

## Содержание

Введение.....	3
1 Научные основы анализа финансово-хозяйственной деятельности.....	5
1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности.....	5
1.2 Методика финансово-экономического анализа.....	9
1.3 Специфика деятельности телекоммуникационных компаний для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности .....	17
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.....	23
2.1 Краткая характеристика ПАО «МТС».....	23
2.2 Анализ имущества организации и источников его формирования.....	26
2.3 Анализ эффективности деятельности ПАО «МТС» .....	35
3 Оценка финансово-хозяйственной деятельности организации.....	38
3.1 Диагностика вероятности банкротства организации .....	38
3.2 Мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС» .....	45
Заключение .....	58
Список использованных источников .....	60
Приложение А Бухгалтерский баланс на 30 сентября 2017.....	63
Приложение Б Отчет о финансовых результатах.....	65

## Введение

Финансовое состояние предприятия представляет собой совокупность показателей, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Положение предприятия в сфере финансов в значительной степени определяет его конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает финансовые интересы предприятия и его партнеров.

Актуальность дипломной работы заключается в том, что рыночная экономика способствует не только усилению, но и качественному изменению роли финансового анализа, который превращается в основной метод оценки финансового состояния предприятия. Он позволяет выявить эффективность использования ресурсов, оценить рентабельность и финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта, установить его положение на рынке, а также количественно измерить степень рискованности деятельности и конкурентоспособность. Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений руководству нужна постоянная деловая осведомленность по соответствующим вопросам, которая является результатом отбора, анализа, оценки и концентрации исходной сырой информации. необходимо аналитическое прочтение исходных данных исходя из целей анализа и управления.

Результаты финансового анализа позволяют выявить уязвимые места, требующие особого внимания, и разработать мероприятия по их ликвидации. Не секрет, что процесс принятия управленческих решений в большей степени искусство, чем наука. Результат выполненных формализованных аналитических процедур не является или, по крайней мере, не должен являться единственным критерием для принятия того или иного управленческого решения. Результаты анализа - материальная основа управленческих решений, принятие которых основывается также на интеллекте, логике, опыте, личных симпатиях и антипатиях лица, принимающего эти решения.

Оценка финансовой деятельности предприятия - комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия, это характеристика его финансовой конкурентоспособности (то есть платежеспособности, кредитоспособности), выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности необходим на любом предприятии - государственном, совместном, акционерном, подрядном или основанном на иной форме собственности.

Анализировать деятельность предприятия должны уметь все его работники - рабочие, специалисты любого профиля (экономисты, бухгалтеры, технологи, механики и др.), руководители всех рангов, всех служб и подразделений.

Можно утверждать, что качество принимаемых решений полностью зависит от широты и глубины технико-экономического и финансового анализа.

Финансовое состояние хозяйственного субъекта отражает все стороны деятельности, поскольку движение любых товарно-материальных ценностей и трудовых ресурсов сопровождается образованием и расходом денежных средств. Знание методов финансового анализа, умение разработать план оздоровления предприятия стали необходимой предпосылкой эффективного управления организацией.

Целью дипломной работы является анализ и оценка финансово-хозяйственной деятельности организации в сфере инфокоммуникаций, которая достигается путем выполнения следующих последовательных поставленных промежуточных задач:

- определить сущность, цели и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- изучить методику финансово-экономического анализа;
- выявить специфику деятельности телекоммуникационных компаний для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности;
- дать краткую характеристику ПАО «МТС»;
- провести анализ имущества организации и источников его формирования;
- провести анализ эффективности деятельности ПАО «МТС»;
- осуществить диагностику вероятности банкротства организации;
- обосновать мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС».

Объектом исследования является финансово-хозяйственная деятельность ПАО «МТС».

Предметом исследования является оценка финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС».

Методологической и теоретической основой настоящей работы, являются общенаучные методы исследования: диалектический, системный, классифицированный. Комплексный характер работы основан на действующем законодательстве, подзаконных нормативных актах. При этом использовались материалы, предоставленные ПАО «МТС».

Теоретической и методологической основой дипломной работы послужили многие положения, изложенные в трудах российских ученых экономистов и финансистов, таких как: М.И. Баканов, И.Т. Балабанов, Т.Б. Бердникова, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, А.М. Ковалева, М.Н. Крейнина, Н.А. Любушин, Е.В. Негашев, Г.Б. Поляк, Г.В. Савицкая, Н.Ф. Самсонов, Е.С. Стоянова, Э.А. Уткин, А.Д. Шеремет.

Данные исследования могут представлять теоретическую и практическую ценность для руководителей организаций, а также иных заинтересованных лиц, занимающихся анализом финансовой деятельности предприятия.

# 1 Научные основы анализа финансово-хозяйственной деятельности

## 1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансово-хозяйственной деятельности

Любая действующая система – идет ли речь об экономике или о других сферах общественной жизни – использует определенный перечень ресурсов, поступающих извне или генерируемых самой системой, и преобразует их в результаты своей деятельности. Сам процесс использования ресурсов и преобразования их в искомый результат осуществляется на основе решений, принимаемых организационно обособленной структурой управления данной системой.

Управление в системе решает две взаимосвязанные, но противоположные по смыслу задачи: задачу минимизации размера ресурсов при заданной величине эффекта от них и задачу поиска максимума экономического и социального эффекта при заданном размере ресурсов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Два класса задач управления в системе

Управление в системе – это сложный многооперационный процесс, включающий ряд этапов с прямыми и обратными связями между ними (рисунок 2).

Особое место в этом процессе принадлежит анализу финансово-хозяйственной деятельности (АФХД). Всякое управленческое решение принимается на основе информации, поступающей извне или от подразделений управляемой структуры. В условиях предприятия (организации) эта информация формируется в процессе бухгалтерского и управленческого учета. Но на этих этапах информация, фиксирующая текущие значения отдельных показателей системы, может рассматриваться как исходная и еще не позволяет

принять какое-либо управленческое решение. Она должна быть подвергнута анализу, позволяющему выявить скрытые, не фиксируемые в учете зависимости между отдельными показателями, которые позволяют увидеть резервы, имеющиеся в системе, ее критические болевые точки, требующие принятия необходимых мер, перспективы развития и препятствия этим перспективам. Каждый результат такого анализа должен быть оценен с точки зрения того, в какой степени он способствует или препятствует достижению системой своих целей, а сами эти оценки должны лежать в основе принимаемых решений. Именно такова роль анализа финансово-хозяйственной деятельности.

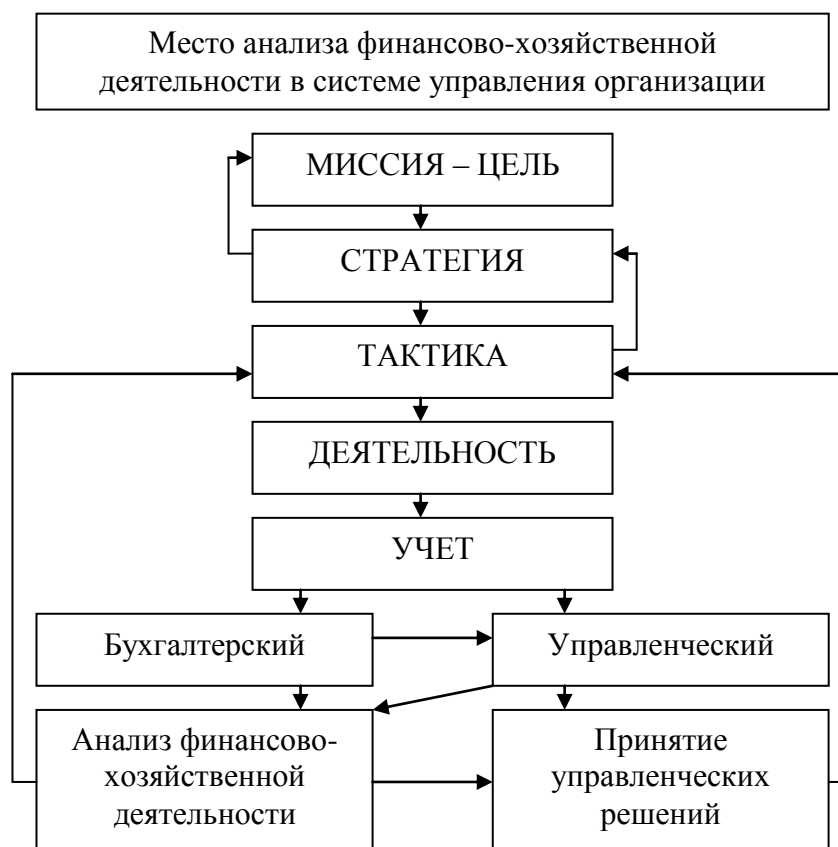


Рисунок 2 – Этапы процесса управления в системе и место в нем анализа финансово-хозяйственной деятельности

Каждая система в процессе своей деятельности может преследовать множество целей, достижение которых должно обеспечиваться либо непрерывно, либо в более или менее отдаленной перспективе. Но есть одна общая цель, определяющая возможности успешного достижения всех других целей, - это рост капитализации системы, т.е. количественное и качественное возрастание ее активов, обеспечивающее более широкие ее возможности в решении своих текущих и перспективных задач.

В современных условиях эта цель достигается не столько за счет увеличения объема материальных активов, сколько за счет роста рыночной стоимости нематериальных активов: интеллектуального капитала, авторитета и престижа системы на конкурентном рынке.

Рост капитализации можно обеспечить, однако, только при эффективном управлении, которое как раз и предполагает правильное определение результата, к которому следует стремиться, и наилучшее использование всех имеющихся в распоряжении системы ресурсов. Благодаря анализу финансово-хозяйственной деятельности, возможности такого использования ресурсов должны быть найдены и, после того как их практическое осуществление оценено с точки зрения различных рисков, послужить основой для принятия управленческих решений.

В теории и практике принято различать ретроспективный и перспективный анализ. Первый направлен на изучение закономерностей анализируемого процесса, сложившихся в прошлые периоды. Итогом такого анализа являются выявленные зависимости между отдельными показателями этого процесса и их роль в формировании его конечных результатов. Но не меньшее значение имеет перспективный анализ, при котором на основе уже выявленных зависимостей отдельных параметров системы осуществляется прогноз ее будущего развития.

Деятельность любого предприятия всегда, хотя и с разной интенсивностью, осуществляется в двух направлениях. Первое из них – это регулярное производство товаров и услуг, ориентированное на требования рынка, связанное с повседневным расходом ресурсов и обеспечивающее предприятию получение дохода, перекрывающего издержки этих ресурсов. Управление этой сферой деятельности предприятия и, соответственно, анализ ее результатов связаны с решением текущих и краткосрочных производственных проблем. Второе же направление выражается в обеспечении развития предприятия, предполагает его активность в сфере инвестиций и связано с решением уже перспективных долгосрочных проблем. Эти проблемы также должны находить свое место в анализе деятельности предприятия. Результаты усилий в обоих названных направлениях отражаются в целом состоянии финансов предприятия, анализ которых позволяет определенно оценить успехи и неудачи текущего периода деятельности и возможности ее расширения или, наоборот, сужения в перспективе.

Считается, что временем зарождения анализа финансовой деятельности можно считать момент появления знаменитой классической работы итальянца Луки Пачиоли «Трактат о счетах и записях». Методы учета, изложенные в этой книге, рассматриваются как фундаментальные основы бухгалтерского учета, остающиеся незыблемыми и по настоящее время. Но их же можно рассматривать как основы и анализа финансово-хозяйственной деятельности, поскольку, во-первых, бухгалтерский учет является одним из главных его информационных источников, а во-вторых, конечные цели двух этих сфер деятельности в системе управления любым экономическим объектом

совпадают. Позднее, в трудах известных ученых француза Ж. Савари в XVIII веке и итальянца Д. Чербони в рамках анализа уже определяются направления и приемы, близкие к современным, основанные на дальнейшем совершенствовании методов бухгалтерского учета.

И учет, и анализ по своему содержанию и конечным целям являются отражением тех закономерностей, которые определяют, в конечном счете, характер существующей экономической модели. Эту модель в подавляющем большинстве стран можно назвать рыночной экономикой. Соответственно, главное внимание в анализе деятельности субъектов этой экономики всегда сосредотачивается на ее конкретных результатах: прибыли, рентабельности, производительности труда, целесообразности использования ресурсов, месте, занимаемом на рынке, конкурентоспособности производства и других показателях, определяющих, в конечном счете, эффективность такой деятельности именно в условиях рынка.

Таким образом, цель анализа финансово-хозяйственной деятельности - получение ключевых характеристик финансово-хозяйственного состояния предприятия для принятия оптимальных управленческих решений различными пользователями информации.

К числу важнейших задач, решаемых в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности, относятся:

- научно-экономическое обоснование бизнес-планов и нормативов;
- контроль над правильным составлением сметы, как в целом, так и по отдельным статьям;
- контроль над соответствием численности персонала в разрезе отдельных категорий;
- проверка соблюдения действующего законодательства;
- анализ исполнения расходных смет в разрезе статей бюджетной классификации;
- контроль над состоянием движения и использования основных средств;
- контроль над соблюдением норм запасов материалов, правильным их использованием и хранением;
- анализ возникновения и погашения задолженности по расчетам с дебиторами и кредиторами;
- оценка экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- принятие оптимальных управленческих решений на основе предварительно проведенного анализа.

При этом, объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности является деятельность предприятий как совокупность производственных и финансовых отношений, рассматриваемая во взаимодействии с технической стороной производства, социальными и природными условиями.

## 1.2 Методика финансово-экономического анализа

Финансово-экономический анализ включает в себя два блока, во-первых, экономический анализ деятельности предприятия, а во-вторых, финансовый анализ этой деятельности.

Первым подразделом экономического анализа является комплекс проблем, связанных с текущим состоянием производства товаров и услуг, а второй его подраздел – проблемы перспективного характера, связанные с развитием предприятия и его инвестиционной активностью. Анализ текущей деятельности предприятия включает, прежде всего, исследование и оценку натуральных и стоимостных показателей производства и реализации товаров и услуг. На этом этапе анализа выявляется влияние ценовых факторов на объемы реализации в денежном выражении, влияние ассортиментных сдвигов в производстве и реализации, уровень выполнения обязательств по поставке покупателям, возможности получения дополнительных доходов при повышении качества и сортности продукции, уровень освоения различных рынков ее продаж. Именно такой уровень полноты анализа позволяет в полной мере судить о наличии текущих резервов производства, обеспечивающих рост доходов от реализации его продукции и услуг.

Второй этап анализа – это оценка уровня использования различных ресурсов в производстве товаров и услуг. В процессе анализа затрат труда как главного вида ресурсов осуществляется оценка обеспеченности предприятия кадрами, изучение форм, динамики и причин текучести рабочих кадров, производительности труда и ее влияния на рост объемов производства и реализации продукции. Не менее важным является анализ состава, динамики и структуры фонда оплаты труда на предприятии, степень эффективности использования рабочего времени.

Вторым важнейшим ресурсом предприятия являются его производственные фонды, прежде всего основные средства. В этой части анализ должен обеспечить оценку состава и структуры основных средств, их технического состояния и движения (поступления и выбытия), что позволит судить об уровне интенсивности обновления производственной базы предприятия, а также об уровне эффективности его амортизационной политики. Важным элементом анализа является расчет показателей экстенсивного и интенсивного использования основных средств и его влияния на приращение объема производства и реализации продукции. Конечным результатом анализа здесь является выявление резервов повышения эффективности использования основных средств.

Третий важнейший вид ресурсов предприятия – это материалы (основные и вспомогательные), а также энергоресурсы. Эффективность их использования зависит от многих факторов, каждый из которых должен быть подвергнут анализу. В частности, его предметом должна стать оценка объема, ритмичности, комплексности поставок; в этой связи играет важную роль изучение причин невыполнения договорных обязательств поставщиками (все



это – внешние условия обеспечения предприятия материальными ресурсами). Не менее важен и анализ использования сырья и материалов в производстве, уровень соблюдения при этом норм их расхода, определение в связи с этим основных направлений экономии материальных ресурсов и оценка влияния экстенсивности и интенсивности использования материальных ресурсов на прирост объемов выпуска продукции и услуг.

Завершает ресурсный раздел анализа оценка нематериальных активов предприятия, значение которых в современных условиях ускорения научно-технического прогресса неуклонно возрастает.

