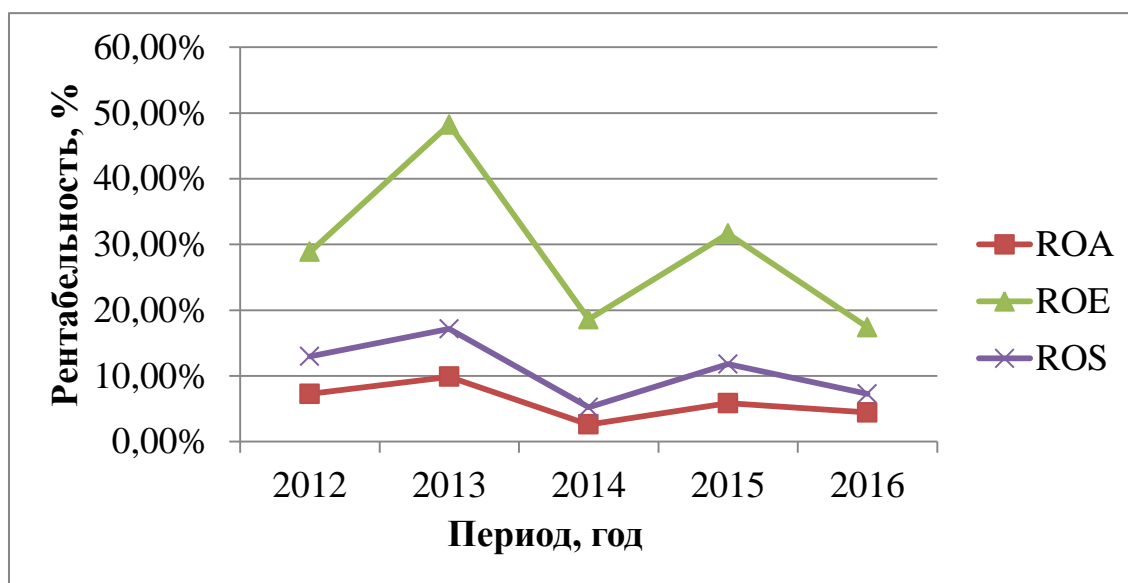


Рисунок 12 – Показатели эффективности, %

Согласно данным, представленным в таблице, на протяжении всего анализируемого периода, показатель рентабельности собственного капитала предприятия, превышал ставку рефинансирования.

Важнейший показатель, каким является рентабельность активов, иначе говоря – рентабельность всего имущества характеризует прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов. В случае с предприятием ПАО «ВымпелКом» данный показатель относительно не высок, это говорит о том, что предприятие не имеет базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала.

Показатель рентабельности продаж, характеризующий удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции на протяжении анализируемого периода, так же не отличался высокими значениями. Предприятию необходимо следить за тем, чтобы данный показатель не был подвержен более сильной тенденции к понижению. Следовательно, стремиться к его повышению, то есть к повышению уровня доходности продаж.

2.3 Внешняя среда предприятия ПАО «ВымпелКом»

Внешняя среда, в которой приходится работать организации, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Меняются вкусы потребителей, рыночный курс рубля по отношению к другим валютам, вводятся новые законы и налоги, изменяются рыночные структуры.

Организации следят за внешней обстановкой с целью выявить и использовать ее благоприятные возможности для достижения корпоративных целей, избежать при этом угрозы препятствий. Этого добиваются пристальным изучением внешней среды на перспективу, составлением перечня возможностей и угроз, которые в дальнейшем позволят как использовать благоприятные возможности, так и найти действенные ответы на вызовы среды. Данный процесс называется анализом факторов внешней среды.

Первым шагом по анализу факторов внешней среды является сбор информации о социальных, экономических, политических и технологических тенденциях в изменениях среды существования организаций.

После того как собранная информация будет оценена, возникшие вопросы обсуждаются на встречах с управляющими, задачей которых является определение возможностей и угроз и, что особенно важно, — разработка базовых показателей эффективности для действий в соответствии с выявленными возможностями и угрозами.

Управляющие высшего звена определяют приоритет этих показателей и составляют список наиболее важных факторов успеха, который передается в подразделения и широко распространяется и организации.

Для изучения окружения чаще всего проводят PEST-анализ. Аббревиатура PEST представляет собой сочетание первых букв слов «Polcy», «Economy», «Society», «Technology» (политика, экономика, социум (общество), технология).

Факторы внешней среды оцениваются по пятибалльной шкале:

- 0 – отсутствие влияния фактора на хозяйствующий субъект
- 1 – очень слабое влияние
- 2 – слабое влияние
- 3 – влияние ниже среднего
- 4 – среднее влияние
- 5 – сильное влияние

Таблица 19 – PEST-анализ ПАО «ВымпелКом»

Политические (0,25)	Шкала	Экономические (0,27)	Шкала
Изменение законодательства в сфере телекоммуникационной области	4	Развивающийся российский рынок	4
Влияние Федеральной антимонопольной службы	4	Объем оказываемых услуг по отрасли	3
Государственное стимулирование в области технологий	4	Среднеотраслевые показатели по данным основных операторов, занимающие ведущие позиции на рынке	4
Социальные (0,25)	Шкала	Технологические (0,25)	Шкала

Окончание таблицы 19

Социальные (0,25)	Шкала	Технологические (0,25)	Шкала
Изменение уровня жизни населения	3	Развитие технологий в телекоммуникационной отрасли	4
Демографическая яма	3	Открытость информации	3
Текучесть кадров. отток квалифицированных специалистов, вследствие нехватка необходимых специалистов	4	Узнаваемый бренд, вследствие повышения конкурентоспособности	4

Политические факторы. В России значимую роль в экономике играет государство, и мобильный сегмент не исключение. К государственному влиянию относится как стимулирование экономических процессов, так и сдерживания и ограничения деятельности организаций. К государственному стимулированию российских компаний в плане роста и развития относится осуществление государственных закупок, выдача лицензий и разрешений, субсидирование и многое. Однако, для осуществления надзора за соблюдением законодательства в области конкуренции на рынках товаров и услуг, естественной монополии, создан такой орган как Федеральная антимонопольная служба. Так же существенное влияние на телекоммуникационную отрасль оказывает система налогообложения.. Так, повышение ставки налога влечет падение доходов.

