

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, директор ПАО «МТС»
_____ Т.С. Белова
_____ 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
д.э.н., доцент
_____ Т.А. Худякова
_____ 2019 г.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.02.2019.099. ПЗ ВКР

Руководитель работы,
Ст. преподаватель
_____ Е.С. Пищулина
_____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-471
_____ А.В. Таран
_____ 2019 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель
_____ М.Г. Трубеева
_____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Таран А.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-471, 95 с., 15 ил., 14 табл., библиогр. список – 75 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки и обоснования решений, направленных на совершенствование результата финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «МТС», работающего на рынке телекоммуникационных услуг.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности организации.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает описание российского и зарубежного опыта в сфере анализа финансово-хозяйственной деятельности, а также оценку текущего положения объекта исследования, разработку мероприятий по улучшению результатов финансово-хозяйственной деятельности и прогноз финансового состояния.

В результате проведенной работы были предложены решения, направленные на повышение эффективности работы ПАО «МТС».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	7
1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности.....	7
1.2 Специфика деятельности телекоммуникационных компаний для проведения анализа финансово- хозяйственной деятельности.....	12
1.3 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности	19
2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	40
2.1 Анализ зарубежного опыта в сфере финансово-хозяйственной деятельности.....	40
2.2 Анализ российского опыта в сфере финансово-хозяйственной деятельности.....	44
2.3 Анализ конкурентов финансово-хозяйственной деятельности в г. Челябинске и Челябинской области.....	47
3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «МТС».....	52
3.1 Краткая характеристика ПАО «МТС», анализ эффективности деятельности.....	52
3.2 Диагностика вероятности банкротства ПАО «МТС».....	59
3.3 Мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС».....	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Отчет о финансовых результатах ПАО «МТС».....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс ПАО «МТС».....	95

ВВЕДЕНИЕ

Финансовое состояние фирмы является совокупностью показателей, отражающих размещение, использование и наличие финансовых ресурсов. В значительной мере положение предприятия в сфере финансов определяет его потенциал и конкурентоспособность в деловом сотрудничестве, оценивает партнеров и финансовые интересы фирмы.

В данной выпускной квалификационной работе актуальностью будет являться то, что рыночная экономика содействует качественному изменению и увеличению роли финансового анализа, преобразующий его в главный метод оценки финансового состояния компании. Этот метод позволяет оценить рентабельность, показать эффективность использования ресурсов, оценить финансовую устойчивость, так же установить положение на рынке, измерить конкурентоспособность и степень риска деятельности.

Чтобы принять правильное управленческое решение в сфере производства, финансов, сбыта, нововведений и инвестиций необходима осведомленность по исходным вопросам, которая считается результатом исследований, оценки, концентрации и отбора исходной информации. Понадобится аналитическое прочтение исходной информации исходя из управления и целей анализа. Выявить уязвимые места позволяют результаты финансового анализа, которые требуют особого внимания, так же разработать методы их ликвидации. Процесс принятия решений в управленческой деятельности в большой мере является искусством, чем наукой.

Объект исследования – ПАО «МТС».

Предметом исследования является финансово-экономическое состояние ПАО «МТС».

Цель выпускной квалификационной работы – провести оценку финансового положения предприятия ПАО «МТС» и разработать мероприятия по его улучшению.

Для достижения указанной цели в работе решались следующие задачи:

- рассмотреть сущность, цели и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- изучить специфику деятельности телекоммуникационных компаний для проведения анализа финансово- хозяйственной деятельности;
- предоставить методику анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- провести анализ российского и зарубежного опыта в сфере финансово-хозяйственной деятельности
- дать краткую характеристику ПАО «МТС»;
- провести анализ эффективности деятельности и диагностику вероятности банкротства ПАО «МТС»;
- разработать мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС».

Работа состоит из введения, основной части, заключения и библиографического списка. В первой главе представлены теоретические основы проведения анализа финансового состояния предприятия. Во второй главе описывается российский и зарубежный опыт проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности. В третьей главе приведена краткая характеристика предприятия, проведён анализ финансового состояния ПАО «МТС», определено его финансовое положение, выявлены факторы, вызывающие изменения в финансовом состоянии, разработано мероприятие по улучшению финансово-экономического состояния. В заключении делаются выводы о финансово-экономическом состоянии предприятия.

Информационной основой выпускной квалификационной работы являются данные преддипломной практики, отчет о финансовых результатах ПАО «МСТ», бухгалтерский баланс, ресурсы компьютерной сети Интернет, данные периодических изданий, газетных и журнальных статей. Для выполнения работы использовалась экономическая литература, журналы, работы известных экономистов: Ефимовой О.В., Ковалёва В.В., Любушина Н.П., Савицкой Г.В., Сивковой А.И., Стояновой Е.С., Шеремета А.Д. и ряда других авторов.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности

Анализ финансовой деятельности фирмы – это такое понятие, которое демонстрирует систему показателей, отображающих применение финансовых ресурсов, их присутствие и расположение, это оценка его конкурентоспособности, выполнения обязательств перед хозяйствующими субъектами и государством [54].

Анализировать деятельность фирмы обязательно должны уметь все работники данного предприятия. Например, специалисты (механики, экономисты и другие), рабочие, руководители всех подразделений.

Финансовое состояние показывает все стороны деятельности, так как движение любых товаров и трудовых ресурсов сопровождается расходом и образованием финансов и ресурсов.

Любая функционирующая система – использует определенный список ресурсов, даже если речь идет не про экономическую сферу общественной жизни.

Эти ресурсы генерируются самой системой и реорганизуют их в итоге своей деятельности. Процесс применения и преобразования их в требуемый результат выполняется на основе заключений, принимаемых координационно обособленной структурой управления этой системой.

Управление в системе считается сложным многооперационным процессом, который включает в себя ряд этапов с обратными и прямыми связями среди них.

Управление в системе применяет решение две взаимозависимые, но по смыслу противоположные задачи, это задача поиска максимума социального и экономического эффекта при установленном размере ресурсов и задача минимизации объема ресурсов при установленном размере эффекта от них (рисунок 1) [42].



Рисунок 1 – Классы задач управления в системе

Особое место занимает в этом процессе анализ финансово-хозяйственной деятельности. Любое управленческое решение дает начало на основе информации, которая поступила от подразделений управляемой структуры или поступившей извне. В условиях организации или предприятия эта информация создается в процессе управленческого учета и бухгалтерского учета. Однако на этих стадиях информация, фиксирующая нынешние значения отдельных характеристик системы, может считаться как исходная и не позволяющая осуществить какое-то управленческое решение. Эта информация должна быть подвергнута такому анализу, который позволил бы обнаружить скрытые, то есть не закрепленные в учете зависимости среди отдельных показателей, позволяющие увидеть резервы, которые имеются в системе, так же ее опасные болевые точки, которые требуют принятия мер, препятствия перспективам и так же перспективы развития.

Любой результат этого анализа обязан быть оценен так, как и в какой степени он содействует или препятствует свершению системой собственных целей, а эти оценки обязаны лежать в основе используемых решений. Непосредственно такова значимость анализа финансово-хозяйственной деятельности [4].

Любая система в ходе своей деятельности способна преследовать большое число целей, результат которых должен обеспечиваться либо в более или менее отдаленной перспективе, либо непрерывно. Однако есть общая цель, которая

определяет возможности эффективного достижения других целей, таких как увеличение капитализации системы, то есть качественное и количественное увеличение ее активов, которая в свою очередь обеспечивает наиболее обширные возможности в решении перспективных задач и текущих.

На рисунке 2 представлены основные этапы управления и место процесса управления в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия [18].



Рисунок 2 – Этапы процесса управления

В современных обстоятельствах эта цель достигается не только за счет повышения размера материальных активов, но и за счет повышения рыночной стоимости нематериальных активов: престижа системы на конкурентоспособном рынке, интеллектуального капитала, и так же авторитета.

Повышение капитализации возможно обеспечить, но только при результативном управлении, которое подразумевает правильное определение итога, к которому необходимо стремиться, и оптимальное использования всех существующих в распоряжении ресурсов в системе. Благодаря анализу

финансово-хозяйственной деятельности, способности такого применения ресурсов обязаны быть найдены и после того, как их практическая реализация оценена с точки зрения разных рисков, стать основой для принятия управленческих решений.

В практике, так же как и в теории принято отличать перспективный анализ и ретроспективный. Ретроспективный анализ направлен на исследование закономерностей анализируемого процесса, сформировавшихся в прошедшие периоды. Результатом такого анализа считаются обнаруженные зависимости между отдельными показателями процесса и их значение в формировании конечных итогов. Перспективный анализ имеет не меньшее значение, при нем на основе выявленных зависимостей отдельных параметров системы исполняется прогноз дальнейшего развития.

Работа любого предприятия постоянно, хоть и с разной интенсивностью исполняется в двух направлениях [11].

Первое направление – это постоянное производство услуг и товаров, которое ориентировано на условие рынка, связанное с постоянным расходом ресурсов, которое обеспечивает предприятию приобретению дохода, покрывающего издержки данных ресурсов. Управление данной сферой работы предприятия и анализ ее итогов связаны с решением краткосрочных и текущих производственных проблем.

Второе направление проявляется в обеспечении формирования предприятия, подразумевает его динамичность в области инвестиций и связано с решением перспективных долгосрочных проблем. Данные проблемы обязаны находить место в анализе деятельности компании.

Итоги усилий в этих обоих направлениях дают отражение в состоянии финансов компании, исследование которых дает возможность оценить неудачи и успехи данного этапа деятельности и способности ее расширения или сужения в перспективе.

Временем возникновения анализа финансовой деятельности считается момент появления известной работы одного из основоположников бухгалтерии

Луки Пачиоли «Трактат о счетах и записях». Методы учета, описанные в данной книге, рассматриваются именно как фундаментальные основы бухгалтерского учета, которые остаются незыблемыми и по сегодняшний период. Однако их же возможно рассматривать как основы анализа финансово-хозяйственной деятельности, так как, бухгалтерский учет считается одним из основных его информационных источников, а так же, окончательные цели этих сфер в системе управления различным экономическим объектом схожи.

Позже, в деятельности известных ученых итальянца Д. Чербони и француза Ж. Савари в рамках анализа формируются направления и приемы, которые близки к нынешним, основанные на последующем развитии методов бухгалтерского учета.

Анализ и учет согласно собственному содержанию и конечным целям считаются отображением тех закономерностей, определяющих, в окончательном счете, характер имеющейся экономической модели. Данную модель в основной массе стран можно охарактеризовать рыночной экономикой. В соответствии с этим, основное внимание в анализе деятельности субъектов данной экономики всегда фиксируются на ее определенных итогах: рентабельности, производительности труда, прибыльности, месте, занимаемом на самом рынке, целесообразности применения ресурсов конкурентоспособности отрасли и других показателях, которые определяют, в окончательном счете, эффективность данной деятельности непосредственно в условиях рынка.

Из чего следует, что цель анализа финансово-хозяйственной деятельности – это приобретение основных характеристик финансово-хозяйственного состояния компании для принятия подходящих управленческих решений разными пользователями информации.

К количеству важных задач, которые решаются в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности, имеют отношение [62]:

- аргументация нормативов и бизнес-планов;
- надзор над верным составлением сметы, как в целом, так и по отдельным статьям;

- надзор над соответствием количества персонала в разрезе отдельных совокупностей;
- надзор соблюдения функционирующего законодательства;
- анализ выполнения растрчиваемых смет в разрезе статей бюджетного разделения;
- надзор над структурой использования основных средств и движения;
- надзор над соблюдением устоев запасов материалов и так же правильным хранением и использованием;
- анализ появления и погашения задолженностей по вычислениям с дебиторами и кредиторами;
- анализ экономической эффективности применения материальных, финансовых ресурсов и трудовых;
- принятие подходящих управленческих решений на базе ранее проведенного исследования.

Наряду с данными, объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности считается деятельность предприятий и компаний как комплексность финансовых отношений и производственных отношений, которая рассматривается в взаимосвязи с технической стороной производства, природными и социальными условиями.

1.2 Специфика деятельности телекоммуникационных компаний для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности

Объективная необходимость выполнения отраслевого анализа финансово-хозяйственной деятельности определена спецификой различных отраслей производства.

Любая отрасль общественного производства вследствие разного характера труда обладает своими особенностями, так же своей спецификой и характерными экономическими связями. Необходимость изучения специфики различных отраслей обусловила потребность совершенствования методики анализа

хозяйственной деятельности с учетом исключительности и положений любой отрасли экономики.

Телекоммуникационные услуги считаются необходимой частью нашей жизни. На сегодняшний день рынок телекоммуникаций стремительно развивается. Это происходит из-за возникновения новых компаний, которые участвуют в процессе представления телекоммуникационных услуг. В свою очередь на развитие данного рынка влияет существенное воздействие возникновения новых услуг. Любая компания, которая старается достичь большого успеха на рынке, должна проанализировать ближайших конкурентов на рынке, рентабельность бизнеса, и качество предлагаемых услуг. В рамках жесткой конкуренции на рынке, вопрос о конкурентоспособности компании и ее услуг начинает быть актуальным в управлении.

Под словом «Телекоммуникации» понимают передачу информации (сигналы, данные, текст, передаваемые символы, звук, изображение) на расстоянии среди конечных точек телекоммуникационной сети с поддержкой технических средств. В узком значении, телекоммуникации – это способ обмена данных с поддержкой электроники, электротехники, а также других нынешних технологий.

Телекоммуникационные услуги дают возможность обществу приобретать дополнительные каналы с целью обмена информацией. Устойчивое развитие привело к изменениям в общественно-политической сфере жизни: голосование, вычисление голосов на выборах через сеть интернет, интерактивное телевидение. В области образования, вследствие информатизации общества, возникла возможность обучаться дистанционно. Формирование телекоммуникаций повлекло за собой также трансформацию рынка труда: возникла вероятность работать удаленно именно через интернет. Такого рода профессии к примеру, как: программист, переводчик, репетитор, дизайнер, биржевой брокер, менеджер, журналист, на данный момент легкодоступны широким слоям населения.

Можно отметить, что современное положение рынка телекоммуникаций идет к насыщению, вследствие того, что уровень вторжения сотовой связи подходит к

100%. Согласно данным экспертов, число действующих абонентов остается непрерывным в течение последних лет, а рост абонентской базы производится за счет того, что люди покупают вторую или даже третью сим-карту, применяя ее на других гаджетах (к примеру телевизор или планшет), либо тогда, когда планируют какое-либо событие (размещение объявления о продаже телефона или машины, так же поездка в отпуск). Формирование рынка допустимо в сфере предоставления доступа к цифровому телевидению и интернету, самыми перспективными являются видеозвонки (они становятся возможными с увеличением скорости интернет-трафика), развитие сетей 5G, рынок M2M устройств, развитие финансовых услуг, так же услуги по идентификации с поддержкой сотового телефона.

Рынок телекоммуникационных услуг считается «кровеносной системой» экономики страны. Данный рынок является связывающим звеном и основой функционирования промышленности потребительского сектора экономики и государства. Структура телекоммуникационного рынка Российской Федерации за 2017 год представлена на рисунке 3.

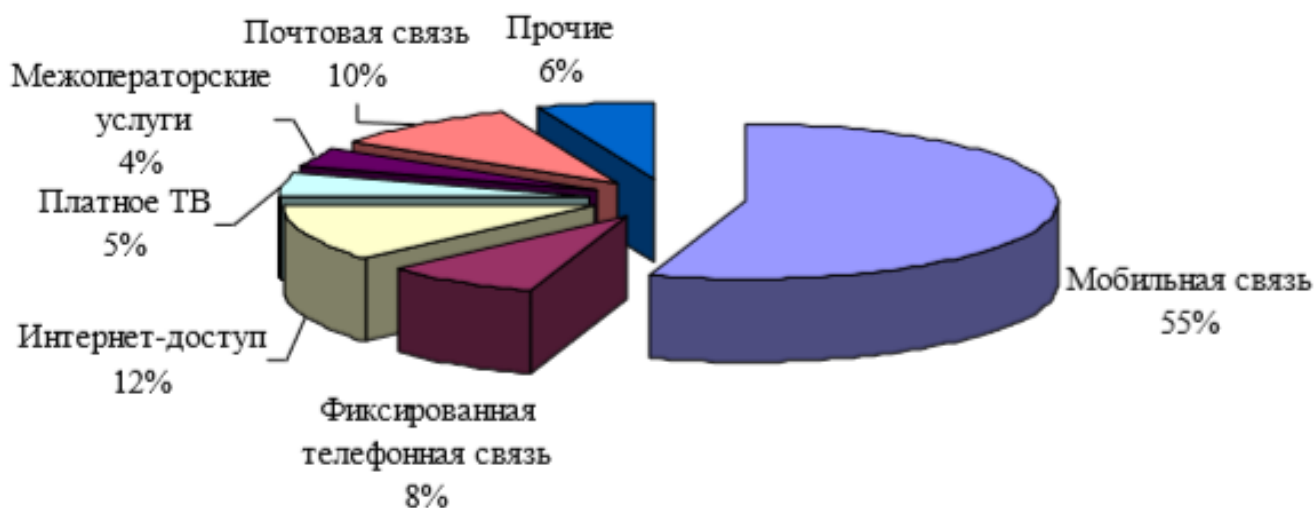


Рисунок 3 – Структура телекоммуникационного рынка за 2017 год

Исторически часть столицы снизилась за счет опережающего увеличения регионов (данные показаны на рисунке 4). В настоящее время данная тенденция меньше выражена, предполагается, что удельный вес города Москвы уменьшится к 2022 году, по крайней мере еще на 1 пункт.

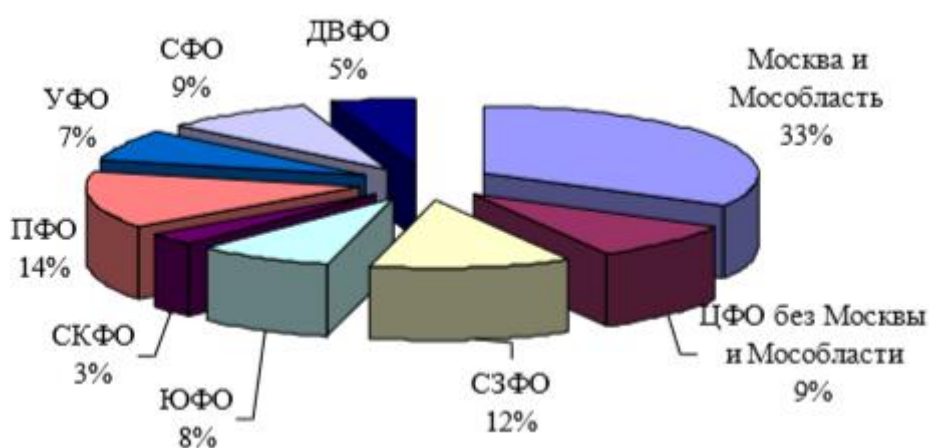


Рисунок 4 – Региональная структура рынка телекоммуникаций в 2017 году

Большее 2/3 российского рынка телекоммуникаций создает сегмент частных пользователей. Именно физические лица преобладают по числу прибыли в сегментах рынка и абонентов: сотовая связь – 88 % доходов от услуги; выход в интернет – 71 %; платное телевидение – свыше 98 %; фиксированная сотовая связь – 52 %.

Структура телеком рынка Российской Федерации по типам клиентов за 2017 год представлена на рисунке 5.