Отдельным блоком анализа выступает анализ затрат и себестоимости продукции и услуг предприятия. В этой части осуществляется оценка взаимосвязи затрат на производство и реализацию продукции с объемом реализации и ценами на продукцию. Определение и оценка показателей себестоимости продукции на основе анализа объемов и структуры прямых и косвенных затрат предприятия, а также себестоимости по отдельным элементам затрат и по статьям калькуляции дает возможность найти критические объемы деятельности и установить точки окупаемости затрат. В то же время факторный анализ себестоимости продукции позволяет выявить и оценить резервы снижения себестоимости продукции.

Анализ прибыли и рентабельности производственной деятельности предприятия включает оценку динамики, уровня и структуры прибыли, а также экономических факторов, влияющих на величину прибыли. Факторный анализ прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и рентабельности позволяет при этом выявить резервы увеличения прибыли, повышения рентабельности. На этом может быть завершено исследование экономических результатов текущей деятельности предприятия.

Анализ перспективной инвестиционной деятельности предприятия базируется на том, что планирование реальных инвестиций, выбор вариантов инвестиционных программ должны основываться на анализе технико-организационного уровня производства. Именно такой анализ показателей научно-технического уровня производства, организации производства и труда на предприятии, оценка влияния технико-организационного уровня производства на эффективность использования производственных ресурсов позволяют определить конкретные направления перспективных инвестиционных вложений. При этом анализ уровня выполнения планов научно-технического развития предприятия и анализ направленных на это развитие инвестиционных программ позволяют в итоге получить требуемые оценки эффективности капитальных и финансовых вложений (инвестиционный анализ).

Хотя в процессе всех этих исследований неоднократно выявляются различные стоимостные показатели, характеризующие деятельность предприятия, анализ здесь еще не выходит за пределы его экономики. Финансы предприятия являются отдельной, относительно обособленной сферой этой деятельности. Их состояние в очень сильной степени зависит от экономики

предприятию, но и, в свою очередь, оказывает на нее очень сильное влияние. Поэтому исследование финансов представляет самостоятельный раздел анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом должны быть исследованы состав и источники формирования капитала предприятия, дана оценка его стоимости. Имущественное состояние предприятия во многом зависит от размещения капитала, структуры и динамики оборотных и внеоборотных активов. Для оценки эффективности использования капитала предприятия осуществляется анализ оборачиваемости и рентабельности капитала с выделением этих показателей для собственного и заемного капитала. В связи с последним осуществляется анализ эффективности финансового рычага.

Завершает данный блок анализ финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности и кредитоспособности.

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.

Ликвидность фирмы - это способность фирмы превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей.

Все активы в зависимости от скорости превращения их в денежные средства, можно условно подразделить на следующие группы.

1 Наиболее ликвидные активы (А1) - суммы по всем статьям денежных средств и краткосрочные финансовые вложения.

2 Быстрореализуемые активы (А2) - краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы.

3 Медленно реализуемые активы (А3) - это запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев, долгосрочные финансовые вложения;

4 Труднореализуемые активы (А4) - внеоборотные активы без долгосрочных финансовых вложений.

Пассив баланса для оценки ликвидности предприятия группируется по степени возрастания сроков погашения обязательств. В соответствии с этим выделяют следующие группы.

1) Наиболее срочные обязательства (П1) - кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также 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 определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется условие:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4 \end{array} \right. .$$

Реальное осуществление такой сложной управленческой функции, как анализ финансово-хозяйственной деятельности, требует четкой методологии. Она должна определять: источники исходной информации для анализа и формы ее получения, состав и форму отображения показателей, которые должны быть получены в результате анализа, способы их получения, необходимые организационно-технические условия, обеспечивающие своевременное формирование качественных результатов анализа, условия, при которых эти результаты могут быть действительно эффективно использованы.

Общей основой методологии анализа финансово-хозяйственной деятельности является выявление влияния различных факторов на конечные результаты деятельности системы. В целом можно сказать, что АФХД – это именно факторный анализ. Именно на его основе можно выявить причинно-следственные связи отдельных параметров исследуемого процесса и определить, насколько изменение того или иного фактора повлияет на его конечный результат. При этом, естественно, возникает необходимость классификации факторов, выделения тех из них, которые имеют решающее значение в формировании конечных результатов, и факторов менее существенного свойства.

Факторный анализ может иметь разную степень глубины. Первым его уровнем является выявление роли факторов, непосредственно влияющих на результат. Но каждый из этих факторов, в свою очередь, может находиться под влиянием факторов более низкого уровня, а на них будут влиять какие-то иные факторы (схематически это представлено на рис. 3). Границы анализа, его глубина в этом случае определяются в зависимости от характера конкретной управленческой проблемы, потребной степени точности оценки влияния факторов, наконец, в зависимости от уровня управления, для которого требуется анализ, а иногда и от степени срочности получения его итогов.

Взаимосвязи факторов, однако, могут быть очень сложными. Более того, в зависимости от цели исследования их значимость может меняться, факторы более низкого уровня могут становиться на место факторов более высокого уровня. Например, анализируется целесообразность расхода основных материалов в денежном выражении на производственную программу предприятия. Результатом такого анализа должен быть расчетный объем израсходованных на программу предприятия основных материалов, который может отличаться от фактического расхода как в ту, так и в другую сторону.

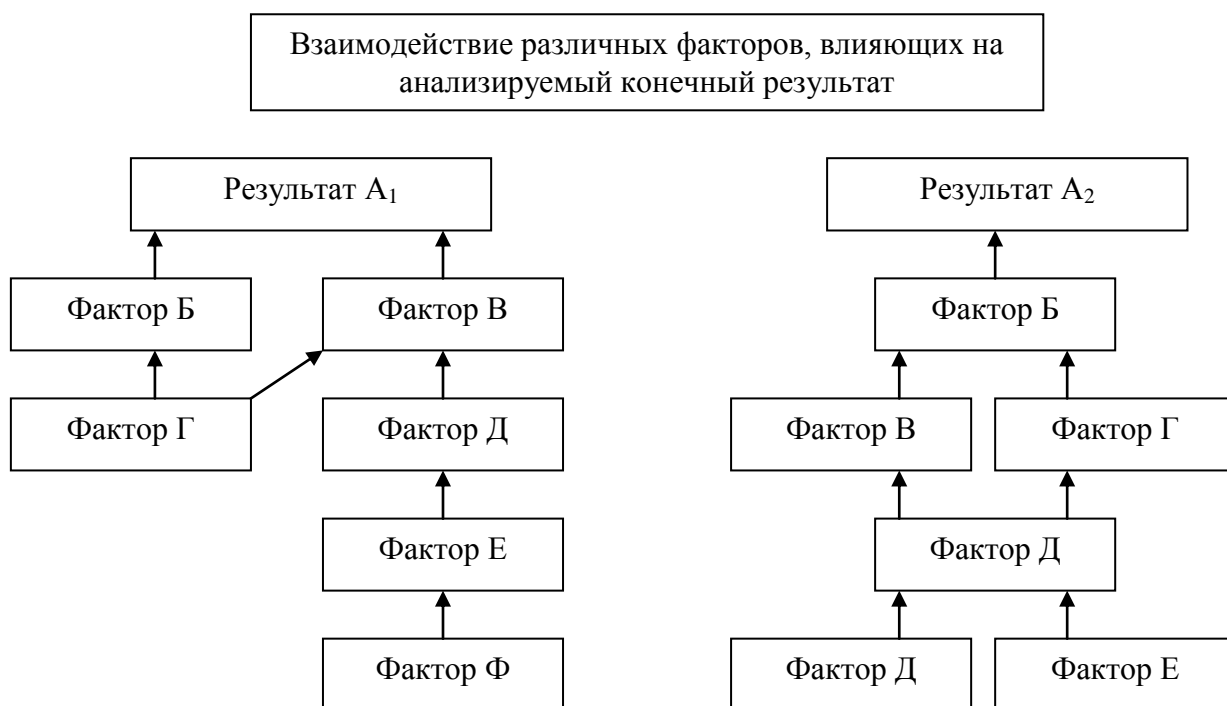


Рисунок 3 – Варианты взаимодействия различных факторов, влияющих на конечный результат

Факторами первого уровня в нашем расчете будут сам объем производства изделий, на которые расходуются основные материалы, и нормы их расхода. Произведение двух этих величин даст расчетный нормативный объем расхода материалов на программу, а сопоставление его с фактическим расходом в натуральных единицах измерения даст представление об их экономии или перерасходе в производстве.

Полученный таким образом результат уже дает достаточно много информации для принятия решений об упорядочении процессов расхода материалов, совершенствовании технологии их использования и т.д.

При этом может оказаться, что при экономии в натуральных единицах имеется перерасход материалов против плана в денежном выражении или, наоборот, экономия материалов в денежном выражении при перерасходе их в натуральных единицах. В анализ в этом случае должно быть включено исследование факторов следующего порядка: цен материалов и транспортно-заготовительных расходов по их приобретению и доставке на склад предприятия (факторы Г и Д на рис. 3). При сопоставлении этих величин с данными предшествующих периодов выявляется влияние ценового фактора на расход материалов. Уровень транспортно-заготовительных расходов, в свою очередь, может зависеть от расстояния перевозки материалов (фактор Е), а это расстояние определяет выбор транспортных средств и способов доставки материалов (фактор Ф).

Одной из главных целей АФХД являются выявление и оценка динамики развития исследуемой системы. При этом во многих случаях необходимо

оценить, насколько фактическая траектория движения системы отклоняется от принятых ранее запланированных ее параметров.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности на предприятии выражается при помощи различных методов. Итак, при проведении финансового анализа используются основные методы исследования финансовых отчетов (рисунок 4).

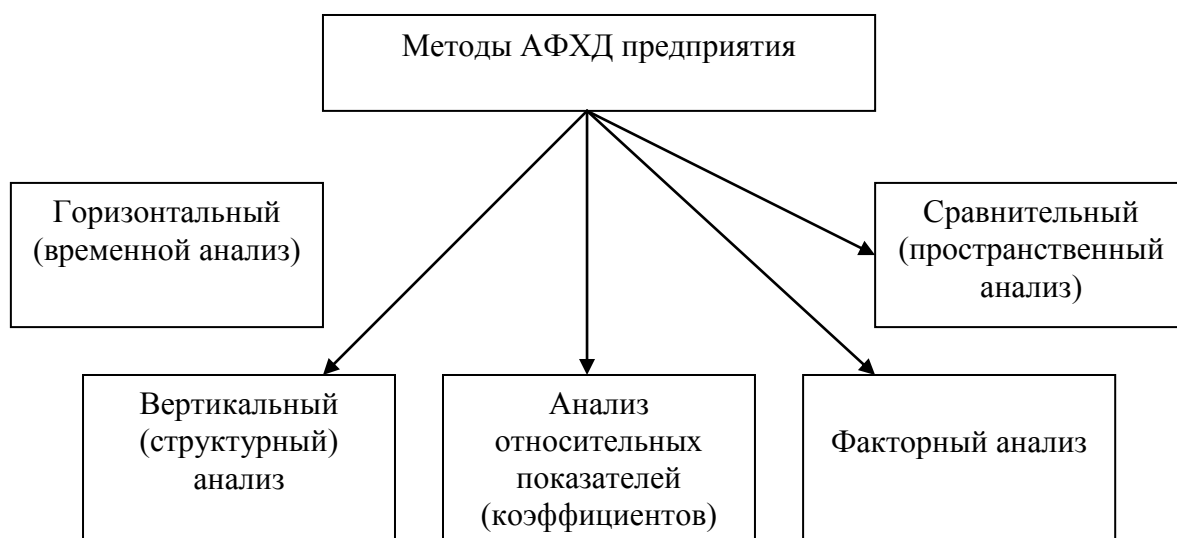


Рисунок 4 – Методы анализа финансово-хозяйственной деятельности

1 Горизонтальный (временной) анализ - означает, сравнение каждой позиции финансовой отчетности с аналогичной позицией предыдущего периода. При этом позволяет выразить тенденции изменения какого-либо явления в определенном периоде.

2 Вертикальный (структурный) анализ - означает, выражение влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. При этом, предполагает определение структуры итоговых финансовых показателей. И применяется не только в финансовом анализе, но и анализе любых экономических объектов, по которым имеются данные ряда лет (например, анализ активов, пассивов, себестоимости, финансовых результатов, ассортимента продукции и т. д.).

3 Сравнительный (пространственный) анализ - означает, сравнение сводного показателя отчетности анализируемой компании с аналогичными показателями конкурентов, предприятий отрасли и структурных подразделений предприятия.

4 Факторный анализ - означает, варианты аналитических исследований, предоставляет возможность, выявить влияние отдельных факторов (причин) на какой-либо результативный показатель, с помощью определенных или случайных приемов исследования. Собственно, используется он не только в финансовом анализе, но и в анализе других результативных показателей. Вместе с тем, в экономическом анализе проявляется факторный анализ

себестоимости, производства и реализации, материальных затрат, производительности труда, рентабельности и т. д.

5 Анализ относительных показателей (коэффициентов) - применяется на основании данных одного или разных периодов. Предполагается расчет отношений между отдельными позициями финансовой отчетности, с целью определения взаимосвязи показателей.

В ходе финансового анализа для решения поставленных задач может потребоваться использование не только методов, но и приемов анализа, которые в финансовом анализе формируются на четыре группы (рисунок 5).



Рисунок 5 – Приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности

Таким образом, можно отметить, что при осуществлении анализа финансово-хозяйственной деятельности используются разнообразные методы и приемы анализа.

В обобщенном виде анализ финансово-хозяйственной деятельности включает следующие этапы:

- сбор необходимой информации;
- оценка достоверности информации (как правило, с использованием результатов независимого аудита);
- обработка информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности);
- расчет показателей структуры финансовых отчетов (вертикальный анализ);
- расчет показателей изменения статей финансовых отчетов (горизонтальный анализ);
- оценка текущей и перспективной ликвидности баланса;

- расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности или промежуточным финансовым показателям – финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, рентабельности;
- сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с общепризнанными и среднеотраслевыми нормативами и анализ изменений финансовых коэффициентов для выявления тенденций ухудшения или улучшения хозяйственной деятельности предприятия;
- оценка положения предприятия на рынке ценных бумаг;
- подготовка заключения о финансовом состоянии предприятия на основе результатов анализа.

На стадии предварительной оценки финансового положения формируется первоначальное представление о деятельности предприятия, выявляются изменения в составе имущества предприятия и их источниках; устанавливаются взаимосвязи между показателями.

Предварительную оценку финансового состояния можно сделать на основе выявления «больных» статей баланса, которые можно условно подразделить на две группы:

1) свидетельствующие о крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчетном периоде и сложившимся в результате этого плохом финансовом положении («Непокрытые убытки прошлых лет», «Убытки отчетного года»);

2) свидетельствующие об определенных недостатках в работе предприятия, которые могут быть конкретизированы по данным аналитического учета (Дебиторская задолженность, особенно просроченная, прочие оборотные активы).

Также наиболее полную и глубокую информацию о финансовом состоянии и его динамике можно получить при помощи построения специального сравнительного аналитического баланса с разной степенью детализации.

Для этого бухгалтерский баланс предварительно приводится к аналитическому:

- просроченная дебиторская задолженность не учитывается и на эту же сумму уменьшается собственный капитал;
- просроченные долгосрочные обязательства переводятся в разряд краткосрочных обязательств;
- в собственном капитале помимо раздела «Капитал и резервы» учитываются доходы будущих периодов и оценочные резервы;
- иногда в запасах не учитываются расходы будущих периодов, и на эту же сумму уменьшается собственный капитал.

В целом, же можно отметить то, что содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности во многом определяется тем, кто является пользователем информации, и какова сфера экономических интересов в оценке различных сторон и аспектов финансовой деятельности предприятия.

### **1.3 Специфика деятельности телекоммуникационных компаний для проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности**

Объективная необходимость проведения отраслевого анализа финансово-хозяйственной деятельности обусловлена спецификой разных отраслей производства. Каждая отрасль общественного производства в силу разного характера труда имеет свои особенности, свою специфику и, как следствие, характерные экономические отношения. Необходимость исследования специфики разных отраслей обусловила потребность разработки методики анализа хозяйственной деятельности с учетом особенностей и условий каждой отрасли экономики.