Экономические факторы. Несомненно, влияние экономического кризиса на телекоммуникационную отрасль велико. Поскольку ликвидности в мире стало меньше, упала покупательная способность населения. Производители товаров и услуг, даже если и не зависели от заемных денег, были вынуждены сокращать производство, отказываться от введения в строй новых мощностей, увольнять сотрудников. Таким образом, из-за экономического кризиса увеличилась стоимость заимствования для «ВымпелКом». По словам представителя компании, хотя и кризис не так сильно отразился на них, по сути, спрос упал в связи с неплатежеспособностью клиентов. Несмотря на то, что

экономика находится в посткризисном состоянии, ликвидность остается нестабильной.

Развитость российского рынка по сравнению с Западом намного слабее, и тем не менее его динамика значительна, что обуславливает перспективу развития, в том числе и для мобильного рынка.

Социокультурные факторы. В современном обществе человеку очень сложно обйтись без мобильного телефона. Сотовая связь настолько прижилась, что многие уже отдают предпочтение мобильнику по сравнению со стационарным. И это объясняется рядом причин: возможность второй линии, то есть отсутствует проблема постоянно занятого телефона. Проблемы связанной с непокрытыми зонами в районе города почти не существует и количество людей, которые не удовлетворены связью, в пределах города, стремиться к нулю.

С января по август операторы «большой тройки» разместили на 16% больше рекламы, чем за аналогичный период прошлого года: 20 тыс. минут против 17,2 тыс. минут. В 2015 году «ВымпелКом» на 125% увеличил объем размещений на радио, говорится в исследовании. МТС и «МегаФон» в свою очередь сокращают бюджеты своих рекламных кампаний. Только в радиоблоках МТС потеряла 11% объема рекламы, «МегаФон» - 80%.

Таким образом, главным направлением для компании сотовой связи является маркетинг, который обуславливает рост привлеченных абонентов, что повлечет за собой рост доходов.

Как известно, одна из наиболее привлекательных целевых групп в скором будущем может сократиться из-за демографической ямы конца 90х годов. Молодые люди, активнее пользуются мобильной связью и стремительнее осваивают инновации предлагаемые рынком телекоммуникаций. Таким образом, конкуренция в данном сегменте может резко вырасти.

В последние 10 лет, цены на мобильную связь не снижались, а наоборот росли. За лидерство компании борются путем предложения клиентам тарифов на более выгодных условиях. Появляется множество без лимитных та-

рифов, причем из-за успешного внедрения 4G связи, не только на звонки, но и на неограниченный интернет.

Что касается СМИ, в большинстве случаев упоминания ВымпелКома носят нейтральный характер, а именно в 75 %. Позитивные отзывы были зафиксированы в 16 % случаев, а негативные всего в 9 %. Приведенные данные указывают на большую лояльность клиентов.

Технологические факторы. В скоро будущем Билайн совместно со МТС и Мегафоном будет интегрировать 5G связь и технологии LTE. Сокращение затрат является основной кооперацией. Билайн входит в тройку крупных операторов сотовой связи, но не является лидером рынка, так как в свое время не осуществил переход на 4G связь, и тем самым уступил Мегафону и МТС. Сейчас технологии в Билайне ничем не отстают от технологий остальных лидеров мобильной связи. Как известно, ВымпелКом предоставляет услуги домашнего интернета, и поэтому все еще входит тройку крупных операторов сотовой связи. В топ 50 самых инновационных компаний ВымпелКом занял 8 место, показывая тем самым, что компания пытается остаться в тройке лидеров.. Помимо сетей нового поколения ВымпелКом старается реализовывать как можно больше проектов. Так как рынок сотовой связи является перенасыщенным, то операторы сотовой связи осваивают новые сервисы и услуги. Так, активно развивается рынок M2M (Machine-to-Machine) – услуга передачи данных между устройствами при помощи сети мобильного оператора; используется в телемедицине, для снятия показаний различных счетчиков и диагностики оборудования. МТС лидирует, занимая 44 % доли рынка, на втором месте Билайн с 32 % . Так, m2m бизнес может являться приоритетным направлением, так как его инфраструктура в России не так развита, как могла бы быть. Кроме того, использование виртуального оператора, а именно повышение качества связи вдоль РЖД, считается прибыльным проектом. Предположительно оператор будет ориентирован на работников РЖД, однако компания рассматривает возможность также предоставлять

услуги связи и пассажирам. Примеры данного проекта уже есть в Финляндии и Америке.

На основании вышеизложенного производится расчет общего воздействия на хозяйствующий субъект с учетом весового коэффициента:

$$P = 0,25*(4+4+4) = 3,00$$

$$E = 0,27*(4+3+4) = 2,97$$

$$S = 0,23*(3+3+4) = 2,30$$

$$T = 0,25*(4+3+4) = 2,75$$

Как видно из PEST – анализа наиболее существенное влияние оказывают экономические и политические факторы. Эти факторы могут предоставлять как угрозу, так и новую возможность для организации. Большое значение имеет политическая и экономическая стабильность в обществе. От этого зависит уровень притока инвестиций и другого рода ресурсов.