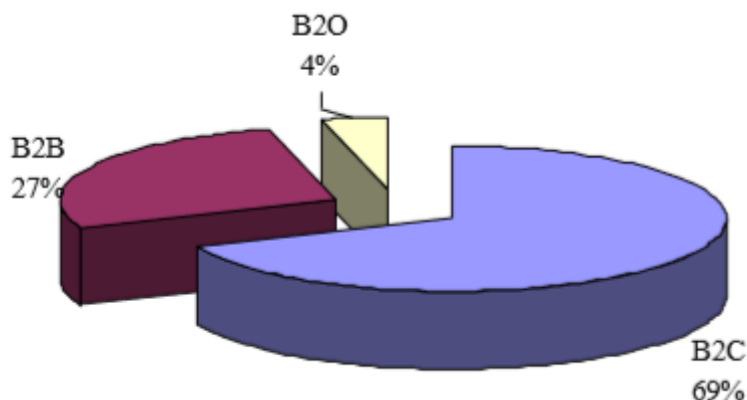


Рисунок 5 – Структура телеком рынка по типам клиентов на 2017 год

Далее по важности объемов доходов считается сегмент B2B/B2G. Корпоративный сегмент в полной мере можно охарактеризовать: большая часть подсегментов рынка услуг для юридических лиц добились уровня насыщения, существенная часть новых клиентов – это компании, которые поменяли провайдера в виду с переездом или по иным обстоятельствам; крупные заказчики, в главную очередность – госорганизации федеральной степени, в пределах

тендеров стараются приобрести от операторов новые скидки, либо увеличивают объем закупок именно за счет комплексных проектов, которые включают в себя, не только услуги связи, но и ИТ решения и сервисы; продолжается уменьшение доходов в сегментах фиксированной сотовой связи и аренды физических каналов, которые вместе сформировывают более 30 % корпоративного рынка. Рынок межоператорских услуг сократился в 2017 году на 7 %. Отрицательная динамика прослеживается во всех сегментах рынка: голосового и IP-транзита, так же в сегменте аренды каналов. В международных направлениях произошло уменьшение рублевой выручки непосредственно из-за укрепления рубля. Считается, что в ближайшем времени продолжится уменьшение доходов от продаж, это обусловлено насыщением на рынке конечного потребления услуг доступа в интернет и сокращением объемов голосового трафика в обстоятельствах высокой конкуренции на B2O рынке.

По сведениям «ТМТ Консалтинг» размер рынка телекоммуникаций в 2017 году в целом достиг 1,62 трлн. руб. Темпы роста доходов достигли 1,3 %, это выше динамики прошлого года (0,6 %). Ускоренные темпы роста стали возможными благодаря сегменту сотовой связи, который в свою очередь после двухлетнего снижения проявил положительную динамику. Услуги фиксированной сотовой связи, и сегмент межоператорских услуг, наоборот, проявили негативное воздействие на динамику рынка. Падение объясняется уменьшающейся популярностью услуг фиксированной связи и снижением рублевых доходов от продаж межоператорских услуг операторам за рубежом на фоне укрепления рубля основных мировых валют. Повышение доходов от сотовой связи было определено несколькими причинами:

- отстранением операторов от ценовой конкуренции;
- отстранением от безлимитных тарифов;
- повышенной динамикой доходов от дополнительных услуг в сегменте корпоративных клиентов.

На рисунке 6 показана динамика самих сегментов телеком рынка.

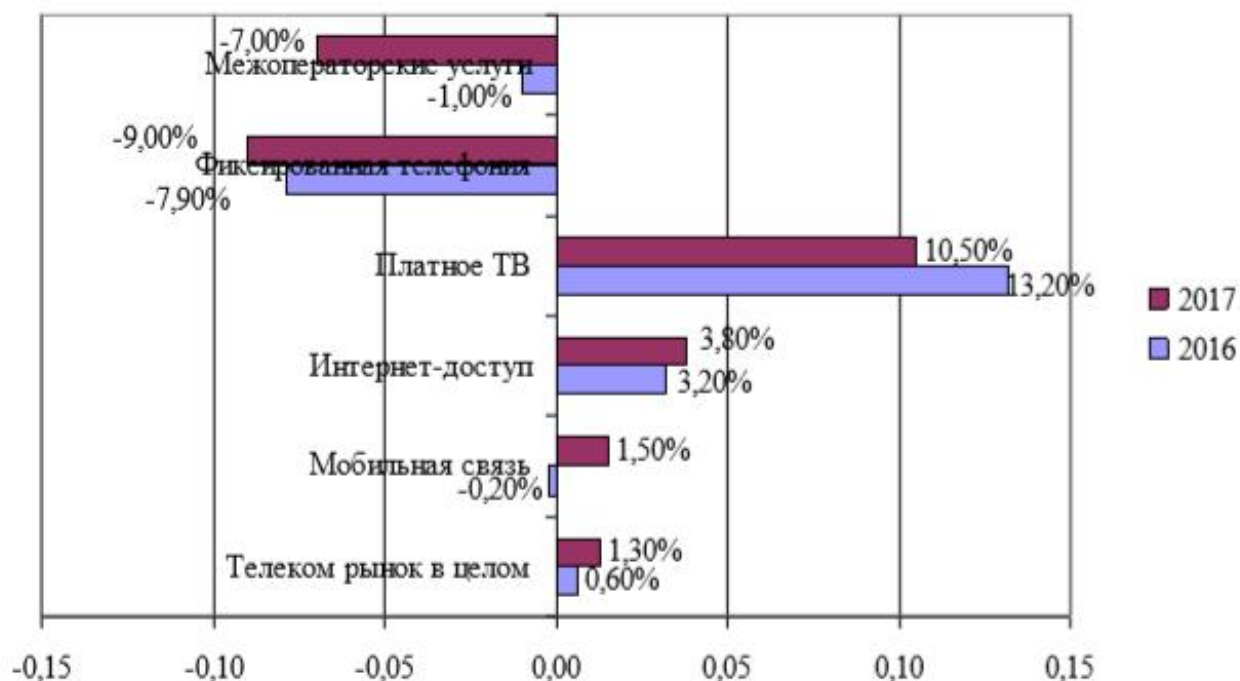


Рисунок 6 – Динамика самих сегментов телеком рынка

За счет этих факторов в 3 квартале 2017 года большинство операторов «большой тройки» первый раз показали положительную динамику ARPU. Так же продолжилось повышение абонентской базы: по предварительным сведениям, «ГМТ Консалтинг» количество абонентов сотовой связи за год возросло на 1,7 % до 260 млн. рублей (рисунок 7).

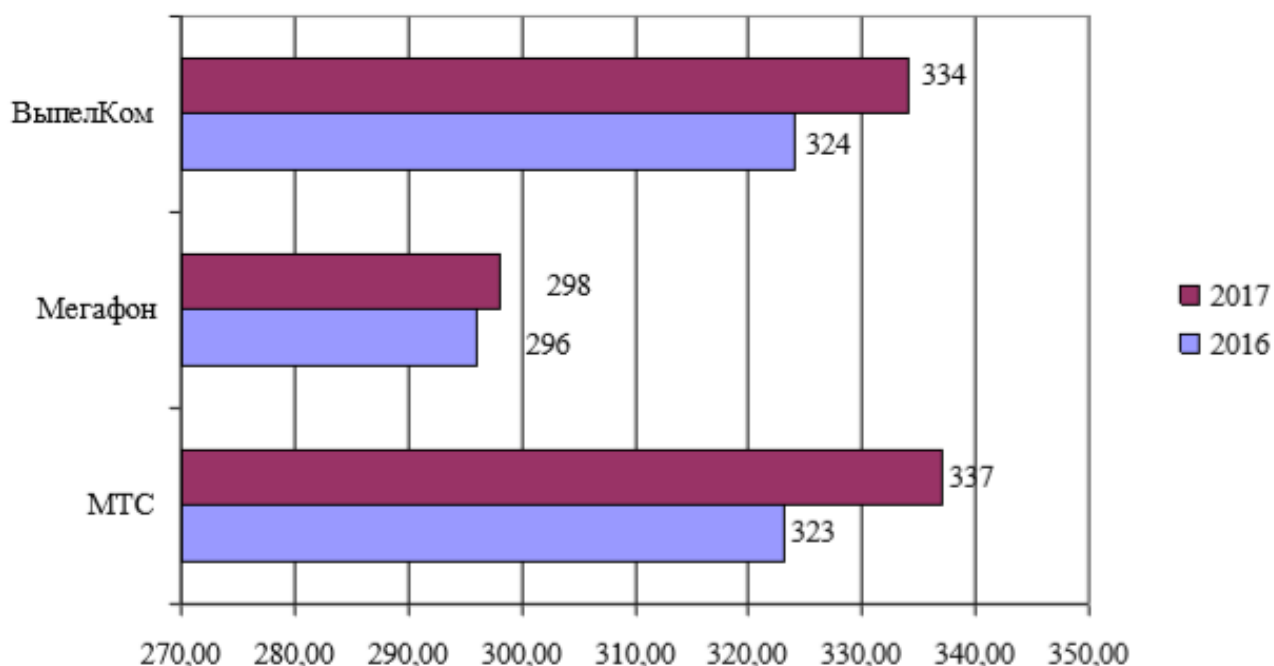


Рисунок 7 – ARPU федеральных сотовых операторов Российской Федерации

Внедрение широкополосного доступа в интернет дошло до 58 %. А рынок не прекращает демонстрировать устойчивую динамику роста абонентской базы, которая идет на уровне 4 % так как идет рост подключений нового жилого фонда, и подключений в маленьких городах. Несмотря на повышенную популярность конвергентных услуг, которые «размывают» прибыль между услугами доступа в интернет, платного телевидения, телефонии и сотовой связи.

ARPU в 2017 году показал повышение на 0,7 %. Это объясняется в первую очередь повышением доходов «Ростелекома» и других игроков за счет передвижения абонентов на дорогие тарифы, так как они являются высокоскоростными. Рынок широкополосного доступа показал в 2017 году несколько наилучшую динамику, нежели годом прежде, и повысился на 3,8 % против 3,2 % в прошедшем году.

На рынке платного телевидения прослеживается замедление повышения абонентской базы: рост в 2017 году составил 3,4 % против 4,1 % в 2016 году. ARPU возрос на 6,5 %, что объяснило повышение доходов от платного телевидения в 2017 году на 10,5 %.

Высокие темпы роста обусловлены несколькими причинами:

- продолжающимся ростом тарифов;
- повышением спроса на дополнительные телевизионные услуги: отложенный просмотр, VoD, multiroom и другие;
- перетоком клиентов от малых КТВ операторов к более крупным мультисервисным провайдерам, которые расширяют свой охват и предлагают наилучшие наборы услуг за высокую цену;
- продвижением телевизионных услуг в высокодоходном B2B сегменте.

За 2017 год 2,7 млн абонентов отказались от фиксированной сотовой связи, таким образом, услуги упали на 4 п.п. до 38 %. Из-за передвижения абонентов в мобильные связи и ОТТ-сервисы уменьшается как внутризональный, так и местный, международный и междугородный телефонный трафик. Сократились за год доходы от фиксированной телефонии на 9,0 %. Такая же динамика сохранится и в следующие годы.

Формирование услуг связи в последующие годы определяется некоторыми факторами, основные из них:

– готовность мобильных операторов не позволить ценовой конкуренции, входя в борьбу за абонента в попытке изменения сил на рынке – установившийся на рынке непрочный баланс может быть развален действиями каждого из операторов, невзирая на всеобщий интерес в продолжении «мирной» политики 2017 года;

– практическое осуществление программы формирования цифровой экономики Российской Федерации в развитии телекоммуникационной инфраструктуры;

– развитие принципиально нового рынка в рамках формирования экосистемы «интернета вещей» с возникновением в России важных согласно масштабу коммерческих сетей, на базе 5G и иных технологий в 2021-2022 годах.

С учетом данных условий положительная динамика рынка связи в ближайшие 5 лет сохранится на уровне не менее 1 % в год. Осваивание смежных рынков так же останется главным источником повышения операторского бизнеса, там они будут играть роль универсальных поставщиков комплекса ИКТ решений, и оказывать услуги на базе ОТТ как в партнерстве, так же и самостоятельно.

1.3 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности

Финансово-экономический анализ состоит из двух блоков, это экономический анализ деятельности компании и финансовый анализ данной деятельности.

Первоначальным подразделом экономического анализа считается комплекс проблем, которые связаны с нынешним состоянием услуг и производства товаров. Второй подраздел – это трудности перспективного характера, они связаны с формированием компании и ее инвестиционной активностью. Исследование текущей деятельности компании включает, в первую очередь, анализ и оценку стоимостных и натуральных показателей производства, и осуществление услуг и товаров. На данном этапе анализа выявляется воздействие

ценовых условий на объемы осуществления в денежном выражении, воздействие ассортиментных смещений в производстве и реализации, степень исполнения обязанностей по поставке покупателям, способности извлечения дополнительных доходов при росте качества и сортности продукции, степень освоения разных рынков и продаж. Непосредственно данный уровень полноты анализа дает возможность в полной мере говорить о присутствии текущих резервов компании, которые обеспечивают повышение доходов от реализации услуги и продукции.

Вторым этапом анализа является оценка уровня применения разных ресурсов в производстве услуг и товаров. В ходе рассмотрения затрат труда как основного вида ресурсов исполняется оценка обеспеченности компании кадрами, исследование форм, динамики и причин текучести кадров, производительности труда и воздействия на повышения объемов производства и реализации продукции. Так же важным считается анализ структуры фонда оплаты труда в компании, динамики, состава, и уровень эффективности применения рабочего времени [50].

Вторым важным ресурсом компании считается его производственные фонды, в первую очередь основные средства. В данной части анализ обязан гарантировать оценку структуры и состава основных средств, движения и технического состояния, это даст возможность оценить уровень интенсивности обновления производственной основы компании, также стадию эффективности амортизационной политики. Главным элементом анализа считается подсчет показателей интенсивного и экстенсивного применения основных средств и его воздействия на приращение размера реализации продукции и производства. Окончательным итогом анализа считается обнаружение резервов роста эффективности применения основных средств.

Третий важный вид ресурсов компании – это материалы (вспомогательные и основные), и энергоресурсы. Результативность их применения зависит от множества факторов, и каждый должен проходить анализ. Его предметом обязана быть оценка объема, комплексности поставок; в данной связи играет большую

роль исследование факторов невыполнения обязательств поставщиками (это внешние требования обеспечения компании материальными ресурсами). Так же важен и анализ применения материалов и сырья в производстве, степень соблюдения норм расхода, установление в связи с этим главных направлений экономии ресурсов и анализ воздействия интенсивности и экстенсивности применения ресурсов на рост размеров выпуска услуг и продукции.

Заканчивает ресурсный пункт анализа оценка нематериальных активов компании, значимость которых в нынешних обстоятельствах ускорения научно-технического прогресса постоянно увеличивается.

Отдельным блоком анализа представляет исследование себестоимости и затрат продукции и услуг компании. В данном разделе осуществляется анализ взаимосвязи затрат и реализацию продукции и так же ценами на продукцию. Установление и анализ показателей себестоимости продукции на базе анализа размеров и структуры косвенных и прямых затрат компании, и себестоимости по отдельным составляющим затрат и по статьям калькуляции предоставляет вероятность найти критические размеры деятельности и выявить точки окупаемости затрат. Так же факторный анализ себестоимости продукции дает возможность обнаружить и проанализировать резервы упадка себестоимости продукции.

Исследование прибыли и рентабельности производственной деятельности компании содержит оценку динамики, степени и структуры доходов, а также экономических факторов, которые оказывают влияние на величину доходов. Факторный анализ доходов от продаж, прибыли до налогообложения и рентабельности дает возможность при этом обнаружить резервы повышения прибыли и повышения рентабельности. На данном этапе может быть закончен анализ экономических результатов нынешней деятельности компании.

Исследование перспективной инвестиционной деятельности компании основывается на планировании инвестиций, подбор вариантов инвестиционных проектов должны опираться на анализе технико-организационной степени

производства. Данное исследование показателей научно-технической степени производства, организации труда и производства в компании, анализ воздействия технико-организационной степени производства на эффективность применения производственных ресурсов дают возможность выявить определенные тенденции перспективных инвестиционных вложений. Наряду с этим исследование степени исполнения планов научно-технической динамики компании и анализ нацеленных на эту динамику инвестиционных программ дают возможность в итоге приобрести необходимые оценки эффективности финансовых вложений и капитальных вложений (инвестиционный анализ) [12].

Хоть и в процессе данных исследований постоянно выявляются разные стоимостные показатели, которые характеризуют деятельность компании, анализ тут еще не выходит за границы его экономики. Финансы компании считаются отдельной, сравнительно обособленной областью данной деятельности. Их положение в большей мере находится в зависимости от экономики компании, но и так же, проявляет на нее сильное влияние. По этой причине исследование финансов предполагает самостоятельный пункт анализа финансово-хозяйственной деятельности компании. При этом должны быть изучены источники и состав развития капитала компании, предоставлена оценка его цены. Имущественное положение компании во многом находится в зависимости от размещения структуры, динамики, и капитала внеоборотных активов и оборотных активов. Для оценки эффективности применения капитала компании исполняется анализ рентабельности и оборачиваемости капитала с выделением данных показателей для заемного и собственного капитала. В связи с последним применяется анализ эффективности финансового рычага.

Заканчивает данный раздел анализ финансовой устойчивости компании, его кредитоспособности и платежеспособности [2].

Более обобщающим признаком финансовой устойчивости считается недостаток или излишек средств для формирования затрат и запасов, получаемых в виде различия величины источников средств и величины затрат и запасов.

Ликвидность фирмы – это умение фирмы преобразовывать свои активы в деньги с целью возмещения всех требуемых платежей [19].

Все активы в зависимости от быстроты перевоплощения их в финансы, можно подразделить на следующие категории [44].

1. В большей степени ликвидные активы (A1) – суммы по статьям денежных средств и краткосрочные финансовые инвестиции.

2. Быстрореализуемые активы (A2) – краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы.

3. Медленно реализуемые активы (A3) – запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочные финансовые вложения;

4. Труднореализуемые активы (A4) – внеоборотные активы без долгосрочных финансовых вложений.

Пассив баланса для оценки ликвидности компании сгруппировывается по уровню возрастания сроков погашения обязательств. В согласовании с данными выделяют следующие категории [44].

1. Срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, ссуды, не погашенные в срок.

2. Краткосрочные обязательства (П2) – краткосрочные кредиты и займы.

3. Долгосрочные обязательства (П2) – долгосрочные кредиты и займы.

4. Постоянные пассивы (П4) – собственный капитал. Для установления ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. Баланс является абсолютно ликвидным, если выполняется условие, которое можно представить формулой 1 [69].

$$\begin{aligned} A_1 &\geq P_1 \\ A_2 &\geq P_2 \\ A_3 &\geq P_3 \\ A_4 &\leq P_4 \end{aligned} \quad (1)$$

Реализация такого рода непростой управленческой функции, как анализ финансово-хозяйственной деятельности, потребует конкретной методологии. Эта методология должна устанавливать: источники начальной информации для

исследования и формы ее получения, состав отражения показателей, которые обязаны быть получены в итоге анализа, методы их получения, требуемые организационно-технические условия, которые обеспечат своевременное развитие качественных итогов анализа, требования, при которых эти итоги могут быть эффективно применены.

Общей базой методологии анализа финансово-хозяйственной деятельности считается обнаружение воздействия разных факторов на итоговые результаты деятельности системы. Можно сказать, что анализ финансово-хозяйственной деятельности в целом это факторный анализ. Непосредственно на его основе можно обнаружить причинно-следственные связи единичных параметров процесса и установить, в какой мере изменение того или иного фактора влияет на его итоговый результат.

При этом появляется потребность классификации факторов, которые обладают решающим значением в формировании итоговых результатов, и факторов существенного свойства.

Факторный анализ способен обладать разной степенью глубины. Первой его степенью является обнаружение значимости факторов, непосредственно которые влияют на результат.