Телекоммуникационные услуги являются неотъемлемой частью нашей жизни. В настоящее время рынок телекоммуникаций активно развивается. Это происходит из-за появлений новых компаний, участвующих в процессе предоставления телекоммуникационных услуг. Также на развитие данного рынка оказывает существенное влияние появление новых услуг. Но для каждой компании, которая стремится добиться успеха на рынке, необходимо определить ближайших конкурентов в доле рынка, качестве предлагаемых услуг, рентабельности бизнеса. В условиях жесткой конкуренции на рынке вопрос конкурентоспособности компании и ее услуг становится актуальным в рамках системы управления.

Под термином «Телекоммуникации» понимается передача произвольной информации (передаваемые символы, сигналы, данные, текст, звук, изображения или другие формы информации) на расстояние между конечными точками телекоммуникационной сети с помощью технических средств. В узком смысле, телекоммуникации – это средство для обмена данными с помощью электротехники, электроники и других современных технологий.

Телекоммуникационные услуги позволяют обществу получать дополнительные каналы для обмена информацией. Информатизация общества привела к изменениям в общественно-политической области жизни: интерактивное ТВ, голосование, подсчет голосов на выборах через Интернет. В сфере образования, благодаря информатизации общества, появилась возможность обучаться дистанционно. Развитие телекоммуникаций привели также к изменениям на рынке труда: появилась возможность работать удаленно через сеть Интернет. Такие профессии, как биржевой брокер, программист, репетитор, дизайнер, менеджер, переводчик, журналист и др. теперь доступны более широким слоям населения.

Можно сказать, что современное состояние рынка телекоммуникаций близко к насыщению, так как уровень проникновения сотовой связи близок к 100%. Согласно экспертным данным, количество активных абонентов остается постоянным в течение последних нескольких лет, а прирост абонентской базы осуществляется за счет покупки второй или третьей сим-карты для использования на других устройствах (планшет, телевизор), либо в преддверии



каких-либо событий (поездка в отпуск, подача объявления о продаже машины и т.п.). Развитие рынка возможно в сфере предоставления доступа в интернет и к цифровому телевидению, перспективными представляются видеозвонки (которые становятся возможными с ростом скорости интернет-траффика), рынок M2M устройств, развитие сетей 5G, услуги по идентификации с помощью мобильного телефона, развитие финансовых услуг и т.п.

Рынок телекоммуникационных услуг является «кровеносной системой» всей экономики страны. Он является связующим звеном, а также основой функционирования государства, промышленности и потребительского сектора экономики.

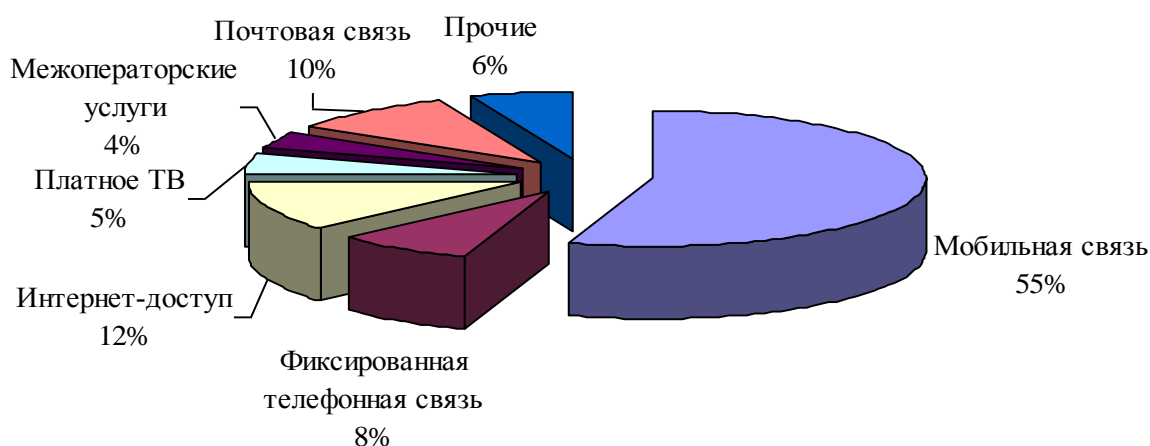


Рисунок 6 – Структура телекоммуникационного рынка РФ, 2017

Исторически доля столицы сокращалась за счет опережающего роста регионов (рисунок 7). Хотя в настоящее время эта тенденция стала менее выражена, ожидается, что удельный вес Москвы сократится к 2022 году еще по крайней мере на 1 п.п.

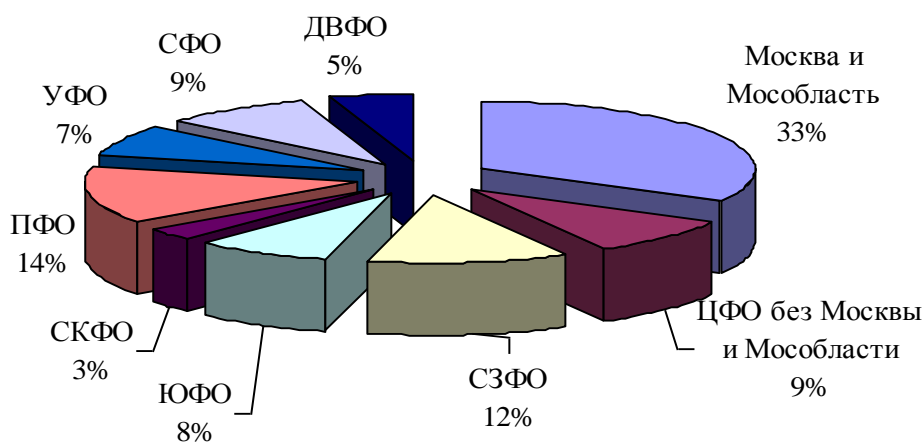


Рисунок 7 – Региональная структура рынка телекоммуникаций РФ, 2017

Свыше 2/3 российского рынка телекоммуникаций формирует сегмент частных пользователей. Физические лица доминируют по числу абонентов и доходам в ключевых сегментах рынка:

- мобильная связь – 88% доходов от услуги;
- интернет-доступ – 71%;
- платное ТВ – свыше 98%;
- фиксированная телефонная связь – 52%.

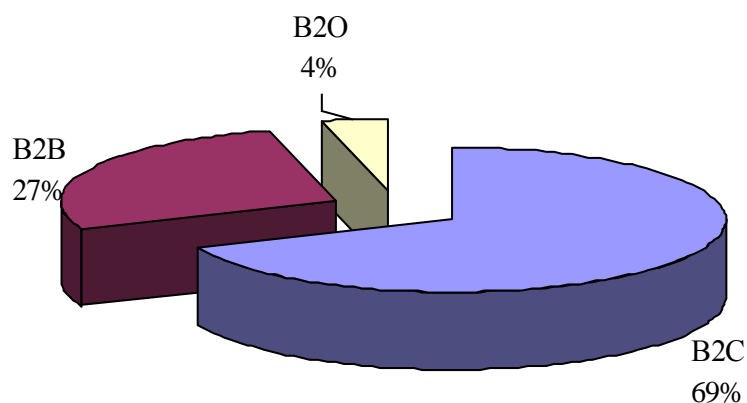


Рисунок 8 – Структура телеком рынка РФ по типам клиентов, 2017

Вторым по значимости с точки зрения объемов доходов является сегмент B2B/B2G. Корпоративный сегмент в целом можно охарактеризовать:

- большинство подсегментов рынка услуг для юрлиц достигли уровня насыщения, значительная часть новых клиентов – компании, сменившие провайдера в связи с переездом или по другим причинам;
- крупные заказчики, в первую очередь – госорганизации федерального уровня, в рамках тендеров стремятся получить от операторов новые скидки, либо расширяют объем закупок за счет комплексных проектов, включающих, помимо услуг связи, ИТ сервисы и решения;
- продолжается сокращение доходов в сегментах фиксированной телефонной связи и аренды физических и виртуальных каналов, вместе формирующих более 30% корпоративного рынка.

Без учета доходов от взаимного обмена трафиком рынок межоператорских услуг в 2017 году сократился на 7%. Отрицательная динамика наблюдается во всех ключевых сегментах рынка: голосового и IP-транзита, а также аренды каналов. Также на международных направлениях произошло сокращение рублевой выручки из-за укрепления рубля.

Предполагается, что в ближайшие годы продолжится снижение доходов от продаж российским операторам, что обусловлено насыщением на рынке конечного потребления услуг интернет-доступа и сокращением объемов голосового трафика в условиях высокой конкуренции на B2O рынке.

Основной точкой роста межоператорского рынка в 2018-2022 годах выступит услуга аренды транзитных каналов «Европа-Азия»: помимо роста доходов в рамках заключенных контрактов, положительно на рынке может сказаться возможное ослабление рубля в 2018 году.

По предварительным данным «ТМТ Консалтинг», в целом, объем рынка телекоммуникаций в 2017 году достиг 1,62 трлн руб. Темпы роста доходов составили 1,3%, что выше динамики предыдущего года (0,6%).

Ускоренные темпы роста стали возможны благодаря сегменту мобильной связи, который после двухлетнего спада показал положительную динамику. Услуги фиксированной телефонной связи, а также сегмент межоператорских услуг, напротив, оказали негативное влияние на динамику рынка. Падение обусловлено снижающейся популярностью услуг фиксированной связи и сокращением рублевых доходов от продаж межоператорских услуг зарубежным операторам на фоне укрепления рубля относительно основных мировых валют.

Рост доходов от мобильной связи был обусловлен несколькими причинами:

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

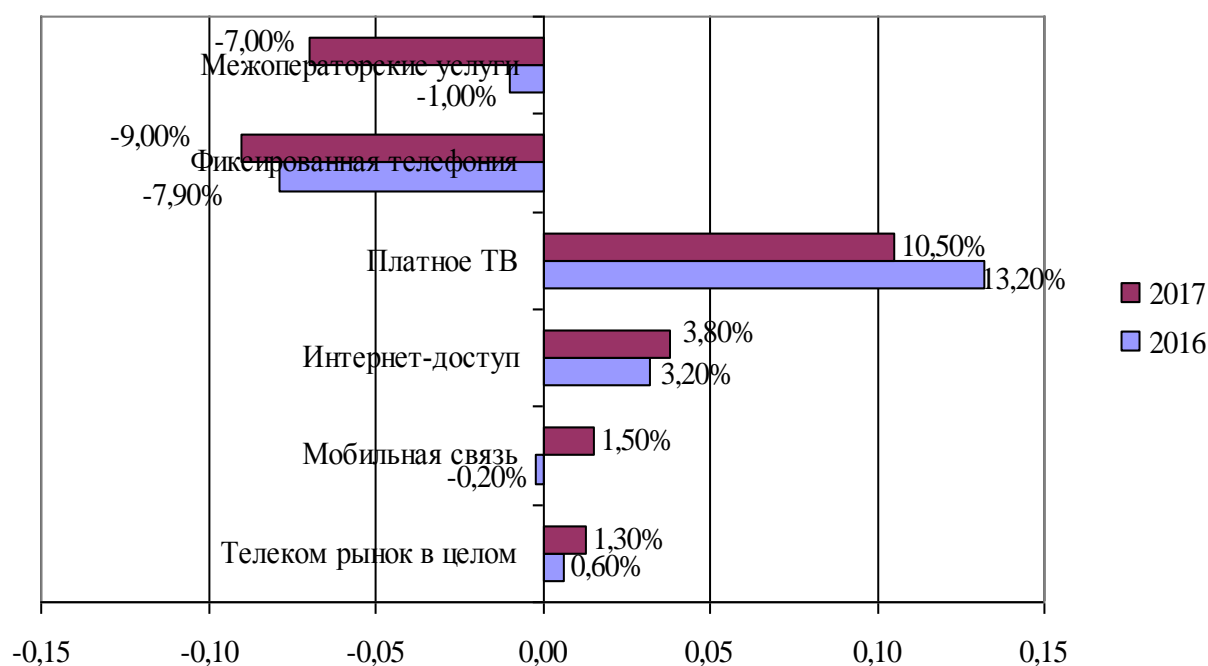


Рисунок 9 – Динамика сегментов телеком рынка

Благодаря этим факторам в 3 квартале 2017 года все операторы «большой тройки» впервые продемонстрировали положительную динамику ARPU. В то же время продолжился рост абонентской базы: по предварительным данным

«ТМТ Консалтинг» число абонентов мобильной связи за год увеличилось на 1,7% до 260 млн.

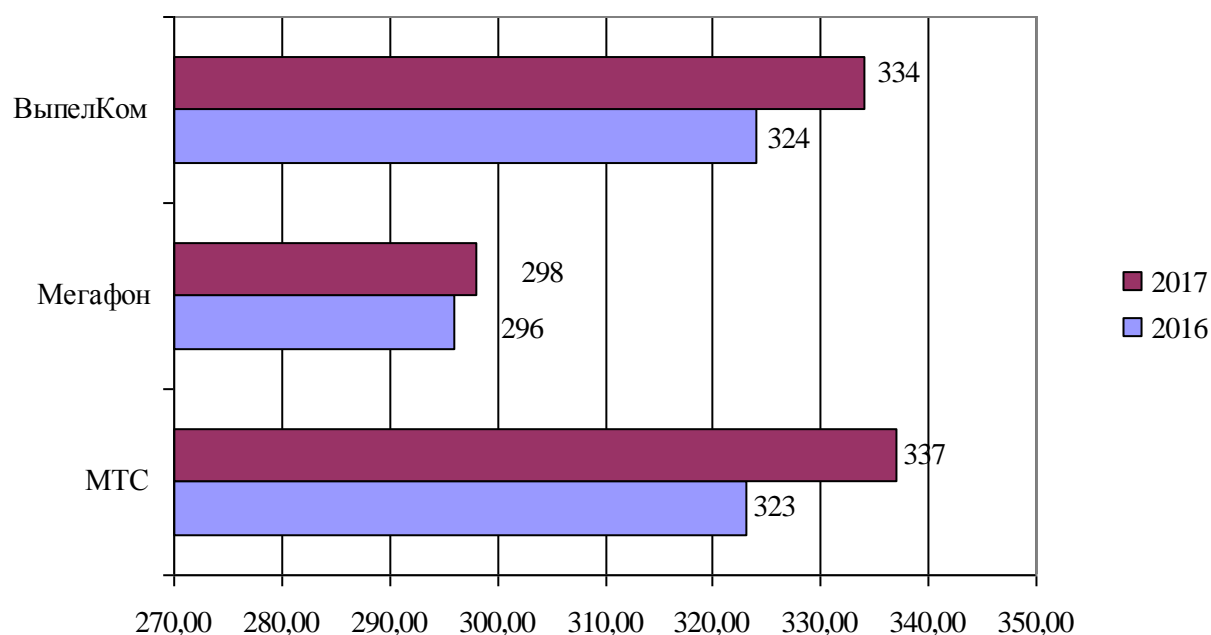


Рисунок 10 – ARPU федеральных мобильных операторов РФ, руб.

Проникновение широкополосного доступа в интернет достигло 58%. При этом рынок продолжает показывать устойчивую динамику роста абонентской базы на уровне 4% за счет подключений нового жилого фонда, а также подключений в малых городах. Несмотря на высокую популярность конвергентных предложений, «размывающих» доход между услугами интернет-доступа, платного ТВ, телефонии и мобильной связи, ARPU в 2017 году продемонстрировал рост на 0,7%. Это обусловлено в первую очередь ростом доходов «Ростелекома» и ряда других игроков в регионах за счет миграции абонентов на более дорогие высокоскоростные тарифы. Как следствие, рынок широкополосного доступа в 2017 году показал несколько лучшую динамику, чем годом ранее, и вырос на 3,8% против 3,2% в прошлом году.

На рынке платного ТВ наблюдается замедление роста абонентской базы: прирост в 2017 году составил 3,4% против 4,1% в 2016 году. ARPU вырос на 6,5%, что обусловило увеличение доходов от платного ТВ в 2017 году на 10,5%.

Высокие темпы роста вызваны несколькими причинами:

- продолжающимся повышением тарифов;
- ростом спроса на дополнительные ТВ услуги: VoD, multiroom, отложенный просмотр и т.д.;
- перетоком клиентов от небольших КТВ операторов к крупнейшим мультисервисным провайдерам, расширяющим свой охват и предлагающим лучший набор услуг за более высокую цену;
- продвижением ТВ услуг в высокодоходном B2B сегменте.