2.3 SWOT-анализ компании ПАО «ВымпелКом»

SWOT-анализ предполагает возможность оценки фактического положения и стратегических перспектив компании, получаемых в результате изучения сильных и слабых сторон компании, ее рыночных возможностей и факторов риска. SWOT-анализ имеет управленческую и стратегическую ценность, если связывает воедино факторы внутренней и внешней среды и сообщает, какие ресурсы и возможности понадобятся компании в будущем³.

SWOT - это акроним слов Strengths (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы). Внутренняя обстановка компании отражается в S и W, а внешняя - в O и T.



Рисунок 5 – Составляющие SWOT-анализа

³ Источник: Учебное пособие Арутюнова Д.В. «Стратегический менеджмент» Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.

Сейчас мы подошли к главному этапу нашего анализа - поиск слабых/сильных сторон компании, ее возможностей процветания и угроз для нее. Главным образом в основе анализа лежит сравнение компании с ее конкурентами, и выделения лучших сторон. В целом, для выживания и процветания фирма должна удовлетворять потребности потребителей и выживать в условиях конкуренции. Что касается телекоммуникационной отрасли, к важнейшим критериям оценки успеха компании относятся хорошее качество услуг связи, низкие цены (или приемлемое соотношение «цена-качество»), территориальная распространенность, сотрудничество с другими операторами, предоставление удобного роуминга, персонал, мотивированный на достижение результатов, лидерство, развитый маркетинг, а также гибкая ценовая политика. Достижение эффективности компании обуславливается высокими показателями по каждому из этих факторов. При несоответствии данных показателей норме, компания может потерпеть крах. При низких или нулевых показателях компания может потерпеть крах.

Каждая зона матрицы характеризуется своими стратегическими действиями.. Таким образом, происходит переход от SWOT-матрицы к матрице стратегий компании (рис.6):

- для поля «Силы и Возможности» подходит стратегию по использованию сильных сторон организации, для того чтобы получить отдачу от возможностей, которые появились во внешней среде. Например, одной из основных стратегий может оказаться упор на рост и увеличение продаж;



Рисунок 6 – Матрица стратегий компании

- для поля «Слабости и Возможности», стратегия направлена на преодоление, имеющимся на предприятии слабостям, за счет появившихся возможностей. В данном случае оптимальны стратегии совместных предприятий для активной работы на перспективном рынке. Другой вариант - стратегия вертикальной или горизонтальной интеграции;

- для поля «Силы и Угрозы» стратегия направлена на нейтрализацию угроз внешней среды. Эффективными будут стратегии, направленные на смягчение внешних угроз на рынке путем диверсификации и интеграции;

- для поля «Слабости и Угрозы» разумным становится либо концентрация на узком сегменте рынка, либо уход с рынка.

Вырабатывая стратегии, нужно помнить, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность. Так, неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент. Или наоборот, удачно предотвращенная угроза может создать у организаций дополнительную возможность в том случае, если конкуренты не устранили эту же угрозу. Кроме того, SWOT-анализ необходимо дорабатывать в следующих направлениях:

- определить при каких значениях возможности и угрозы являются возможностями и угрозами;

- определить насколько сильные и слабые стороны сильны и слабы соответственно.

Таблица 20 – SWOT-анализ ПАО «ВымпелКом»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Передовые позиции на рынке 2. Широкий спектр высокотехнологичных услуг 3. Развивающийся маркетинг 4. Продуманная организационная структура	1. Высокие цены 2. Непрозрачность тарифов и участие в сомнительных акциях 3. Некачественная голосовая связь в некоторых регионах

Окончание таблицы 20

Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Быстроразвивающийся российский рынок 2. Развитие инноваций 3. Увеличение разнообразия потребностей 4. Смягчение налогового законодательства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Влияние со стороны государства 2. Высокая конкуренция в отрасли 3. Финансовые риски 4. Создание конкурентами более совершенного или нового продукта 5. Влияние демографической ямы как фактор. Число целевой аудитории

Предприятию необходимо следовать тенденциям развивающегося рынка, высоких технологий, увеличивая разнообразие своих услуг для потребителей, но при этом снижая себестоимость производимой продукции. Нельзя также забывать о внешних факторах, влияющих на деятельность предприятия. В целях повышения экономической безопасности необходимо постоянно отслеживать изменения.

Выводы по главе 2

По анализу внутренней среды финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «ВымпелКом» можно говорить о неэффективном функционировании предприятия. Что касается внешней среды, то наиболее оказывающими факторами являются политические и экономические. Эти факторы могут предоставлять как угрозу, так и новую возможность для организации. Большое значение имеет политическая и экономическая стабильность в обществе. От этого зависит уровень притока инвестиций и другого рода ресурсов. По SWOT-анализу можно сделать вывод о том, что предприятию необходимо предлагать новые услуги, совершенствовать технологии, чтобы оставаться среды крупнейших операторов связи.

ГЛАВА 3 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

3.1 Описание облачной технологии

Инновационная стратегия – это одно из средств достижения целей предприятия, отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данной компании и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей. Инновационная стратегия подчинена общей стратегии предприятия. Она задает цели инновационной деятельности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств⁴.

Специалисты подавляющей части компаний сферы информационных технологий желают найти быстрый и доступный способ реализации продуктов и услуг потребителям. Тем не менее, действующего универсального механизма на сегодняшний день нет, который отвечал бы требованиям удобства и простоты для потребителей, и при всем этом являлся бы надежным и эффективным инструментом информационных услуг для разработчиков и дистрибьюторов программного обеспечения.