Однако любой из этих факторов способен находиться под воздействием факторов более низкой степени, и на них будут воздействовать какие-либо другие факторы (это показано на рисунке 3 схематически). Пределы анализа, его глубина обуславливается в зависимости от характера определенной управленческой проблемы, уровня точности оценки воздействия факторов в зависимости от степени управления, для которого необходим анализ, и иногда от степени срочности получения его заключений.

Взаимосвязи факторов могут быть весьма трудными. Более того, в зависимости от миссии анализа их важность может изменяться, факторы низкой степени могут становиться на место факторов высокой степени. К примеру, исследуется целесообразность затрат основных материалов в денежном

выражении на производственную программу компании. Итогом данного анализа должен быть расчетный объем истраченных на программу компании основных материалов, который способен отличаться от фактического расхода в ту и в другую сторону.

Варианты взаимодействия разных факторов, воздействующих на итоговый результат представлены на рисунке 8 [61].



Рисунок 8 – Варианты взаимодействия факторов

Факторами первого этапа в расчете будут размер производства изделий, который использует основные материалы, и меры их использования. Производство данных величин обеспечит расчетный нормативный размер использования материалов на программу, а сравнение его с фактическим использованием в натуральных единицах измерения покажет представление об их экономии или перерасходе в изготовлении.

Полученный подобным способом итог уже дает довольно большое количество информации для принятия заключений об упорядочении процессов использования материалов, совершенствовании технологии и их расход.

Наряду с этим может выявиться, что при экономии в натуральных единицах существует перерасход материалов против плана в денежном выражении или, напротив, экономия материалов в денежном выражении при перерасходе их в натуральных единицах. В исследовании в этом случае должен быть введен анализ факторов последующего порядка: цен материалов и транспортно-заготовительных использований по их получению и доставке на склад компании (факторы Г и Д на рисунке 8). При сопоставлении этих величин с данными предшествующих периодов вычисляется воздействие ценового фактора на использование материалов. Степень транспортно-заготовительных расходов, в собственную очередь, может находиться в зависимости от дистанции перевозки материалов (это фактор Е), а дистанция показывает выбор транспортных средств и методом доставки материалов (фактор Ф) [70].

Одной из основных целей анализа финансово-хозяйственной деятельности считается обнаружение и оценка динамики развития анализируемой системы. При этом в большинстве случаев нужно оценить, в какой степени фактическая траектория движения системы отклоняется от установленных ранее запланированных ее параметров. Анализ финансово-хозяйственной деятельности в компании проявляется при помощи разных методов. Таким образом, при проведении финансового анализа применяются ключевые методы финансовых отчетов (показано на рисунке 9) [7].



Рисунок 9 – Методы исследования финансово-хозяйственной деятельности

Горизонтальный анализ – предполагает сопоставление каждой позиции финансовой отчетности с подобной позицией предыдущего этапа. При этом дает возможность показать тенденции перемен какого-либо явления в конкретном периоде [16].

Вертикальный анализ – предполагает выражение воздействия каждой позиции отчетности на итог в целом. При этом, подразумевает определение структуры конечных финансовых показателей. И используется не только в финансовом анализе, но также и в анализе различных экономических объектов, по которым даются данные ряда лет (к примеру, анализ активов, пассивов, финансовых результатов, ассортимента продукции, себестоимости).

Сравнительный анализ – предполагает сопоставление сводного показателя отчетности исследуемой компании с подобными показателями конкурентов, компаний отрасли и структурных подразделений компаний.

Факторный анализ – предполагает варианты аналитических изучений, дают возможность выявить воздействие отдельных факторов на какой-либо эффективный показатель, с помощью конкретных или случайных приемов исследования. Непосредственно, используется он не только в финансовом анализе, но и в анализе иных результативных показателей. Совместно с этим, в экономическом анализе выражается факторный анализ себестоимости, реализации и производства, материальных затрат, рентабельности, производительности труда.

Анализ относительных показателей – используется на основании сведений одного или разных этапов. Подразумевается расчет взаимоотношений между отдельными позициями финансовой отчетности, с целью установления связи показателей [4].

В процессе финансового анализа предприятий, для решения установленных задач может понадобиться применение не только методов, но и приемов анализа, они в финансовом анализе формируются на четыре группы (классификация показана на рисунке 10) [35].



Рисунок 10 – Приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности

Исходя из этого, можно отметить, что при осуществлении анализа финансово-хозяйственной деятельности применяются различные методы и приемы анализа.

На этапе предварительной оценки финансового положения создается первоначальное понимание о деятельности компании, выявляются изменения в составе имущества компании и их источниках; формируются взаимосвязи между показателями.

Предварительную оценку финансового состояния можно совершить на базе выявления «больных» статей баланса, которые можно условно подразделить на две категории [8]:

1) свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе компании в отчетном периоде и сформировавшимся вследствие этого неудовлетворительное финансовое положение («Непокрытые убытки прошлых лет», «Убытки отчетного года»);

2) свидетельствующие о конкретных недочетах в работе компании, которые могут быть конкретизированы по данным аналитического учета (прочие оборотные активы, дебиторская задолженность, особенно просроченная).

Исходя из этого, можно выделить то, что сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности в большинстве определяется тем, кто считается

пользователем информации, и какова сфера экономических интересов в оценке различных сторон и аспектов финансовой деятельности предприятия.

Содержание и основная целевая установка диагностики финансового состояния – это оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Финансовый анализ преследует ключевую цель – оценить финансовое состояние компании и найти возможности, которые позволят повысить эффективность деятельности предприятия, если довериться рациональной финансовой политике. При анализе финансового состояния предприятия перед аналитиком встают несколько важных целей. В ходе исследования предстоит [1]:

- рассмотреть показатели финансового состояния и увидеть произошедшие в них изменения;
- выявить факторы, которые оказывают влияние на исследуемое финансовое состояние;
- оценить количественные и качественные изменения финансового состояния;
- определить финансовое положение предприятия на конкретную дату;
- охарактеризовать тенденции, прослеживаемые в изменениях финансового состояния.

При выполнении финансового анализа необходимо решить ведущую задачу – своевременно выявить недостатки текущей финансовой деятельности, дать возможность устранить эти недочёты, а также найти резервы, которые позволят улучшить финансовое состояние и платежеспособность организации.

Комплексный анализ состояния предприятия предполагает рассмотрение его финансовой отчетности. В процессе анализа бухгалтерской отчетности выявляют положение дел в прошлом и в настоящее время, а также оценивают результаты финансово-хозяйственной деятельности фирмы – все это можно назвать главной целью этой части анализа. Результаты, полученные при анализе финансовой отчетности, открывают много возможностей [55]:

- во-первых, позволяют выявить проблемные моменты в управлении производственно-коммерческой деятельностью компании;
- во-вторых, помогают выбрать, куда инвестировать капитал;
- в-третьих, дают возможность объективно оценить работу руководства;
- в-четвёртых, становятся основой для построения прогнозов, касающихся как отдельных показателей, так и всей финансовой деятельности предприятия.

Стоит отметить, что именно на основе анализа финансового состояния разрабатывают финансовую политику компании и выбирают направление этой политики. Таким образом, актуальность темы анализа финансового состояния предприятий обладает высокой теоретической и практической значимостью, так как формирование современной и эффективной системы поддержки финансовой устойчивости предприятий имеет первостепенное значение для функционирования экономики в целом.

В современной экономике согласно позиции западных специалистов, принято выделять пять подходов к финансовому анализу, каждый из которых можно считать относительно самостоятельным.

Первый действует по принципам «школы эмпирических прагматиков»: рассматривая кредитоспособность предприятия, теоретики этой школы проводили расчёт соответствующих относительных показателей.

В основу второго подхода легли взгляды «школы статического финансового анализа», которые рассмотрены в увидевшей свет в 1919 году работе А. Уолла. С предложенными автором критериями кредитоспособности сравнивать вычисленные значения интересующих аналитических коэффициентов.

Согласно третьему подходу по следам школы «мультивариантных аналитиков», где выстроены концептуальные основы финансового анализа, аналитики принимают во внимание представление о том, что частные коэффициенты, отражающие финансовое состояние компании и эффективность ее текущей работы, несомненно связаны с обобщающими показателями ее финансово-хозяйственной деятельности.

Четвертый подход – результат деятельности «школы аналитиков, занятых прогнозированием возможного банкротства компаний» (Distress Predictors School). Ее представители предлагали анализировать финансовую устойчивость предприятия (их интересовал стратегический аспект) и в своих аналитических исследованиях предпочитали делать анализ в перспективном ключе (в противовес ретроспективному взгляду) [63].

Пятый подход представлен школой «участников фондового рынка» (Capital Marketers School). Он развивался в 60-х годах прошлого века, имел преимущественно теоретическое основание и не нашёл достойного применения в практике финансового анализа.

Современные теория и практика в области финансов и экономики передают в распоряжение аналитикам большое количество методов, позволяющих провести оценку финансового состояния компаний.

Один из распространённых методов называется методом чтения внешней отчетности. Его принцип: исследовать абсолютные значения показателей, переданных во внешней отчетности. С помощью этого метода по итогам анализа финансового состояния компании удастся найти ответы на несколько ключевых вопросов [22]:

- 1) каковы основные источники средств компании;
- 2) в каком направлении эти средства были применены за прошлый период;
- 3) каковы источники получения прибыли (найти ее источник);
- 4) какой должна быть дивидендная политика.

Особенно тщательно смотрят, есть ли в исследуемой отчётности какие-либо необычные показатели и суммы.

Метод отраслевого сравнительного анализа применяют, чтобы сравнить текущие финансовые показатели компании со средними значениями определённых показателей по отрасли. Процесс и результат сравнения позволяет выполнить анализ финансового состояния интересующего предприятия. В числе позитивных особенностей этого вида анализа можно назвать то, что по его итогам

аналитики и руководители смогут на более глубоком уровне дать оценку устойчивости финансовых позиций компании, ее платеже- и кредитоспособности.

Метод сравнительного анализа учетных и отчетных данных направлен на рассмотрение и сравнение определённой информации по прошлым периодам.

Суть метода можно охарактеризовать двумя направлениями [58]:

– во-первых, аналитик рассматривает значения относительных и абсолютных показателей с тем, чтобы выявить какие-либо отклонения;

– во-вторых, определяет процентное выражения соотношения между представленными в отчетности данными, взятыми в промежуточное время и в отчётный период.

Метод сравнительного анализа фактических и плановых показателей необходим, чтобы выявить, реально ли превратить в жизнь сметы по плану, менялись ли в определённый период их фактические выражения ради достижения запланированных значений.

Обращаясь к методу коэффициентного анализа, рассматривают отдельные показатели и выявляют зависимости между ними. Коэффициентный анализ бывает и внутривозвращенным, и внешним, а от направления и специфики субъекта зависит выбор показателей. Так, акционеров или потенциальных инвесторов будут интересовать коэффициенты прибыли на акцию, дивидендных выплат, дивидендной доходности.

Зарубежная практика, как правило, отдаёт предпочтение именно коэффициентному методу, и тогда для анализа финансового состояния рассматривают коэффициенты по отдельным направлениям. С помощью такого подхода удаётся оценить состояние компаний любого масштаба, определить уровень эффективности и прибыльности их работы. В топ приёмов попадают [7]:

– сравнительный анализ (значения конкретного предприятия сравнивают с принятыми нормативными значениями или с показателями конкурирующих компаний);

– трендовый анализ (в него входят вертикальный анализ, горизонтальный анализ относительных показателей);

– факторный анализ (особенное распространение получил такой анализ с применением модели Дю Понта).

Зарубежные авторы предлагают проводить анализ по ряду направлений. По их мнению, стоит анализировать:

- активы предприятия;
- его пассивы (исследованию подлежат обязательства компании, долгосрочная платёжеспособность и финансовый рычаг);
- ликвидность и платёжеспособность фирмы;
- прибыльность ее деятельности;
- рыночную стоимость.

Оценить параметры ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности позволяет метод финансовых коэффициентов. Такой способ анализа финансовой отчетности рассмотрен многими авторами: в числе иностранных учёных это Л.А. Бернштейн, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, Б. Коласс, Т.Е. Коупленд, Э. Хелферт, Шим Джей К. Зарубежные исследователи, рассматривая имущественное состояние компании, обращают внимание на характеристики оборачиваемости. Эти показатели отображают, насколько эффективно применяется вложенный капитал применительно к процессу производства.

Говоря о рентабельности, необходимо дать рабочее определение термина. В целом, для расчёта показателя рентабельности смотрят на отношение прибыли к затратам (ресурсам). Различают рентабельность собственного капитала, активов и продаж, в каждом случае для вычисления показателя обращаются к разным аспектам прибыли и затрат [47].

Иностранные и российские авторы предлагают вычислять и оценивать доходность деятельности предприятия при помощи подходов, по сути аналогичных, но различающихся методами, по которым рассчитывают размер его прибыли. Эта небольшая разница в методике обусловлена тем, что у зарубежных стран и нашей страны бухгалтерский и налоговый учёт имеет свои особенности.

При оценке состояния предприятия рассчитывают и оценивают общие показатели, в них кроется характеристика его зависимости от финансирования извне. Однако помимо этого в анализе важно рассмотреть и показатели покрытия процентов по займам – процесс обслуживания долга. В иностранной практике финансового анализа преобладает анализ рыночной стоимости предприятия. Нередки ситуации, когда рыночная стоимость предприятия ощутимо превышает его реальную стоимость. Благодаря высокому уровню развития зарубежного фондового рынка, у иностранных компаний есть возможность повысить свою стоимость за счет гудвила (goodwill понимаем как комплекс нематериальных, как бы неосязаемых активов, тем не менее способных повысить оценку стоимости). В отличие от западных компаний, для украинских предприятий такой способ невозможен.

С целью охарактеризовать рыночную стоимость фирмы, необходимо обратиться к таким показателям, как доходность акций, коэффициент «цена / денежный поток» и коэффициент рыночной цены. Охарактеризуем каждый из них. Параметр: доходность акций. Суть: показывает, сколько чистой прибыли приходится на одну акцию. Способ расчёта: разделить чистую прибыль на число всех выпущенных акций. Параметр: коэффициент рыночной цены. Суть: отражает степень превышения рыночной стоимости акции над ее балансовой ценой. Способ расчёта: найти соотношение рыночной и балансовой стоимости акций. Параметр: коэффициент «цена / денежный поток». Суть: характеризует доходность акции за идущими денежными потоками в расчете на одну акцию.

Наиболее известными авторами, предлагающими методики финансового состояния предприятия, среди российских ученых, являются О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, Е.С. Стоянова, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет, Е.И. Шохин и другие.

Современная методология финансового анализа имеет достаточно большой арсенал применяемых оценок. К таковым можно причислить и двухуровневую систему мониторинга финансового состояния. Первая часть представляет подсистему экспресс-диагностики (анализа), а вторая – фундаментальный анализ.

Экспресс-анализ, по словам исследователя Ковалева В.В., включает в себя «просмотр годового отчета по формальным признакам, ознакомление с заключением аудитора, выявление «больных» статей в отчетности и их оценка в динамике, ознакомление с ключевыми индикаторами, чтение пояснительной записки, общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса, формулирование выводов по результатам» [8].

Методика выполнения анализа финансового состояния, которую разрабатывали и углубляли Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. и Негашин Е.В., позволяет по итогам аналитики достичь две ключевые цели: в реалиях рыночной экономики обеспечить управление финансовым положением компании и оценить финансовую устойчивость ее деловых партнеров.

В эту методику входят несколько блоков: полная оценка финансового состояния и отслеживание изменений этого состояния за отчетный период, анализ финансовой устойчивости компании, анализ ликвидности баланса, анализ деловой активности и платежеспособности.

Отечественные авторы Савицкая Г.В., Ковалев В.В., рассматривая финансовый анализ, особенно подчеркивают необходимость рассчитывать такие параметры, как порог рентабельности и запас финансовой устойчивости. Под порогом рентабельности понимают такое промежуточное значение выручки, когда компания уже не несёт убытки, но ещё и не получает прибыль.

Хотя теория финансового анализа и предлагает множество различных приёмов, в основном анализ финансового состояния строится на коэффициентном методе. Согласно нему, рассчитывают определённые показатели (выступающие своего рода финансовыми индикаторами), которые проявляют корректную и объективную ситуацию финансового состояния фирмы, а также реальную финансовую результативность по итогам деятельности конкретного предприятия.

Когда необходимо провести оценку финансово-экономического состояния предприятия, самым рациональным в нынешних условиях можно считать способ, привлекающий финансовые коэффициенты и прочие показатели, которые способны раскрыть различные стороны финансового состояния компании.

В результате можно сделать следующие выводы:

- большая часть методик оценки финансового состояния не дают чёткого деления анализа платежеспособности и ликвидности;

- в финансово-экономических теории и практике пока нет общепринятой системы показателей финансового состояния;

- показатели, рассматриваемые в ходе исследования, обычно не разграничивают на обобщающие (необходимы для проведения экспресс-оценки) и частные (позволяют детализировано оценить финансовое состояние предприятия);

- анализ платёжеспособности выполняют в рамках одного из трёх подходов. Согласно первому платёжеспособность компании рассматривают и оценивают, опираясь на показатели ее ликвидности, по второму — ориентируясь на коэффициенты, передающие степень финансовой устойчивости, а третий путь анализа совсем не затрагивает платежеспособности. Отметим, что анализировать эту категорию некоторые авторы советуют на базе ряда показателей, куда входят также ликвидность и финансовую устойчивость;

- традиционно, исследуя показатели финансового состояния, их сравнивают в динамике;

- нормативные значения зафиксированы лишь для некоторых показателей, причём они не учитывают общие особенности отрасли и индивидуальные черты конкретной фирмы, а формул, позволяющих рассчитать нормативы, крайне мало;

- разные методики, оценивая основные направления финансового состояния предприятия, предлагают различные по количеству показатели (нередка ситуация, когда для успешного анализа гораздо более важным становится не провести расчёт как можно большего количества коэффициентов, а рассмотреть качественное содержание показателей, определить, в какой мере они смогут раскрыть уровень и динамику финансового состояния).

Существуют российские рекомендации, касающиеся оценки инвестиционной привлекательности и проведения финансово-экономического анализа, у них есть

преимущества перед зарубежными методиками и технологиями в этой же сфере. Главная причина кроется в том, что рекомендации отечественных авторов адаптированы к специфике российской финансово-экономической области и гораздо больше подходят для применения в условиях нашей страны.

Финансово-экономические теория и практика в настоящий момент предлагают множество разнообразных методов оценки финансового состояния компаний. Оценивая финансовое положение предприятия, аналитики идут по одному из двух путей. Первый касается анализа финансовой отчетности и имеет своей целью разносторонне оценить состояние предприятия (речь идёт о расчёте и оценке его ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности). Второй путь, тоже направленный на оценку состояния компании, строится на оценке ее стоимости. Одним из значимых комплексных показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия, является как раз показатель его стоимости. Он корректно и полно отражает качество управления, позволяет судить о финансовом благополучии компании и строить некоторые прогнозы на будущее.

Стоит отметить, что зарубежный и отечественный анализ финансового состояния предприятия опираются на разные списки показателей и пользуются отличными друг от друга методами расчёта. Есть отличия и в финансовой отчётности, которая выступает источником данных для анализа, что объяснимо, так как в нашей и зарубежной практике по-разному проходит учёт операций в ходе производственной деятельности предприятия.

Отмечено также, что и отечественные, и зарубежные авторы при исследовании финансового состояния компании игнорируют особенности отрасли, а это, на наш взгляд, является недостатком методик анализа.

Ряд экономистов используют для оценки финансового состояния российских предприятий международные системы, но поскольку в них не учтена специфика экономики страны и нет адаптации к ее условиям, то в результате анализа велика вероятность принять неверные управленческие решения, выбрать направление

работы с низкой рентабельностью и утвердить некорректную стратегию развития компании, которая не будет отвечать действующим рыночным реалиям и соответствовать актуальной ситуации [41].