За 2017 год еще 2,7 млн абонентов отказались от фиксированной телефонной связи, и, таким образом, проникновение услуги упало на 4 п.п. до 38%. Вследствие миграции абонентов в мобильные сети и ОТТ-сервисы сокращается как местный, так внутрizonный, междугородный и международный телефонный трафик. Доходы от фиксированной телефонии за год сократились на 9,0%. Сопоставимая динамика сохранится и в последующие годы.

Развитие рынка услуг связи в следующие годы будет определяться несколькими факторами, важнейшие из которых:

- готовность сотовых операторов не допустить нового витка ценовой конкуренции, ввязывания в борьбу за абонента в попытке изменения расстановки сил на рынке – установившийся на рынке хрупкий баланс может быть разрушен действиями любого из операторов, несмотря на всеобщую заинтересованность в продолжении «мирной» политики 2017 года;

- практическая реализация программы развития цифровой экономики РФ в части развития телекоммуникационной инфраструктуры;

- формирование принципиально нового рынка в рамках создания экосистемы «интернета вещей» с появлением в России значимых по масштабу охвата коммерческих сетей на базе 5G и других технологий в 2021-2022 гг.

С учетом этих факторов можно ожидать, что положительная динамика рынка связи сохранится в ближайшие 5 лет на уровне более 1% в год. Освоение смежных рынков по-прежнему останется основным источником роста операторского бизнеса, где они будут выступать в роли универсальных поставщиков комплекса ИКТ решений, а также оказывать услуги на базе ОТТ как самостоятельно, так и в партнерстве.

## **2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации**

### **2.1 Краткая характеристика ПАО «МТС»**

ПАО «МТС» (до 01.07.2015 - ОАО «МТС») было создано 01 марта 2000 года путем реорганизации в форме слияния Закрытого акционерного общества «Мобильные ТелеСистемы» и Закрытого акционерного общества «Русская Телефонная Компания».

ЗАО «Мобильные ТелеСистемы» к моменту слияния имело разветвленную сеть сотовой связи и оказывало услуги связи более 1 млн. абонентов в 15 регионах Российской Федерации. Активный рост компании, от 5 тыс. абонентов на начало 1996 г, осуществлялся как получением лицензий и строительством собственных сетей, так и приобретением/поглощением региональных операторов.

К началу 2004 года лицензионная территория ПАО «МТС» охватывала всю страну, исключая Чеченскую Республику и Пензенскую область, услуги оказывались в 58 регионах, абонентская база составляла 13,5 млн чел или 37% рынка.

Стремительному росту числа абонентов компании способствовал запуск в конце 2002 года первых тарифных планов без абонентской платы под суббрендом «Джинс».

В те же годы ПАО «МТС» начало международную экспансию, сначала, в 2002 году запустив сеть в Белоруссии, в 2003 году, выйдя на рынок сотовой связи Украины, в 2004 году – Узбекистана, а в 2005 году – Туркменистана.

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.

Развитие фиксированного направления бизнеса Компании началось с приобретения в октябре 2009 года контрольного пакета акций ОАО «КОМСТАР-ОТС», что позволило МТС выйти на лидирующие позиции в сегменте услуг фиксированной телефонии, широкополосного доступа к сети Интернет (ШПД) и цифрового ТВ в Москве. Главным шагом по обеспечению регионального присутствия стало приобретение в июле 2010 года ЗАО «Мультирегион» - одного из крупнейших игроков федерального масштаба, работавшего на тот момент в 37 российских городах.

Приобретение в декабре 2009 года ОАО «Евротел» - одного из ведущих федеральных игроков на рынке магистральной связи - МТС существенно увеличило протяженность собственной магистральной сети, призванной в первую очередь осуществлять передачу данных на межрегиональном уровне

при растущих объемах потребления, как в фиксированных сетях, так и в активно строящейся сети 3G.

В марте 2013 года ПАО «МТС» приобрело 25%+1 акций МТС-Банка. В настоящее время успешно развиваются совместные проекты, например, кредитный продукт «МТС Деньги», платежный сервис «Кошелек МТС Деньги» и другие. МТС становится единой точкой входа для получения как телекоммуникационных, так и финансовых услуг.

ПАО «МТС» предлагает интегрированные услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородной связи, передачи данных, доступа в Интернет на базе беспроводных и проводных решений, включая технологии оптоволоконного доступа, WiFi, сети третьего и четвертого поколения. Дочерние компании ПАО «МТС» в СНГ осуществляют свою деятельность на территории Украины, Армении, Республики Беларусь.

ПАО «МТС» является крупнейшим оператором сотовой связи России по количеству абонентов. ПАО «МТС» предоставляет услуги мобильной связи во всех субъектах РФ. Сети второго и третьего поколений покрывают 98% населенной территории России. Сеть LTE запущена во всех регионах присутствия.

ПАО МТС также предоставляет услуги платного телевидения, широкополосного доступа в интернет и мобильного телевидения. В своих сетях платного ТВ МТС транслирует более 150 новостных, развлекательных, познавательных, спортивных и HD-телеканалов и располагает соглашениями с крупнейшими правообладателями.

ПАО «МТС» является крупнейшим оператором мобильной связи в России по количеству абонентов. Вместе со своими дочерними и зависимыми предприятиями компания обслуживает более 106 миллионов абонентов (с учетом абонентов СООО «МТС» в Республике Беларусь, которые не консолидируются в финансовую отчетность в соответствии с Общепринятыми принципами бухгалтерского учета в США). ПАО «МТС» владеет GSM и LTE лицензиями на всю территорию Российской Федерации. Дочерние компании ПАО «МТС» в СНГ осуществляют свою деятельность на территории Украины (ПрАО «ВФ Украина»), Армении (ЗАО «МТС Армения»), Республики Беларусь (СООО «Мобильные ТелеСистемы»). Общая численность населения лицензионной территории ПАО «МТС», его дочерних и зависимых компаний составляет более 200 миллионов человек.

В России услуги сотовой связи оказывают четыре федеральных оператора: ПАО «МТС», ПАО «МегаФон», ПАО «ВымпелКом» и ООО «Т2 РТК Холдинг» (совместное предприятие «Ростелекома» с Tele2), а также региональные телекоммуникационные компании, работающие в различных стандартах сотовой связи: GSM, NMT 450, CDMA –1x, UMTS (3G). Наиболее крупными рынками услуг сотовой связи на территории Российской Федерации (по количеству абонентов) являются Москва и Московская область, а также Санкт-Петербург и Ленинградская область. Сегодня ПАО «МТС», помимо услуг мобильной связи, предлагает услуги и в других телекоммуникационных

сферах – Интернет, телевидение, фиксированная связь. ПАО «МТС» входит в пятерку крупнейших операторов платного телевидения в России. В тесной кооперации с ОАО «МТС Банк» компания оказывает банковские и финансовые услуги в своей розничной сети, развивает сервисы мобильной коммерции и бесконтактных платежей на основе технологии NFC. ПАО «МТС» предоставляет услуги фиксированной связи в большинстве регионов РФ, а также в Армении и Украине.

Компания нацелена на формирование предложений для всех сегментов телекоммуникационного рынка, повышение доступности услуг для абонентов и удобства пользования.

ПАО «МТС» реализует целый ряд проектов, направленных на развитие сети связи и повышение доступности телекоммуникационных услуг потребителям. На текущий момент завершена реализация проекта по строительству широкополосных оптических сетей доступа на основе технологии GPON (Gigabit-capable Passive Optical Networks) с непосредственным подключением абонентов к оптической сети. Прикладной частью развития проекта GPON является создание цифровой платформы ядра IMS, позволяющей оказывать расширенный набор услуг, в том числе в сегменте B2G.

Высшим органом управления Компании считается Общее собрание акционеров. Общее руководство деятельностью и определение стратегии развития Компании осуществляет Совет директоров. Исполнительные органы – Правление (коллегиальный исполнительный орган Общества) и Президент (единоличный исполнительный орган Общества) - осуществляют оперативное управление текущей деятельностью Компании. В соответствии с требованиями российского законодательства независимый аудитор и Ревизионная комиссия оказывают контроль финансово-хозяйственной деятельности Компании.

В соответствии с уставом ПАО «МТС» Президент Общества наделен всей полнотой необходимых полномочий, для реализации оперативного руководства текущей деятельностью Компании и решения соответствующих вопросов, не отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров, Совета директоров и Правления Общества. Президент Общества осуществляет руководство деятельностью Общества в соответствии с положениями Устава Общества, Положением о Президенте ПАО «МТС» и требованиями законодательства Российской Федерации.

Формирование выбранной стратегии и конкретных решений Совета директоров делегируются Президенту (единоличный исполнительный орган) и Правлению (коллегиальный исполнительный орган), в обязанности, которых входит осуществление решений Совета директоров в пределах существующих компетенций.



## 2.2 Анализ имущества организации и источников его формирования

Проведем анализ валюты баланса ПАО «МТС», данные представлены на рисунке 11. За анализируемый период валюта баланса предприятия увеличилась на 7 684 769 тыс. руб. или на 1,35%, что свидетельствует о расширении деятельности предприятия.

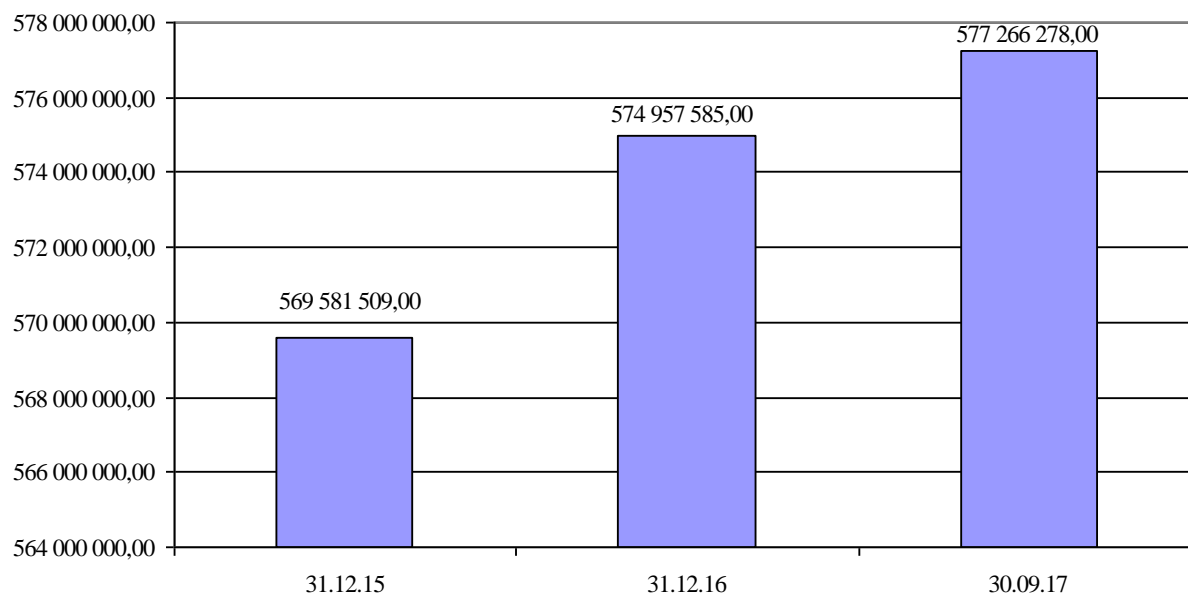


Рисунок 11 – Динамика валюты баланса ПАО «МТС» в 2015-2017 гг.

В таблице 1 представлен горизонтальный анализ имущества ПАО «МТСм» за период 2015-2017 гг.

В анализируемом периоде увеличение активов предприятия на 7 684 769 тыс. руб. или на 1,35% связано в первую очередь с ростом оборотных активов на 10 572 475 тыс. руб. или на 17,11%, в свою очередь снизилась величина внеоборотных активов на 2 887 706 тыс. руб. или на 0,57%.

Снижение внеоборотных активов связано со снижением результатов исследований и разработок на 156 346 тыс. руб. или на 13,78%, снижением величины основных средств на 5 835 793 тыс. руб. или на 1,83%, а также снижением долгосрочных финансовых вложений на 5 838 733 тыс. руб. или на 3,86%.

В свою очередь, увеличились нематериальные активы на 1 152 850 тыс. руб. или на 105,26%, доходные вложения в материальные ценности на 1 673 608 тыс. руб. или на 15,14%, а также прочие внеоборотные активы на 6 116 708 тыс. руб. или на 24,71%.

Что касается оборотных активов, то в анализируемом периоде наблюдается увеличение запасов на 1 637 737 тыс. руб. или на 33,25%, НДС на 1 584 044 тыс. руб. или на 396,87%, дебиторской задолженности на 9 007 513

тыс. руб. или на 20,07%, а также прочие оборотные активы увеличились на 97 294 тыс. руб. или на 14,21%.

Таблица 1 – Динамика актива баланса ПАО «МТС»

Показатель	31.12.15	31.12.16	30.09.17	Изменение	
				2017/2015	2017/2016
НМА	1095233	2227224	2248083	205,26	100,94
Результаты исследований и разработок	1134205	1083368	977859	86,22	90,26
Основные средства	318351358	320615058	312515565	98,17	97,47
Доходные вложения в материальные ценности	11055472	12477047	12729080	115,14	102,02
Финансовые вложения	151390086	144514100	145551353	96,14	100,72
Прочие внеоборотные активы	24755115	27640353	30871823	124,71	111,69
Итого по разделу I	507781469	508557150	504893763	99,43	99,28
Запасы	4925924	6179449	6563661	133,25	106,22
НДС	399130	1717001	1983174	496,87	115,50
Дебиторская задолженность	44887748	48209505	53895261	120,07	111,79
Краткосрочные финансовые вложения	7480509	6193518	7159125	95,70	115,59
Денежные средства	3422103	3388221	1989374	58,13	58,71
Прочие оборотные активы	684626	712741	781920	114,21	109,71
Итого по разделу II	61800040	66400435	72372515	117,11	108,99
БАЛАНС	569581509	574957585	577266278	101,35	100,40

В свою очередь, наблюдается снижение краткосрочных финансовых вложений на 321 384 тыс. руб. или на 4,3%, а также снижение денежных средств на 1 432 729 тыс. руб. или на 41,87%, что расценивается отрицательно, т.к. данные активы являются наиболее ликвидными и соответственно их снижение влияет на степень ликвидности бухгалтерского баланса предприятия.

В таблице 2 представлен анализ динамики источников формирования имущества ПАО «МТС»

Увеличение источников формирования имущества предприятия связано с увеличением долгосрочных обязательств на 24 414 370 тыс. руб. или на 15,18%, в свою очередь, наблюдается снижение собственных средств на 5 315 542 тыс. руб. или на 1,9%, а также снижением краткосрочных обязательств на 11 414 059 тыс. руб. или на 8,85%.

Снижение собственных средств в первую очередь связано со снижением нераспределенной прибыли на 9 749 828 тыс. руб. или на 6,64%, что расценивается отрицательно и свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия.

Также произошло снижение величины переоценки внеоборотных активов на 254 869 тыс. руб. или на 7,99%, в свою очередь, добавочный капитал без переоценки увеличился на 4 677 506 тыс. руб. или на 3,6%.

Таблица 2 – Динамика источников формирования имущества ПАО «МТС»

Показатель	31.12.15	31.12.16	30.09.17	Изменение	
				2017/2015	2017/2016
Уставный капитал	6961	6961	6961	100,00	100,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-11649	0	0	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	3188475	3008653	2933606	92,01	97,51
Добавочный капитал (без переоценки)	129908747	129886253	134586253	103,60	103,62
Резервный капитал	1044	1044	1044	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль	146735457	141330004	136985629	93,36	96,93
Итого по разделу III	279829035	274232915	274513493	98,10	100,10
Заемные средства	128543249	125562445	144835193	112,67	115,35
Отложенные налоговые обязательства	27513496	33895762	35275067	128,21	104,07
Оценочные обязательства	552146	0	0	0,00	0,00
Прочие обязательства	4240016	5349734	5153017	121,53	96,32
Итого по разделу IV	160848907	164807941	185263277	115,18	112,41
Заемные средства	60789934	68295109	62248475	102,40	91,15
Кредиторская задолженность	56154280	56111530	44817555	79,81	79,87
Доходы будущих периодов	475060	410643	457237	96,25	111,35
Оценочные обязательства	11484293	11099447	9966241	86,78	89,79
Итого по разделу V	128903567	135916729	117489508	91,15	86,44
БАЛАНС	569581509	574957585	577266278	101,35	100,40

Долгосрочные заемные средства увеличились за счет роста долгосрочных кредитов и займов на 16 291 944 тыс. руб. или на 12,67%, роста отложенных налоговых обязательств на 7 761 571 тыс. руб. или на 28,21%, а также роста прочих долгосрочных обязательств на 913 001 тыс. руб. или на 21,53%.