При этом высокий потенциал роста российского рынка информационных технологий по данным Компании IDC составляет 27,2% ежегодно, а значительный уровень капитализации рынка – 5,94 млрд. долл.⁵. Эти данные подтверждают актуальность поиска оптимального механизма реализации инновационных продуктов и услуг потребителям на основе использования информационных технологий. В полном объеме этому посылу отвечает электронный бизнес между основными экономическими субъектами (агентами), включающий следующие составляющие: Предприятие-Предприятие (B2B); Предприятие-Потребитель (B2C); Потребитель-Потребитель (C2C); Потребитель-Предприятие (C2B); Предприятие-Правительство (B2G). Оптимальная информационная технология и сформированная на ее основе модель внедрения и коммерциализации инноваций выявляется из анализа потребительских

⁴Источник: «ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА», Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Издательство: Академия Естествознания, 2011

⁵ Источник: отчет Russia IT Services 2013-2016 Forecast and 2016 Analysis

предпочтений и инфокоммуникационной базы, а также ключевых тенденций развития современных информационных технологий.

Рассмотрим один из новых способов реализации инновационных продуктов потребителям с помощью облачных технологий. Данный способ предоставляет возможности нового развития сотрудничества между разработчиками информационных продуктов и их потребителями, а также гарантирует значительную экономическую выгоду. Ключевой идеей данной модели является облако как инновационный супермаркет информационных технологий. Рассмотрим облачную систему в качестве инновационного супермаркета информационных технологий. Применение облачных технологий позволит объединить в единую систему взаимодействия поставщиков и потребителей продуктов сферы информационных технологий. При эффективном внедрении и коммерциализации данной технологии можно говорить о высокой вероятности формирования нового рынка.

Путем создания и внедрения инновационной модели решится одна из наиболее острых проблем данной отрасли – устаревание и неэффективное использование информационных продуктов. К тому же при применении этого механизма информационного обслуживания и поддержки потребителей – юридических лиц сократятся расходы на данное направление на 10 – 15 % и повысится качество информационных процессов компании. Разработчики и официальные дистрибьюторы информационных продуктов получают новых клиентов и увеличивают объем продаж, тем самым развивая себя и рынок информационных технологий.

Разработчики и официальные дистрибьюторы информационных продуктов получают новых клиентов и увеличивают объем продаж, тем самым развивая себя и рынок информационных технологий. Одним из необходимых критериев инновационной экономики является эффективное функционирование информационной составляющей государства. В основе разработанной модели лежит использование облачных вычислений как механизма функционирования и взаимосвязи потоков данных. Облачные вычисления (англ.

cloudcomputing) — это такая модель обеспечения удобного и повсеместного доступа в сеть по требованию к общей информационной системе конфигурируемых вычислительных ресурсов, которые могут быть быстро предоставлены или освобождены с минимальным количеством эксплуатационных затрат.

На сегодняшний день облачные вычисления включают в себя следующие варианты:

1. PaaS: Platform as a Service «Платформа как услуга» позволяет разрабатывать, тестировать и поддерживать веб-приложения. Часто ее используют разработчики программного обеспечения. Характерными особенностями является высокая надежность и безопасность.

2. IaaS: Infrastructure as a Service «Инфраструктуру как услугу» применяют в основном крупные предприятия. Пользователю предлагается достаточно разнообразная компьютерная инфраструктура: серверы, сетевое оборудование, системы хранения баз данных и программное обеспечение для управления этими ресурсами. Обычно в данной схеме используются технологии виртуализации, то есть некоторая единица оборудования может быть использована несколькими клиентами. К главному преимуществу данного подхода относится избавление от необходимости покупки для клиентов дорогостоящего оборудования, которое иногда простаивает. Пользователь оплачивает только тот объем услуг, который ему необходим в определенный период времени. Так же есть возможность повышения или снижения необходимого объема ресурсов. Примерами подобных программ являются MS Office, некоторые антивирусные программы, «1С: Предприятие» и другие.

3. SaaS: Software as a Service «Программное обеспечение как услуга», при которой поставщик сам создает веб-приложение и управляет им, а пользователи получают доступ к программному обеспечению через сеть интернет. В этом случае все затраты по поддержке работоспособности программного обеспечения приходятся на поставщика, а заказчик оплачивает только сам факт использования «облачного» программного обеспечения. Таким образом,

в итоге пользователь экономит на покупке лицензии, а разработчик защищает свой продукт от несанкционированного использования и распространения.

3.3 Обоснование эффективности инвестиционного проекта

Развитие облачных технологий требует больших инвестиционных затрат. Для того чтобы разработать новый IT-сервис, необходимы сервера и в большом количестве, их нужно куда-то поставить, протянуть коммуникации, все это требует капитальных вложений. Вложение может не окупиться.

Существует и другое решение данной проблемы. Можно минимизировать вложенные инвестиции, для этого необходимо настроить инфраструктуру и платить за нее аренду. Одним из достоинств данного решения является, то что при необходимости инфраструктуру можно в любое время прикрыть, или наоборот расширить, если сервис будет пользоваться спросом.

Под эти два сценария подстраивается такой вид облаков как SaaS: (Software as a Service). Зачем покупать софт, создавать инфраструктуру под него, если за небольшую арендную плату можно получить готовый к использованию продукт. А в случае покупке софта по подписке цена небольшая по сравнению с покупкой навсегда и в любой момент можно отказаться, если не понравилось или решили сменить продукт.

