ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО СВЯЗИ
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего профессионального образования
Московский технический университет связи и информатики

Разрешаю

допустить к защите

Зав. кафедрой

_____

"__ "_____ 2015г.

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

НА ТЕМУ

«Разработка предложений по улучшению финансового состояния ОАО «Московская Сотовая Связь» на основе бухгалтерской отчетности»

Студент: Башилкина А.А. _____ /_____

Руководитель: Уманский Р.Ю. _____ /_____

Рецензент: _____ /_____

Москва 2015 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……..7

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ……...….9

1.1 Экономическая сущность анализа финансового состояния предприятия.....9

1.2 Методы оценки и система показателей, отражающих финансовое состояние предприятия……..……13

1.3 Организационно-экономическая характеристика ОАО «Московская Сотовая Связь» (далее ОАО «МСС»)…….23

Выводы по первому разделу……...28

2. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «МСС»……...….29

2.1 Организация учета в ОАО «МСС»……...……..29

2.2 Оценка уровня ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «МСС»…….38

2.3 Оценка экономической эффективности и деловой активности ОАО «МСС»…..48

Выводы по второму разделу……...……56

3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ В ОАО «МСС»……...58

3.1 Анализ финансового состояния ОАО «МСС»……..……58

3.2 Факторный анализ финансового состояния ОАО «МСС»……...67

3.3 Основные предложения по улучшению финансового состояния ОАО «МСС»…….72

Выводы по третьему разделу……...…..82

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……83

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……...84

ПРИЛОЖЕНИЯ……86

ПРИЛОЖЕНИЕ А……87

ПРИЛОЖЕНИЕ Б……89

ВВЕДЕНИЕ

В современных экономических условиях финансовая деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результатах его функционирования [2].

Главная цель финансовой деятельности – определить, где, когда и каким образом использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Следует знать и такие понятие рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), эффект финансового рычага и другие, а также их методику и анализ.

Главная цель анализа – своевременно выявить и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособность.

Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы с целью изучения эффективности использования ресурсов, банки для оценки условий кредитования и определения степени риска, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ – проводится службами предприятия и его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получения максимума прибыли и исключение банкротства.

Внешний анализ – осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодного вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери.

Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о прибылях и убытках (форма №2), и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса [3].

Особенность темы моей дипломной работы объясняется тем, что несвоевременная или некомплексная диагностика финансовых показателей деятельности может упустить момент ухудшения устойчивости и эффективности бизнеса, а это, в свою очередь, может привести к финансовой несостоятельности компании. Потому финансовому анализу уделяется в настоящее время столь много внимания. Поэтому тема дипломной работы «Разработка предложений по улучшению финансового состояния ОАО «МОСКОВСКАЯ СОТОВАЯ СВЯЗЬ» на основе бухгалтерской отчетности» является актуальной.

Основной целью конечного исследования является разработка мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния ОАО «МСС».

Объектом исследования является бухгалтерская финансовая отчетность ОАО «МСС» - оператор мобильной связи.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Экономическая сущность анализа финансового состояния предприятия

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовое состояние. Оно отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно распоряжаясь и владея денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также по его расширению и обновлению.

Определение границ финансового состояния предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а «избыточная» устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами [3].

Во-первых, финансовое состояние понимается как характеристика размещения средств предприятия и их динамика в процессе воспроизводства, отражающая также способность предприятия к дальнейшему развитию.

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин отмечают, что «…финансовое состояние предприятия характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами» [12].

Г.В. Савицкая представляет финансовое состояние предприятия как экономическую категорию, отражающую состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [4].

Существуют определения, в которых подчеркивается планово-контрольный аспект. М.И. Баканов, А.Д. Шеремет указывают: «Финансовое состояние предприятий характеризует размещение и использование средств мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если оно предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств» [12].

Во-вторых, финансовое состояние рассматривается как основная часть экономического потенциала предприятия, отражающая финансовые результаты его деятельности.

В частности В.В. Ковалев трактует, что в основу анализа финансового состояния заложено понятие экономического потенциала коммерческой организации и его перманентные изменения с течением времени. Под экономическим потенциалом понимается способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы [7].

Выделяются две стороны экономического потенциала: имущественное положение и финансовое состояние.

Имущественное положение характеризуется величиной, составом и состоянием активов, которыми владеет и распоряжается предприятие. Оно изменятся с течением времени за счет различных факторов. Главным, из которых являются достигнутые за истекший период финансовые результаты. Финансовое состояние определяется достигнутыми за отчетный период финансовыми результатами, приведенными в отчете о прибылях и убытках, и, кроме того, описывается некоторыми статьями баланса, а также соотношениями между ними.

При этом с позиции краткосрочной перспективы говорят о ликвидности и платежеспособности предприятия, а в долгосрочном плане о его финансовой устойчивости.

В-третьих, существует учетно-аналитический подход к определению финансового состояния как совокупности показателей финансовой отчетности предприятия.

Д.А. Ендовицкий в своих трудах под оценкой финансового состояния предприятия видит часть финансового анализа, характеризующуюся определенной совокупностью показателей, отраженных в балансе по состоянию на определенную дату (начало и конец квартала, полугодия, девяти месяцев, года) как остатки по конкретным счетам или комплексу счетов бухгалтерского учета. Финансовое состояние организации характеризует в самом общем виде изменения в размещении средств и источниках их покрытия (собственных или заемных) на конец периода по сравнению с их началом [6].

В-четвертых, финансовое состояние понимают как характеристику инвестиционной привлекательности предприятия, его конкурентоспособности на финансовом рынке.

Так, финансовое состояние хозяйствующего субъекта определяют как характеристику его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

В частности, Любушин Н.П. подчеркивает, что финансовое состояние- это способность организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платеже - и кредитоспособностью, финансовой устойчивостью [9].

Практика финансового анализа уже выработала методику анализа финансовых отчетов. Можно выделить семь основных направлений анализа.

1. Горизонтальный (временный) анализ-сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

2. Вертикальный (структурный) анализ-определение структуры финансовых показателей (удельные значения каждого показателя в их сумме).

3. Трендовый анализ-сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т.е. основной тенденции динамики изменения показателя.

4. Анализ относительных показателей (финансовых коэффициентов)- расчет числовых отношений в различных формах отчетности, определение взаимосвязей показателей.