Краткосрочные кредиты и займы в анализируемом периоде также увеличились на 1 458 541 тыс. руб. или на 2,4%. По другим краткосрочным обязательствам в анализируемом периоде произошло снижение, так кредиторская задолженность снизилась на 11 336 725 тыс. руб. или на 20,19%.

В таблице 3 представлен вертикальный анализ актива баланса ПАО «МТС».

В анализируемом периоде доля внеоборотных активов снизилась с 89,15% до 87,46%, что расценивается положительно, т.к. повышается степень ликвидности активов предприятия. Доля основных средств снизилась с 55,89% до 54,14%, доля долгосрочных финансовых вложений снизилась с 26,58% до 25,21%.

Доля запасов увеличилась с 0,86% до 1,14%, доля дебиторской задолженности увеличилась с 7,88% до 9,34%.

Таблица 3 – Структура актива баланса ПАО «МТС»

Показатель	31.12.15	31.12.16	30.09.17	Изменение	
				2017/2015	2017/2016
НМА	0,19	0,39	0,39	0,20	0,00
Результаты исследований и разработок	0,20	0,19	0,17	-0,03	-0,02
Основные средства	55,89	55,76	54,14	-1,75	-1,63
Доходные вложения в материальные ценности	1,94	2,17	2,21	0,26	0,03
Финансовые вложения	26,58	25,13	25,21	-1,37	0,08
Прочие внеоборотные активы	4,35	4,81	5,35	1,00	0,54
Итого по разделу I	89,15	88,45	87,46	-1,69	-0,99
Запасы	0,86	1,07	1,14	0,27	0,06
НДС	0,07	0,30	0,34	0,27	0,04
Дебиторская задолженность	7,88	8,38	9,34	1,46	0,95
Краткосрочные финансовые вложения	1,31	1,08	1,24	-0,07	0,16
Денежные средства	0,60	0,59	0,34	-0,26	-0,24
Прочие оборотные активы	0,12	0,12	0,14	0,02	0,01
Итого по разделу II	10,85	11,55	12,54	1,69	0,99
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

На рисунке 12 представлена динамика изменения доли внеоборотных и оборотных активов предприятия.

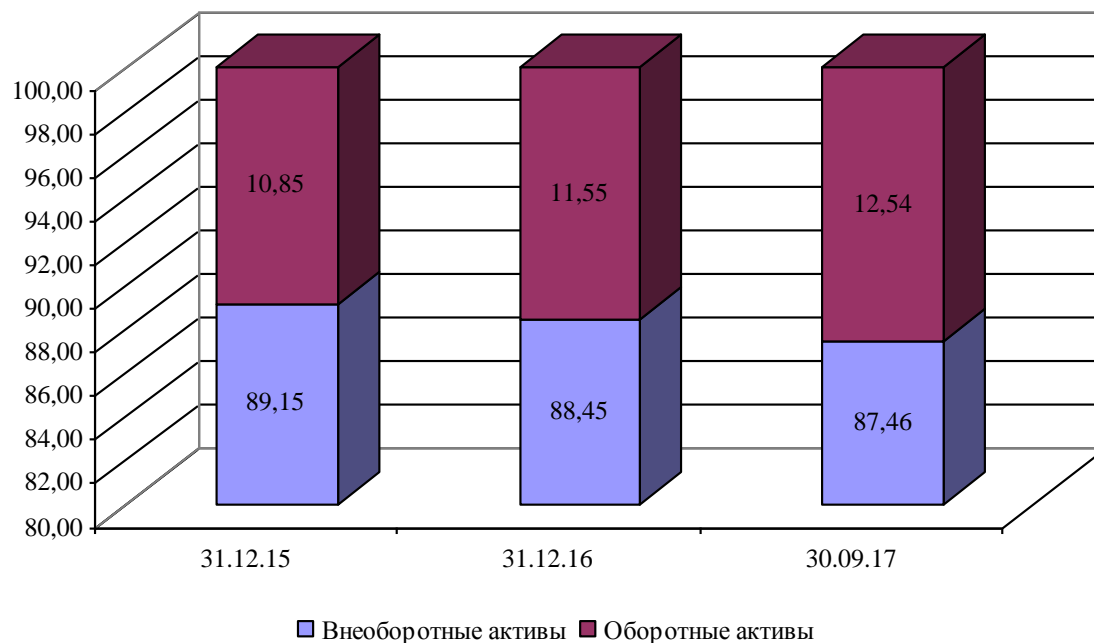


Рисунок 12 – Динамика изменения структуры активов ПАО «МТС»

В таблице 4 представлен вертикальный анализ пассива баланса ПАО «МТС».

В анализируемом периоде доля собственных средств ПАО «МТС» снизилась с 49,13% до 47,55%, что расценивается отрицательно, т.к. снижается степень финансовой независимости организации. Доля нераспределенной прибыли снизилась с 25,76% до 23,73%.

Таблица 4 – Структура пассива баланса ПАО «МТС»

Показатель	31.12.15	31.12.16	30.09.17	Изменение	
				2017/2015	2017/2016
Уставный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Переоценка внеоборотных активов	0,56	0,52	0,51	-0,05	-0,02
Добавочный капитал (без переоценки)	22,81	22,59	23,31	0,51	0,72
Резервный капитал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	25,76	24,58	23,73	-2,03	-0,85
Итого по разделу III	49,13	47,70	47,55	-1,57	-0,14
Заемные средства	22,57	21,84	25,09	2,52	3,25
Отложенные налоговые обязательства	4,83	5,90	6,11	1,28	0,22
Оценочные обязательства	0,10	0,00	0,00	-0,10	0,00
Прочие обязательства	0,74	0,93	0,89	0,15	-0,04
Итого по разделу IV	28,24	28,66	32,09	3,85	3,43
Заемные средства	10,67	11,88	10,78	0,11	-1,09
Кредиторская задолженность	9,86	9,76	7,76	-2,10	-2,00
Доходы будущих периодов	0,08	0,07	0,08	0,00	0,01
Оценочные обязательства	2,02	1,93	1,73	-0,29	-0,20
Итого по разделу V	22,63	23,64	20,35	-2,28	-3,29
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

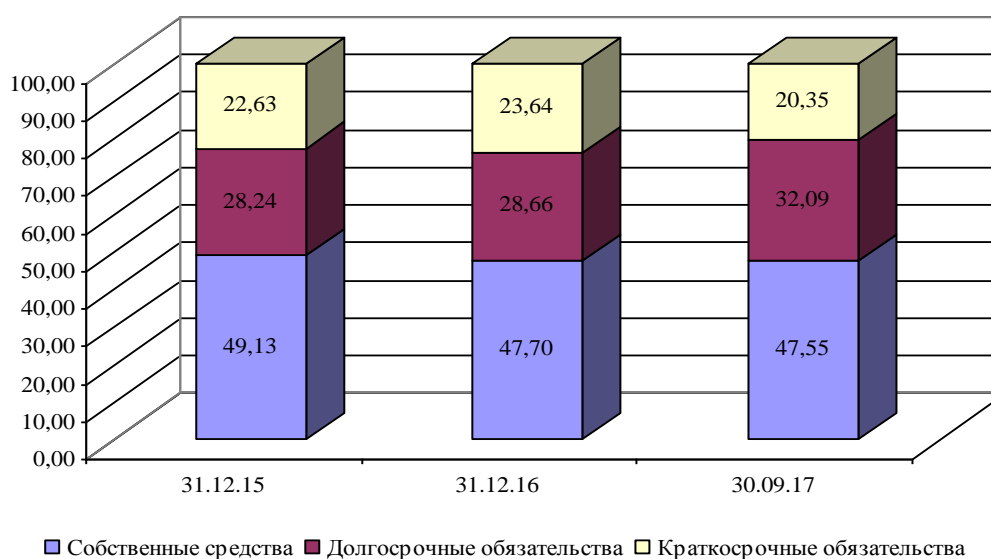


Рисунок 13 – Динамика изменения источников формирования имущества ПАО «МТС»

Доля долгосрочных обязательств в анализируемом периоде увеличилась с 28,24% до 32,09%, в свою очередь, доля краткосрочных обязательств снизилась с 22,63% до 20,35%.

Для оценки финансовой устойчивости ПАО «МТС» определим относительные показатели финансовой устойчивости и проанализируем их в динамике.

Рассчитанные показатели финансовой устойчивости ПАО «МТС» за 2015-2017 годы приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Динамика показателей финансовой устойчивости ПАО «МТС» за 2015-2017 годы

Показатель	31.12.15	31.12.16	30.09.17	Изменение		Норматив
				2017/2015	2017/2016	
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	1,04	1,10	1,10	0,07	0,01	$\leq 1$
Коэффициент долга	0,51	0,52	0,52	0,02	0,00	$0,4 \div 0,6$
Коэффициент автономии	0,49	0,48	0,48	-0,02	0,00	$\geq 0,5$
Коэффициент финансовой устойчивости	0,77	0,76	0,80	0,02	0,03	$\geq 0,8$
Индекс постоянного актива	1,81	1,85	1,84	0,02	-0,02	-
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,81	-0,85	-0,84	-0,02	0,02	$0,2 \div 0,5$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-3,69	-3,53	-3,18	0,51	0,35	$\geq 0,1$

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости показывают, что ни один из них не соответствует нормативному значению. Так, коэффициент соотношения заемного и собственного капитала больше единицы, что говорит о том, что предприятие в большей степени зависимо от внешних источников финансирования, чем от собственных, что расценивается отрицательно.

Аналогичные выводы можно сделать и по рассчитанным значениям показателей: коэффициента долга и коэффициента автономии, предприятие является в большей степени зависимым от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости за счет использования долгосрочных заемных средств имеет значение, близкое к рекомендуемому, однако не соответствует ему, только на конец анализируемого периода оно приблизилось к нормативному значению.

Индекс постоянного актива говорит о том, что внеоборотные активы сформированы не только за счет собственного, но и за счет заемного капитала, так как они превышают собственный капитал в 1,84 раза.

Отрицательное значение коэффициентов маневренности собственного капитала и обеспеченности собственным оборотным капиталом свидетельствует не только о недостаточном уровне собственного капитала, но и об отсутствии у ПАО «МТС» собственного оборотного капитала, для финансирования текущей деятельности, что отрицательно характеризует управленческие финансовые технологии финансового менеджмента компании.

Оценка финансовой устойчивости только по коэффициентам будет неполной без анализа обеспеченности запасов источниками их формирования.

Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками формирования ПАО «МТС» за 2015-2017 годы представлена в таблице 6.

Таблица 6 – Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками формирования ПАО «МТС» за 2015-2017 годы

Показатель	31.12.15	31.12.16	30.09.17	Изменение	
				2017/2015	2017/2016
Собственный капитал	280304095	274643558	274970730	-5333365	327172
Внеоборотные активы	507781469	508557150	504893763	-2887706	-3663387
Наличие собственных оборотных средств	-227477374	-233913592	-229923033	-2445659	3990559
Долгосрочные обязательства	160848907	164807941	185263277	24414370	20455336
Наличие собственных и долгосрочных средств	-66628467	-69105651	-44659756	21968711	24445895
Краткосрочные кредиты и займы	60789934	68295109	62248475	1458541	-6046634
Наличие общих источников финансирования	-5838533	-810542	17588719	23427252	18399261
Общая величина запасов и затрат	4925924	6179449	6563661	1637737	384212
Излишек (+) / недостаток (-) СОС	-232403298	-240093041	-236486694	-4083396	3606347
Излишек (+) / недостаток (-) СидС	-71554391	-75285100	-51223417	20330974	24061683
Излишек (+) / недостаток (-) ОИФ	-10764457	-6989991	11025058	21789515	18015049
Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,1)	x	x
Тип финансовой устойчивости	кризисное	кризисное	неустойчивое	x	x

Согласно данным расчетов в 2017 году компания имеет неустойчивое финансовое состояние. Оценка обеспеченности запасов и затрат источниками формирования ПАО «МТС» за 2015-2017 годы по методике Шеремета А.Д. показала, что компания не обладает достаточным уровнем источников формирования запасов даже с учетом долгосрочных источников.

И только использование краткосрочных заемных средств и коммерческого кредита на 30.09.17 позволяет компании формировать запасы и затраты на достаточном уровне.

Собственно, негативным фактором является рост недостатка собственных оборотных средств за счет снижения величины собственных средств.

Для оценки ликвидности и платежеспособности ПАО «МТС» активы баланса сгруппируем по степени ликвидности, а пассивы баланса - по срочности их оплаты (таблица 7).

Таблица 7 – Группировка активов по степени ликвидности и пассивов по срочности оплаты ПАО «МТС» за 2015 - 2017 годы

Показатель	31.12.15	31.12.16	30.09.17
A1	10902612	9581739	9148499
A2	45572374	48922246	54677181
A3	5325054	7896450	8546835
A4	507781469	508557150	504893763
БАЛАНС	569581509	574957585	577266278
П1	56154280	56111530	44817555
П2	72274227	79394556	72214716
П3	160848907	164807941	185263277
П4	280304095	274643558	274970730
БАЛАНС	569581509	574957585	577266278
A1 ≥ П1	-45251668	-46529791	-35669056
A2 ≥ П2	-26701853	-30472310	-17537535
A3 ≥ П3	-155523853	-156911491	-176716442
A4 ≤ П4	-227477374	-233913592	-229923033

Анализ данных таблицы 7 показывает, что платежный баланс не является ликвидным, т.к. не выполняется ни одно из условий ликвидности, причем на протяжении всего анализируемого периода.

Оценка ликвидности и платежеспособности будет не полной без анализа относительных показателей ликвидности. Основные показатели ликвидности и платежеспособности ПАО «МТС» за 2015-2017 годы представлены в таблице 8 и на рисунке 14.

Из полученных расчетов показано, что коэффициент текущей ликвидности, в течение анализируемого периода, имеет положительную динамику, вместе с тем, не соответствует рекомендуемому уровню.



Таблица 8 – Динамика показателей ликвидности и платежеспособности  
ПАО «МТС» за 2015-2017 годы

Показатель	Норматив	31.12.15	31.12.16	30.09.17	Изменение	
					2017/2015	2017/2016
Коэффициент текущей ликвидности	$1 \div 2$	0,48	0,49	0,62	0,14	0,13
Чистые оборотные активы		- 66628467	- 69105651	- 44659756	21968711	24445895
Коэффициент абсолютной ликвидности	$0,2 \div 0,25$	0,08	0,07	0,08	-0,01	0,01
Коэффициент критической ликвидности	$\geq 0,8$	0,44	0,43	0,55	0,11	0,11
Коэффициент общей ликвидности	$\geq 1$	0,24	0,24	0,28	0,03	0,03

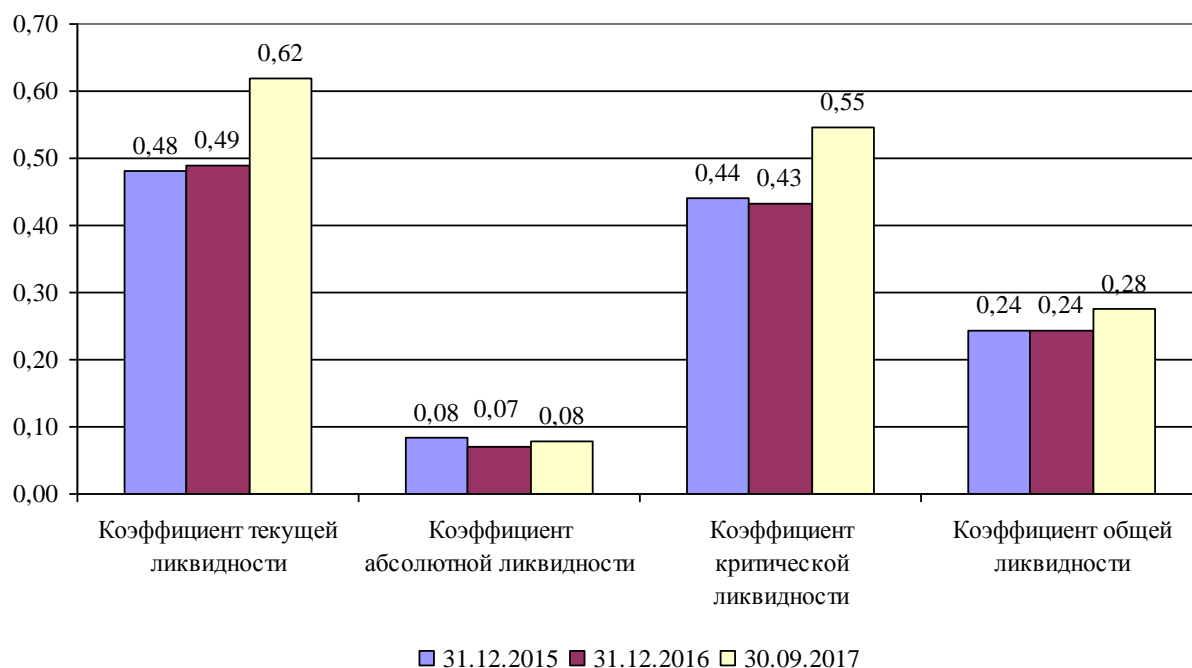


Рисунок 14 – Динамика изменения показателей ликвидности и платежеспособности ПАО «МТС»

Чистые оборотные активы на протяжении всего анализируемого периода имеют отрицательное значение. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении периода не соответствует рекомендуемому уровню. При этом коэффициент критической ликвидности также не соответствует нормативному значению, то есть в случае критической ситуации ПАО «МТС» не сможет погасить свои долги перед кредиторами.