У зарубежных методик анализа и оценки финансового состояния предприятий есть и весомые достоинства: они оперируют определенным количественным составом показателей и имеют конкретный механизм для подведения итогов на основе полученных данных, а также эти методики отличаются упрощённостью.

А вот отечественные методики анализа в этом плане не так просты и конкретны: разные авторы для исследования финансового состояния и каких-то определённых его аспектов предлагают различные наборы показателей со множеством комбинаций. Таким образом, назрела необходимость унифицировать отечественную методику и снизить число рассматриваемых показателей, а внимание акцентировать на наиболее содержательных показателях, передающих значимую для аналитика информацию.

Выводы по первому разделу

Анализ финансовой деятельности фирмы – это такое понятие, которое демонстрирует систему показателей, отображающих применение финансовых ресурсов, их присутствие и расположение, это оценка его конкурентоспособности, выполнения обязательств перед хозяйствующими субъектами и государством.

Финансовое состояние показывает все стороны деятельности, так как движение любых товаров и трудовых ресурсов сопутствуется расходом и образованием финансов и ресурсов.

Работа любого предприятия постоянно, хоть и с разной интенсивностью исполняется в двух направлениях. Первое направление – это постоянное производство услуг и товаров, которое ориентировано на условие рынка, связанное с постоянным расходом ресурсов, которое обеспечивает предприятию приобретению дохода, покрывающего издержки данных ресурсов. Второе направление проявляется в обеспечении формирования предприятия,

подразумевает его динамичность в области инвестиций и связано с решением перспективных долгосрочных проблем. Данные проблемы обязаны находить место в анализе деятельности компании. Итоги усилий в этих обоих направлениях дают отражение в состоянии финансов компании, исследование которых дает возможность оценить неудачи и успехи данного этапа деятельности и способности ее расширения или сужения в перспективе.

Телекоммуникационные услуги дают возможность обществу приобретать дополнительные каналы с целью обмена информацией. Устойчивое развитие привело к изменениям в общественно-политической сфере жизни: голосование, вычисление голосов на выборах через сеть интернет, интерактивное телевидение. Современное положение рынка телекоммуникаций идет к насыщению, вследствие того, что уровень вторжения сотовой связи подходит к 100%. Согласно данным экспертов, число действующих абонентов остается непрерывным в течение последних лет, а рост абонентской базы производится за счет того, что люди покупают вторую или даже третью сим-карту, применяя ее на других гаджетах, либо тогда, когда планируют какие-либо события.

Финансово-экономический анализ состоит из двух блоков, это экономический анализ деятельности компании и финансовый анализ данной деятельности.

Первоначальным подразделом экономического анализа считается комплекс проблем, которые связаны с нынешним состоянием услуг и производства товаров. Второй подраздел – это трудности перспективного характера, они связаны с формированием компании и ее инвестиционной активностью. Исследование текущей деятельности компании включает, в первую очередь, анализ и оценку стоимостных и натуральных показателей производства, и осуществление услуг и товаров. Комплексный анализ состояния предприятия предполагает рассмотрение его финансовой отчетности.

В процессе анализа бухгалтерской отчетности выявляют положение дел в прошлом и в настоящее время, а также оценивают результаты финансово-хозяйственной деятельности фирмы – все это можно легко назвать главной целью анализа.

2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Анализ зарубежного опыта в сфере финансово хозяйственной деятельности

В Соединенных Штатах Америки мобильная сеть сталкивается с проблемой из-за большой площади и меньшего покрытия сети. Также многие сетевые провайдеры предлагают дорогие услуги связи. Теперь, когда 4G развернуты по всей стране, их конкуренция усиливается, чтобы привлечь больше потенциальных клиентов, предлагая наилучшее соотношение цены и качества услуг.

Некоторые операторы мобильной связи стоят дорого, но обеспечивают высокую скорость, в то время как некоторые из них есть и дешевые, но они имеют плохое обслуживание, а некоторые - средние по скорости и удовлетворенности клиентов. Несмотря на такую большую сеть, США сталкиваются с проблемами со связью и стабильностью. Проведем анализ лучших поставщиков мобильных SIM-карт в США.

Verizon Wireless является крупнейшим и наиболее распространенным оператором сотовой связи в Америке. Verizon Wireless предлагает один из самых быстрых мобильных сетей 4G со скоростью до 11 Мбит / с и 3,5 Мбит / с. В часы пик можно даже просматривать видео Full HD без какой-либо буферизации. Он предлагает общенациональное покрытие от побережья до побережья с единообразием. Согласно независимому тестирующему и аналитическому агентству RootMetrics, Verizon предлагает лучшие возможности подключения, высочайшую надежность и самые высокие средние скорости как в городских, так и в сельских районах. Но его контрактное обслуживание, высокая цена (от 60 до 750 долларов) и пункт, который не подлежит возврату, могут отвернуть клиентов, если у них ограниченный бюджет. Verizon Wireless является лучшим оператором, и их услуги могут стоить того, чтобы заплатить немного больше.

Оператор сотовой связи T-Mobiles был самым слабым из четырех ведущих общенациональных операторов мобильной связи, но со временем этот оператор

показал свой потенциал. T-Mobile, построенный на GSM, обеспечивает отличное соотношение цены и качества. Каждый тарифный план T-Mobile поставляется с неограниченным количеством разговоров, сообщений и интернета с очень высокой скоростью. Такой оператор подойдет потребителю, живущему в мегаполисе, так как выезд слишком далеко в пригород вызовет проблемы с подключением.

Предложение данного оператора имеют привлекательные цены, широкий выбор тарифов и превосходную скорость. T-Mobile является довольно выгодным оператором сотовой связи, особенно если потребители живут в городах.

Сеть AT & T является одним из крупнейших операторов связи. AT & T обеспечивает хорошую скорость, надежный охват и предоставляет отличные возможности выбора тарифов, включая планшеты, точки доступа, карты данных и все последние мобильные телефоны по льготным ценам. Услуги LTE на более чем 650 рынках обеспечивают высокую скорость передачи данных в среднем более 7 Мбит / с. Но данная связь отличается тем, что она считается более дорогой по сравнению с другими.

Если потребителю понадобится высокая скорость и стабильность, с хорошим охватом, даже за городом, то AT & T будет являться подходящей связью. Но цена данной связи может стать решающим фактором при выборе.

Sprint считается одной из крупнейших мобильных сетей в мире и предлагает такие функции, как неограниченный 4G, в отличие от других операторов, которые ограничивают использование 4G. Лучшее, что считается у Sprint, это его цена, которая является вполне разумной, предлагая лучшие тарифы. Самым слабым атрибутом Sprint является его сеть, хотя она охватывает большую часть территорий Соединенных Штатов, чем T-Mobile (но меньше по сравнению с Verizon или AT & T). Минусом являются пропущенные вызовы, низкий уровень сигнала или другие проблемами с подключением. Данный тариф обеспечивает среднюю скорость 4,4 Мбит/с, что намного ниже, чем у других.

Такой тариф считается дешевым и имеет неограниченное количество данных, и безусловно, является выгодным, но его низкая скорость и плохое соединения могут вызвать проблемы.

Данная сотовая связь в США является одной из самых старых в Соединенных Штатах, однако сеть охватывает лишь часть американцев. Оператор данной связи предлагает покрытие 3G по всей стране благодаря партнерским отношениям с другими операторами, вышки 4G LTE в США Cellular покрывают только Айову, Небраску, Северную Каролину и некоторые другие округа. Одним из пунктов продажи для США Cellular touts является программа бонусных баллов. Однако, эта связь так же дорога, как AT & T и Verizon.

Такая сотовая связь в США подойдет таким потребителям, которым не нужно будет выезжать за пределы страны. Это надежная альтернатива некоторым крупным операторам в регионе.

Беспроводная сеть Cricket, приобретенная AT & T, работает в паре с надежной сетью AT & T и с быстрым 4G. Крикет конкурирует с другими недорогими сетями. Cricket включает в себя неограниченные разговоры, текстовые сообщения и высокую и неограниченную скорость передачи данных в интернете. Он предлагает сверхбыструю скорость загрузки в диапазоне от 4 до 6 Мбит/с. Его скорость загрузки может составлять до 8 Мбит/с, а базовая может быть низкой. Служба поддержки клиентов не реагирует на переключение устройств. Что касается цены, то она немного выше по сравнению с тем, что предлагает данный оператор сотовой связи.

С хорошей неограниченной скоростью и поддержкой AT & T, это хороший выбор для многих потребителей.

MetroPCS – сотовый оператор, предлагающий тарифы с неограниченным количеством данных 4G. Он работает на базе T-Mobile, который предлагает самую высокую скорость передачи данных. MetroPCS предлагает некоторые конкурентные тарифные планы, начинающиеся примерно с 35 долларов, с неограниченным количеством звонков, текстовых сообщений и ограниченными

данными интернета. И за 60 долларов он предлагает неограниченные высокоскоростные данные выхода в интернет. Поскольку он работает на базе T-Mobile, данный оператор имеет очень высокую скорость LTE и хорошее покрытие, но у него очень ограниченные возможности выбора мобильных устройств, которые в основном включают телефоны Android.

Если потребитель выбирает смартфон, который доступен под опции оператора, то приобретать MetroPCS SIM действительно выгодно, поскольку он предлагает исключительную скорость при очень низкой и доступной ценовой категории.

Сеть Ting является оператором MVNO или мобильной виртуальной сети. Покрытие Ting является некачественным, он работает в сети CDMA спринтов. Также в данной мобильной сети отсутствуют неограниченные разговоры и текстовые сообщения. Ting не подходит для активных пользователей, а также не имеет поддержку сети новых смартфонов. Тин имеет отличную команду обслуживания клиентов. Сеть Ting очень хороша для тех, у кого минимальное использование телефона, поскольку происходит плата за то, сколько используется пакета. Он не подходит для пользователей, которые используют много интернета и звонков. Поскольку он работает в сети CDMA спринт, такая связь поддерживается только в некоторых регионах.

Consumer cellular не предоставляет неограниченные звонки и текстовые сообщения, но цены у данного оператора являются низкими. У Consumer Cellular множество привлекательных тарифов, которые более выгодны, чем у других операторов сотовой связи. Компания предлагает два отдельных тарифа в виде звонков и данных интернета, начиная от разных ценовых предложений. Благодаря сети AT & T, данная сотовая связь обеспечивает хорошее покрытие и скорость сети. Служба поддержки у такого оператора вводит в заблуждение большинство потребителей и не дает конкретного ответа на вопрос.

AT & T обеспечивает надежное покрытие, но имеет свои ограничения. Данная сотовая связь подходит больше всего для пенсионеров.

Boost – сотовый оператор с предоплатой, и с доступными ценовыми тарифами. Boost mobile работает в сети Sprint, поэтому, потребители, имеющие телефон, который работает в Sprint сети, выбирают дешевый предоплаченный тариф Boost, начиная с 30 долларов. Он не предлагает много вариантов выбора устройств, кроме Android и IOS. Потребители могут столкнуться с некоторыми проблемами, например, с отсутствием связи или проблемы с подключением к Интернету. Служба поддержки так же считается неудовлетворительной.

Благодаря доверию сетей Sprint, скорости и покрытия, а также доступным тарифам с предоплатой, многим потребителям данная связь покажется выгодной.

2.2 Анализ Российского опыта в сфере финансово-хозяйственной деятельности

На российском телекоммуникационном рынке доминируют пять крупных компаний, каждая из которых владеет большой долей прибыли, и большая абонентская база. Столкнувшись с неизбежным насыщением, рынок телекоммуникаций, как правило, следует тенденции глобальной конвергенции, когда российские операторы сосредоточены на расширении спектра услуг, предлагаемых абонентам. В частности, все операторы мобильной связи и некоторые операторы фиксированной связи добавили услуги телевидения по протоколу Интернет или кабельного телевидения, в то время как операторы кабельного и спутникового вещания все чаще предоставляют дополнительные интерактивные услуги и опции видео по запросу. Также растет концентрация рынка: местные операторы меньшего размера приобретаются или объединяются в более крупных игроков по всей стране.

«Большая тройка» – эти сотовые операторы распространены везде: МТС, «Мегафон», «Билайн». Выбор большинства потребителей складывается из данных операторов сотовой связи.

МТС по итогам 2017 года имеет наибольшее число подключенных абонентов в России, их число перевалило за 78 миллионов человек. Сотовый оператор начал работу в Москве и Подмосковье в 1994 году. Единственный сотовый оператор из

первой 20-ки мировых лидеров. Всего группа компаний МТС обеспечивает связь для 110 миллионов человек в России и странах СНГ. А еще этот сотовый оператор имеет самую разветвленную сеть салонов связи по стране, число которых превышает 5700 точек.

«Мегафон» образовался примерно в одно время с МТС, но современное название получила в 2002 году. Число абонентов в России превышает 76 миллионов человек, без учета абонентов в Абхазии, Таджикистане, Южной Осетии. Позиционирует себя как оператор с самым быстрым мобильным интернетом: в Москве достигнута рекордная скорость до 1 Гб/сек., в 28 регионах скорость достигает 300 Мбит/сек., а в остальных интернет работает в диапазоне 4G+ со скоростью до 150 Мбит/сек.

«Билайн» – это бренд сотовой связи от компании «Вымпелком», которая сегодня входит в международный холдинг VEON. Число абонентов в России достигает 59 миллионов человек. По этому показателю оператор уступает МТС и «Мегафон», зато «Билайн» опережает по числу роуминговых стран и партнеров. Практически в каждой популярной стране можно оставаться в партнерской сети «Билайн» и экономить на услугах в роуминге. Наравне с МТС входит в первую сотню узнаваемых брендов мира.

Помимо этих трех сотовых операторов на рынке имеются еще два игрока, которые уступают место предыдущим.

Tele2 – сотовый оператор, история которого началась в 2001 году в Швеции. Как федеральный российский оператор работает с 2014 года – именно тогда он получил лицензию на связь в формате 3G, а также на работу в Москве и Московской области. Сегодня аудитория сотового оператора насчитывает не менее 40 миллионов человек, он смог захватить 15 % рынка абонентов в 65 регионах страны. Больше всего активных абонентов в Москве и Московской области, в Санкт-Петербурге, Челябинской и Нижегородской областях. Занимает 3 место в России по числу базовых станций, отличается быстрым мобильным интернетом за счет малой загрузки сети, а также доступными расценками на пакетные тарифы с интернетом.

Yota – так называемый виртуальный сотовый оператор, работающий на технической инфраструктуре компании «Мегафон». Бренд существует с 2008 года. Абонентская база составляет около 1,5 миллионов человек. До января 2017 года был известен как единственный оператор с полностью безлимитным доступом к мобильному интернету, сегодня тарифная линейка включает только продукты с ограниченным объемом трафика для смартфонов, а для планшета и компьютера есть предложения с безлимитным интернетом, цена которого зависит от скорости.

Список сотовых операторов Москвы не ограничивается пятью основными игроками. Достаточно известен провайдер «Телетай» – оператор бизнес-класса, представляющий широкие возможности для корпоративной связи. Безлимитные тарифы для смартфона от 19 руб. в сутки, мобильный интернет по всей России и визуальные АТС для бизнеса – вот основные направления работы этого сотового оператора.

Danусom – еще один новый оператор сотовой связи в Москве. Также относится к категории виртуальных, так как работает на технической инфраструктуре Tele2 и МТС. Привлекает клиентов выгодными условиями в поездках по России («домашний регион – вся Россия»), а также дарит при подключении полностью бесплатное общение до июня 2018 года. Сим-карты доставляются курьером в некоторые регионы России, собственных точек продаж в регионах нет.

Мобильная связь в Москве известна хорошим качеством: у каждого федерального провайдера лучшее покрытие именно в Москве и Подмосковье, и здесь же фиксируются самые высокие скорости интернета. Какую бы компанию вы ни выбрали, находясь в Москве, вы получите быстрое соединение и стабильную связь без обрывов, а также невероятно высокую скорость загрузки страниц в интернете.

Помимо московских сотовых операторов существуют крупные игроки региональных рынков.

«Вайнахтелеком» – национальный оператор связи Чеченской Республики, работающий с 2009 года. Предоставляет сотовую связь стандарта GSM, интернет на скоростях четвертого поколения 4G и LTE, широкополосный доступ в интернет. Абонентская база составляет около 330 000 номеров.

«Мотив» – российский сотовый оператор, работающий в Свердловской, Курганской областях, Ханты-Мансийском АО и Ямало-Ненецком АО. Предоставляет все услуги стандарта связи GSM (голосовые звонки), а также мобильный интернет четвертого поколения. Оператор особенно популярен в Екатеринбурге и окрестностях.

«Летай» – бренд сотовой связи от компании «Таттелеком». Оператор, по данным на конец 2017 года, обслуживает 500 000 абонентов сотовой связи на территории Татарстана. Признан самым быстрорастущим оператором сотовой связи России. Имеет собственную сеть базовых станций, известен наличием тарифов с настоящим безлимитным интернетом по цене от 250 руб. в месяц.

2.3 Анализ конкурентов финансово-хозяйственной деятельности в г. Челябинске и Челябинской области

В современное время услуги сотовой связи пользуются большим спросом. Операторы сотовой связи предоставляют большой спектр услуг, включая не только мобильную связь.

Компания МТС закрепила лидерство в Челябинской области и продолжает повышать отрыв от главных конкурентов по финансовым показателям. Главная причина – увеличение использования мобильного интернета, большие продажи телефонов и активное применение цифровых услуг, так же мобильных приложений.

Сотовый оператор МТС, согласно официальной отчетности, увеличил разрыв с «Мегафоном» и «Вымпелкомом» сразу по двум основным финансовым показателям – выручке и OIBDA. В 2017 году отрыв МТС от основных конкурентов увеличился, как и в прошлые годы, и стал рекордным за всю

историю. По итогам 2017 года разрыв МТС по выручке с «Мегафоном» вырос до рекордных 94,9 миллиарда рублей по сравнению с 89 миллиардами рублей по итогам 2016 года, а с «Вымпелкомом» – до 136,4 миллиарда рублей с 128 миллиардами рублей по итогам 2016 года.

По OIBDA разрыв МТС с «Мегафоном» по итогам 2017 года увеличился до 50 миллиардов рублей по сравнению с 40 миллиардами рублей по итогам 2016 года, а с «Вымпелкомом» – с 58 миллиардами рублей годом ранее до 67,5 миллиарда рублей. На рисунке 11 представлены доли рынка сотовой связи.



Рисунок 11 – Доли рынка сотовой связи

Причины такого роста в МТС наблюдается в изменении потребительского поведения и ценовой конъюнктуры рынка мобильной связи – в 2017 году значительно выросла доля цифровых каналов продаж и обслуживания, повысилось качество продаж SIM-карт и увеличилось потребление мобильного интернета. По словам президента и председателя правления МТС Алексея Корня, в 2017 году компания претерпела значительную трансформацию в сторону цифровизации и развития новых направлений бизнеса. Оператор инвестировал в развитие финансовых сервисов, вышел на рынок киберспорта, приобрел контроль в разработчике облачных касс и купил двух ведущих российских билетных операторов на рынке развлечений.

В конце февраля текущего года стало известно, что МТС обошла по капитализации «Мегафон» и владельца «Билайна» – компанию VEON вместе взятых. Подсчет велся по стоимости компаний на Нью-Йоркской бирже (NYSE)

капитализация МТС составила около 12,5 миллиарда долларов, показатель «Мегафона» на Лондонской бирже (LSE) – 6,25 миллиарда долларов. Veon на Американской бирже (NASDAQ) оценивается в 5,4 миллиарда долларов.