5. Сравнительный анализ, который делится на:

· внутрихозяйственный - сравнение основных показателей предприятия и дочерних предприятий, подразделений;

· межхозяйственный - сравнение показателей предприятия с показателями конкурентов.

6. Факторный анализ-анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

7. Анализ на основе стохастических моделей.

Таким образом, финансовое состояние можно определить как результат системы отношений, возникающих в процессе взаимодействия средств субъекта хозяйствования, а также источников этих средств, характеризующий на определенную дату наличие различных активов, размеров обязательств, способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внешней среде, текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов, а также его инвестиционную привлекательность.

Главной целью анализа финансового состояния является оценка и идентификация внутренних проблем предприятия для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, покупки-продажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций (заемных средств) [7].

В научной экономической литературе выделяют следующие основные группы задач, необходимость решения которых обусловлена целью оценки финансового состояния предприятия.

1. Идентификация финансового положения.

2. Выявление изменений финансового состояния во времени.

3. Выявление основных факторов, вызвавших изменения в финансовом состоянии.

4. Своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

5. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

6. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

1.2 Методы оценки и система показателей, отражающих финансовое состояние предприятия

Финансовое состояние является комплексным понятием и характеризуется системой показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности предприятия.

Хорошее финансовое состояние – это устойчивая платежная готовность, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами и эффективное их использование с хозяйственной целесообразностью, четкая организация расчетов, наличие устойчивой финансовой базы. Плохое финансовое состояние характеризуется неэффективным размещением средств, их иммобилизацией, неудовлетворительной платежной готовностью, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком, недостаточно устойчивой потенциальной финансовой базой, связанной с неблагоприятными тенденциями в производстве.

Финансовое состояние предприятия характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами. Оценка финансового состояния предприятия – операция неоднозначная. Вместе с тем достоверная и объективная оценка финансового состояния предприятия нужна для принятия эффективных управленческих решений.

Коэффициенты позволяют увидеть взаимосвязь между прибылью от продаж и расходами, между основными активами и пассивами (рисунок 1.1). Существует множество типов коэффициентов, обычно их используют для анализа пяти основных аспектов деятельности компании: ликвидности, соотношения собственных и заемных средств, оборачиваемости активов, прибыльности и рыночной ценности.

Методы финансового анализа

Можно выделить следующие группы методов анализа:

1. Структурный анализ
2. Факторный анализ
3. Маржинальный анализ (анализ безубыточности)
4. Анализ отклонений [14].

Рассмотрим каждый из методов:

Структурный анализ

Суть данного метода заключается в следующем:

1. Рассматривается показатель, имеющий определенную внутреннюю структуру, т.е. состоящий из нескольких частей (элементов).

2. Оцениваются доли каждой (или некоторых интересующих) из частей в общем значении показателя.

3. Делается вывод о том, какие из частей внесли наибольший (или наименьший) вклад в конечное значение показателя.



Рисунок 1.1- Структура финансовых показателей

Цели проведения структурного анализа в рамках бюджетного управления:

1. Оценка вклада статей (некоторых из статей или их групп) в общую величину бюджета за период.

2. Оценка влияния статей на динамику величины бюджета во времени.

В соответствии с этими целями можно выделить два основных вида структурного анализа:

1. Вертикальный структурный анализ

2. Горизонтальный структурный анализ.

Вертикальный структурный анализ

При данном методе анализа изучаются бюджеты или иные отчеты, сформированные на основе бюджетов, за период на предмет того, какие доли в общей величине бюджета (итоговой суммы по отчету) имеют входящие в него статьи.

Алгоритм проведения анализа:

1. Общая величина бюджета (итоговая сумма отчета) берется равной 100%;

2. Величина статей и их групп относится к общей величине бюджета, и, таким образом, определяются доли статей (в процентах).

Горизонтальный структурный анализ

Данный метод анализа позволяет выявить тенденции изменения во времени отдельных статей и их групп в общем изменении валюты бюджета. В основе этого анализа лежит измерение относительного прироста (снижения) статей в измеряемом (плановом) периоде относительно предыдущих (текущего).

Существует два основных алгоритма проведения горизонтального анализа:

1. Базисный: значение показателя в каждом из последующих периодов сравнивается со значением в первом (базисном) из рассматриваемых периодов, берущимся равным 100%;

2. Цепной: значение показателя в каждом из последующих периодов сравнивается со значением в предшествующем ему периоде, берущимся равным 100%.

Факторный анализ

Суть данного метода заключается в следующем:

1. На основе полученных данных за период (как фактических, так и плановых) по определенным алгоритмам сравниваются между собой различные статьи бюджетов всех типов;

2. Найденные соотношения формируют группу показателей (коэффициентов, индексов);

3. Рассчитанные значения показателей сравниваются между собой и/или со значениями, принятыми в качестве нормативных (желаемых, допустимых или критических).

Цель проведения данного анализа в рамках бюджетного управления:

1. Оценить соответствие достигнутых показателей (в том числе и по плановым данным) тем значениям, которые предприятие рассматривает для себя в качестве нормативных;

2. Оценить степень влияния одних статей на другие и на общие показатели деятельности предприятия через систему коэффициентов.

Из множества видов факторного анализа для бюджетного управления целесообразно выделить следующие его виды:

1. Коэффициентный анализ;

2. Анализ показателя Возврат на инвестиции (Return on Investments — ROI).

Коэффициентный анализ

В рамках данного анализа производится расчет определенных величин (коэффициентов), значения которых можно сравнивать между собой за различные периоды, по бизнесам, направлениям деятельности или статьям, а также с принятыми нормативными значениями.

Показатели (финансовые коэффициенты), полученные в результате анализа текущей (операционной) деятельности, используют в целях финансового планирования, прогнозирования и контроля.

По мнению многих авторов, целесообразно выделение в составе анализа финансового состояния следующих основных структурных элементов:

– оценки имущественного положения;

– оценки финансовой устойчивости;

– оценки платежеспособности и ликвидности;

– оценки деловой активности и рентабельности.

В процессе оценки имущественного положения организации изучаются состав, структура и динамика ее активов по данным баланса. Баланс позволяет дать общую оценку изменения всего имущества предприятия, выделить в его составе оборотные (мобильные) и внеоборотные (иммобилизованные) средства, изучить динамику структуры имущества. Под структурой понимается процентное соотношение отдельных групп имущества внутри этих групп.

Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов. Прирост (уменьшение) актива свидетельствует о расширении (сужении) деятельности предприятия.