Доход от корпоративных абонентов - существенная часть общего дохода компаний, а повышенная лояльность корпоративных клиентов заставляет операторов активно конкурировать за подключение корпоративных клиентов, в том числе, разрабатывая для них привлекательные тарифы, тарифные опции и различные настройки.

По статистическим данным у компании ПАО «ВымпелКом» 250 тыс. корпоративных клиентов⁶. Более наглядно структура клиентов представлена на рисунке.

⁶ Источник: Статистические данные по отрасли <http://www.interfax.ru/interview/522972>

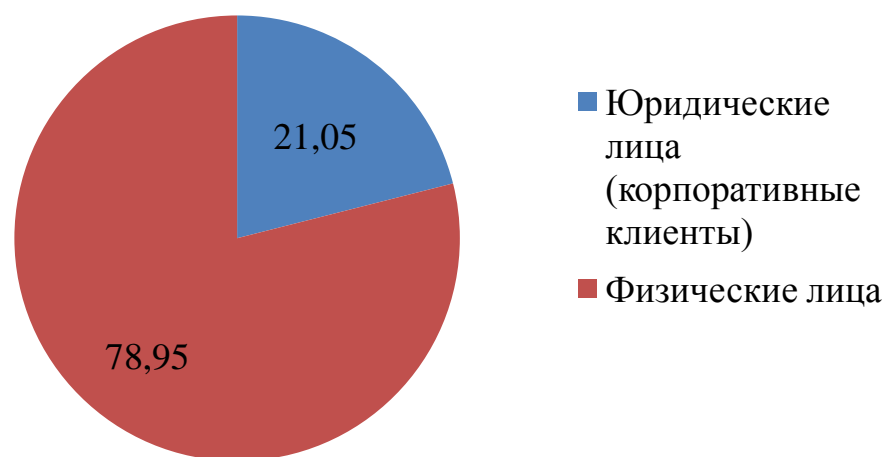


Рисунок 12 – Структура абонентов ПАО «ВымпелКом», в %

Планируемое количество абонентов пользующихся услугами облачных технологий на конец 2021 года согласно маркетинговым исследованиям, представленными компанией «ГидМаркет» составит 72810 абонентов (табл. 20)

Таблица 20 – Количество абонентов, использующие услуги облачных технологий ПАО «ВымпелКом»

Год	Прогнозируемое количество абонентов, ед.	Прирост количества абонентов, ед.
2016	48150	-
2017	50100	1950
2018	56850	6750
2019	63350	6500
2020	68460	5110
2021	72810	4270

Для реализации предоставления облачных технологий планируется использование следующего оборудования:

1. Серверная платформа SuperMicro SYS-5038ML-H12TRF
2. Периферия
3. Кабель оптический распределительный (Distribution) CO-DV16-3
4. Lan-кабель
5. Серверный шкаф
6. Столы
7. Стулья

Инвестиционная деятельность представлена в таблице 21

Таблица 21 – Инвестиционная деятельность для внедрения облачных технологий ПАО «ВымпелКом»

№п/п	Наименование показателя	Всего, тыс. руб.
1	Покупка оборудования в т.ч.	
2	Стол	25
3	Стуль	10
4	Серверный шкаф	30
5	Серверная платформа SuperMicro SYS-5038ML-N12TRF	1250
6	Программное обеспечение	1500
7	Периферия	38
8	Кабель оптический распределительный (Distribution) CO-DV16-3	6
9	LAN-кабель	5
10	Источник бесперебойного питания	30
11	Инвестиционные вложения	2894

Из таблицы видно, что для осуществления инвестиционного проекта понадобится 2894тыс.руб.

Предполагается, что данные услуги облачных технологий будут предоставляться по стоимости, зависящей от объема облака. Эти данные представлены в таблице

Таблица 20 – Стоимость ежемесячной и годовой подписки на услуги облачных технологий

Объем	Ежемесячная подписка, руб	Годовая подписка, руб
256 Гб	120	1440
512 Гб	166	1992
1 Тб	250	3000
2 Тб	350	4200

Для устойчивой работы и функционирования предприятия в сфере предоставления услуг облачных технологий, необходим персонал в количестве 5 человек, 4 из них это программисты которые непосредственно будут разрабатывать программное обеспечение, и системный администратор, который будет обеспечивать штатную работу компьютерной техники, сети и программного обеспечения.

Таблица 21 – Штатное расписание персонала

Должность	число рабочих	Оклад, руб. тыс. руб.	Годовой ФОТ, тыс. руб.	В ПФ, тыс. руб. в год	В ФОМС	В ФСС
Программист	4,0	40,0	1920,0	422,4	97,92	55,68
Системный администратор	1,0	25,0	300,0	66,0	15,3	8,7
Итого	5,0	65,0	2220,0	488,4	113,22	64,38

Исходя из данных формируется таблица, в которой определяется денежный поток от операционной деятельности

Таблица 22 – Денежный поток от операционной деятельности

Показатели	Шаг (год) расчета					
	0	1	2	3	4	5
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Выручка	0	125 200	127 000	129 500	131 000	133 000
Себестоимость	0	122 787	125 199	126 423	127 659	128 907
Амортизация	0	320,8	320,8	320,8	320,8	0
Проценты по кредиту	160	480	195	0	0	0
Прибыль до налогообложения	-160	1612	1285,2	2756,2	3020,2	4093
Налог на прибыль	0	322,44	257,04	551,24	604,04	818,6
Чистая прибыль	-160	1 289,76	1 028,16	2 204,96	2 416,16	3 274,4
Денежный поток от операционной деятельности	-160	1 289,76	1 028,16	2 204,96	2 416,16	3 274,4
Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности	-160	1 128,8928	787,6772	1 478,537	1 418,08	1 682,096

Полученные данные сведем в таблицу, в которой будут отражены чистый дисконтированный и индекс доходности.