Общий коэффициент ликвидности также значительно ниже рекомендуемого уровня.

### 2.3 Анализ эффективности деятельности ПАО «МТС»

По данным отчета о финансовых результатах ПАО «МТС» проведем вертикальный и горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах, данные представлены в таблицах 9 и 10.

Таблица 9 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ПАО «МТС»

Показатель	9 мес. 2015	9 мес. 2016	9 мес. 2017	Изменение	
				2017/2015	2017/2016
Выручка от продаж	206127198	206919205	209901182	101,83	101,44
Себестоимость продаж	177704077	182869302	189565601	106,67	103,66
Валовая прибыль	28423121	24049903	20335581	71,55	84,56
Прибыль от продаж	28423121	24049903	20335581	71,55	84,56
Доходы от участия в других организациях	318195	4094785	869872	273,38	21,24
Проценты к получению	1890029	1632063	1809050	95,72	110,84
Проценты к уплате	11498225	12496996	12184417	105,97	97,50
Прочие доходы	14790027	11074035	11909540	80,52	107,54
Прочие расходы	12263547	11033116	10646302	86,81	96,49
Прибыль до налогообложения	21659600	17320674	12093324	55,83	69,82
Текущий налог на прибыль	3340249	3073221	1773869	53,11	57,72
Чистая прибыль	17884262	13872020	10522681	58,84	75,86

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.

В анализируемом периоде наблюдается увеличение доходов от участия в других организациях на 551 677 тыс. руб. или на 173,38%, снижение процентов к получению на 80 979 тыс. руб. или на 4,28%, в свою очередь, наблюдается увеличение процентов к уплате на 686 192 тыс. руб. или на 5,97%.

Величина прочих доходов снизилась на 2 880 487 тыс. руб. или на 19,48%, величина прочих расходов снизилась на 1 617 245 тыс. руб. или на 13,19%.

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.

На рисунке 15 представлена динамика выручки, себестоимости и валовой прибыли ПАО «МТС».

Данные, представленные в таблице 10 свидетельствуют о том, что доля себестоимости в выручке от реализации увеличилась с 86,21% до 88,38%, что расценивается отрицательно.

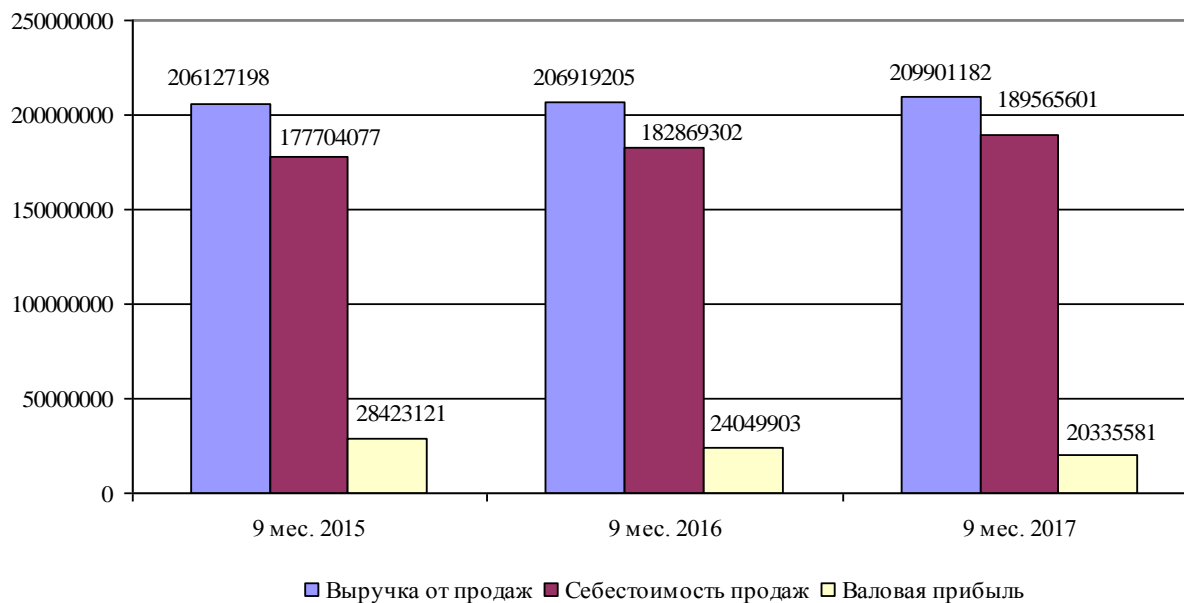


Рисунок 15 – Динамика выручки, себестоимости и валовой прибыли ПАО «МТС»

Доля валовой прибыли в выручке от реализации снизилась с 13,79% до 9,69%, аналогичный удельный вес в выручке занимает прибыль от продаж, в виду отсутствия у организации коммерческих и управленческих расходов.

Доля доходов от участия в других организациях изменилась не значительно и в 2017 году составила 0,41%, доля процентов к получению в аналогичном периоде составила 0,86%, а доля процентов к уплате составила 5,8%.

Таблица 10 – Вертикальный анализ финансовых результатов ПАО «МТС»

Показатель	9 мес. 2015		9 мес. 2016		9 мес. 2017	
	Тыс. руб.	В % к выручке	Тыс. руб.	В % к выручке	Тыс. руб.	В % к выручке
Выручка от продаж	206127198	100,00	206919205	100,00	209901182	100,00
Себестоимость продаж	177704077	86,21	182869302	88,38	189565601	90,31
Валовая прибыль	28423121	13,79	24049903	11,62	20335581	9,69
Прибыль от продаж	28423121	13,79	24049903	11,62	20335581	9,69
Доходы от участия в других организациях	318195	0,15	4094785	1,98	869872	0,41
Проценты к получению	1890029	0,92	1632063	0,79	1809050	0,86
Проценты к уплате	11498225	5,58	12496996	6,04	12184417	5,80
Прочие доходы	14790027	7,18	11074035	5,35	11909540	5,67
Прочие расходы	12263547	5,95	11033116	5,33	10646302	5,07
Прибыль до налогообложения	21659600	10,51	17320674	8,37	12093324	5,76
Текущий налог на прибыль	3340249	1,62	3073221	1,49	1773869	0,85
Чистая прибыль	17884262	8,68	13872020	6,70	10522681	5,01

Доля прочих доходов снизилась с 7,18% до 5,67%, а доля прочих расходов снизилась с 5,95% до 5,07%.

Доля чистой прибыли в выручке снизилась с 8,68% до 5,01%, что расценивается отрицательно и свидетельствует о снижении эффективности деятельности организации.

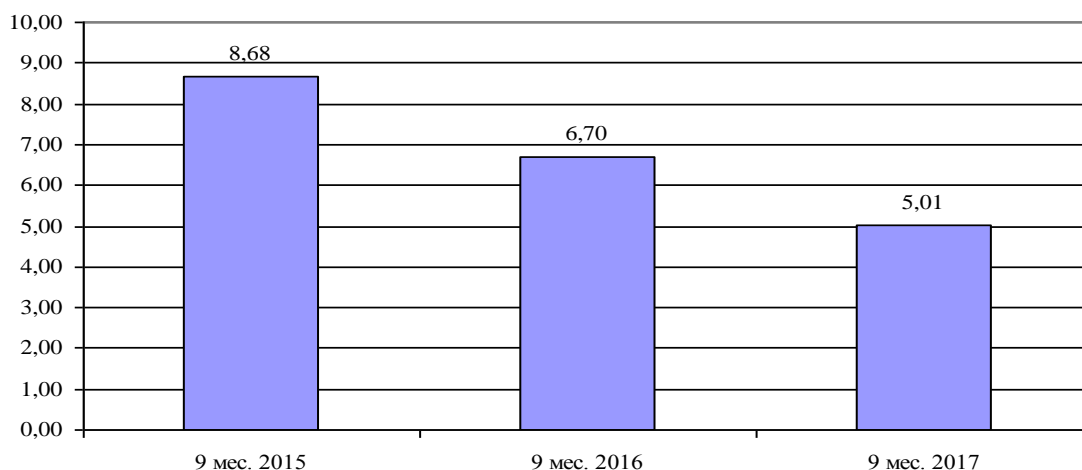


Рисунок 16 – Динамика рентабельности реализации по чистой прибыли ПАО «МТС»

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 30.09.17 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.

### 3 Оценка финансово-хозяйственной деятельности организации

#### 3.1 Диагностика вероятности банкротства организации

В соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ, термин «несостоятельность» и «банкротство» признаются равнозначными, и по своей сути эти понятия являются внешним признаком оценки неэффективности деятельности предприятия, которая сводится к определению его финансового состояния, отражающего способность устойчиво выполнять принятые на себя финансовые обязательства.

Для оценки вероятности банкротства ПАО «МТС» будем использовать основные общеизвестные методики, среди которых Р. Таффлера, Р. Лиса, Э. Альтмана, Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, Зайцевой и др.

В таблице 11 представлена оценка вероятности банкротства по двухфакторной модели Альтмана.

Таблица 11 – Оценка вероятности банкротства по двухфакторной модели Альтмана

Показатель	Код	2015	2016	2017	Изм., абс.	Изм., отн.
Коэффициент текущей ликвидности	Ктл	0,53	0,53	0,68	0,15	27,91
Заемный капитал	ЗК	289752474	300724670	302752785	13000311	4,49
Пассивы	П	569581509	574957585	577266278	7684769	1,35
Счёт Альтмана Z = -0,3877 – 1,0736 * Ктл + 0,0579 * (ЗК/П)	Z	-0,93	-0,93	-1,08	-0,16	17,01
Вероятность банкротства		Ниже 50%	Ниже 50%	Ниже 50%		
- если $Z < 0$ - меньше 50%, и уменьшается вместе с уменьшением Z - если $Z = 0$ - примерно равна 50% - если $Z > 0$ - больше 50%, и увеличивается вместе с увеличением Z						

Согласно данной модели вероятность банкротства ПАО «МТС» составляет менее 50%, однако ввиду своей простоты и учета малого количества факторов, оценку по данной модели нельзя назвать точной.

Далее произведем оценку вероятности банкротства организации по пятифакторной модели Альтмана, данные представлены в таблице 12.

Данная модель используется для компаний, акции которых обращаются на рынке, и достаточно популярна ввиду достаточно высокой точности прогнозирования при краткосрочном горизонте – до 1 года, при этом результаты, полученные на основе данных ПАО «МТС» свидетельствуют о высокой степени вероятности банкротства, причем на протяжении всего анализируемого периода.

Таблица 12 – Модифицированная пятифакторная модель Альтмана

Показатель	Код	2015	2016	2017	Изм., абс.	Изм., отн.
Балансовая стоимость собственного капитала		279829035	274232915	274513493	- 53155 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		
- если $Z < 1,23$ - высокий риск - если $Z$ от 1,23 до 2,89 - нет определённости - если $Z$ более 2,9 - низкий риск						

В таблице 13 представлена оценка вероятности банкротства по модели Тафлера-Тишоу.

В данной модели определяются ключевые показатели деятельности корпорации (прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность). Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную картину финансового состояния корпорации.

Как видно из данных таблицы 13, показатель X1 имеет наибольшее влияние на оценку финансового состояния предприятия по данной модели. В связи с тем, что у ПАО «МТС» отношение прибыли до налогообложения к сумме текущих обязательств имеет достаточно высокое значение, то и вероятность банкротства находится на среднем уровне, то есть не определена.

Таблица 13 – Оценка вероятности банкротства по модели Таффлера-Тишоу

Показатель	Код	2015	2016	2017	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		
- если $Z > 0,3$ - вероятность банкротства низкая - если $0,2 < Z < 0,3$ - ситуация неопределённая - если $Z < 0,2$ - вероятность банкротства низкая						

Следующей моделью прогнозирования банкротства примем модель Спрингейта, таблица 14.

Таблица 14 – Оценка вероятности банкротства по модели Спрингейта

Показатель	Код	2015	2016	2017	Изм., абс.	Изм., отн.
Активы		569581509	574957585	577266278	7684769	1,35
Оборотный капитал		-67103527	-69516294	-45116993	21986534	-32,77
Операционная прибыль (ЕВИТ)		33157825	29817670	24277741	-8880084	-26,78
Выручка		206127198	206919205	209901182	3773984	1,83
Краткосрочные обязательства		128903567	135916729	117489508	-11414059	-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		
- если $Z < 0,862$ компания является потенциальным банкротом						

В основу данной модели положены продажи предприятия, как основной фактор, влияющий на финансовую устойчивость предприятия.

При этом показатель X2 – ЕБИТ к итогу баланса предприятия в модели Спрингейта имеет максимальное весовое значение и соответственно оказывает максимальное влияние на показатель банкротства предприятия.

Как видно из данных таблицы 14, согласно модели Спрингейта вероятность банкротства ПАО «МТС» достаточно высокая, т.е. предприятие является потенциальным банкротом.

Учеными Иркутской государственной экономической академии на основе проведенного обследования деятельности торговых предприятий была разработана четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, таблица 15.

Таблица 15 – Оценка вероятности банкротства по модели ИГЭА

Показатель	Код	2015	2016	2017	Изм., абс.	Изм., отн.
Активы		569581509	574957585	577266278	7684769	1,35
Оборотный капитал		-67103527	-69516294	-45116993	21986534	-32,77
Чистая прибыль (убыток)		17884262	13872020	10522681	-7361581	-41,16
Балансовая стоимость собственного капитала		279829035	274232915	274513493	-5315542	-1,90
Выручка		206127198	206919205	209901182	3773984	1,83
Суммарные расходы		201465849	206399414	212396320	10930471	5,43
Чистый оборотный (работающий) капитал к активам	X1	-0,12	-0,12	-0,08	0,04	-33,66
Чистая прибыль к собственному капиталу	X2	0,06	0,05	0,04	-0,03	-40,02
Чистый доход к валюте баланса	X3	0,36	0,36	0,36	0,00	0,48
Чистая прибыль к суммарным затратам	X4	0,09	0,07	0,05	-0,04	-44,19
$R = 8,38 X1 + X2 + 0,054 X3 + 0,63 X4$	R	-0,85	-0,90	-0,57	0,28	-33,27
Вероятность банкротства		90-100%	90-100%	90-100%	-33,27	
- если R меньше 0 - Максимальная (90%-100%) - если R 0 – 0,18 - Высокая (60%-80%) - если R 0,18 – 0,32 - Средняя (35%-50%) - если R 0,32 – 0,42 - Низкая (15%-20%) - если R Больше 0,42 - Минимальная (до 10%)						



Несмотря на то, что анализируемая нами организация не является торговой, и как правило не используется для оценки предприятий других отраслей, тем не менее, модель банкротства предприятия ИГЭА относится к российской экономической школе и в большей степени учитывает национальные особенности и факторы финансовой устойчивости отечественных предприятий.