Относительные показатели баланса дают возможность осуществить горизонтальный и вертикальный анализ. Горизонтальный анализ предполагает

изучение абсолютных показателей статей отчетности организации за определенный период, расчет темпов их изменения и оценку. Но в условиях инфляции ценность горизонтального анализа несколько снижается, так как производимые с его помощью расчеты не отражают объективного изменения показателей, связанных с инфляционными процессами. Горизонтальный анализ дополняется вертикальным анализом изучения финансовых показателей.

Под вертикальным анализом понимается представление данных отчетности в виде относительных показателей через удельный вес каждой статьи в общем итоге отчетности и оценка их изменения в динамике. Относительные показатели сглаживают влияние инфляции, что позволяет достаточно объективно оценить происходящие изменения.

После анализа имущественного положения следует рассмотреть и проанализировать коэффициенты финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Исследование проблемы платежеспособности организаций показывает, что задолженность хозяйствующих субъектов – частое явление, сопровождающее рыночные преобразования. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос анализа платежеспособности, основная цель которого – выявить причины утраты платежеспособности и найти пути ее восстановления. При оценке платежеспособности и ликвидности предприятия анализируется его способность рассчитываться по всем своим обязательствам (платежеспособность), так и ее возможности по погашению краткосрочных обязательств и осуществлению непредвиденных расходов (ликвидность).

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность предприятия определяется как степень превращения покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Чем меньше времени требуется, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке

убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке их возрастания.

Кроме того, для анализа ликвидности нужно рассчитать несколько финансовых коэффициентов. Цель такого расчета – оценить соотношение имеющихся оборотных активов и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения.

Различные показатели ликвидности не только дают разностороннюю характеристику устойчивости финансового состояния, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Например, поставщики предприятия интересуются тем, сможет ли предприятие в ближайшее время рассчитаться с ними, поэтому они обратят внимание, прежде всего, на коэффициент абсолютной ликвидности. А банк, кредитующий предприятие, или займодавцев большей степени будет заинтересован значением коэффициента критической ликвидности. Собственники предприятия – акционеры, чаще всего оценивают финансовую устойчивость предприятия на долгосрочную перспективу, а потому им важнее коэффициент текущей ликвидности.

Следует отметить, что уровень коэффициентов ликвидности еще не является признаком хорошей или плохой платежеспособности, всвязи, с чем анализ целесообразно дополнить расчетом показателей финансовой устойчивости, ее оценка показывает наличие или отсутствие у предприятия «запаса прочности» и возможность привлечения дополнительных заемных средств. Оценка финансовой устойчивости связана с исследованием состава, структуры и динамики пассивов (источников финансирования) организации. Особое внимание при этом обращается на соотношение обязательств и собственного капитала предприятия, их темпов и прироста, что позволяет судить о склонности или несклонности руководства предприятия к риску при принятии финансовых решений. Задачей финансовой устойчивости является оценка степени независимости организации от заемных источников финансирования и оптимальности структуры активов и пассивов организации.

Важной задачей анализа платежеспособности является исследование показателей финансовой устойчивости. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Рассмотренные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель, которая характеризует тип финансовой устойчивости предприятия. На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости:

– абсолютная финансовая устойчивость характеризует предприятие высоким уровнем платежеспособности, оно не зависит от внешних кредиторов, т.е. ему хватает собственного оборотного капитала. Такой тип финансовой устойчивости в современной России встречается очень редко;

– нормальное финансовое состояние характеризуется нормальной платежеспособностью, рациональным использованием заемных средств (долгосрочных источников формирования запасов), высокой доходностью текущей деятельности, нормальной финансовой устойчивостью и гарантирует выполнение финансовых обязательств предприятия;

– неустойчивое финансовое состояние – нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования (краткосрочных кредитов). Но в таком случае еще возможно восстановление платежеспособности;

– критичное финансовое состояние – предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства, т. к. ключевой элемент оборотных активов (запасы) не обеспечен источниками финансирования

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности интересов инвесторов и кредиторов. Базой их расчета является стоимость средств или источников функционирования предприятия. Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Кредиторы оценивают финансовую устойчивость заемщика по величине собственного капитала и вероятности предотвращения банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов.

После рассмотрения методики расчета показателей ликвидности и финансовой устойчивости необходимо рассчитать коэффициенты деловой активности и рентабельности для оценки эффективности финансовой деятельности предприятия.

Показатели деловой активности подразделяются на качественные (текущие и перспективные) и количественные (абсолютные и относительные).

Текущие показатели характеризуют деловую активность на конкретную дату исследования. При высоких значениях этих показателей организация, как правило, имеет достаточно высокую платежеспособность, кредитоспособность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность. Что касается перспективных качественных показателей, то они отражают такие действия и операции организации, которые в перспективе обеспечат высокие темпы деловой активности (приобретение нового высокотехнологичного оборудования, привлечение высококвалифицированного персонала, активные маркетинговые исследования и др.). Практика показывает, что наибольшее значение в процессе анализа деловой активности имеют относительные показатели. Они обладают рядом преимуществ перед абсолютными. На их основе возможно проводить пространственные сопоставления между предприятиями разных направлений и размеров деятельности. Кроме того, в коэффициентах, полученных на основе соотношения стоимостных показателей, исключается влияние инфляции. Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов (имущества предприятия). Основой известных методик анализа деловой активности предприятия является оценка оборачиваемости активов и обязательств компании. В результате этого удается проанализировать скорость их обращения в пределах кругооборота капитала. Чем выше эта скорость, тем большую деловую активность демонстрирует организация.

Основными показателями для оценки деловой активности являются:

– коэффициент оборачиваемости активов – показывает скорость оборота всего авансированного капитала (активов), т.е. количество совершенных им оборотов за анализируемый период.

По такому же принципу рассчитываются и другие коэффициенты оборачиваемости и продолжительности оборачиваемости: внеоборотных и оборотных активов, дебиторской и кредиторской задолженности, а также собственного капитала. Стоит лишь отметить, что при ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности происходит увеличение значений показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами. Снижение продолжительности оборачиваемости

этого вида задолженности и собственного капитала – благоприятная тенденция. А вот ускорение оборачиваемости кредиторской задолженности неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия.