Таблица 23 – Сводная таблица от операционной и инвестиционной деятельности

Показатели	Шаг (год) расчета					
	0	1	2	3	4	5
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1. Инвестиционная деятельность	2894	0	0	0	0	0

Окончание таблицы 23

Показатели	Шаг (год) расчета					
	0	1	2	3	4	5
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
2. Операционная деятельность	-160	1289,76	1028,16	2204,96	2416,16	3274,4
2.1 Операционная деятельность дисконтированная	-160	1128,8928	787,6772	1478,537	1418,08	1682,096
3.1 Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-3054	1289,76	1028,16	2204,96	2416,16	3274,4
3.2. Накопленный поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-3054	-1764,24	-736,08	1468,88	3885,04	7159,44
4.1. Пошаговый дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-3054	1128,8928	787,6772	1478,537	1418,08	1682,096
4.2. Накопленный дисконтированный поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-3054	-1925,1072	-1137,43	341,1066	1759,187	3441,283

3.2 Расчет окупаемости и прибыльности проекта

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта. Эффективностью инвестиционного проекта называется показатель, который отражает соответствие проекта целям и интересам его участников. Что касается законодательства, оценка эффективности инвестиционного проекта не является обязательной, однако инвестор старается обеспечить себя от потери вложенных средств и получить достаточную для компенсации рисков прибыль.

Оценка инвестиционного проекта заключается в построении и исследовании некоторой экономико-математической модели процесса реализации проекта. Так как оценка инвестиционного проекта является сложным и многоплановым процессом, то его реализацию приходится упрощать, отбрасывая

малозначащие факторы и акцентируя внимание на более существенных. Таким образом, объектом анализа является не сам проект, а связанные с ним материальные и денежные потоки. Таким образом, проблема оценки инвестиционного проекта сводится к тому, чтобы «перевести» проектную документацию на язык денежных потоков, а интересы участников проекта отразить в расчетных формулах, позволяющих оценивать денежные потоки относительно этих интересов.

Оценка инвестиционного проекта проводится исходя из той информации, которая содержится в проектных материалах, принимая ее как полную, точную и достоверную. При экспертизе инвестиционного проекта задача заключается в выяснении, насколько она полна, точна и достоверна.

Определение чистого дисконтированного дохода (ЧДД) при норме дисконтирования 24 % и индекса доходности (ИД).

ЧДД показывает прирост капитала инвестора в результате реализации проекта.

ЧДД определяется по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum \frac{\text{ДПод}_i}{(1+r)^i} - \sum \frac{\text{ДПид}_i}{(1+r)^i}, \quad (32)$$

где

ДПод_і – денежный поток операционной деятельности;

ДПид_і – денежный поток инвестиционной деятельности;

r – ставка дисконтирования (0,1425);

i – номер конкретного шага.

В нашем случае ЧДД равен 3441,23 тыс.руб. Данный показатель больше нуля, что означает, что проект эффективен. Другим показателем, подтверждающим эффективность инвестиционного проекта является индекс доходности (ИД)

ИД определяется по формуле:

$$\text{ИД} = \sum \frac{\text{ДПод}_i}{(1+r)^i} / \sum \frac{\text{ДПид}_i}{(1+r)^i}, \quad (33)$$

В нашем случае ИД = 2,19

Далее нужно определить внутреннюю норму доходности (ВНД). ВНД – это такая ставка дисконтирования, при которой ЧДД равен 0 (рисунок 12).

ВНД определяется методом подбора, и равен 0,467863. Более наглядно ВНД представлен на рисунке 2.

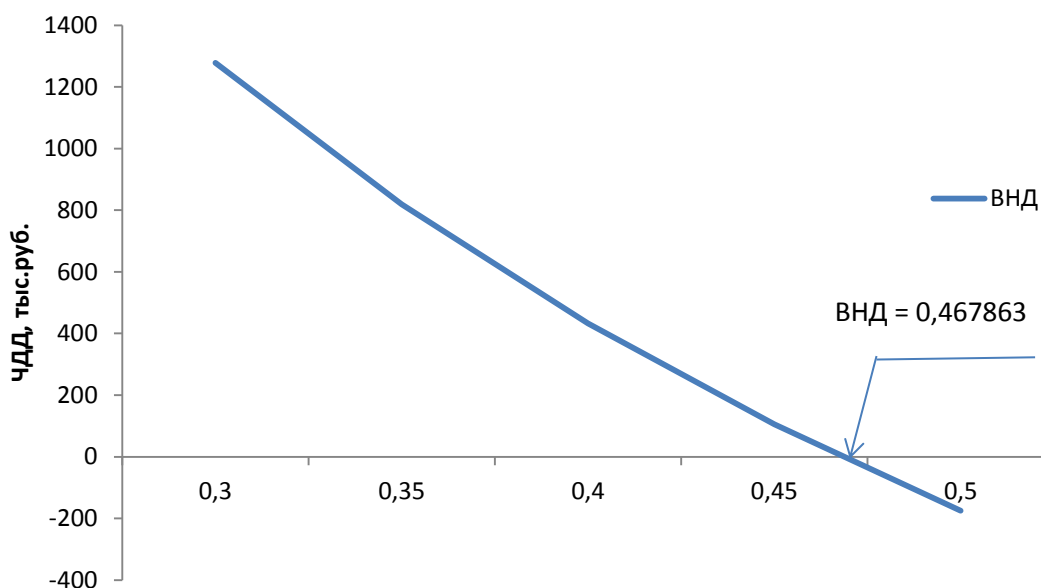


Рисунок 12- Определение ВНД

Далее рассчитаем срок окупаемости по таблице 19

$$\text{СОИ} = i + \frac{|\Delta_i|}{\Delta_{i+1} - \Delta_i}, \quad (33)$$

где i – максимальный номер года, в котором разница между накопленными доходами и инвестициями еще меньше 0.