Одним из главных плюсов МТС пользователи считают тот факт, что он везде хорошо ловит и позволяет позвонить почти из любой точки России. Сигнал не пропадает даже за пределами больших городов, а непосредственно на их территории он везде стабильно хороший. МТС является самым массовым оператором на территории России, насчитывая около 78 миллионов пользователей, согласно мнению которых это лучший оператор связи в стране.

МТС вполне оправдывает лидирующие позиции на рынке услуг мобильной связи. У них стабильно высокая скорость интернета, хорошая связь, и адекватные по цене тарифы.

МегаФон раньше других конкурентов начал установку вышек 4G, что плотно закрепило за ним звание оператора с самым быстрым мобильным интернетом, и это действительно так. Кроме того, личный кабинет МегаФона – это очень удобный сервис, обходящий по функционалу аналогичные приложения от других операторов. Однако путь к этому чуду был тернист и долог, ранее МегаФон славился анекдотичной кривостью своих онлайн-сервисов, да и работа USSD-команд была далека от идеала.

На сегодняшний день МегаФон хоть и не отличается самой выгодной ценовой политикой, предоставляет стабильно высокое качество связи и мобильного интернета. Клиенты, которые желают перейти со своим имеющимся номером на обслуживание к другим операторам сотовой связи, компания стремится удержать своих пользователей и предлагает им скидку 50% на самые популярные и выгодные тарифы.

Теле2 вышел на российский рынок позже остальных операторов, а потому всё время своего существования был вынужден играть роль догоняющего, что, в свою очередь, оказалось выгодно для абонентов. Несмотря на сравнительно небольшое количество вышек сотовой связи, Теле2 имеет нормальное покрытие в большинстве крупных городов и регионов РФ, а также предоставляет самые

выгодные условия по тарифам и отличается самой высокой лояльностью к пользователям.

Билайн, будучи когда-то одним из наиболее популярных операторов мобильной связи, вот уже несколько лет подряд теряет свою популярность. Это объясняется низкой скоростью интернета, довольно низким качеством связи, и менее выгодными тарифами, сравнивая с конкурентами. Практически по всем пунктам сравнения Билайн оказался на последнем месте, на сегодняшний день привлечь новых клиентов этой компании решительно нечем и на данный момент билайн не интересуется абонентов для подключения.

Положение МТС на рынке выглядит довольно сильным по сравнению с другими компаниями, это происходит из-за значительных темпов роста финансовых показателей, количества обслуживаемых абонентов, довольно обширный список предоставляемых услуг и положительные показатели эффективности деятельности фирмы.

На рисунке 12 представлен сравнительный график выручки сотовых компаний.

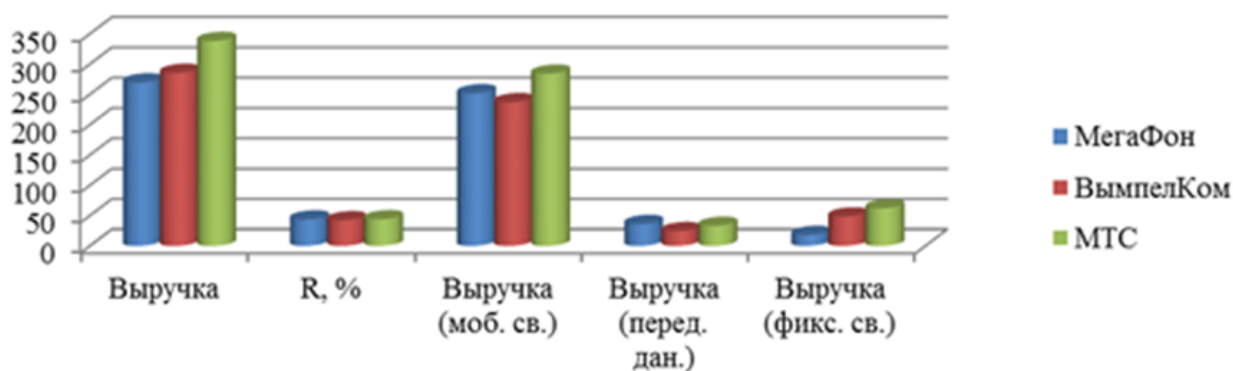


Рисунок 12 – Сравнение выручки компаний

Лидерство МТС объясняется успешной стратегией развития фирмы: она с самого начала сделала ставку на охват рынка как беспроводной, так и проводной связи и обеспечение сервисного обслуживания высокой степени. Согласно суждению большого количества экспертов, МТС выйдет на первое место на рынок России, так же и мира к 2020 году, применяя наиболее инновационные технологии.

Выводы по второму разделу

На российском телекоммуникационном рынке доминируют пять крупных компаний, каждая из которых владеет большой долей прибыли, и большая абонентская база. Столкнувшись с неизбежным насыщением, рынок телекоммуникаций, как правило, следует тенденции глобальной конвергенции, когда российские операторы сосредоточены на расширении спектра услуг, предлагаемых абонентам. В частности, все операторы мобильной связи и некоторые операторы фиксированной связи добавили услуги телевидения по протоколу Интернет или кабельного телевидения, в то время как операторы кабельного и спутникового вещания все чаще предоставляют дополнительные интерактивные услуги и опции видео по запросу. Также растет концентрация рынка: местные операторы меньшего размера приобретаются или объединяются в более крупных игроков по всей стране. «Большая тройка» – эти сотовые операторы распространены везде: МТС, «Мегафон», «Билайн». Выбор большинства потребителей складывается из данных операторов сотовой связи.

Компания МТС закрепила лидерство в Челябинской области и продолжает повышать отрыв от главных конкурентов по финансовым показателям. Главная причина – увеличение использования мобильного интернета, большие продажи телефонов и активное применение цифровых услуг, так же мобильных приложений. МТС вполне оправдывает лидирующие позиции на рынке услуг мобильной связи. У них стабильно высокая скорость интернета, хорошая связь, и адекватные по цене тарифы. МегаФон раньше других конкурентов начал установку вышек 4G, что плотно закрепило за ним звание оператора с самым быстрым мобильным интернетом, и это действительно так. Теле2 вышел на российский рынок позже остальных операторов, а потому всё время своего существования был вынужден играть роль догоняющего, что, в свою очередь, оказалось выгодно для абонентов. Билайн, будучи когда-то одним их наиболее популярных операторов мобильной связи, вот уже несколько лет подряд теряет свою популярность. Это объясняется низкой скоростью интернета, довольно низким качеством связи, и менее выгодными тарифами.

3 ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «МТС»

3.1 Краткая характеристика ПАО «МТС», анализ эффективности деятельности

Компания ПАО «МТС» была основана 1 марта 2001 года. Она была создана путем соединения ЗАО «Русская телефонная компания» и ЗАО «Мобильные Теле-Системы».

«Мобильные Теле-Системы» к моменту соединения обладали разветвлённой сетью мобильной связи и оказывало услуги не менее 1 млн. абонентов в 16 регионах России. Интенсивный рост компании осуществлялся получением лицензий и постройкой собственных сетей, и так же получением и поглощением региональных операторов.

К началу 2003 года территория ПАО «МТС» занимало всю страну, не считая Пензенскую область и Чеченскую Республику. ПАО «МТС» оказывало услуги в 57 регионах, а абонентская база была охвачена 37 % рынка или 13, 5 млн. человек.

Быстрому росту количества абонентов компании содействовал запуск в 2002 году тарифных планов без абонентской платы.

В те же самые годы ПАО «МТС» начало интернациональную экспансию, для начала в 2002 году запустив мобильную сеть в Белоруссии, в 2003 году вышли на рынок связи в Украине, в 2004 году на рынок в Узбекистане, и в 2005 году в Туркменистане.

ПАО «МТС» практикуется на предоставлении услуг мобильной радиотелефонной связи. Приобретение прибыли путем планирования, эксплуатации мобильной сети, маркетинга является целью хозяйственной деятельности предприятия.

Формирование фиксированного направления бизнеса фирмы началось с получения в октябре 2008 года пакета акций ОАО «КОМСТАР-ОТС», это позволило компании МТС выйти на основные позиции в секторе услуг фиксированной телефонной связи, широко доступа к сети интернета и цифрового

телевидения в Москве. Основным шагом по обеспечению регионального наличия стало получение в июне 2009 года закрытое акционерное общество «Мультирегион» – одного из крупнейших игроков федерального масштаба, который работал на то время в 36 российских городах.

Получение в ноябре 2009 года АОА «Евротел» – одного из самого ведущего участника на рынке связи, МТС значительно увеличило свою магистральную сеть, вызванной в свою очередь реализовывать передачу данных на межрегиональной степени при возрастающих объемах пользования, как в стремительно строящейся сети «3G», так и в зафиксированных сетях.

В феврале 2014 года ПАО «МТС» получило 25 % + 1 акций Банка МТС. В настоящий момент времени благополучно развиваются проекты, к примеру кредитный продукт «МТС Деньги», платежный сервис «Кошелек МТС Деньги». МТС переходит на единую точку входа для приобретения, как финансовых услуг, так и телекоммуникационных услуг.

ПАО «МТС» предлагает покупателям встроенные услуги фиксированной телефонии и мобильной, передачи данных, доступ в услуги интернет на базе как проводных, так и беспроводных решений, междугородной связи и международной, WiFi. Компания ПАО «МТС» реализовывает в СНГ свою работу на территории Республики Беларусь, Украины, Армении.

Компания «МТС» считается крупнейшим оператором сотовой сети в России по числу абонентов. ПАО «МТС» охватывает все субъекты РФ и предоставляет им услуги мобильной сети. Так же 98 % населения России покрывают сети первого и второго поколения, сеть LTE запущена во всех регионах страны.

ПАО «МТС» предоставляет услуги платного телевидения, мобильного телевидения, и доступа в интернет. В сетях платного телевидения МТС показывает более 155 познавательных, новостных, спортивных, развлекательных, HD каналов. Вместе со своими зависимыми и дочерними фирмами компания обслуживает не менее 105 миллионов абонентов. ПАО «МТС» обладает LTE и

GSM лицензиями по всей территории Российской Федерации. Дочерние фирмы ПАО «МТС» реализовывают свою работу на территории Республики Беларусь («Мобильные ТелеСистемы»), Украины («ПрАО ВФ Украина»), Армении («ЗАО МТС Армения»). Общая численность населения лицензионной местности ПАО «МТС» составляет не менее 280 миллионов человек.

В России обслуживают сотовой связью такие федеральные операторы как: ПАО «МТС», ПАО «Мегафон», ПАО «Вымпелком», ООО «Т2 РТК Холдинг». Так же телекоммуникационные региональные компании, которые работают в разных стандартах мобильной связи: «UMTS (3G)», «GSM», «NMT 450», «CDMA-1x». Наиболее большими рынками на территории российской федерации по услугам мобильной связи (по числу абонентов) считаются Московская область, Ленинградская область, и так же Санкт-Петербург.

На сегодняшний день ПАО «МТС» предлагает не только услуги мобильной связи, но и в других сферах телекоммуникаций, таких как фиксированная связь, телевидение, и интернет. ПАО «МТС» вступает в пятерку крупнейших операторов коммерческого ТВ в России.

ОАО «МТС Банк» предоставляет финансовые и банковские услуги в своей розничной линии, формирует сервисы мобильной коммерции и бесконтактной оплаты на специальной технологии NFC. В большинстве регионов Российской Федерации ПАО «МТС» представляет услуги фиксированной связи, а также на Украине и в Армении.

Целью компании является формирование предложений для всех частей телекоммуникационного рынка, удобства пользования, увеличение доступности услуг для самих абонентов.

ПАО «МТС» осуществляет ряд проектов, которые ориентированы на развитие связи и увеличение доступности телекоммуникационных услуг покупателям. На данный момент закончена осуществление проекта по строительству широкополосных оптических сетей доступа в основе технологии GPON с прямым подключением абонентов к оптической сети. Практической частью формирования

проекта GPON считается создание цифровой платформы ядра IMS, он позволяет проявлять расширенный набор услуг, так же и в сегменте B2G.

Единое собрание акционеров является высшим органом управления компании.

Определение стратегии формирования компании и единое руководство деятельностью реализовывает совет директоров. Реализовывают оперативное руководство нынешней деятельностью фирмы президент и исполнительные органы правления. В соответствии с условиями Российского законодательства ревизионная комиссия и независимый аудитор оказывают надзор финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

В соответствии с уставом ПАО «МТС», глава общества наделен всей полнотой требуемых полномочий, для осуществления оперативного управления нынешней деятельностью фирмы и решения определенных вопросов, которые не относятся к компетенции единого собрания акционеров, правления общества и совета директоров.

Глава общества реализовывает управление деятельностью общества в согласовании с положением устава, условиями законодательства РФ, и положением о президенте ПАО «МТС».

Развитие выбранной стратегии и определенных решений совета директоров направляются президенту и правлению, в обязанности в которые входит реализация заключений совета директоров в границах существующих компетенций.

Анализ эффективности деятельности ПАО «МТС».

Для проведения анализа финансового состояния предприятия ПАО «МТС» используется финансовая отчетность, представленная в приложении А.

Согласно сведениям отчета о финансовых результатах компании ПАО «МТС», проведем горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах. В таблице 1 представлен горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах компании «МТС».

Таблица 1 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ПАО «МТС»

Показатель	9 мес. 2016 г.	9 мес. 2017 г.	9 мес. 2018 г.	Изменение	
				2018/ 2016	2018/ 2017
Выручка от продаж	206 127 198	206 919 205	209 901 182	101,83	101,44
Себестоимость продаж	177 704 077	182 869 302	189 565 601	106,67	103,66
Валовая прибыль	28 423 121	24 049 903	20 335 581	71,55	84,56
Прибыль от продаж	28 423 121	24 049 903	20 335 581	71,55	84,56
Доходы от участия в других организациях	318 195	4 094 785	869 872	273,30	21,24
Проценты к получению	1 890 029	1 632 063	1 809 050	95,72	110,84
Проценты к уплате	11 498 225	12 496 996	12 184 417	105,97	97,50
Прочие доходы	14 790 027	11 074 035	11 909 540	80,52	107,54
Прочие расходы	12 263 547	11 033 116	10 646 302	86,81	96,49
Прибыль до налогообложения	21 659 600	17 320 674	12 093 324	55,83	69,82
Текущий налог на прибыль	3 340 249	3 073 221	1 773 869	53,11	57,72
Чистая прибыль	17 884 262	13 872 020	10 522 681	58,84	75,86

В рассматриваемом периоде выручка от реализации компании ПАО «МТС» возросла на 3 773 984 тыс. руб., в процентах на 1,83, что расценивается положительно, но рост себестоимости за подобный промежуток составил 11 861 524 тыс. руб., в процентах 106,67, что сказалось на снижении прибыли от продаж и валовой прибыли на 8 087 540 тыс. руб.

В рассматриваемом периоде прослеживается повышение от участия в других организациях на 551 677 тыс. руб., в процентах на 173,38, снижение процентов к

получению на 80 979 тыс. руб. в процентах на 4,28, однако прослеживается повышение процентов к уплате на 686 192 тыс. руб. в процентах на 5,97.

Размер прочих расходов уменьшился на 2 880 487 тыс. руб., в процентах на 19,48, и так же размер прочих расходов уменьшился на 1 617 245 тыс. руб., в процентах на 13,19. Прибыль до налогообложения уменьшилась на 9 566 276 тыс. руб., в процентах на 44,17, а размер чистой прибыли уменьшился на 7 361 581 тыс. руб., в процентах на 41,16, что расценивается отрицательно и указывает на сокращение эффективности деятельности компании.

Данные, показанные в таблице 1, говорят о том, что часть себестоимости в выручке от реализации повысилась с 86,21 % до 88,38 %, что расценивается отрицательно.

На рисунке 13 показана динамика валовой прибыли, выручки и себестоимости ПАО «МТС».

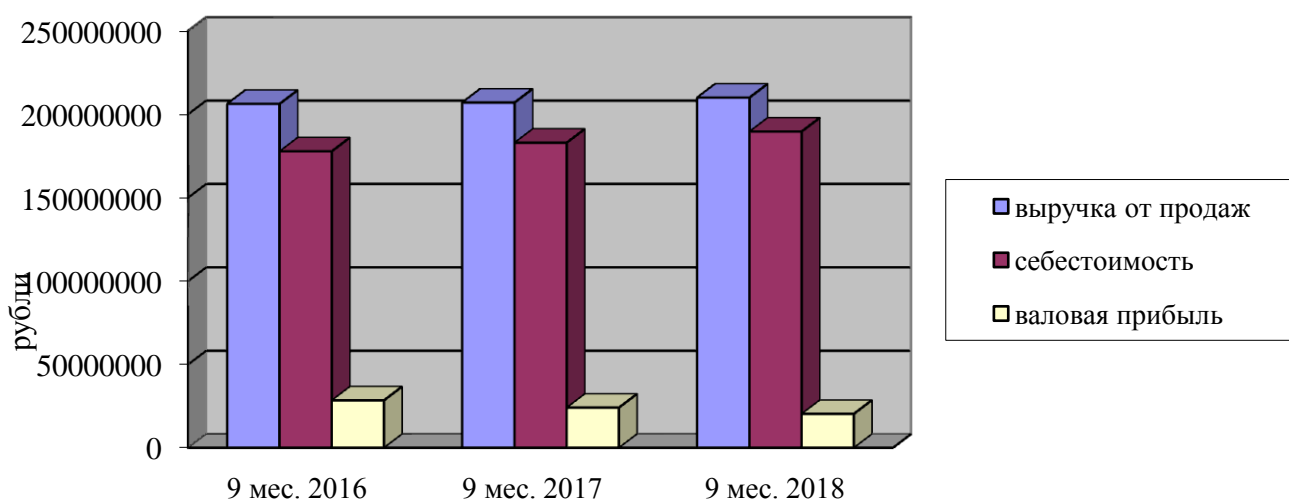


Рисунок 13 – Динамика валовой прибыли, выручки и себестоимости ПАО «МТС»

Часть валовой прибыли в выручке от реализации уменьшилась с 13,79 % до 9,69 %, подобный удельный вес в выручке захватывает прибыль от продаж, в виду отсутствия у компании коммерческих и управленческих расходов. Часть доходов от участия в других организациях поменялась не существенно и в 2018 году составила 0,41 %, часть процентов к получению в подобном периоде составила 0,86 %, а часть процентов к уплате составила 5,8 %.

В таблице 2 представлен вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «МТС».

Таблица 2 – Вертикальный анализ финансовых результатов ПАО «МТС»

Показатель	9 мес. 2016		9 мес. 2017		9 мес. 2018	
	Тыс. руб.	В % к выручке	Тыс. руб.	В % к выручке	Тыс. руб.	В % к выручке
Выручка от продаж	206 127 198	100,00	20 6919 205	100,00	209 901 182	100,00
Себестоимость продаж	177 704 077	86,21	182 869 302	88,38	189 565 601	90,31
Валовая прибыль	28 423 121	13,79	24 049 903	11,62	20 335 581	9,69
Прибыль от продаж	28 423 121	13,79	24 049 903	11,62	20 335 581	9,69
Доходы от участия в других организациях	318 195	0,15	4 094 785	1,98	869 872	0,41
Проценты к получению	1 890 029	0,92	1 632 063	0,79	1 809 050	0,86
Проценты к уплате	11 498 225	5,58	12 496 996	6,04	12 184 417	5,80
Прочие доходы	14 790 027	7,18	11 074 035	5,35	11 909 540	5,67
Прочие расходы	12 263 547	5,95	11 033 116	5,33	10 646 302	5,07
Прибыль до налогообложения	21 659 600	10,51	17 320 674	8,37	12 093 324	5,76
Текущий налог на прибыль	3 340 249	1,62	3 073 221	1,49	17 773 869	0,85
Чистая прибыль	17 884 262	8,68	13 872 020	6,70	10 522 681	5,01

Часть прочих доходов уменьшилась с 7,18 % до 5,67%, так же часть прочих расходов уменьшилась с 5,95 % до 5,07 %. Часть чистой прибыли в выручке уменьшилась с 8,68 % до 5,01 %, что расценивается отрицательно и говорит о снижении эффективности деятельности компании.