Чтобы судить об эффективности использования оборотных средств, следует сопоставить показатели за отчетный период с показателями за предыдущий период. Сопоставляя коэффициенты оборачиваемости, следует иметь в виду, что рост их значения всегда характеризует ускорение оборачиваемости, а уменьшение – замедление оборачиваемости.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия оценивается с помощью системы показателей рентабельности. В широком смысле слова рентабельность означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы о реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производств (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала.

Оценка рентабельности предприятия производится для оценки эффективности затрат, прогнозирования финансовых результатов в связи с изменяющимися обстоятельствами хозяйствования. По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, то есть способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность деятельности компании, рассчитываются как отношение полученной прибыли к затраченным средствам или объему реализованной продукции. Различают рентабельность всего капитала, внеоборотных и оборотных активов, собственных средств, продаж, реализованной продукции [13].

Итак, рассмотрев методику проведения и оценки финансового состояния, необходимо рассчитать самые основные показатели по данной схеме на примере ОАО «МСС». Для анализа финансового состояния нужно будет проанализировать динамику и структуру активов и пассивов баланса рассматриваемого предприятия. Затем рассчитать и проанализировать показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. А также оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности с помощью коэффициентов деловой активности и рентабельности и в последствии предоставить предложения по улучшению финансового состояния ОАО «МСС», которые могли бы существенно изменить ситуацию предприятия.

1.3 Организационно-экономическая характеристика ОАО "Московская Сотовая Связь"

ОАО «Московская Сотовая Связь» входит в группу компаний, оказывающих услуги связи под товарным знаком «Скай Линк».

ОАО «МСС» осуществляет строительство сети подвижной сотовой связи и оказывает услуги высокоскоростного мобильного доступа в Интернет, передачи данных и голосовой связи на территории г.Москвы и Московской области (с использованием технологии третьего поколения CDMA2000 1X EV-DO, реализованной в радио-интерфейсе 450 МГц) под товарным знаком «Скай Линк» [23].

ОАО «МСС» специализируется на предоставлении услуг подвижной радиотелефонной связи. Компания предоставляет услуги на территории Москвы и Московской области с 1993 года в стандарте NMT-450 и с 2003 года в стандарте CDMA-450.

Продуктовый портфель компании включает в себя предложения услуг сотовой связи для мобильных и стационарных пользователей, а также услуги передачи данных, в том числе с использованием радиомодемов и роутеров. Целевой аудиторией является практичный абонент, стремящийся получить услуги по наиболее привлекательной цене.

Компания позиционирует себя на рынке как оператор, который стремится предоставить наиболее выгодные цены на услуги мобильной связи в сочетании с поддержанием надлежащих качественных характеристик сети. Важным направлением бизнеса компании также является поддержка и развитие взаимодействие с операторами связи в рамках проектов MVNO.

Абонентская база сети «Скайлинк-Москва» в 2013 году сократилась вследствие активного развития и продвижения услуг 3G и 4G со стороны «большой тройки» (МТС, Мегафон, Вымпелком) и интенсивного роста рынков смартфонов и планшетов, сопровождающегося сокращением доли рынка пользователей USB–модемов.

ОАО «МСС» - телекоммуникационная компания, основным направлением деятельности которой является предоставление полного спектра услуг связи на территории Москвы и Московской области.

ОАО «МСС» оказывает следующие виды телекоммуникационных услуг:

- Услуги подвижной радиотелефонной связи;

- Услуги передачи данных;
- Телематические услуги;
- Услуги по аренде выделенных цифровых каналов связи;
- Услуги по предоставлению собственной сетевой инфраструктуры для компаний-партнеров по MVNO-договорам.

К приоритетным направлениям деятельности компании относятся:

- Сохранение абонентской базы;
- Реализация стратегии низких цен и ценового лидерства;
- Снижение затрат и увеличение рентабельности бизнеса;
- Поддержание заданных качественных характеристик сети.

В соответствии с маркетинговой стратегией, направленной на предложение услуг в сегменте практичных абонентов, основной задачей «Скай Линк» в 2013 году являлось предотвращение ощутимого снижения основных коммерческих и финансовых показателей, вывод их на относительно стабильный уровень, соответствующий доле рынка, занимаемой данным сегментом.

Были запущены программы лояльности абонентов и программы скидок на услуги, произведена модификация архивных интернет-продуктов с целью снижения оттока абонентов с архивными тарифными планами.

В 2013 году успешно построены и интегрированы новые базовые станции и проведена модернизация части действующих, вследствие чего улучшено качество связи и увеличена скорость доступа в интернет в районах модернизации. Повышена пропускная способность транспортной сети, введены в эксплуатацию новые узлы, что повысило надежность сети в целом и показатель непрерывности предоставления сервисов абонентам.

В течение 2013 года продолжалась работа по оптимизации затрат, повышении эффективности и управляемости бизнеса. Осуществлялась интеграция, поддержка и дальнейшая модернизация биллинга и ИТ-систем для предоставления качественных сервисов абонентам по выгодным тарифам.

На момент 2013 года ОАО «МСС» испытывает серьёзные финансовые трудности. Общество имеет значительный объем заимствований на внутреннем рынке, что создает существенную нагрузку на финансовый результат. В конце 2013 года средняя ставка по внешним долговым процентным обязательствам составила 9,1%.

Изменение текущих процентных ставок на рынке финансовых инструментов, а также ухудшающаяся финансовая отчетность компании потенциально несут в себе риски как изменения условий по действующим кредитным договорам в сторону их ухудшения, так и реализации требования банков по досрочному погашению, ранее выданных кредитов [15].

Для «оздоровления» чистых активов, прежде всего, необходимо увеличение выручки, что, в свою очередь, предполагает существенные капитальные вложения в сеть, которые позволят повысить как качество предоставляемых услуг, так и освоить новые территории с целью привлечения и удержания новых абонентов. При этом компания должна ежегодно переоценивать свои активы и с переоцененной суммы начислять амортизацию. Также увеличение чистых активов возможно за счет получения материальной помощи от собственников в виде вкладов в имущество компании и за счет снижения кредиторской задолженности, срок годности которой составляет более трех лет.

Компания «Скай Линк» — лидер российского рынка услуг 3G, предоставляет услуги высокоскоростного мобильного доступа в Интернет и голосовой связи (используется технология третьего поколения 3G/EV-DO и технология 2G/GSM). В настоящее время территория предоставления услуг 3G под брендом «Скай Линк» включает более 10300 населенных пунктов в 36 субъектах РФ, где обслуживается, по данным на 3 кв. 2010 года, более 1,3 млн. абонентов.