Δ_i – разница между суммой доходами и расходами в этом году

СОИ равен 2,33 или 2 года и 4 месяца

Аналогично рассчитывается ДСОИ, только с дисконтированными потоками и равен 2,77 или 2 года 10 месяцев.

Далее рассчитываем финансовую деятельность. Для этого инвестиционного проекта необходимы инвестиции в размере 2894 тыс. рублей. Для этого

будет взят кредит в Сбербанке на сумму 3200 тыс. рублей под 15% годовых, на срок 3 года

Таблица 24 – Денежный поток финансовой деятельности

Показатели	Шаг (год) расчета					
	0	1	2	3	4	5
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Долгосрочные кредиты под 15% годовых	3200					
2. Выплаты процентов по кредитам	0	480	345	240	0	0
3. Погашение долга по основным суммам	0	900	700	1600	0	0
4. непогашенный остаток кредита	3200	2300	1600	0	0	0
5. Денежный поток финансовой деятельности	3200	-1380	-1045	-1840	0	0
6. Дисконтированный денежный поток финансовой деятельности	3200	-1207,9	-800,58	-1233,8	0	0

Далее сведем полученные денежные потоки в таблицу для получения сальдо трех видов деятельности.

Таблица 25 – Денежный поток трех видов деятельности ПАО «ВымпелКом»

Показатели	Шаг (год) расчета					
	0	1	2	3	4	5
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1. Инвестиционная деятельность	2894,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Операционная деятельность	-160,00	1289,76	1028,16	2204,96	2416,16	3274,40
3. Пошаговый поток денежных средств инвестиционной и операционной деятельности	-3054,00	1289,76	1028,16	2204,96	2416,16	3274,40
4. Дисконтированный пошаговый поток средств инвестиционной и операционной деятельности	-3054,00	1128,89	787,68	1478,54	1418,08	1682,10
5. Финансовая деятельность	3200,00	-1380,00	-1045,00	-1840,00	0,00	0,00

Окончание таблицы 25

Показатели	Шаг (год) расчета					
	0	1	2	3	4	5

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
7.2. Накопленный поток средств трех видов деятельности	146,00	55,76	38,92	403,88	2820,04	6094,44
8.1. Пошаговый дисконтированный поток средств трех видов деятельности	146,00	-78,98	-12,90	244,72	1418,08	1682,10
8.2. Накопленный дисконтированный поток средств трех видов деятельности	146,00	67,02	54,11	298,84	1716,92	3399,01

Более наглядно полученные данные представлены на рисунке 12

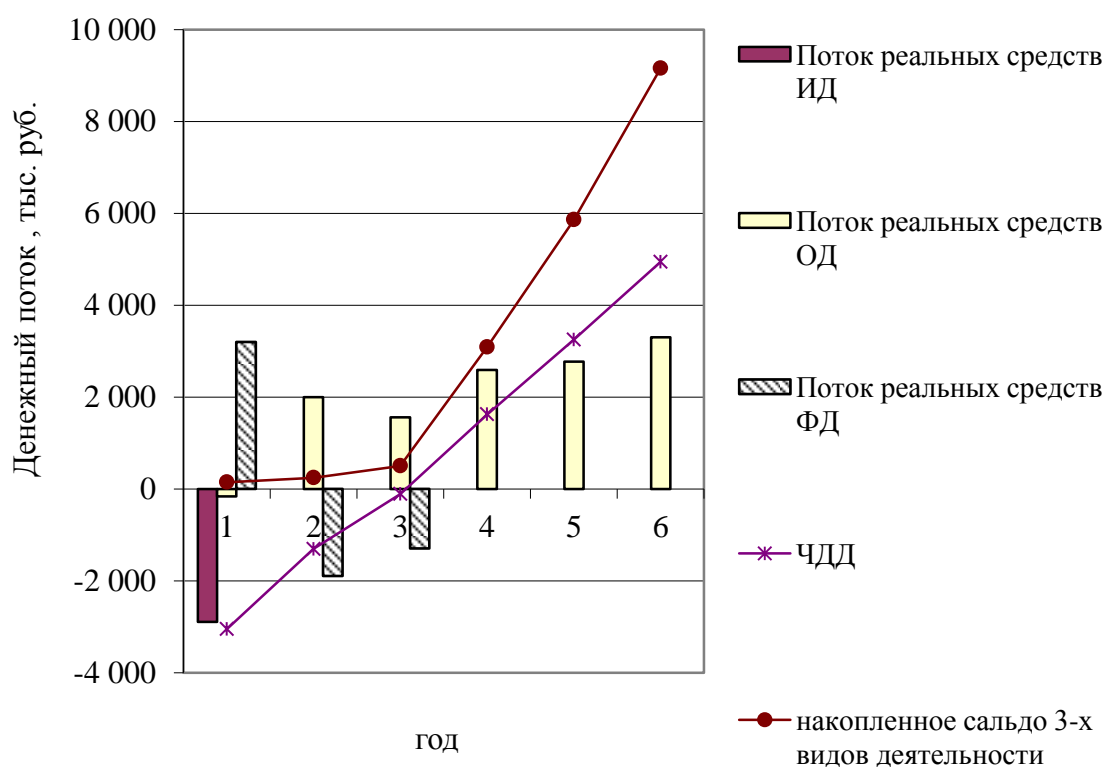


Рисунок 12 – Денежный поток 3-х видов деятельности

Проанализировав расчетные данные можно сделать вывод о том, что инвестиционный проект по внедрению облачных технологий является эффективным, так как рассчитанные показатели соответствуют значениям эффективности. Поэтому внедрение облачных технологий является эффективным для реализации на телекоммуникационном рынке и является привлекательным для потенциальных участников рынка. Данные услуги яв-

ляются конкурентоспособными, так как эти услуги являются новыми и не представлены большинством операторов телекоммуникационного рынка.