На рисунке 14 представлена динамика рентабельности по чистой прибыли компании ПАО «МТС».

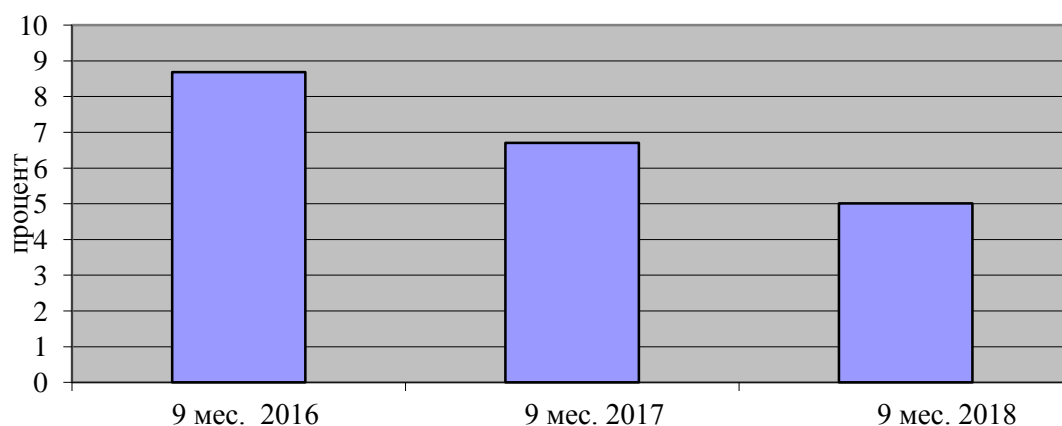


Рисунок 14 – Динамика рентабельности реализации ПАО «МТС»

Анализ активов и источников их формирования дал понять, что структура баланса оценивается как неудовлетворительная. ПАО «МТС» высоко финансово-зависимая компания от заемных источников финансирования. На 30.09.18 г. на часть собственного капитала приходится не более 50 % источников формирования активов. Для финансирования деятельности компания обязана привлекать краткосрочные и долгосрочные заемные средства, это приводит к повышению затрат основного вида деятельности и уменьшению полученной прибыли. Анализ относительных коэффициентов финансовой устойчивости дал понять, что компания полностью зависима от заемных источников финансирования, имеет неустойчивое финансовое состояние, для формирования запасов использует не только долгосрочные источники, но и привлекает краткосрочные заемные средства и коммерческий кредит.

3.2 Диагностика вероятности банкротства организации

В соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. №127–ФЗ, термин «несостоятельность» и «банкротство» признаются равносильными, и по своей сущности эти понятия считаются внешним признаком неэффективности деятельности компании, которая, в конечном счете, сводится к определению его

финансового состояния, показывающего способность стабильно осуществлять принятые на себя финансовые обязательства. С целью оценки вероятности банкротства компании ПАО «МТС» использованы основные известные методики, из числа которых Р.С. Сайфуллина, Р. Таффлера, Р. Лиса, Э. Альтмана, и другие.

Таблица 3 показывает оценку вероятности банкротства по модели Альтмана.

Таблица 3 – Оценка вероятности банкротства по двухфакторной модели Альтмана

Показатель	Код	2016 год	2017 год	2018, год	Изм., абс.	Изм., отн..
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	0,53	0,53	0,68	0,15	27,91
Заемный капитал	ЗК	289 752 474	300 724 670	302 752 785	13 000 311	4,49
Пассивы	П	569 581 509	574 957 585	577 266 278	7 684 769	1,35
Счёт Альтмана $Z = -0,3877 - 1,0736 * \text{Ктл} + 0,0579 * (\text{ЗК}/\text{П})$	Z	-0,93	-0,93	-1,08	-0,16	17,01
Вероятность банкротства		Ниже 50%	Ниже 50%	Ниже 50%		
Условия $Z < 0$ – меньше 50%, и уменьшается вместе с уменьшением Z $Z = 0$ – примерно равна 50% $Z > 0$ – больше 50%, и увеличивается вместе с увеличением Z						

В соответствии с этой моделью вероятность банкротства компании ПАО «МТС» составляет меньше 50 %, но по причине своей несложности и учета малого числа факторов, оценку по этой модели нельзя охарактеризовать точной.

Затем используется пятифакторная модель Альтмана для оценки вероятности банкротства компании. Эта модель применяется для компаний и предприятий, акции которых свободно обращаются на рынке, и довольно востребована ввиду достаточно большой правильности прогнозирования – до 1 года, при этом итоги, приобретенные на основе сведений компании ПАО «МТС» говорят о большом уровне вероятности банкротства на протяжении всего исследуемого периода.

Пятифакторная модель оценки вероятности банкротства Альтмана представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Пятифакторная модель Альтмана

Показатель	Код	2016 год	2017 год	2018 год	Изм., абс.	Изм., отн.
Балансовая стоимость собственного капитала		279 829 035	274 232 915	274 513 493	-5 315 5 42	-1,90
Оборотный капитал к сумме активов	X1	-0,12	-0,12	-0,08	0,04	-33,66
Нераспределенная прибыль к сумме активов	X2	0,03	0,02	0,02	-0,01	-41,95
Прибыль до налогообложения к общей стоимости активов	X3	0,04	0,03	0,02	-0,02	-44,91
Балансовая стоимость собственного капитала к заемному капиталу	X4	0,97	0,91	0,91	-0,06	-6,11
Объем продаж к общей величине активов	X5	0,36	0,36	0,36	0,00	0,48
Счёт Альтмана $Z = 0,717X1 + 0,847X2 + 3,107X3 + 0,420X4 + 0,998X5$	Z	0,83	0,77	0,77	-0,06	-7,12
Вероятность банкротства		Высокая	Высокая	Высокая		
Условия $Z < 1,23$ – высокий риск Z от 1,23 до 2,89 – нет определённости Z более 2,9 – низкий риск						

В таблице 5 показана модель Таффлера-Тишоу оценки вероятности банкротства. В этой модели формируются основные показатели деятельности компании (ликвидность, соотношение оборотного капитала, прибыльность и финансовый риск). Связывая эти показатели и сводя их надлежащим образом в одно целое, модель платежеспособности показывает точный вид финансового положения компании.

Таблица 5 – Модель по Таффлеру-Тишоу оценки вероятности банкротства

Показатель	Код	2016 год	2017 год	2018 год	Изм., абс.	Изм., отн.
Отношение прибыли до уплаты налога к сумме текущих обязательств	X1	0,22	0,18	0,17	-0,05	-21,50
Отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств	X2	0,21	0,22	0,24	0,03	12,08
Отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов	X3	0,23	0,24	0,20	-0,02	-10,07
Отношение выручки к общей сумме активов	X4	0,36	0,36	0,36	0,00	0,48
Счёт Таффлера-Тишоу Z = 0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4	Z	0,24	0,22	0,22	-0,03	-10,53
Вероятность банкротства		Средняя	Средняя	Средняя		
Условия $Z > 0,3$ - вероятность банкротства низкая $0,2 < Z < 0,3$ - ситуация неопределённая $Z < 0,2$ - вероятность банкротства низкая						

Данные из таблицы 5 показывают, что, показатель X1 обладает большим воздействием на оценку финансового положения компании по этой модели. Вследствие этого у компании ПАО «МТС» сопричастность прибыли до

налогообложения к самой сумме текущих обязательств обладает довольно большое значение, это означает, что и вероятность банкротства располагается на средней степени, это означает, что она не определена.

Далее применяется модель прогнозирования банкротства Спрингейта, показанная в таблице 6.

Таблица 6 – Модель Спрингейта оценка вероятности банкротства

Показатель	Код	2016 год	2017 год	2018 год	Изм., абс.	Изм., отн.
Активы		569 581 509	574 957 585	577 266 278	7 684 769	1,35
Оборотный капитал		-67 103 527	-69 516 294	-45 116 993	21 986 534	-32,77
Операционная прибыль		33 157 825	29 817 670	24 277 741	-8 880 084	-26,78
Выручка		206 127 198	206 919 205	209 901 182	3 773 984	1,83
Краткосрочные обязательства		128 903 567	135 916 729	117 489 508	-11 414 059	-8,85
Оборотный капитал к итогу баланса	X1	-0,12	-0,12	-0,08	0,04	-33,66
ЕВИТ к итогу баланса	X2	0,06	0,05	0,04	-0,02	-27,76
ЕВИТ к краткосрочным обязательствам	X3	0,26	0,22	0,21	-0,05	-19,67
Выручка (нетто) от реализации к итогу баланса	X4	0,36	0,36	0,36	0,00	0,48
Показатель Спрингейта $Z = 1,03X1 + 3,07X2 +$ $0,66X3 + 0,4X4$	Z	0,37	0,32	0,33	-0,04	-11,15
Вероятность банкротства		Высокая	Высокая	Высокая		
Условия $Z < 0,862$ компания является потенциальным банкротом						

В базу этой модели положены продажи компании, как главный фактор, который воздействует на финансовую устойчивость компании. Показатель X2 – ЕВИТ к результату баланса компании в модели Спрингейта содержит предельно

важное значение и проявляет максимальное воздействие на показатель банкротства компании.

Как показывают данные из таблицы 6, по модели Спрингейта, возможность банкротства компании ПАО «МТС» довольно высокая, так как компания считается потенциальным банкротом.

В таблице 7 показана модель Лиса оценки вероятности банкротства компании ПАО «МТС».

Таблица 7 – Оценка вероятности банкротства по модели Лиса

Показатель	Код	2016 год	2017 год	2018 год	Изм., абс.	Изм., отн.
Активы		569 581 509	574 957 585	577 266 278	7 684 769	1,35
Оборотный капитал		-67 103 527	-69 516 294	-45 116 993	21 986 534	-32,77
Прибыль (убыток) от продаж		28 423 121	24 049 903	20 335 581	-8 087 540	-28,45
Чистая прибыль (убыток)		17 884 262	13 872 020	10 522 681	-7 361 581	-41,16
Балансовая стоимость собственного капитала		279 829 035	274 232 915	274 513 493	-5 315 542	-1,90
Общая сумма обязательств		289 752 474	300 724 670	302 752 785	13 000 311	4,49
Оборотный капитал к сумме активов	X1	-0,12	-0,12	-0,08	0,04	-33,66
Прибыль от реализации к сумме активов	X2	0,05	0,04	0,04	-0,01	-29,41
Нераспределенная прибыль к сумме активов	X3	0,03	0,02	0,02	-0,01	-41,95
Собственный капитал к заемному капиталу	X4	0,97	0,91	0,91	-0,06	6,11
Показатель Лиса $Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,0014X4$	Z	0,00	0,00	0,00	0,00	-447,18
Вероятность банкротства		Высокая	Высокая	Высокая		
Условие $Z < 0,037$ – высокая вероятность $Z > 0,037$ – низкая вероятность						

Из данных таблицы видно, что вероятность банкротства компании ПАО «МТС» по модели Лиса так же является довольно высокой.

Оценка наступления банкротства по Зайцевой осуществляется на базе расчета комплексного коэффициента банкротства. Этот коэффициент высчитывается при шести показателях, и любой из них снабжен определенным весом, который рассчитан статистическим методом. Метод показан в таблице 8.

Таблица 8 – Метод оценки вероятности банкротства по Зайцевой

Показатель	Код	2016 год	2017 год	2018 год	Изм., абс.	Изм., отн.
Чистый убыток		0	0	0	0	0
Выручка		206 127 198	206 919 205	209 901 182	3 773 984	1,83
Дебиторская задолженность		44 887 748	48 209 505	53 895 261	9 007 513	20,07
Краткосрочные финансовые вложения		7 480 509	6 193 518	7 159 125	-321 384	-4,30
Денежные средства		3 422 103	3 388 221	1 989 374	-1 432 729	-41,87
Оборотные активы		61 800 040	66 400 435	72 372 515	10 572 475	17,11
Средняя сумма капитала и резервов		270 915 172	277 030 975	274 373 204	3 458 033	1,28
Долгосрочные обязательства		160 848 907	164 807 941	185 263 277	24 414 370	15,18
Заемные средства		60 789 934	68 295 109	62 248 475	1 458 541	2,40
Кредиторская задолженность		56 154 280	56 111 530	44 817 555	-11 336 725	-20,19
Прочие краткосрочные обязательства		0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства		128 903 567	135 916 729	117 489 508	-11 414 059	-8,85
Валюта баланса		569 581 509	574 957 585	577 266 278	7 684 769	1,35
Куп – коэффициент убыточности (отношение чистого убытка к собственному капиталу)	X1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кз – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности	X2	1,25	1,16	0,83	-0,42	-33,53

Окончание таблицы 8

Кс – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов	X3	10,73	12,98	11,70	0,98	9,11
Кур – убыточность реализации продукции (отношение чистого убытка к объёму реализации)	X4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кфл – коэффициент финансового левериджа	X5	1,07	1,09	1,10	0,03	3,17
Кзаг – коэффициент загрузки активов (отношение валюты баланса к выручке)	X6	2,76	2,78	2,75	-0,01	-0,47
$K = 0,25X1 + 0,1X2 + 0,2X3 + 0,25X4 + 0,1X5 + 0,1X6$	Кфакт	2,65	3,10	2,81	0,16	5,86
$K_n = 0,25 * 0 + 0,1 * 1 + 0,2 * 7 + 0,25 * 0 + 0,1 * 0,7 + 0,1 * X_{\text{бпрошлого года}}$	Кп	1,85	1,85	1,85	0,00	0,00
Вероятность банкротства		Высокая	Высокая	Высокая		
если Кфакт > Кп высокая вероятность если Кфакт < Кп низкая вероятность						

Если фактический коэффициент больше нормативного $K_{\text{факт}} > K_n$, то крайне высока вероятность наступления банкротства предприятия, а если меньше, то вероятность банкротства незначительна.

Модель Р.С. Сайфулина базируется на показателях эффективности работы фирмы, подходит для оценки вероятности банкротства коммерческих компаний всех отраслей. В таблице 9 показана методика Р.С. Сайфулина по оценке вероятности банкротства.

Таблица 9 – Методика Р.С. Сайфулина по оценке вероятности банкротства

Показатель	Код	2016 год	2017 год	2018 год	Изм., абс.	Изм., отн.
Балансовая стоимость собственного капитала		279 829 035	274 232 915	274 513 493	-5 315 542	-1,90
Внеоборотные активы		507 781 469	508 557 150	504 893 763	-2 887 706	-0,57
Оборотные активы		61 800 040	66 400 435	72 372 515	105 572 475	17,11
Коэффициент текущей ликвидности		0,53	0,53	0,68	0,15	27,91
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг		206 127 198	206 919 205	209 901 182	3 773 984	1,83
Прибыль (убыток) от продаж		28 423 121	24 049 903	20 335 581	-8 087 540	-28,45
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1200	X1	-3,69	-3,53	-3,18	0,51	-13,70
Коэффициент текущей ликвидности	X2	0,53	0,53	0,68	0,15	27,91
Интенсивность оборота авансируемого капитала стр.2110 / (стр. 1100+1200)	X3	0,36	0,36	0,36	0,00	0,48
Коэффициент менеджмента стр. 2200 / стр. 2110	X4	0,14	0,12	0,10	-0,04	-29,74
Рентабельность собственного капитала стр. 2200 / стр. 1300	X5	0,10	0,09	0,07	-0,03	-27,07
$R = 2X1 + 0,1X2 + 0,08X3 + 0,45X4 + X5$	R	-7,13	-6,84	-6,15	0,98	-13,73
Финансовое состояние		Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое		
если $R < 1$ – неустойчивое состояние если $R \Rightarrow 1$ – устойчивое состояние						

По данным методики Р.С. Сайфулина оценки вероятности банкротства, компания ПАО «МТС» представляет собой неустойчивое финансовое состояние.

Далее сводятся приобретенные прежде результаты по различным методикам в таблицу 10.

Таблица 10 – Сводная оценка риска вероятности банкротства ПАО «МТС»

Модель	Оценка вероятности банкротства предприятия		
	2016 год	2017 год	2018 год
Двухфакторная модель Альтмана	Ниже 50 %	Ниже 50 %	Ниже 50 %
Модифицированная пятифакторная модель Альтмана	Высокая	Высокая	Высокая
Модель ТаффлераТишоу	Средняя	Средняя	Средняя
Модель Спрингейта	Высокая	Высокая	Высокая
Модель Лиса	Высокая	Высокая	Высокая
Модель О.П. Зайцевой	Высокая	Высокая	Высокая
Модель Р.С. Сайфулина (оценка фин.состояния)	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое

Исходя из данных, большинство моделей выявили довольно значительную вероятность банкротства ПАО «МТС», главными рисками считаются, небольшой показатель прибыли к активам, при нехватке собственных оборотных средств и доле собственного капитала менее 50 %.

Поскольку эффективность управления финансами обязана выражаться, в первую очередь, уровнем финансовой устойчивости и полученной прибыли, то по результатам анализа финансовой отчетности и оценки вероятности банкротства ПАО «МТС» за анализируемый период можно говорить о неэффективном управлении финансовыми технологиями в компании.

Необходимо осуществить определенные мероприятия для усовершенствования финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС», для того, чтобы уменьшить вероятность его банкротства.

Управленческие решения в отношении структуры баланса следует направлять на обоснование и формирование целевой структуры капитала. Целевая структура капитала является внутренним финансовым нормативом, в соответствии с которым, определяется соотношение между собственным и заемным капиталом для конкретного предприятия. Она формируется при учете совокупного воздействия всех внутренних факторов и внешней среды бизнеса предприятия, его целевых установок в отношении перспектив развития бизнеса.

3.3 Мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС»

Согласно итогам проделанного анализа финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС» обнаружены следующие проблемы:

- недостаток собственных оборотных средств компании;
- преобладание темпов роста себестоимости над темпами роста выручки от реализации;
- сокращение прибыльности деятельности компании;
- расхождение показателей ликвидности рекомендуемым значениям и негативная их динамика;
- недостаточный уровень финансовой независимости компании.

Далее проанализируем, какое воздействие проявляют результаты анализа финансовой отчетности на принятие заключений в отношении ликвидности, управлении рентабельностью, структуры баланса и оптимизации прогнозной отчетности. Управленческие решения в структуре баланса необходимо направлять на формирование целевой структуры капитала и обоснования.

Целевая структура капитала считается внутренним финансовым нормативом, в согласовании с которым, обуславливается соответствие между заемным и собственным капиталом для определенной компании. Она создается при учете совокупного влияния внешней среды и всех внутренних факторов бизнеса компании, ее целевых установок взаимоотношении перспектив формирования

бизнеса. Решения касательно структуры баланса необходимо устремлять на ликвидацию диспропорций в темпах роста отдельных элементов пассивов и активов, в балансе заемных и собственных средств, с одной стороны, и мобильных и иммобилизованных средств с другой стороны (таблица 11).