В настоящее время «Скай Линк» обеспечивает самую большую территорию покрытия сети 3G в РФ, которая включает более 10300 населенных пунктов (в том числе более 500 городов и поселков с населением более 5000 человек) в 36 субъектах РФ. На лицензионной территории проживает 96% населения РФ.

Начато тестирование новых мультистандартных мультидиапазонных абонентских устройств на базе чипсета Qualcomm MDM6600 с поддержкой CDMA 450/2100, GSM/GPRS/EDGE/UMTS, а также технологии спутникового позиционирования GPS и GLONASS.

Сеть «Скай Линк» использует технологию множественного доступа с кодовым разделением сигнала CDMA2000 1X (стандарт IMT-MC-450). Основными преимуществами IMT-MC по сравнению с другими современными стандартами сотовой связи являются:

Высокая пропускная способность как при передаче данных (от 153 Кбит/с в сетях 1X до 3,1 Мбит/с в сетях EV-DO*), так и при передаче речи; Возможность высокоскоростной передачи данных в пакетном режиме, что является основой для развития уникальных информационных, медийных и коммуникационных услуг.

Информационная безопасность: обеспечивается за счет криптографической аутентификации мобильных терминалов (МТ) и защиты передаваемой информации путем скремблирования и использования специального алгоритма шифрования.

Экологическая безопасность: мощность излучения передатчика терминала существенно ниже, чем в других стандартах: пиковая — 200 мВт, средняя на большей части обслуживаемой территории примерно на порядок ниже пиковой;

Реализуя преимущества, основанные на уникальных технологических особенностях сети, мы заинтересованы в том, чтобы предоставлять нашим пользователям весь спектр востребованных услуг, расширить доступ к информационным ресурсам и предоставить новые средства коммуникаций для работы и досуга.

«Скай Линк» меняет привычные представления о мобильной связи, создавая новые уникальные возможности для работы вне офиса, предлагая мобильные решения для развития бизнеса, общения и отдыха. «Скай Линк» – это уникальные услуги цифровой связи: широкополосный беспроводный доступ в Интернет, высокоскоростная передача данных различного формата, включая видео, и качественная голосовая связь с самой высокой степенью защиты от несанкционированного доступа.

Развивая новый стандарт на территории России, «Скай Линк» стал инициатором становления рынка мобильного контента. Наша задача — развивать этот новый сегмент во взаимодействии с другими участниками рынка и быть катализатором его роста. Мы видим свою миссию в том, чтобы сформировать и развивать рынок информационных, медийных и коммуникационных услуг в национальном масштабе, предоставлять пользователям средства доступа к этим услугам и быть лидером в продвижении инновационных решений в сфере современных инфокоммуникационных технологий.

Награды и звания

«Скай Линк» — член международной ассоциации CDM Development Group (CDG). Компания отмечена дипломом ИА «Сотовик» за самый амбициозный проект 2004 года, премией РБК «Компания года — 2005» за техническую модернизацию в регионах, первой премией «Брэнд года/EFFIE 2006» в номинации «Новые услуги» за вывод на рынок услуги SkyTurbo (EV-DO). Лауреат «Премии Рунета-2008» в номинации «Экономика и бизнес».

Компания показывает высокие темпы роста в ТОП-30 самых динамичных телекоммуникационных компаний России (РБК, Телекоммуникационная карта России) и входит в рейтинг наиболее стратегичных телекоммуникационных компаний РФ (Центр рейтингов и сертификации Института экономических стратегий).

Экологичность

Мобильная связь стандарта CDMA, на которой работают сети «Скай Линк», признана в мире и в России, где действуют самые жесткие нормы излучения сотовых телефонов и базовых станций в мире, самой экологически безопасной. Мощность излучения базовой станции и мобильного телефона CDMA существенно ниже, чем в других стандартах, в некоторых случаях – в сотни раз.

Москва и Московская область

«Скай Линк — Москва» организована в Московском регионе на базе ОАО «Московская Сотовая Связь» и ОАО «Персональные коммуникации». Сеть «Скай Линк» в Московском регионе работает с ноября 2003 года. Сеть «Скай Линк» в Московском регионе построена на оборудовании Alcatel-Lucent и обеспечивает покрытие всей территории Москвы и Подмосковья.

2 марта 2015 года Скай Линк информировало абонентов о начале реорганизации, ООО «Управляющая компания Т2 Рус» станет правопреемником ОАО «МСС» по всем правам и обязанностям, в том числе, по заключенным договорам на оказание услуг связи и в процессе реорганизации будет переименовано в ООО «Т2 Мобайл». Реорганизация никак не отразится на условиях обслуживания абонентов [23].

Выводы по первому разделу

Проведенное исследование в первом разделе позволяет сделать следующие выводы:

Финансовое состояние можно определить как результат системы отношений, возникающих в процессе взаимодействия средств субъекта хозяйствования, а также источников этих средств, характеризующий на определенную дату наличие различных активов, размеров обязательств, способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться в изменяющейся внешней среде, текущую и будущую возможность удовлетворять требования кредиторов, а также его инвестиционную привлекательность.

Финансовое состояние предприятия характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью предприятия погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами. Оценка финансового состояния предприятия – операция неоднозначная. Вместе с тем достоверная и объективная оценка финансового состояния предприятия нужна для принятия эффективных управленческих решений.

Главной целью анализа финансового состояния является оценка и идентификация внутренних проблем предприятия для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений, в том числе в области развития, выхода из кризиса, перехода к процедурам банкротства, покупки-продажи бизнеса или пакета акций, привлечения инвестиций (заемных средств).

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов.

После рассмотрения методики расчета показателей ликвидности и финансовой устойчивости необходимо рассчитать коэффициенты деловой активности и рентабельности для оценки эффективности финансовой деятельности предприятия.

2. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «МОСКОВСКАЯ СОТОВАЯ СВЯЗЬ»

2.1. Организация учета в ОАО «МОСКОВСКАЯ СОТОВАЯ СВЯЗЬ»

Бухгалтерский учет в Компании ведется в соответствии с Федеральным законом № 402-ФЗ от 6 декабря 2011г. «О бухгалтерском учете» и «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденным Приказом Министерства финансов РФ №9 34н от 29 июля 1998 г. (с изменениями от 30 декабря 1999 г., 24 марта 2000 г., 18 сентября 2006 г., 26 марта 2007 г., 25 октября 2010 г. и 24 декабря 2010 года), а также действующими Положениями по бухгалтерскому учету [1]. Бухгалтерская отчетность Компании за 2014 год была подготовлена в соответствии с тем же Законом и положениями.