Выводы по главе 3

Инновационная стратегия – это одно из средств достижения целей предприятия, отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данной компании и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей. Инновационная стратегия подчинена общей стратегии предприятия. Она задает цели инновационной деятельности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств. Так как в современном обществе растет рынок информационных технологий, то поиск оптимального механизма реализации инновационных продуктов и услуг потребителям на основе использования информационных технологий является актуальным. Поэтому реализация облачных технологий является оптимальной. Данный способ предоставляет возможности нового развития сотрудничества между разработчиками информационных продуктов и их потребителями, а также гарантирует значительную экономическую выгоду. Ключевой идеей данной модели является облако как инновационный супермаркет информационных технологий.

Проанализировав расчетные данные можно сделать вывод о том, что инвестиционный проект по внедрению облачных технологий является эффективным, так как рассчитанные показатели соответствуют значениям эффективности. Поэтому внедрение облачных технологий является эффективным для реализации на телекоммуникационном рынке и является привлекательным для потенциальных участников рынка. Данные услуги являются конкурентоспособными, так как эти услуги являются новыми и не представлены большинством операторов телекоммуникационного рынка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эффективное функционирование деятельности предприятия во многом зависит от обеспечения экономической безопасности. Для этого необходимо сформулировать собственную систему экономической безопасности, определив факторы, влияющих на нее, создав методы и приемы для защиты экономических интересов.

Для телекоммуникационной отрасли главной составляющей экономической безопасности является информационная безопасность, которая выявляет, оценивает и предотвращает угрозы информационным системам и информационным ресурсам. Так же нельзя забывать о стратегии как элементе экономической безопасности.

Сущность стратегии компании сотовой связи подвергается изменению в современных условиях при росте информатизации общества и достижении рынка сотовой связи стадии зрелости. Существенными проблемами российских операторов сотовой связи являются невозможность точно делать прогнозы развития и сложность подсчетов реальной абонентской базы. Поэтому стратегические решения принимаемые организациями отрасли сотовой связи различаются между собой.

Что касается внешней среды, то наиболее оказывающими факторами являются политические и экономические. Эти факторы могут предоставлять как угрозу, так и новую возможность для организации. Они могут повлиять на уровень притока инвестиций и другого рода ресурсов. По SWOT-анализу можно сделать вывод о том, что предприятию необходимо предлагать новые услуги, совершенствовать технологии, чтобы оставаться среды крупнейших операторов связи.

Инновационная стратегия – это одно из средств достижения целей предприятия, отличающееся от других средств своей новизной, прежде всего для данной компании и, возможно, для отрасли, рынка, потребителей. Так как в современном обществе растет рынок информационных технологий, то поиск оптимального механизма реализации инновационных продуктов и услуг потребителям на основе использования информационных технологий является

актуальным. Поэтому реализация облачных технологий является оптимальной. Данный способ предоставляет возможности нового развития сотрудничества между разработчиками информационных продуктов и их потребителями, а также гарантирует значительную экономическую выгоду. Ключевой идеей данной модели является облако как инновационный супермаркет информационных технологий.

Проанализировав расчетные данные можно сделать вывод о том, что инвестиционный проект по внедрению облачных технологий является эффективным, так как рассчитанные показатели соответствуют значениям эффективности. Поэтому внедрение облачных технологий является эффективным для реализации на телекоммуникационном рынке и является привлекательным для потенциальных участников рынка. Данные услуги являются конкурентоспособными, так как эти услуги являются новыми и не представлены большинством операторов телекоммуникационного рынка.

Таким образом инновационная стратегия по внедрению облачных технологий позволит устойчиво развиваться в современных условиях и повысить конкурентоспособность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статья «Составляющие экономической безопасности», Ермолаев Д.В., 2012 г.
2. Научный журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России», Кабанов А.А., Бончук Г.И. № 1 (37), 2008 г.
3. Учебное пособие Арутюнова Д.В. «Стратегический менеджмент» Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.
4. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика», Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Издательство: Академия Естествознания, 2011
5. Экономический анализ: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 90 с.
6. Финансовый анализ: инструмент принятия бизнес-решений: учебное пособие / Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – 40 с.
7. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2016. – 90 с.
8. Отчет Russia IT Services 2013-2016 Forecast and 2016 Analysis
9. Исследование механизмов экономической безопасности предприятия <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-mehanizmov-ekonomicheskoy-bezopasnosti-predpriyatiya-v-usloviyah-retsessii>
10. Инновационное развитие средство совершенствования системы экономической безопасности операторов сотовой связи <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitie-sredstvo-sovershenstvovaniya-sistemy-ekonomicheskoy-bezopasnosti-operatorov-sotovoy-svyazi>
11. Вопросы экономической безопасности операторов связи РФ <http://www.scienceforum.ru/2017/pdf/32719.pdf>
12. Официальный сайт ПАО «ВмпелКом» - <http://moskva.beeline.ru/>