Данные таблицы 15 также указывают на высокую вероятность банкротства ПАО «МТС» - в пределах 90-100%, т.к. данная модель оценивает прежде всего торговые организации, у которых высока доля оборотных активов, то и наличие либо отсутствие собственных оборотных средств оказывает максимальное влияние по показателю вероятности банкротства. У ПАО «МТС» отсутствуют собственные оборотные средства, поэтому и вероятность банкротства согласно данной модели достаточно высокая.

В таблице 16 представлена оценка вероятности банкротства ПАО «МТС» по модели Лиса.

Таблица 16 – Оценка вероятности банкротства по модели Лиса

Показатель	Код	2015	2016	2017	Изм., абс.	Изм., отн.
Активы		569581509	574957585	577266278	7684769	1,35
Оборотный капитал		-67103527	-69516294	-45116993	21986534	-32,77
Прибыль (убыток) от продаж		28423121	24049903	20335581	-8087540	-28,45
Чистая прибыль (убыток)		17884262	13872020	10522681	-7361581	-41,16
Балансовая стоимость собственного капитала		279829035	274232915	274513493	-5315542	-1,90
Общая сумма обязательств		289752474	300724670	302752785	13000311	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		
- если $Z < 0,037$ высокая вероятность - если $Z > 0,037$ низкая вероятность						

Как видно из данных таблицы, вероятность банкротства ПАО «МТС» по модели Лиса также достаточно высокая.

Оценка вероятности банкротства О.П. Зайцевой проводится на основе расчета комплексного коэффициента банкротства. Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается при помощи шести показателей, каждый из которых наделен определенным весом, рассчитанным статистическим методом.

Таблица 17 – Оценка вероятности банкротства по методике Зайцевой

Показатель	Код	2015	2016	2017	Изм., абс.	Изм., отн.
Чистый убыток		0	0	0	0	0
Выручка		206127198	206919205	209901182	3773984	1,83
Дебиторская задолженность		44887748	48209505	53895261	9007513	20,07
Краткосрочные финансовые вложения		7480509	6193518	7159125	-321384	-4,30
Денежные средства		3422103	3388221	1989374	-1432729	-41,87
Оборотные активы		61800040	66400435	72372515	10572475	17,11
Средняя сумма капитала и резервов		270915172	277030975	274373204	3458033	1,28
Долгосрочные обязательства		160848907	164807941	185263277	24414370	15,18
Заемные средства		60789934	68295109	62248475	1458541	2,40
Кредиторская задолженность		56154280	56111530	44817555	-11336725	-20,19
Прочие краткосрочные обязательства		0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства		128903567	135916729	117489508	-11414059	-8,85
Валюта баланса		569581509	574957585	577266278	7684769	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
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
$K_n = 0,25 * 0 + 0,1 * 1 + 0,2 * 7 + 0,25 * 0 + 0,1 * 0,7 + 0,1 * X_{б\text{прошлого года}}$	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						

Модель Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова основана на показателях эффективности работы компании, приемлема для оценки вероятности банкротства коммерческих предприятий всех отраслей

Таблица 18 – Оценка вероятности банкротства по методике Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова

Показатель	Код	2015	2016	2017	Изм., абс.	Изм., отн.
Балансовая стоимость собственного капитала		279829035	274232915	274513493	-5315542	-1,90
Внеоборотные активы		507781469	508557150	504893763	-2887706	-0,57
Оборотные активы		61800040	66400435	72372515	10572475	17,11
Коэффициент текущей ликвидности		0,53	0,53	0,68	0,15	27,91
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг		206127198	206919205	209901182	3773984	1,83
Прибыль (убыток) от продаж		28423121	24049903	20335581	-8087540	-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 + стр. 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						

Согласно оценки вероятности банкротства по методике Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова предприятие имеет неустойчивое финансовое состояние.

Сведем полученные ранее результаты по разным методикам в сводную таблицу 19.

Таблица 19 – Сводная оценка риска вероятности банкротства

Модель	Оценка вероятности банкротства предприятия		
	2015	2016	2017
Двухфакторная модель Альтмана	Ниже 50%	Ниже 50%	Ниже 50%
Модифицированная пятифакторная модель Альтмана	Высокая	Высокая	Высокая
Модель Таффлера-Тишоу	Средняя	Средняя	Средняя
Модель Спрингейта	Высокая	Высокая	Высокая
Четырехфакторная модель ИГЭА	90-100%	90-100%	90-100%
Модель Лиса	Высокая	Высокая	Высокая
Модель О.П. Зайцевой	Высокая	Высокая	Высокая
Модель Р.С. Сайфулина, Г.Г. Кадыкова оценки финансового состояния	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое

Таким образом, подавляющее большинство оцениваемых моделей показали достаточно высокую вероятность банкротства 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.

Требуется провести определенные мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС» с тем, чтобы снизить вероятность его банкротства.

### **3.2 Мероприятия по улучшению финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС»**

По результатам проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС» выявлены следующие проблемы:

- отсутствие собственных оборотных средств предприятия;

- превышение темпов роста себестоимости над темпами роста выручки от реализации;
- снижение прибыльности деятельности предприятия;
- несоответствие показателей ликвидности рекомендуемым значениям и отрицательная их динамика;
- недостаточная степень финансовой независимости предприятия.

Рассмотрим какое влияние оказывают результаты анализа финансовой отчетности на принятие решений в отношении структуры баланса, ликвидности, управлении рентабельностью и оптимизации прогнозной отчетности.

1. 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.

Решения относительно структуры баланса следует направлять на ликвидацию диспропорций в темпах роста отдельных элементов активов и пассивов, в соотношении заемных и собственных средств, с одной стороны, и мобильных и иммобилизованных средств с другой стороны (таблица 20).

Диспропорции влекут за собой недостаточную обеспеченность собственными оборотными средствами и снижение уровня ликвидности. Отсутствие собственных оборотных средств, чистого оборотного капитала (отрицательное значение) опасно для любого предприятия и с той точки зрения, что при необходимости срочного возврата задолженности потребуются вынужденная распродажа активов либо может произойти «зависание» долгов перед кредиторами. В своих действиях по управлению финансовой структурой капитала финансовому менеджменту компании необходимо учитывать также общепризнанное правило.

Общепризнанному правилу должны следовать предприятия любых типов, при формировании целевой структуры капитала: собственники компаний предпочитают разумный увеличение доли заемных средств, а кредиторы отдают предпочтение предприятиям с высоким удельным весом собственного капитала, так как это снижает риски кредиторов.

Таблица 20 – Управленческие решения по привлечению источников финансирования в зависимости от задач бизнеса

Задачи бизнеса	Управленческие решения по привлечению источников финансирования	Возможные ограничения
1 Ускоренный рост бизнеса	Привлечение долевого капитала (стратегического или финансового инвестора в долю)	Низкая рыночная привлекательность компании Непрозрачность системы финансового управления предприятия Зависимость возможности публичного (открытого) размещения акций от размера оплаченного уставного капитала
2 Приобретение долгосрочных активов без единовременного отвлечения собственных средств	Привлечение долгового капитала (долгосрочные кредиты банков, лизинг, выпуск облигаций)	Стоимость (цена) заемного капитала Низкая кредитоспособность Риск неосуществимости инвестиционного проекта
3 Финансирование текущих потребностей	Привлечение краткосрочных кредитов банков, включая овердрафтное кредитование	Стоимость (цена) заемного капитала Низкая кредитоспособность, недостаточно хорошая кредитная история Отсутствие высоколиквидного залога
5 Финансирование проектов, раскрытие информации о которых лишает компанию конкурентного преимущества	Финансирование за счет внутренних (собственных) источников Частное (закрытое) размещение акций	Недостаток собственных источников Невысокая доходность и неустойчивость компании Риск неосуществимости проекта
6 Повышение экономической безопасности и повышение финансовой независимости	Финансирование за счет собственных источников Изменение дивидендной политики Финансирование в рамках группы компаний	Низкая прибыльность, недостаток собственных источников Снижение заинтересованности акционеров
7 Формирование дополнительных финансовых потоков за счет внутренних источников	Продажа непрофильных активов, сокращение расходов	Применимы к тем активам и благам (расходам), которые не нужны компании Ограниченность источника
8 Максимальное привлечение бесплатных внешних Источников (устойчивых пассивов)	Управление кредиторской задолженностью	Отказ кредиторов от реструктуризации задолженности, возможные экономические санкции

В целях совершенствования структуры активов и пассивов ПАО «МТС» предлагается использовать гармоничный менеджмент, в рамках которого следует:

- сократить часть финансовых вложений как долгосрочных, так и краткосрочных, в целях частичного погашения долгосрочных и краткосрочных заемных обязательств, так как проценты к уплате существенно превышают проценты к получению.

2 Управление ликвидностью, предполагает принятие определенных решений в отношении отдельных групп (видов) оборотных активов. Увеличение степени ликвидности оборотных средств, сокращение доли низколиквидных их видов имеют важное значение в увеличении платежеспособности предприятия.

При принятии решений в отношении материальных оборотных активов следует выделить:

- активы, которые принимают участие в процессе производства, дефицит которых может привести к проблемам в основной деятельности (к остановкам производственного процесса, сокращению выпуска готовой продукции и срыву поставок покупателям и т.п.);

- активы, реализация которых проблематична (неликвиды). По возможности необходимо реализовать эту часть активов по сниженным ценам;

- активы, которые можно реализовать без ущерба основной деятельности (излишние, сверхнормативные). Реализация указанной части материальных оборотных активов выступает основным резервом роста ликвидности, повышения денежного притока средств и погашения обязательств перед кредиторами.

Дебиторская задолженность является фактической иммобилизацией средств предприятия в расчеты (в оборот других компаний), но в тоже время выступает естественным следствием системы ведения взаиморасчетов между поставщиками и покупателями продукции.

Основные задачи в этой части управленческих решений заключаются в осуществлении контроля по обеспечению возврата средств и ускорении инкассации дебиторской задолженности.

При принятии управленческих решений в отношении ликвидности баланса и платежеспособности предприятия следует провести оценку размера и структуры краткосрочных обязательств. Их увеличение особенно опасно, если при этом можно наблюдать существенное увеличение доли наиболее дорогих источников, в том числе просроченных долгов по налогам и сборам. В такой ситуации следует осуществлять мероприятия по высвобождению из оборотных активов всех возможных средств путем их оптимизации и погашать наиболее срочные (просроченные), а затем и наиболее дорогие обязательства.

Проводя оценку ликвидности баланса, финансовому менеджеру следует учитывать, что высокое значение коэффициента текущей ликвидности означает лишь формальное превышение оборотных активов над краткосрочными

обязательствами и характеризует только теоретическую возможность рассчитаться по обязательствам. Будет ли иметь место этот расчет фактически, зависит от оптимизации операционного цикла и рациональной организации денежного оборота.

3 Управление рентабельностью и распределением прибыли традиционно выступает объектом особого внимания финансового менеджмента.

Безусловно, что анализ и разработка управленческих решений в этой части особенно важны для убыточных предприятий, когда необходимо определение причин убыточности и обоснование возможных резервов по ее ликвидации либо минимизации.

Оптимальность пропорций в распределении чистой прибыли должна учитываться при выработке дивидендной политики, которая представляет собой важный элемент финансового менеджмента не только в акционерных обществах, но и в предприятиях других организационно-правовых форм. Недопустимо превышение использования прибыли над полученной ее величиной, так как это окажет такое же негативное влияние на финансовое состояние, как и убытки в убыточных компаниях.

В рамках управления рентабельностью и распределением прибыли предлагается использовать также принципы гармоничного менеджмента. С этой целью для повышения финансовой устойчивости ПАО «МТС» предлагается:

- до улучшения финансового состояния не распределять полученную прибыль между акционерами, а полностью капитализировать в целях сокращения финансовой независимости ПАО «МТС» от заемных источников финансирования.

4 Составление прогнозной отчетности выступает важным и востребованным в настоящее время вопросом, который также следует решать в рамках анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Практическая значимость прогнозирования показателей отчетности заключается в следующем.

Руководство имеет возможность заранее оценить, насколько базовые показатели прогнозной отчетности соответствуют поставленным на том или ином этапе задачам, охарактеризовать перспективы роста предприятия, скоординировать долгосрочные и краткосрочные цели его развития, стратегию и тактику действий.

Лица, которые принимают управленческие решения, заблаговременно получают информацию о возможной в прогнозном периоде величине доходов, расходов, денежных потоков, активов и источников финансирования.

Это позволяет:

- на основе прогноза выручки и финансовых результатов (прогнозного отчета о прибылях и убытках) произвести оценку устойчивости получения доходов и прибыли от основной деятельности и зависимость будущих финансовых результатов от неосновной деятельности, определить возможную



величину чистой прибыли, как источника пополнения собственного капитала и выплаты дивидендов;

- на основе прогноза денежных потоков (прогнозного отчета о движении денежных средств) определяются размеры и периоды возникновения кассовых разрывов;

- на основе прогнозного баланса оценить складывающуюся в прогнозном периоде взаимосвязку и сбалансированность активов и капитала.

Наконец, данные прогнозной отчетности предоставляют возможность оценки уровня и динамики показателей финансовой устойчивости и платежеспособности в прогнозном периоде.

Управленческие решения, которые принимаются на основе оценки прогнозной отчетности, позволяют выработать систему мероприятий по улучшению деятельности и заложить их в прогнозной отчетности компании.

Рассмотрим более подробно применение гармоничного менеджмента в рамках управления финансами компании.

Финансовое состояние компании - величина не постоянная и может меняться ежедневно, так как компания существует на рынке и взаимодействует с разными партнерами по бизнесу, от финансового состояния которых зависит и финансовое состояние ПАО «МТС».

В качестве рекомендации по оптимизации структуры капитала в ПАО «МТС» предлагается применение принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса предприятия. Возможности и результаты использования нового направления гармоничного менеджмента базируются на методе оптимальных пропорций («золотого сечения»), применительно к структуре баланса предприятия. «Золотое сечение» широко известно, прежде всего, как принцип деления отрезка в следующем соотношении: целое относится к большей части, как большая часть относится к меньшей (рисунок 17).

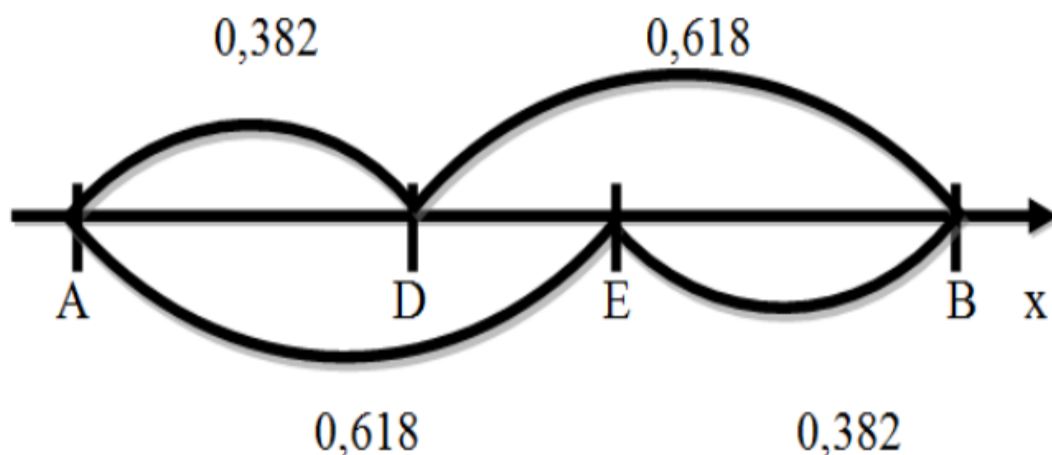


Рисунок 17 – Геометрическая интерпретация «золотого сечения»

В основе метода гармоничного менеджмента как элемента управленческой системы лежит теория традиционных «золотых пропорций»: части разной величины находятся в определенном соотношении друг с другом и с целым. Чем больше количество пропорций «золотого сечения», тем выше уровень и возможности развития.

ПАО «МТС», необходимо оценивать возможности каждого отдельного вида платежей индивидуально, так как последствия таких отсрочек могут иметь различные последствия, не только в зависимости от вида платежа, но и в зависимости от конкретного кредитора. Поскольку на уменьшение чистой прибыли оказывают влияние операционные расходы по выплате процентов на банковские кредиты, можно предложить использовать другие источники финансирования.