Бухгалтерская отчетность Компании сформирована согласно действующим в РФ правилам бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерский учет в Компании организован в соответствии с требованиями законодательства РФ о бухгалтерском учете, нормативно-правовых актов Министерства финансов РФ и органов, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета.

Ведение бухгалтерского учета в 2014 году осуществлялось в соответствии со способами, указанными в Учетной политике Компании, утвержденной приказом генерального директора макрорегиона Москва от 04 апреля 2014 года. Бухгалтерский учет на предприятии осуществляется специализированным подразделением управляющей организации.

Общим центром обслуживания («ОЦО»), на основе договорных отношений согласно к Договору на ведение бухгалтерского и налогового учета от 04.04.2014 года.

Общество намерено продолжать непрерывную деятельность в течение 12 месяцев после отчетной даты и далее. Финансирование оборотного капитала Общества зависит от группы компаний «Теле2 Россия». В 2014 г. Общество получило безвозмездное финансирование от акционера на общую сумму 5,063,027 тыс. руб. Акционер Общества намерен и в состоянии при необходимости предоставить Обществу необходимые средства, чтобы позволить Обществу продолжать свою нормальную деятельность в течение как минимум 12 месяцев после даты утверждения данной бухгалтерской отчетности.

Указанные обстоятельства, свидетельствуют об отсутствии существенной неопределенности относительно способности Общества продолжать свою деятельность в обозримом будущем

План счетов бухгалтерского учета

Компания разработала и применяет рабочий план счетов бухгалтерского учета, основанный на стандартном плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденном Приказом Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 года №994н, с применением отдельных субсчетов, позволяющих получать отчетность, соответствующую требованиям бухгалтерского и налогового законодательства по российским стандартам, а также требованиям раздельного учета затрат.

Активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте

При учете хозяйственных операций, совершенных в иностранных валютах, применяется официальный курс рубля, установленный Центральным банком Российской Федерации («ЦБ РФ»), действующий на день совершения операции. Активы и обязательства, стоимость которых выражена в иностранной валюте, отражаются в отчете в суммах, исчисленных на основе официального курса рубля, установленного ЦБ РФ, действовавшего на 31 декабря 2014, 2013 и 2012 годов.

Порядок учета активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте и условных единицах, но подлежащих оплате в рублях, регулируется ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте».

В соответствии с ПБУ 3/2006 обязательства, выраженные в иностранной валюте и условных единицах, подлежат пересчету в рубли по состоянию:

- на дату их принятия к учету;
- на последнюю дату месяца, на отчетную дату и на дату совершения операции;
- на дату погашения актива или обязательств.

Курсовые разницы отражаются в отчете о прибылях и убытках свернуто в составе прочих доходов или прочих расходов.

Оборотные и внеоборотные активы и обязательства

Активы, отраженные в бухгалтерской отчетности в составе оборотных, предполагаются к использованию в производственной и иной деятельности в течение 12 месяцев после отчетной даты. Обязательства, отраженные в бухгалтерской отчетности в составе краткосрочных, предполагаются к погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Все остальные активы и обязательства представляются как долгосрочные.

Учет основных средств

Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат Компании на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ). В первоначальную стоимость основных средств включаются фактические затраты на доставку объектов и доведение их до состояния, пригодного к использованию.

Единицей бухгалтерского учета основных средств в компании является инвентарный объект. В случае наличия у одного объекта нескольких частей, сроки полезного использования которых существенно отличаются, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект.

Переоценка объектов основных средств не производится.

Амортизация основных средств начисляется линейным способом в соответствии с определенным по каждому основному средству сроком полезного использования, принимая во внимание Классификацию основных средств, утвержденную Постановлением Правительства РФ №9 1 от 1 января 2002 года.

Активы, отвечающие требованиям п.5 ПБУ 6/01 и стоимостью не более 40,000 рублей за единицу, отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе материально-производственных запасов и списываются на затраты на производство (расходы на продажу) по мере отпуска их в производство, за исключением объектов сети связи, мебели и оргтехники.

В целях начисления амортизации вновь приобретенные основные средства в бухгалтерском учете группируются в соответствии с Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 года №91.

Доходы и расходы от выбытия и реализации основных средств отражаются в отчете о прибылях и убытках в составе прочих доходов и расходов в нетто-оценке.

Незавершенное строительство и оборудование к установке учитываются в составе прочих внеоборотных активов.

Общество ведет учет затрат на строительство, реконструкцию и модернизацию основных средств - на соответствующем субсчете счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», 08.03 «Строительство объектов основных средств».

Расходы на оплату труда сотрудников Департамента развития сети отражаются в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы до момента ввода сети в коммерческую эксплуатацию. В состав расходов на оплату труда включаются:

- оплата труда;
- страховые взносы в ПФ РФ, ФСС РФ, ФОМС РФ;
- страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- расходы по формированию оценочных обязательств, связанных с оплатой труда.

В качестве базы для распределения общей суммы расходов по объектам строительства используются трудозатраты каждого сотрудника, зафиксированные в Табеле учета рабочего времени.

При начислении заработной платы в программе расходы на оплату труда отражаются по Дт счета 0803 субсчет «Капитализация расчетов с персоналом» в корреспонденции Кт 69, 70, 96 исходя из фактически отработанного времени сотрудников за отчетный период.

Распределение фактических расходов на оплату труда по объектам строительства готовым к вводу в эксплуатации, осуществляется на момент запуска сети.

Прочие капитальные затраты включаются в инвентарную стоимость объектов по прямому назначению. В случае если они относятся к нескольким объектам, их стоимость распределяется по каждому инвентарному объекту пропорционально объемам выполненных строительно-монтажных работ.

Учет нематериальных активов

Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. В первоначальную стоимость нематериальных активов, приобретенных за плату, включаются:

- ❖ суммы, уплачиваемые в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу);
- ❖ таможенные пошлины и таможенные сборы;
- ❖ невозмещаемые суммы налогов, государственные, патентные и иные пошлины, уплачиваемые в связи с приобретением НМА;

- ❖ вознаграждения посреднической организации и иным лицам, через которых приобретен НМА;
- ❖ плата за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением НМА;
- ❖ иные расходы, непосредственно связанные с приобретением НМА и обеспечением условий для его использования в запланированных целях.