Таблица 11 – Управленческие решения

Задачи	Управленческие решения по привлечению источников финансирования	Вероятные ограничения
Ускоренный рост бизнеса	Привлечение долевого капитала (стратегического или финансового инвестора в долю)	Невысокая рыночная привлекательность фирмы Непрозрачность системы финансового управления компании Зависимость возможности публичного (открытого) размещения акций от размера оплаченного уставного капитала
Получение долгосрочных активов без единовременного отвлечения собственных средств	Привлечение долгового капитала (долгосрочные кредиты банков, выпуск облигаций, лизинг)	Стоимость (цена) заемного капитала Низкая кредитоспособность Риск неосуществимости инвестиционного проекта
Финансирование текущих потребностей	Привлечение краткосрочных кредитов банков, включая овердрафтное кредитование	Стоимость (цена) заемного капитала Низкая кредитоспособность, недостаточно хорошая кредитная история Отсутствие высоколиквидного залога
Финансирование проектов, выявление данных которые лишает предприятие конкурентного достоинства	Финансирование за счет внутренних (собственных) источников частное (закрытое) размещение акций	Недостаток собственных источников Невысокая доходность и неустойчивость фирмы Риск неосуществимости проекта
Увеличение экономической безопасности и увеличение финансовой независимости	Финансирование за счет собственных источников Изменение дивидендной политики Финансирование в рамках группы фирм	Низкая прибыльность, нехватка собственных источников Уменьшение заинтересованности акционеров
Создание дополнительных финансовых потоков за счет внутренних источников	Продажа непрофильных активов, снижение расходов	Применимы к тем активам и благам (расходам), которые не нужны фирме Ограниченность источника
Наибольшее привлечение бесплатных внешних источников (устойчивых пассивов)	Управление кредиторской задолженностью	Отказ кредиторов от реструктуризации задолженности, вероятные экономические санкции

Диспропорции несут за собой неудовлетворительную обеспеченность собственными оборотными средствами и уменьшение уровня ликвидности. Недостаток собственных оборотных средств, чистого оборотного капитала (отрицательное значение) рискованно для любой компании и при необходимости неотложного возврата задолженности понадобится вынужденная распродажа активов или может случиться «зависание» долгов перед кредиторами. В собственных действиях по управлению финансовой структурой капитала менеджменту фирмы следует принимать во внимание также общепринятое правило.

Общепринятому правилу обязаны руководствоваться компании любых типов, при создании целевой структуры капитала: собственники фирм предпочитают рациональное повышение доли заемных средств, а кредиторы дают преимущество компаниям с значительно высоким удельным весом собственного капитала, потому что это уменьшает риски кредиторов.

С целью улучшения структуры пассивов и активов компании ПАО «МТС» следует применять гармоничный менеджмент, в процессе которого необходимо уменьшить часть финансовых вложений как краткосрочных, так и долгосрочных, с целью частичного погашения краткосрочных и долгосрочных заемных обязательств, поскольку проценты к уплате значительно превосходят процентов к получению.

Управление ликвидностью, подразумевает принятие конкретных решений в отдельных группах или видах оборотных активов. Повышение уровня ликвидности оборотных средств, уменьшение доли низколиквидных их разновидностей обладают существенной ролью в повышении платежеспособности компании.

Для принятия решений в отношении материальных оборотных активов необходимо отметить:

– активы, принимающие участие в ходе производства, нехватка которых способна послужить причиной проблем в основной деятельности (к окончанию

производственного процесса, уменьшению выпуска готовой продукции и нарушению поставок покупателям);

– активы, осуществление которых проблемно (неликвиды). По возможности следует реализовать данную долю активов по уменьшенным ценам;

– активы, которые возможно реализовать без вреда для основной деятельности (излишние, сверхнормативные). Осуществление указанной доли материальных оборотных активов представляет главным резервом повышения ликвидности, роста денежного притока средств и закрытия обязательств у кредиторов.

Дебиторская задолженность считается фактической иммобилизацией средств компании в расчеты (в оборот иных предприятий), однако в такой же период представляет естественным следствием системы ведения взаиморасчетов среди покупателей продукции и поставщиками.

Главные задачи в данной части управленческих решений состоят в исполнении контроля по обеспечению возврата средств и ускорении инкассации дебиторской задолженности.

В управленческих решениях в отношении платежеспособности компании и ликвидности баланса нужно осуществить оценку объема и структуры краткосрочных обязательств. Их повышение в особенности рискованно, если при этом прослеживается значительное повышение доли более дорогих источников, так же просроченных долгов по налогам и сборам. В данной ситуации необходимо реализовывать мероприятия по освобождению из оборотных активов всех вероятно возможных средств по средствам их оптимизации и погашать более срочные (просроченные), а далее и более дорогие обязательства.

Анализируя оценку ликвидности баланса, менеджеру необходимо принимать во внимание, что повышенное значение коэффициента текущей ликвидности обозначает лишь формальное преобладание оборотных активов над краткосрочными обязательствами и определяет только теоретическую вероятность расплатиться по обязательствам. Станет ли иметь место этот расчет

фактически, находится в зависимости от оптимизации операционного цикла и рациональной организации денежного оборота. расчет фактически, находится в зависимости от оптимизации операционного цикла и рациональной организации денежного оборота.

Управление рентабельностью и распределением прибыли традиционно представляет предметом особого интереса финансового менеджмента.

Бесспорно, что анализ и создание управленческих решений в данной части в особенности значимы для убыточных компаний, когда следует определение факторов убыточности и подтверждение возможных резервов по ее минимизации или ликвидации.

Оптимальность соотношений в распределении чистой прибыли обязана предусматриваться при выработке дивидендной политики, представляющая собой значимый компонент финансового менеджмента в акционерных обществах, и в компаниях с иными организационно-правовыми формами. Неприемлемо преобладания использования прибыли над полученной ее величиной, поскольку это окажет такое же отрицательное воздействие на финансовое состояние, как и убытки в убыточных предприятиях.

В пределах управления рентабельностью и распределением прибыли предполагается применять также принципы гармоничного менеджмента. С данной целью для увеличения финансовой устойчивости компании ПАО «МТС» предполагается до усовершенствования финансового состояния не распределять приобретенную прибыль между акционерами, а целиком капитализировать в целях уменьшения финансовой независимости компании ПАО «МТС» от заемных источников финансирования.

Формирование прогнозной отчетности представляется значимой и востребованной на сегодняшний день, также необходимо регулировать вопросы в пределах анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Практическая важность прогнозирования показателей отчетности состоит в следующем. Руководство владеет возможностью предварительно дать оценку,

показывающую, насколько базовые показатели прогнозной отчетности отвечают установленной на той или иной стадии задач, дать характеристику перспективы роста компании, согласовать краткосрочные и долгосрочные цели его формирования, стратегию и тактику операций.

Лица, принимающие управленческие решения, заранее приобретают сведения о вероятной в прогнозном этапе величине доходов, расходов, денежных потоков, источников финансирования и активов. Это дает возможность:

- на базе прогноза финансовых результатов и выручки (прогнозного отчета о прибылях и убытках) осуществить оценку устойчивости предоставления доходов и прибыли от основной деятельности и зависимость дальнейших финансовых результатов от неосновной деятельности, установить возможную значение чистой прибыли, как источника пополнения собственного капитала и выплаты дивидендов;

- на базе прогноза денежных потоков (прогнозного отчета о движении денежных средств) формируются размеры и этапы появления кассовых разрывов;

- на базе прогнозного баланса дать оценку, складывающуюся в прогнозном этапе взаимосвязку и сбалансированность капитала и активов.

Сведения прогнозной отчетности дают вероятность оценки уровня и динамики показателей финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном этапе. Управленческие решения, принимаются на базе оценки прогнозной отчетности, дают возможность сформировать систему мероприятий по усовершенствованию деятельности и вложить их в прогнозной отчетности фирмы.

Проанализируем наиболее детально использование гармоничного менеджмента в пределах управления финансами фирмы. Финансовое состояние фирмы – это такая величина, которая непостоянна и способна изменяться каждый день, так как фирма имеется на рынке и взаимодействует с различными партнерами по бизнесу, от финансового состояния которых находится в зависимости и финансовое состояние компании ПАО «МТС».

В качестве рекомендации по оптимизации структуры капитала в компании ПАО «МТС» предполагается использование принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса компании. Способности и результаты применения новой тенденции гармоничного менеджмента основываются на способе оптимальных пропорций («золотого сечения»), применяемо к структуре баланса компании. «Золотое сечение» очень популярно, в первую очередь, как принцип деления отрезка в последующем соотношении: целое относится к большей части, как большая часть относится к меньшей (рисунок 15).

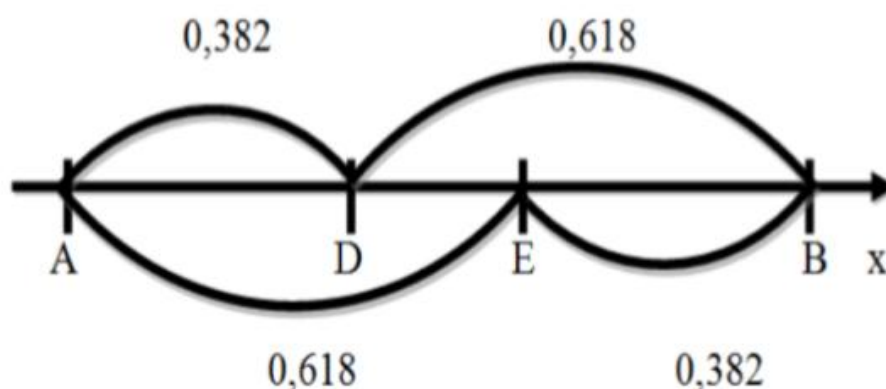


Рисунок 15 – Геометрическая интерпретация «золотого сечения»

На базе метода гармоничного менеджмента как элемента управленческой системы находится теория традиционных «золотых пропорций»: части различной величины пребывают в конкретном соотношении друг с другом и с целым. В зависимости, чем больше число пропорций «золотого сечения», тем будет выше степень и возможности развития.

В компании ПАО «МТС», следует производить оценку возможности любого отдельного типа платежей индивидуально, так как результаты подобных отсрочек имеют все шансы обладать разнообразными последствиями, не только в зависимости от типа платежа, но и в зависимости от определенного кредитора. Так как на снижение чистой прибыли проявляют воздействие операционные расходы по выплате процентов на банковские кредиты, возможно, порекомендовать применять иные источники финансирования.

Финансовые решения имеют все шансы являться долгосрочными, которые устанавливают источники финансирования на продолжительный промежуток, и

краткосрочными, финансирование текущих (краткосрочных) потребностей, сопряженных с применением оборотных (текущих) активов. Основным фактором долгосрочных финансовых решений считается выбор такого сочетания заемного капитала и собственного, который бы максимизировал рыночную оценку всего капитала.

«Золотое сечение» – разделение отрезка, в котором меньший отрезок соотносится с большим, как больший с целым. Математически отрезки золотой пропорции показаны бесконечной иррациональной дробью: $AE = 0,618\dots$, если AB принять за единицу, $BE = 0,382\dots$. Для практических целей берутся значения: 0,62 и 0,38. Если отрезок AB принять за 100 частей, то большая его составляющая будет равняться 62, а меньшая – 38.

Использование принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса фирмы подразумевает, что совершается деление единичного отрезка в пропорции [40]:

$$\frac{1}{x} = \frac{x}{(1-x)} \quad (1)$$

Решение данного уравнения:

– в первоначальной стадии, деление предоставляет последующие пропорции: наибольший отрезок $x \sim 0,62$, а наименьший $\sim 0,38$;

– на второй стадии деление $0,38 + 0,24 = 0,62$ и $0,24 + 0,14 = 0,38$.

Данное деление предоставляет, в главную очередь, гарантировать устойчивость каждой системы к влиянию внешних факторов и способность с минимальными расходами (потерями) возвратиться в равновесие.

На базе пропорций «золотого сечения», в финансовой и экономической сферах изобретены волны Р. Элиота; количества ряда Фибоначчи (как одна из теорий, опирающихся на «золотые» пропорции) обширно применяются в техническом исследовании на фондовых рынках, на валютном рынке FOREX, как механизм прогнозирования цены и расчета степеней закрытия убыточной позиции.

Следовательно, если согласиться, что пропорции «золотого сечения» действительно считаются высшим проявлением структурной безупречности, то

соотношение $0,62 + 0,38 = 1,0$ способно рассматриваться в свойстве универсального закона как на микро, так и на макро степенях отдельных предприятий, областей, для поиска ключей к оценке ситуаций и прогнозированию, и также к построению подходящих экономических конструкций, которые гарантируют большую эффективность работы и воспроизводства экономического целого, за счет гармонизации структурирования его элементов.

Фирма, считаясь трудной имущественно-хозяйственной совокупностью, функционирует, реализовывая расходы и приобретая доходы, формируя в результате капитал и активы. Каждая из данных характеристик обладает своим строением, и в случае если все эти элементы пребывают в оптимальном соотношении, то можно говорить о совершенстве и гармонии.

Ученые обнаружили, что время от времени пропорции «золотого сечения» самопроизвольно и независимо от воли и желания руководителей стихийно обнаруживались как в пропорциях цен на ценовом рыночном диапазоне, так и в пропорциях между финансово-экономическими показателями фирмы. В тех фирмах, где наблюдались эти пропорции, вследствие анализа выяснялось, что, фирмы пребывают в устойчивом равновесии в своих рыночных нишах; затраты на поддержание данного состояния устойчивости минимальны. К примеру, как демонстрирует практика, оптимальная структура затрат складывается из 50 % производственной себестоимости, 30 % расходов на реализацию и 20 % административных затрат. Фирмы, которые уже использовали метод системного управления бизнесом по технологии «золотого сечения», минимизировали на 15-20 % затраты, повысили на 10-20 % производство и продажу услуг и товаров, а также улучшили на 10-15 % качество обслуживания труда и на 30 % повысили скорость оборачиваемости активов.

На базе «золотого сечения» приобрели развитие концепции в сфере управления рынком, гармоничного управления внутренними структурами компании (штатной структурой, заработной платы, финансово-экономических

показателей). Но, на данный момент остается открытым вопрос о проявлении гармоничности в строении баланса фирмы.

Состояние баланса, которое характеризуется системой финансовых коэффициентов, показывает финансовое состояние фирмы и считается результирующим и интегральным показателем абсолютно всех выполненных операций. Присутствие гармоничных пропорций в составных частях баланса обозначает конкретные соотношения среди разделов в пассиве и активе баланса, и внутри самих разделов.

Прямое применение принципа «золотого сечения» вероятно в таком случае, если целиком соблюдается альтернативность отнесения элементов к той или иной части целого. Данное условие производится только в отношении пассива баланса, поскольку конкретно установлен критерий собственника средств компании: собственные средства (раздел III баланса) или обязательства (разделы IV и V). В таком случае соотношение собственного капитала и заемного капитала является 0,62 и 0,38 соответственно. Непосредственно данное, а не иное соотношение устанавливает границы финансовых коэффициентов, используемые в традиционном финансовом анализе для оценки финансовой устойчивости [26]:

- коэффициент финансовой напряженности (норма меньше 0,5);
- коэффициент автономии (показатель больше 0,5);
- коэффициент самофинансирования (показатель больше 1).

Прямое применение «золотых» пропорций для актива баланса (соотношение внеоборотных и оборотных активов в варианте $0,38 + 0,62 = 1,0$) невозможно по нескольким основаниям. Соотношение 0,62:0,38 невозможно считать универсальным вследствие того, что на структуру активов огромное воздействие проявляют отраслевые факторы. И так же, недостаток четкой альтернативности отнесения тех или иных активов к одной из двух групп.

При применении пропорций «золотого сечения» к бухгалтерскому балансу компании, можно свидетельствовать о том, что в целях обеспечения устойчивости компании следует, чтобы общая доля внеоборотных средств составляла от 24 % до 62 % в структуре актива; доля оборотных активов – от 38 % до 76 %.

На базе модели гармоничной структуры баланса фирмы составлен вероятный баланс ПАО «МТС», показанный в таблице 12.

Таблица 12 – Прогнозный баланс ПАО «МТС»

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы	138 543 907	Собственный капитал	357 905 092
Оборотные активы	438 722 371	Обязательства	219 361 186
Валюта баланса	577 266 278	Валюта баланса	577 266 278

В этой модели в структуру актива баланса заложена максимальная доля оборотных активов. В то время как, в случае недостатка долгосрочных обязательств максимум 38 % капитала будет вложено в собственные оборотные средства.

В этой модели отображено требование к доле внеоборотных активов не превышать 24 % валюты баланса.

Однако таким образом степень внеоборотных активов в ПАО «МТС» захватывает выше 87 %, так как компания ПАО «МТС» считается оператором связи. Сокращение долгосрочных финансовых вложений приведет к уменьшению доли внеоборотных активов в структуре валюты баланса. Это считается объективной потребностью, так как компании ПАО «МТС» приходится заинтересовать существенные средства в виде краткосрочных заемных средств для финансирования текущей деятельности.

Возвращение долгосрочных финансовых вложений, даст возможность погасить краткосрочные заемные средства и отчасти долгосрочные заемные средства. Капитализация приобретенной прибыли позволит уменьшить финансовую зависимость ПАО «МТС» от заемных источников финансирования.

За последние несколько лет у компании ПАО «МТС» также как и у иных компаний сферы телекоммуникаций прослеживается уменьшение выручки по одной из главных услуг – обеспечение услуг мобильной связи. В целях выполнения мероприятий по увеличению выручки и замещению падающих доходов от оказания услуг мобильной связи, компания ПАО «МТС» должна

давать преимущество развитию услуг, которые дают основной доход и обладают тенденцией к росту – данные услуги широкополосного доступа в к сети интернет и IP-TV.

Тут необходимо отметить основное направление, способствующее притоку потребителей в сегменте широкополосного доступа в сети интернет – это скорость, которая обязана быть больше, чем у конкурентов на том же тарифе.

Активный путь формирования подразумевает развитие тарифов, сопутствующих услуг компании ПАО «МТС» за определенную дополнительную плату, размещение рекламы на серверах фирмы, мероприятия, позволяющие при увеличении тарифов удержать прежних абонентов и заинтересовать новых.

Вероятными дополнительными услугами могут быть обеспечение увеличения скорости доступа в конкретные интервалы времени, антивирусная защита, статический IP адрес, дающий возможность со своего домашнего компьютера формировать размещение веб-сервисов, например, как сайт, сеть для файлообмена, игровой сервер. Вдобавок сопутствующими услугами могут являться фильтрация трафика и обеспечение компьютерной помощи. Большинство из этого уже применяется при предоставлении услуг ШПД.

Основным драйвером повышения выручки от реализации ПАО «МТС» считается сегмент платного ТВ. Данный вид услуги, в последний период набирает обороты, он существенно превышает по функционалу и интерактивности обычное кабельное телевидение и так же эфирное телевидение. Рынок платного телевидения продолжит рост за счет готовности абонентов платить за разнообразный и качественный контент. Предполагается, что мероприятия роста выручки должны увеличить ее на 5 % в прогнозном периоде.

Следующей проблемой считается увеличение затрат на производство и эксплуатацию средств связи. В этом случае следует обратить внимание на оптимизацию расходов на персонал, административных расходов, так как большого влияния на амортизацию, оплату услуг посредников (в частности, операторов связи, банков, платежных систем, магазинов за прием абонентских платежей) оказать невозможно.

Главным эффектом этого направления становится сокращение числа точек продаж и обслуживания, вместе с повышением доли дистанционных каналов продаж и обслуживания. Это позволит снизить затраты на содержание точек продаж и обслуживания и снизить расходы на персонал.

Так же централизация контакт-центров будет ориентирована на совершенствование качества клиентского сервиса при сопутствующем сокращении расходов на персонал.

Проблемы снижения ликвидности и финансовой устойчивости ПАО «МТС» заключаются в следующем:

- недостаточность собственных оборотных средств;
- высокая дебиторская задолженность.

В ПАО «МТС» наблюдается дефицит собственных оборотных средств, что значительно ухудшает его финансовую устойчивость. Восполнение недостатка собственных оборотных средств можно достигнуть путем снижения текущих финансовых потребностей организации и повышением собственных оборотных средств.

Увеличение собственных оборотных средств возможно за счет:

- наращивания собственного капитала (повышение собственного капитала, увеличение нераспределенной прибыли и резервов, повышение рентабельности при помощи контроля затрат и агрессивной коммерческой политики);
- повышения долгосрочных заимствований;
- снижения иммобилизации средств во внеоборотных активах.