Финансовые решения могут быть долгосрочными, определяющими источники финансирования на длительный период, и краткосрочными, финансирование текущих (краткосрочных) потребностей, связанных с использованием оборотных (текущих) активов. Центральным моментом долгосрочных финансовых решений является выбор такого сочетания собственного и заемного капитала, который бы максимизировал рыночную оценку всего капитала.

Золотое сечение - это такое деление отрезка, в котором меньший отрезок соотносится с большим, как больший с целым. Математически отрезки золотой пропорции выражены 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.

Применение принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса компании предполагает, что происходит деление единичного отрезка в пропорции

$$1 / x = x / (1 - x). \quad (1)$$

Решение этого уравнения:

- на первом этапе, деления дает следующие пропорции: больший отрезок  $x \sim 0,62$ , а меньший  $\sim 0,38$ ;

- на втором этапе, деления  $0,38 + 0,24 = 0,62$  и  $0,24 + 0,14 = 0,38$ .

Именно такое деление позволяет, в первую очередь, обеспечить устойчивость любой системы к воздействию внешних факторов и способность с наименьшими затратами (потерями) вернуться в равновесие.

На основе пропорций «золотого сечения», в финансовой и экономической сферах разработаны волны Р. Элиота; числа ряда Фибоначчи (как одна из теорий, опирающихся на «золотые» пропорции) широко используются в техническом анализе на фондовых рынках, на валютном рынке FOREX, в частности, как инструмент прогнозирования цены и расчета уровней закрытия убыточной позиции.

Таким образом, если принять, что пропорции «золотого сечения» действительно являются высшим проявлением структурного совершенства, то соотношение  $0,62 + 0,38 = 1,0$  может рассматриваться в качестве универсального закона как на макро, так и на микро уровнях отдельных стран, областей, компаний, для поиска ключей к оценке ситуаций и прогнозированию, а также к построению оптимальных экономических конструкций, обеспечивающих наибольшую эффективность работы и воспроизводства экономического целого, за счет гармонизации структурирования его частей.

Компания, являясь сложным имущественно-хозяйственным комплексом, функционирует, осуществляя расходы и получая доходы, формируя в результате капитал и активы. Любая из этих характеристик имеет собственное строение, и если все эти элементы находятся в оптимальном соотношении, то можно говорить о гармонии и совершенстве.

Исследования, проведенные учеными, выявили, что иногда 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 компании. В тех компаниях, где отмечались эти пропорции, в результате анализа выяснялось, что, во-первых, компании находятся в устойчивом равновесии в своих рыночных нишах; во-вторых, затраты на поддержание этого состояния устойчивости минимальны. Например, как показывает практика, оптимальная структура затрат складывается из 50% производственной себестоимости, 30% расходов на реализацию и 20% административных затрат. Компании, которые уже применили метод системного управления бизнесом по технологии «золотого сечения», минимизировали на 15-20% затраты, увеличили на 10-20% производство и продажу товаров и услуг, а также улучшили на 10-15% качество обслуживания труда и на 30% увеличили скорость оборачиваемости активов.

На основе «золотого сечения» получили развитие концепции в сфере управления рынком, гармоничного управления внутренними структурами фирмы (штатной структурой, структурой заработной платы, структурой финансово-экономических показателей). Однако, пока открытым остается вопрос о проявлении гармоничности в строении баланса компании.

Состояние баланса, характеризуемое системой финансовых коэффициентов, отражает финансовое состояние компании и является результирующим и интегральным показателем всех произведенных операций. Наличие гармоничных пропорций в составных частях баланса означает определенные соотношения между разделами в пассиве и активе баланса, а также внутри самих разделов.

Прямое использование принципа «золотого сечения» возможно в том случае, если полностью соблюдается альтернативность отнесения элементов к той или иной части целого. Такое условие выполняется только в отношении пассива баланса, так как однозначно определен критерий собственника средств предприятия: собственные средства (раздел III баланса) либо обязательства

(разделы IV и V). Тогда соотношение собственного капитала (СК) и заемного капитала (ЗК) составляет 0,62 и 0,38 соответственно. Именно такое, а не другое соотношение определяют границы финансовых коэффициентов, которые используются в традиционном финансовом анализе для оценки финансовой устойчивости:

- коэффициент финансовой напряженности (нормативное значение меньше 0,5);
- коэффициент автономии (значения больше 0,5);
- коэффициент самофинансирования (значения больше 1).

Прямое использование «золотых» пропорций для актива баланса (соотношение внеоборотных и оборотных активов в виде  $0,38 + 0,62 = 1,0$ ) невозможно по двум основаниям.

Во-первых, соотношение 0,62:0,38 невозможно однозначно считать универсальным в силу того, что на структуру активов большое влияние оказывают отраслевые факторы. Во-вторых, отсутствие четкой альтернативности отнесения тех или иных активов к одной из двух групп.

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

На основе модели гармоничной структуры баланса компании составлен возможный баланс ПАО «МТС», который представлен в таблице 21.

Таблица 21 – Прогнозный баланс ПАО «МТС» на основе модели гармоничной структуры баланса

Актив	Пассив
1. ВОА = 138 543 907	СК = 357 905 092
2. ОА = 438 722 371	Обязательства = 219 361 186
Валюта баланса = 577 266 278	Валюта баланса = 577 266 278

В данной модели в структуру актива баланса заложена максимальная доля оборотных активов. При этом, в случае отсутствия долгосрочных обязательств максимум 38% капитала будет вложено в собственные оборотные средства.

В данной модели отражено требование к доле внеоборотных активов не превышать 24% валюты баланса.

Но так как уровень внеоборотных активов в ПАО «МТС» занимает выше 87%, так как ПАО «МТС» является оператором связи. Снижение долгосрочных финансовых вложений приведет к снижению доли внеоборотных активов в структуре валюты баланса. Это является объективной необходимостью, так как ПАО «МТС» приходится привлекать значительные средства в виде краткосрочных заемных средств для финансирования текущей деятельности.

Возврат долгосрочных финансовых вложений, позволит погасить краткосрочные заемные средства и частично долгосрочные заемные средства. Капитализация полученной прибыли позволит снизить финансовую зависимость ПАО «МТС» от заемных источников финансирования.

5 В последние годы у ПАО «МТС» также как и у других предприятий сферы телекоммуникаций наблюдается снижение выручки по одной из основных услуг – предоставление услуг сотовой связи.

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.

Здесь нужно выделить ключевое направление, которое способствует притоку клиентов в сегменте широкополосного доступа в интернет – это скорость, которая должна быть выше, чем у конкурентов на том же тарифе.

Интенсивный путь развития предполагает развитие тарифов, сопутствующих услуг ПАО «МТС» за дополнительную плату, размещение рекламы на серверах компании, мероприятия, которые позволят при повышении тарифов удержать старых абонентов и привлечь новых.

В случае с ШПД возможными дополнительными услугами могут стать предоставление повышения скорости доступа в определенные промежутки времени, антивирусная защита, статический IP адрес, который позволяет со своего домашнего компьютера организовывать размещение веб-сервисов, таких как сайт, игровой сервер, файлообменная сеть. Также сопутствующими услугами могут стать фильтрация трафика и предоставление компьютерной помощи. Многие из этого уже активно реализуется при предоставлении услуг ШПД.

Ключевым драйвером увеличения выручки от реализации ПАО «МТС» является сегмент платного телевидения. Этот вид услуги, в последнее время набирает обороты, он значительно превосходит по функционалу и интерактивности обыкновенное кабельное телевидение и тем более эфирное телевидение. Рынок платного ТВ продолжит рост за счет готовности абонентов платить за разнообразный и качественный контент.

Предполагается, что мероприятия повышения выручки должны увеличить ее на 5 % в прогнозном периоде.

6 Другой проблемой является увеличение затрат на производство и эксплуатацию средств связи. В данном случае необходимо 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.

Основным эффектом данного направления стать сокращение числа точек продаж и обслуживания, вместе с ростом доли дистанционных каналов продаж

и обслуживания. Это позволит снизить затраты на содержание точек продаж и обслуживания и сократить расходы на персонал.

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

7 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 возможно достичь путем сокращения текущих финансовых потребностей организации и увеличением собственных оборотных средств. Увеличение собственных оборотных средств возможно за счет:

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

Уменьшение 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» необходимо 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 22.

При текущих показателях деятельности предприятия ПАО «МТС» увеличение выручки составит  $209\,901\,182 \text{ тыс. руб.} \cdot 5\% = 10\,495\,059,1 \text{ тыс. руб.}$

Снижение себестоимости =  $189\,565\,601 \text{ тыс. руб.} \cdot 5\% = 9\,478\,280,05 \text{ тыс. руб.}$

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

Таблица 22 – Мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности 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%

В таблице 23 представлена оценка влияния предполагаемых мероприятий на изменение финансово-хозяйственных показателей деятельности ПАО «МТС».

Таблица 23 – Влияние предполагаемых мероприятий на изменение финансово-хозяйственных показателей деятельности ПАО «МТС»

Показатели	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменение
Выручка от реализации	209901182	220396241	10495059,1
Себестоимость	189565601	180087321	-9478280,1
Прибыль от реализации	20335581	40308920,2	19973339,2
Рентабельность продаж	9,69	18,29	8,60

Дебиторская задолженность	53895261	45810971,9	-8084289,2
---------------------------	----------	------------	------------

Таким образом, с внедрением предложенных мероприятий выручка от продаж увеличится на 5 % и составит 10 495 059,1 тыс. руб.

Затраты на производство и эксплуатацию средств связи предположительно снизятся на 55 %. В результате сумма прибыли от продаж увеличилась на 19 973 339,2 тыс. руб.

Предложенные мероприятия по управлению дебиторской задолженностью позволят сократить ее на 15%.

В силу того, что в прогнозном периоде наблюдается более высокий темп роста прибыли над темпом роста выручки, рентабельность продаж увеличилась с 9,69% до 18,29%.

Таким образом, в ходе проведенного анализа, были выявлены 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 за счет низких тарифов относительно конкурентов и предоставления дополнительных услуг и IP-телевидения, за счет ОТТ-видеосервисов.

Другой выявленной проблемой является рост затрат на производство и эксплуатацию средств связи. Здесь 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. Основным эффектом данного направления стать сокращение числа точек продаж и обслуживания, вместе с ростом доли дистанционных каналов продаж и обслуживания и централизация контакт-центров. Это позволит снизить затраты на содержание точек продаж и обслуживания и сократить расходы на персонал.

Проблемы снижения ликвидности и финансовой устойчивости ПАО «МТС» заключаются в недостаточности собственных оборотных средств и высокая дебиторская задолженности. Восполнение недостатка собственных оборотных средств возможно достичь путем сокращения текущих финансовых потребностей организации и увеличением собственных оборотных средств.

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.

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



## Заключение

По результатам проведенного теоретического и практического исследования на материалах ПАО «МТС» были сделаны 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 30.09.17 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».

## Список использованных источников

1. Абрютинa М.Сэ Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие / М.С.Абрютинa, А.В.Грачев .- 2-е изд., испр., -М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013. –256 с
2. Артеменко В.Г.. Финансовый анализ Учебное пособие / В.Г.Артеменко, М.В.Беллендир. – М.: Издательство «ДИС» НГАЭиЧ, 2014.- 128 с.
3. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И.Баканов, А.Д.Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2014г. – 288 с.
4. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т.Балабанов – М.: Финансы и статистика; 2013. – 112с.
5. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учеб. / Под ред. Л.Е. Басовского. — М.: ИНФРА-М, 2015. — 420 с.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А.Бланк. -Киев: Ника-Центр, 2013. – 498 с.
7. Бобрышев А.Н., Дебелый Р.В. Методы прогнозирования вероятности банкротства организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2014. № 1. – С. 17 – 22.
8. Бригхэм Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / Ю.Ф.Бригхэм. - М.: Экономика, 2014. – 823 с.
9. Бухгалтерский финансовый учет / Н.А. Каморджанова, И.В. Карташова, М.В. Тимофеева. – СПб.: Питер, 2015. – 256 с.
10. Варламова Т.П. Финансово-экономический анализ: Учебное пособие. Саратов, 2016. – 132с.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (части первая и вторая) (действующая редакция) // ИПС КонсультантПлюс
12. Грачев А. В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия / А.В.Грачев //Финансовый менеджмент - 2014 - № 2 С. 21-34
13. Донцова Л.В.. Анализ бухгалтерской отчетности / Л.В.Донцова, Н.А.Никифорова. – М.: “ДИС”, 2011 – 208с.
14. Ефимова О.В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. Пособие / О.В.Ефимова, М.В.Мельник. – М.: Омега-Л, 2011. – 412 с.
15. Жулега И. А. Методология анализа финансового состояния предприятия: Монография / И. А. Жулега; ГУАП. — СПб., 2011. — 235 с.
16. Интересная финансовая литература //Финансовый менеджмент – 2011 - № 1 – С. 131-138
17. Киреева Н. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.В. Киреева. – М.: Изд. дом «Социальные отношения», 2016. – 512 с.

18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности / В.В.Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 388с.
19. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н.Волкова. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2014. – 424 с.
20. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского. – СПб.: Питер, 2014. – 576 с.
21. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Под ред. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 463 с.
22. Кравченко Л.И. Современные методики анализа и оценки эффективности и интенсификации хозяйствования / Л.И. Кравченко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2014. № 5. – С. 16-21.
23. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки / М.Н.Крейнина. – М., 2011. –512с.
24. Лысенко Д.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В.Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 320 с.
25. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Н.П.Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 448 с.
26. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Под ред. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 471 с.
27. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая. ФЗ РФ от 05.08.2000. №117-ФЗ (действующая редакция). // ИПС КонсультантПлюс
28. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебное пособие / Е.В.Негашев. - М.: Высшая школа, 2013. -192с.
29. Парушина Н.В. Основные направления анализа и прогнозирования финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций // Международный бухгалтерский учет. – 2014. №2. – С. 55-63.
30. Патров В.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / В.В.Патров. – М.: Омега-Л, 2015. – 589 с.
31. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), (в ред. от 08.11.2010 N 142н) // ИПС КонсультантПлюс
32. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) в ред. Приказов Минфина РФ от 08.11.2010 N 144н // ИПС КонсультантПлюс
33. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» (ПБУ 1/2008). Утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г.№106н. // ИПС КонсультантПлюс

34. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. №34н. (в ред. от 24.12.2010 N 186н) // ИПС КонсультантПлюс.
35. Попова Л.В. Применение моделей прогнозирования банкротства на российских предприятиях // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. №9. – С. 22-27.
36. Приказ МФ России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. N 66н (в ред. Приказа Минфина РФ от 05.10.2011 N 124н) // ИПС КонсультантПлюс
37. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов / Л.В.Прыкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 407 с.
38. Русак Н.А. Основы финансового анализа - М.: ООО «Меркавание», 2016. - 100с.
39. Савицкая Г.А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.А.Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 400с.
40. Савицкая Г.В. Экономический анализ. Учебник / Г.В.Савицкая. - М.: Новое знание, 2011 -651 с.
41. Терехин В.И., С.В. Моисеев Финансовое управление фирмой / В.И.Терехин, С.В.Моисеев. - М.: ОАО Издательство «Экономика», 2015. – 350 с.
42. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент / Э.А.Уткин. - М.: Зерцало, 2011. – 272 с.
43. Финансовый менеджмент / Под ред. Самсонова Н.Ф. – М.: Финансы. ЮНИТИ, 2014. – 495с.
44. Финансовый менеджмент. Практикум /Под ред. Самсонова Н.Ф. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 269 с.
45. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов /Под ред. Г. Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014 -527 с.
46. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Стояновой Е.С. – 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2013.– 656 с.
47. Хазанович Э.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / Э.С. Хазанович. – Москва : КНОРУС, 2017. – 272 с.
48. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа / А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин. - М.: Инфра-М, 2012. -176 с.
49. Щиборщ К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России / К.В.Щиборщ. – М.: Дело и сервис, 2011. – 320 с.
50. Экономика предприятия. Учебник /Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. Девяткина О.В. М.: ИНФРА-М, 2013. – 795 с.
51. Экономический анализ в управлении финансами фирмы: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Л.Г. Макарова, А.С. Макаров. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 336с.