Единицей бухгалтерского учета нематериальных активов является инвентарный объект.

Амортизация нематериальных активов начисляется линейным способом.

Сроки полезного использования нематериальных активов определяются комиссией исходя из срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству РФ или исходя из ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого Компания сможет получать экономические выгоды. Амортизационные отчисления по нематериальным активам отражаются в бухгалтерском учете путем накопления соответствующих сумм на счете 05 «Амортизация нематериальных активов».

Переоценка нематериальных активов не производится.

Долгосрочные и краткосрочные обязательства

Отражение задолженности по заемным средствам в составе краткосрочной/долгосрочной происходит в соответствии с условиями договоров до момента погашения задолженности.

Перевод долгосрочной задолженности в краткосрочную производится в момент, когда по условиям договора займа и (или) кредита до возврата основной суммы долга остается 365 дней и менее.

Учет денежных средств и денежных эквивалентов

Компания отражает высоколиквидные финансовые вложения с первоначальным сроком погашения менее трех месяцев, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости, в составе строки «Денежные средства и денежные эквиваленты» бухгалтерского баланса.

Учет доходов

Доходами от - обычных видов деятельности компания признает, доходы от реализации услуг связи и иных услуг, технологически неразрывно связанных с услугами связи, доходы от реализации товаров, доходы от реализации прочих услуг (работ), доходы от сдачи имущества в субаренду. Остальные доходы Компании признаются прочими доходами.

В Компании установлен следующий порядок признания доходов:

· доходы от абонентской платы признаются по мере использования услуг в течение расчетного периода, установленного в договоре;

· доходы от подключений абонентов признаются в том месяце, когда новый абонент подключен и может пользоваться услугами Компании;

· доходы от реализации эфирного времени (трафика) абонентам признаются по мере их использования абонентами в течение календарного месяца на основании данных биллинговой системы о стоимости предоставляемых услуг;

· с доходы от реализации услуг роуминга признаются по мере его использования в течение расчетного периода, установленного в договоре;

· доходы от сдачи имущества в субаренду признаются в том периоце, когда услуги были оказаны покупателю;

· доходы от реализации товаров и прочего имущества признаются после того, как риски и права собственности на эти товары перейдут к покупателю;

· доходы от реализации прочих услуг признаются на дату приемки выполненных работ (услуг), указанную в акте приемки работ (услуг).

Прочими доходами являются:

· поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);

· проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств предприятия, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете предприятия в этом банке;

· штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

· активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

· поступления в возмещение причиненных предприятию убытков;

· с суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

· курсовые разницы;

· прочие доходы.

Учет расходов

Компания ведет учет расходов по основной деятельности в разрезе видов деятельности и видов оказываемых услуг связи.

Затраты на оказание услуг (выполнение работ) формируются на соответствующих субсчетах счета 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу», без использования счета 25 «общепроизводственные расходы» и признаются в себестоимости проданных услуг полностью в отчетном году их признания в учете.

В соответствии с п. 18 ПБУ 10/99 «расходы организации» расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления.

Коммерческие и управленческие расходы признаются полностью в отчетном периоде их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Учет займов, кредитов и затрат по их обслуживанию

Расходами, связанными с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам являются:

· проценты на сумму займа (кредита), п0длежащие уплате заим0давцу (кредитору) в размере и на условиях, предусмотренных договорами займа (кредита);

· дополнительные расходы по займам.

Дополнительными расходами по займам являются:

· суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги;

· суммы, уплачиваемые за экспертизу договора займа., (кредитного договора);

· иные расходы, непосредственно связанные с получением займов (кредитов).

Дополнительные расходы, непосредственно связанные с получением займов (кредитов), включаются в состав прочих расходов единовременно.

Проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), непосредственно связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива,

включаются в стоимость этого инвестиционного актива равномерно, независимо от условий их оплаты согласно договорам займа (кредита).

Проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), не связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива, включаются в состав прочих расходов равномерно независимо от условий их оплаты согласно договорам займа (кредита).

Сумма основного долга и расходы по займам отражаются в бухгалтерском учете обособленно.

Учет оценочных резервов и оценочных обязательств

Компания создает следующие виды оценочных резервов:

· по сомнительным долгам (ежеквартально);

· под снижение стоимости материальных ценностей (ежеквартально).

· по рискам, связанным с уплатой пеней и штрафов

При этом существует следующий порядок создания резервов:

резерв по сомнительным долгам создается по следующим видам задолженности:

· сомнительная задолженность покупателей и заказчиков за услуги связи абонентам;

· сомнительная задолженность операторов по договорам на интерконнект, операторов по расчетам за входящий роуминг,

· сомнительная задолженность покупателей за реализованные покупные товары

· сомнительная задолженность арендаторов за услуги по предоставлению имущества в аренду

· задолженность поставщиков и подрядчиков по выданным авансам под предстоящую поставку оборудования, ТМЦ

· прочие сомнительные дебиторы.

В Компании сомнительным долгом в целях начисления резерва сомнительных долгов признается любая задолженность, одновременно удовлетворяющая следующим условиям:

· задолженность не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена

· сроки, установленные договором, более чем 60 дней;

· задолженность не обеспечена соответствующими гарантиями (залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток);

· не является задолженностью по расчетам по связанным сторонам в рамках группы компаний «Теле2».

Мониторинг дебиторской задолженности для выявления сомнительной и формирования резерва проводится ежемесячно.

Резерв под снижение стоимости материальных ценностей образуется на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-производственных запасов, если последняя выше текущей рыночной стоимости, и относится на прочие расходы.

Оценочные обязательства. Компания отражает в отчетности следующие виды оценочных обязательств:

· по выплате вознаграждений по результатам работы за квартал, год;

· на оплату неиспользованных отпусков;

· по выводу внеоборотных акгивов из эксплуатации [23].