Снижение текущих финансовых потребностей, в свою очередь делает необходимым совершенствование управления оборотными средствами (запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами), регулирование кредиторской задолженности, ускорение оборачиваемости текущих активов.

В долгосрочной перспективе ПАО «МТС» следует ужесточить контроль над уровнем дебиторской задолженности, по возможности отдавая предпочтение системе предоплат, скидок, при этом сокращая использование системы отсрочки

платежа, так как в условиях инфляции предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ или услуг.

Финансовая политика управления дебиторской задолженностью ПАО «МТС» предполагает:

- определение политики предоставления кредита и скидок для различных групп потребителей услуг;
- анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов потребления, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты.

Рассмотрим эффективность предложенных мероприятий, предполагаемые показатели эффективности представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Мероприятия по повышению эффективности ПАО «МТС»

Направления	Содержание	Эффективность
1 Направления повышения выручки		
1.1 Развитие услуг ШПД	- скорость должна быть выше, чем у конкурентов на том же тарифе; - развитие сопутствующих услуг; - размещение рекламы на собственных площадках в сети Интернет; - повышение качества обслуживания.	+5 %
1.2 Развитие услуг платного телевидения	OTT-видеосервисы: Доставка видеосигнала на различные устройства: компьютер, телевизоры Smart TV, планшет, мобильный телефон/смартфон – через интернет без прямого контакта с оператором связи	
2 Снижение затрат		
2.1 Оптимизация расходов на персонал	- сокращение числа точек продаж и обслуживания, вместе с ростом доли дистанционных каналов продаж и обслуживания; - централизация контакт-центров.	-5 %
3 Повышение ликвидности		
3.1 Максимально возможное уменьшение стоимости дебиторской задолженности	- контроль расчетов с дебиторами; - применение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов; - разработка системы скидок для ускорения оплаты задолженности.	-15 %

При текущих показателях деятельности предприятия ПАО «МТС» увеличение выручки составит 10 495 059,1 тысяч рублей.

Снижение себестоимости составит 9 478 280,05 тысяч рублей.

Таким образом, одновременное увеличение выручки и снижение себестоимости продукции позволит увеличить прибыль от реализации на 19 973 339,15 тысяч рублей или на 98,22 %.

В таблице 14 показана оценка воздействия предполагаемых мероприятий на изменение финансово-хозяйственных показателей деятельности ПАО «МТС».

Таблица 14 – Воздействие предполагаемых мероприятий на ПАО «МТС»

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменение
Выручка от реализации	209 901 182	220 396 241	10 495 059,1
Себестоимость	189 565 601	180 087 321	-9 478 280,1
Прибыль от реализации	20 335 581	40 308 920,2	1 997 339,2
Рентабельность продаж, %	9,69	18,29	8,60
Дебиторская задолженность	53 895 261	45 810 971,9	-8 084 289,2

Следовательно, с внедрением предложенных мероприятий выручка от продаж возрастет на 5 % и составит 10 495 059,1 тыс. руб. Затраты на производство и эксплуатацию средств связи предположительно уменьшатся на 55 %. В результате сумма прибыли от продаж возрастет на 19 973 339,2 тыс. руб. Предложенные мероприятия по управлению дебиторской задолженностью позволят сократить ее на 15 %. Вследствие того, что в прогнозном периоде прослеживается более высокий темп роста прибыли над темпом роста выручки, рентабельность продаж возросла с 9,69 % до 18,29 %.

В долгосрочной перспективе ПАО «МТС» нужно ужесточить контроль над уровнем дебиторской задолженности, по возможности отдавая предпочтение системе предоплат, скидок, при этом сокращая использование системы отсрочки платежа, так как в условиях инфляции предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ или услуг.

Таким образом, ПАО «МТС» достигнет улучшения показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Выводы по третьему разделу

В ходе проведенного анализа, были обнаружены проблемы, связанные с сокращением выручки по причине ее снижения от одной из основных для компании услуг – предоставление услуг фиксированной связи. В целях проведения мероприятий по повышению выручки и замещению падающих доходов от традиционной телефонии, ПАО «МТС» должно отдавать приоритет развитию тех услуг, которые приносят основной доход и имеют тенденцию к росту – это услуги широкополосного доступа в Интернет и предоставления дополнительных услуг и IP-телевидения, за счет ОТТ-видеосервисов.

Следующей выявленной проблемой является рост затрат на производство и эксплуатацию средств связи. Здесь нужно обратить внимание на оптимизацию расходов на персонал, административных расходов, так как большого воздействия на амортизацию, оплату услуг посредников оказать невозможно. Основным эффектом данного направления становится сокращение числа точек продаж и обслуживания, вместе с ростом доли дистанционных каналов продаж и обслуживания и централизация контакт-центров. Это помогает уменьшить затраты на содержание точек продаж и сократить расходы на персонал.

Проблемы снижения ликвидности и финансовой устойчивости ПАО «МТС» состоит в недостаточности собственных оборотных средств и высокая дебиторская задолженность. Восполнение недостатка собственных оборотных средств возможно достигнуть путем сокращения текущих финансовых потребностей организации и повышением собственных оборотных средств. В долгосрочной перспективе ПАО «МТС» нужно ужесточить контроль над уровнем дебиторской задолженности, по возможности отдавая предпочтение системе предоплат, скидок, при этом сокращая использование системы отсрочки платежа, так как в условиях инфляции предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ или услуг.

Таким образом, ПАО «МТС» достигнет улучшения показателей финансово-хозяйственной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного теоретического и практического исследования на материалах ПАО «МТС» выявлены следующие выводы.

ПАО «МТС» специализируется на предоставлении услуг подвижной радиотелефонной связи. Целью хозяйственной деятельности предприятия является получение прибыли путем планирования, маркетинга и эксплуатации сотовой мобильной сети радиотелефонной связи на территориях, указанных в лицензиях, выдаваемых Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

За анализируемый период валюта баланса предприятия увеличилась на 7 684 769 тыс. руб. или на 1,35%, что свидетельствует о расширении деятельности предприятия.

Однако, анализ активов и источников их формирования показал, что структура баланса оценивается как неудовлетворительная. ПАО «МТС» является высоко финансово зависимой компанией от заемных источников финансирования, так на 30.09.18 г. на долю собственного капитала приходится менее 50 % источников формирования активов. Для финансирования текущей деятельности компания вынуждена привлекать долгосрочные и краткосрочные заемные средства, что приводит к росту затрат основного вида деятельности и снижению полученной прибыли.

Анализ относительных коэффициентов финансовой устойчивости показал, что компания полностью зависима от заемных источников финансирования, имеет неустойчивое финансовое состояние, для формирования запасов использует не только долгосрочные источники, но и привлекает краткосрочные заемные средства и коммерческий кредит.

Анализ ликвидности баланса показал, что из четырех условий не соблюдаются все условия ликвидности и платежеспособности на протяжении всего анализируемого периода. ПАО «МТС» не имеет собственный оборотный капитал, для финансирования текущей деятельности.

Оценка ликвидности и платежеспособности компании по относительным коэффициентам показала, что ПАО «МТС» не является платежеспособной компанией.

Показатели ликвидности имеют на протяжении анализируемого периода значения ниже рекомендуемого уровня и в случае критической ситуации, компания сможет не погасить свои краткосрочные обязательства, так как обладает не достаточным уровнем быстро реализуемых активов.

В анализируемом периоде выручка от реализации ПАО «МТС» увеличилась на 3 773 984 тыс. руб. или на 1,83 %, что расценивается положительно, однако рост себестоимости за аналогичный период составил 11 861 524 тыс. руб. или 106,67 %, что повлияло на снижение валовой и прибыли от продаж на 8 087 540 тыс. руб. Прибыль до налогообложения снизилась на 9 566 276 тыс. руб. или на 44,17 %, а величина чистой прибыли снизилась на 7 361 581 тыс. руб. или на 41,16 %, что расценивается отрицательно и свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия.

Подавляющее большинство оцениваемых моделей вероятности банкротства предприятия показали достаточно высокую его вероятность для ПАО «МТС», при этом основными рисками являются низкий показатель прибыли к активам, при отсутствии собственных оборотных средств и доле собственного капитала менее 50 %. Так как эффективность управления финансами должна проявляться, прежде всего, уровнем финансовой устойчивости и полученной прибыли, то по результатам анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности и оценке вероятности банкротства ПАО «МТС» за исследуемый период, можно сделать вывод, о неэффективном управлении финансовыми технологиями в компании.

В целях совершенствования структуры активов и пассивов ПАО «МТС» предлагается использовать гармоничный менеджмент. В рамках гармоничного менеджмента ликвидировать часть финансовых вложений как долгосрочных, так и краткосрочных с целью частичного погашения долгосрочных и краткосрочных заемных средств, так как проценты к уплате значительно превышают проценты к получению.

В рамках управления ликвидностью предлагается снизить уровень дебиторской задолженности и за счет получения денежных средств погасить часть кредиторской задолженности.

В рамках управления рентабельностью и распределением прибыли предлагается использовать также принципы гармоничного менеджмента. С этой целью для увеличения финансовой устойчивости ПАО «МТС» предлагается до улучшения финансового состояния не распределять полученную прибыль между акционерами, а полностью капитализировать в целях снижения финансовой независимости ПАО «МТС» от заемных источников финансирования.

В целях проведения мероприятий по повышению выручки и замещению падающих доходов от предоставления услуг сотовой связи, ПАО «МТС» должно отдавать приоритет развитию тех услуг, которые приносят основной доход и имеют тенденцию к росту – это услуги широкополосного доступа в Интернет и IP-телевидения.

Другой проблемой является увеличение затрат на производство и эксплуатацию средств связи. В данном случае необходимо обратить внимание на оптимизацию расходов на персонал. Основным эффектом данного направления стать сокращение числа точек продаж и обслуживания, вместе с ростом доли дистанционных каналов продаж и обслуживания.

Все указанные мероприятия позволят улучшить финансово-хозяйственную деятельность ПАО «МТС».

Задачи исследования решены, главная цель работы достигнута.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеев, М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 248 с.
2. Андреева, Л.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник для ВУЗов / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: «Финансы и статистика», 2017. – 520 с.
3. Аниськина, Е.В. Анализ платёжеспособности предприятия с использованием абсолютных показателей /Е.В. Аниськина //Экономика и социум, 2015. – 56 с.
4. Артюшин, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Артюшин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 120 с.
5. Астахов, В.Л. Анализ финансовой устойчивости фирмы: учебное пособие / В.Л. Астахов. – М.: ОСЬ, 2016. – 140 с.
6. Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Челябинск: «Каменный пояс», 2007. – 272 с.
7. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 536 с.
8. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: учебное пособие для студентов / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 325 с.
9. Бендина, Н.М. Финансовый менеджмент: учебник / Н.М. Бендина. – М.: Издательство ПРИОР, 2014. – 502 с.
10. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: Экономика, 2016. – 224 с.
11. Бланк, И.А. Управление использованием капитала: учебник / И.А. Бланк. – М.: Ника-центр, 2013. – 652 с.
12. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия: учебник / И.А. Бланк. – К.: Эльга, 2014. –720 с.

13. Богатин, Ю.В. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 286 с.
14. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2016. – 240 с.
15. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2-х томах / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; перевод с англ. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2017. – 669 с.
16. Валаева, Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов / Т.Ф. Валаева. – М.: Инфра-М, 2015. – 264 с.
17. Валинуров, Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженности организации / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет, 2014. – № 3. – С. 56-58.
18. Ван Хорн, Д. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – М.: Вильямс, 2015. – 1225 с.
19. Васильев, С.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие / С.В. Васильев. – Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2015. – 125 с.
20. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник для ВУЗов / М.А. Вахрушина, Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2014. – 367 с.
21. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: выбор оптимального решения / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2014. – 340 с.
22. Вишнякова О.Н. Особенности финансового анализа в строительной организации / О.Н. Вишнякова // Молодой ученый. – 2017. – №11.3. – С. 15-19.
23. Волкова, О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник / О.И. Волкова, О.В. Девяткина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 601 с.
24. Володин, А.А. Управление финансами. Финансы предприятия: учебник / А.А. Володина. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 364 с.
25. Герасименко, А.А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов: учебное пособие / А.А. Герасименко. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 440 с.

26. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ: учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2014. – 615 с.
27. Глазунов, М.И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса / М.И. Глазунов // Экономический анализ. – №21. – 2016. – С. 58.
28. Грицюк, Т.В. Финансы предприятий на примере регионов: учебно-методическое пособие / Т.В. Грицюк, В.В. Котилко. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 488 с.
29. Давыденко, Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях и пути их решения / Е.А. Давыденко // Управление финансами предприятия. – 2014. – №2. – С. 32.
30. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 336 с.
31. Дудин, А.С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают: учебное пособие / А.С. Дудин. – СПб.: Питер, 2017. – 192 с.
32. Ендовицкий, Д.А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий. – М.: Финансы, 2013. – 352 с.
33. Епифанов, В.А. Финансовый менеджмент: понятие, направления и практика реализации: учебное пособие / В.А. Епифанов. – М.: УРСС, 2016. – 160 с.
34. Есипов, В.Е. Оценка бизнеса: учебное пособие / В.Е. Есипов. - СПб.: Питер, 2015. – 464 с.
35. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2014. – 87 с.
36. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия / А.Н. Жилкина. – М.: Инфра-М, 2015. – 336 с.
37. Игониная, Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игониная. – М.: Юристъ, 2016. – 478 с.
38. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова. – М.: Проспект, 2014. – 624 с.

39. Ионова, И.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие / И.Ф. Ионова. - М.: ИНФРА–М, 2017. – 479 с.
40. Казанцев, А.К. Практический менеджмент: учебник / А.К. Казанцев. – М.: Юнити, 2015. – 197 с.
41. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.А. Канке. – М.: ИНФРА – М, 2013. – 288 с.
42. Каратуев, А.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Г. Каратуев. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. – 148 с.
43. Кирченко, Т.В. Финансовый менеджмент: учебник/ Т.В. Кирченко. – М.: Дашков и К, 2015. – 484 с.
44. Ковалёв, А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник / А.И. Ковалёв, В.П. Привалов. - М.: Дело, 2017. – 216 с.
45. Королев, С.А. Экономика строительного предприятия: учебное пособие / С.А. Королев, А.В. Крикунов. – М.: 2016. – 210 с.
46. Короткова, Э.М. Антикризисное управление: учебник / Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 620 с.
47. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности торговой организации: учебное пособие для студентов ВУЗов/ Л.И. Кравченко. – М.: Новое знание, 2015. – 243 с.
48. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М.: ИКЦ ДИС, 2015. – 226 с.
49. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учебник / М.Н. Крейнина. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 364 с.
50. Крылов, Э.И. Управление финансовым состоянием организации (предприятия): учебник / Э.И. Крылова. - М.: Эксмо, 2017. – 416 с.
51. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2012. – 768 с.
52. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.П. Любушкин. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 445 с.

53. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятия и компаний: учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2011. – 456 с.
54. Макарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Э.А. Макарьян, Г.П. Герасименко. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 560 с.
55. Мелкумов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие / Я.С. Мелкумов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 254 с.
56. Михеева, Е.В. Анализ и диагностика финансово хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Е.В. Михеева. – М.: Юнити, 2016. – 119 с.
57. Моляков, Д.С. Теория финансов предприятий: учебник / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 328 с.
58. Панков, В.В. Экономический анализ: учебник / В.В. Панков. – М.: Магистр, 2015. – 624 с.
59. Пласков, Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласков. – М.: Эксмо, 2016. – 704 с.
60. Половинкин, С.А. Управление финансами предприятия: учебно-практическое пособие / С.А. Половинкин. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2016. – 246 с.
61. Попов, В.М. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств: учебное пособие / В.М. Попов. – М.: – Финансы и статистика, 2013. – 400 с.
62. Попов, В.М. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: учебное пособие / В.М. Попов. – 5-е издание. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 432 с.
63. Романовский, М.В. Корпоративные финансы: учебник для вузов / М.В. Романовский, А.И. ВострокнUTOва. – СПб.: Питер, 2015. – 592 с.
64. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс: учебник / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 303 с.
65. Сайфулин, Р.С. Финансы предприятий: учебник / Р.С. Сайфулин, А.Д. Шеремет. – М., ИНФРА-М, 2014. – 343 с.

66. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Издательство «Перспектива», 2016. – 630 с.
67. Стрикленд, А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: учебник / А.Дж. Стрикленд, А.А. Томсон. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2015. – 928 с.
68. Тихомиров, Е.В. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия: учебник для вузов / Е.В. Тихомиров. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Академия, 2015. – 384 с.
69. Томилов, В.В. Менеджмент: учебник / В.В. Томилов. – М.: Юрайт-Издат, 2013. – 518 с.
70. Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа, 2016. – 152 с.
71. Хазанович, Э.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.С. Хазанович. – М.: КНОРУС, 2017. – 272 с.
72. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово – хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2016. – 384 с.
73. Швандар, В.А. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.А. Швандар, В.Я. Горфинкель. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2018. – 663 с.
74. Шохин, Е.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Е.И. Шохин. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2015. – 368 с.
75. Щиборщ, К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России: учебник / К.В. Щиборщ. – М.: Дело и сервис, 2011. – 320 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Отчет о финансовых результатах ПАО «МТС»

Таблица А.1 – Отчет о финансовых результатах ПАО «МТС»

Показатель	9 мес. 2016 г.	9 мес. 2017 г.	9 мес. 2018 г.
Выручка от продаж	206 127 198	206 919 205	209 901 182
Себестоимость продаж	177 704 077	182 869 302	189 565 601
Валовая прибыль	28 423 121	24 049 903	20 335 581
Прибыль от продаж	28 423 121	24 049 903	20 335 581
Доходы от участия в других организациях	318 195	4 094 785	869 872
Проценты к получению	1 890 029	1 632 063	1 809 050
Проценты к уплате	11 498 225	12 496 996	12 184 417
Прочие доходы	14 790 027	11 074 035	11 909 540
Прочие расходы	12 263 547	11 033 116	10 646 302
Прибыль до налогообложения	21 659 600	17 320 674	12 093 324
Текущий налог на прибыль	3 340 249	3 073 221	1 773 869
Чистая прибыль	17 884 262	13 872 020	10 522 681

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс ПАО «МТС»

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс ПАО «МТС»

Наименование показателя	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2018 г.
Актив			
1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	355 447 028	355 990 005	353 425 634
Основные средства	152 334 441	152 567 145	151 468 129
Прочие внеоборотные активы			
Итого по раздел один	507 781 469	508 557 150	504 893 763
2.оборотные активы			
Запасы	6 009 680	8 609 191	9 328 755
НДС	0	0	0
Дебиторская задолженность	44 887 748	48 209 505	53 895 261
Краткосрочные финансовые вложения	7 480 509	6 193 518	7 159 125
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 422 103	3 388 221	1 989 374
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу два	61 800 040	66 400 435	72 372 515
Баланс	569 581 509	574 957 585	577 266 278
Пассив			
3. Капитал и резервы			
Нераспределенная прибыль	270 915 172	277 030 975	274 373 204
Итого по разделу три	270 915 172	277 030 975	274 373 204
4. Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные займы и кредиты	160 848 907	164 807 941	185 263 277
Итого по разделу четыре	160 848 907	164 807 941	185 263 277
5. Краткосрочные обязательства			
Краткосрочные заемные обязательства	60 789 934	68 295 109	62 248 475
Кредиторская задолженность	56 154 280	56 111 530	44 817 555
Прочие краткосрочные обязательства	11 959 353	11 510 090	10 423 478
Итого по разделу пять	128 903 567	135 916 729	117 489 508
Баланс	569 581 509	574 957 585	577 266 278