2.2 Оценка уровня ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ОАО «МСС»

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Анализируя платежеспособность, сопоставляют состояние активов с состоянием пассивов.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивают показателями ликвидности и платежеспособности. Ликвидность - характеристика отдельных видов активов предприятия по их способности к быстрому превращению в денежную форму без потери балансовой стоимости с целью обеспечения необходимого уровня платежеспособности предприятия. Ликвидность - необходимое и обязательное условие платежеспособности. Платежеспособность - способность предприятия своевременно полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера. Платежеспособность предприятия подтверждается следующими данными. Во-первых, наличием денежных средств на расчетных и валютных счетах, краткосрочных финансовых вложений в оптимальной величине. На расчетном счете денежные средства должны храниться в сумме, достаточной для финансирования текущей деятельности. Во-вторых, данными об отсутствии просроченной задолженности и задержки платежей. В-третьих, данными о несвоевременном погашении кредитов, а также длительном непрерывном пользовании кредитами. Низкая платежеспособность бывает как случайной, временной, так и длительной, хронической[13].

Ликвидность активов баланса предприятия определяется на основе выявления типа ликвидности баланса и расчета финансовых коэффициентов. Ликвидность баланса определяется степенью покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Где, A_1 - денежные средства + краткосрочные финансовые вложения;

A_2 - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты + прочие оборотные активы;

A_3 - запасы + дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты + НДС по приобретенным ценностям;

A_4 - внеоборотные активы;

$П_1$ - кредиторская задолженность + прочие краткосрочные обязательства;

$П_2$ - краткосрочные кредиты и займы;

$П_3$ - долгосрочные обязательства;

$П_4$ - статьи раздела баланса "Капитал и резервы"

Баланс считается абсолютно ликвидным при условии: $A_1 \geq П_1$; $A_2 \geq П_2$; $A_3 \geq П_3$;$A_4 \leq П_4$ [5].

После расчетов таблицы 2.1 и таблицы 2.2 получились следующие соотношения:

На начало 2012г.: А1>П1;А2<П2;А3<П3;А4>П4.

На конец 2013г.: А1<П1;А2<П2;А3<П3;А4>П4.

На конец 2014г.: А1<П1;А2>П2;А3>П3;А4>П4.

Таблица 2.1 - Анализ ликвидности активов ***тыс.руб.***

Актив	На 31 декабря 2012 года	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2014 года
1	2	3	4
Наиболее ликвидные активы (А1) 1240+1250	2 963 887	201 960	16 059
Быстрореализуемые активы (А2) 1230	1 340 423	858 191	1 232 843
Медленно реализуемые активы (А3) 1210+1220+1230+1260	1 589 028	1 053 331	1 376 359
Труднореализуемые активы (А4) 1100	3 368 047	6 223 681	7 748 842
Баланс	9 261 385	8 337 163	10 374 103

На конец 2014г.: - 7056187 тыс. руб.

Перспективная ликвидность ПЛ=А3-П3 составила:

На начало 2012г.: -5586838 тыс. руб.

На конец 2012г.: -4580996 тыс. руб.

На конец 2013г.:43611 тыс. руб.

Таблица 2.2 Анализ ликвидности пассивов ***тыс.руб.***

Пассив	На 31 декабря 2012 года	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2014 года
5	6	7	8
Наиболее срочные обязательства (П1) 1520	1 918 918	883 770	6 504 519
Краткосрочные пассивы (П2) 1510+1550+1540	1 438 836	3 555 974	567 727
Долгосрочные пассивы (П3) 1400+1530	5 835 443	4 776 136	99 905
Постоянные пассивы (П4) 1300	-1 272 235	-1 736 908	1 969 109
Баланс	7 920 962	7 478 972	9 141 260

Данные показатели представлены в таблице 2.3.

Общий показатель платежеспособности (ПП) рассчитывается как:

$$ПП = (А1 + 0,5А2 + 0,3А3)/(П1 + 0,5П2 + 0,3П3) \quad (2.1)$$

Таблица 2.3 - Расчет показателей ликвидности за 2012-2014гг. **тыс.руб.**

Показатель	На 31 декабря 2012 года	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2014 года
Текущая ликвидность (А1+А2)-(П1+П2)	946 556	-3 379 593	-5 823 344

Перспективная ликвидность ПЛ=А3-П3	-4 246 415	-3 722 805	1 276 454

Данные расчетов приведены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Динамика показателей платежеспособности за 2012-2014г.г.тыс.руб.

Коэффициенты платежеспособности	На 31 декабря 2012 года	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2014 года	Отклонение	
1	2	3	4	5=3-2	6=4-3
1. Общий показатель платежеспособности (L1)	0,937	0,231	0,153	-0,705	-0,078

В российской практике неплатежеспособность предприятия определяется Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и неудовлетворительной структуры баланса, разработанными Финансовым управлением по делам о несостоятельности (банкротстве)[16]. Структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а предприятие - неплатежеспособным, если выполняется одно из следующих условий:

1. Коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2.

2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами менее 0,1.

Из расчетов, в таблице 2.5 можно наглядно увидеть, что не по одному из пунктов предприятие не имеет устойчивых показателей в рамках нормальных значений. Это могло произойти в большей степени из-за увеличения кредиторской задолженности и заемных средств [12].

Рассчитаем следующие коэффициенты:

Коэффициент абсолютной ликвидности — финансовый коэффициент, равный отношению денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Источником данных служит

бухгалтерский баланс компании аналогично, как для текущей ликвидности, но в составе активов учитываются только денежные и близкие к ним по сути средства:

Кал = (Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства

L2=(1240+1250)/ (1510+1520+1550+1540) (2.2)

Согласно российским нормативным актам нормальным считается значение коэффициента не менее 0,2

Из таблицы 2.5 видно, что коэффициент ликвидности чуть меньше нормативного значения, в 2012 году он был намного выше, но в последствии начал происходить спад, вследствие ухудшения финансового состояния предприятия и сокращения финансовых вложений.

Коэффициент "критической оценки"- это более жесткая оценка ликвидности предприятия. И он рассчитывается с использованием только части текущих активов - денежных средств, легко реализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности, которые сопоставляются с текущими обязательствами [14].

Этот коэффициент показывает на сколько возможно будет погасить текущие обязательства, если положение станет действительно критическим, при этом исходят из предположения, что товарно-материальные запасы вообще не имеют никакой ликвидационной стоимости. Для того чтобы правильно оценить данный коэффициент, необходимо установить качество ценных бумаг и дебиторской задолженности. Покупка не внушающих доверия ценных бумаг и увеличение количества сомнительных дебиторов может создать благоприятное впечатление при расчете коэффициента быстрой ликвидности. Но велика вероятность того, что при продаже таких ценных бумаг компания потерпит убыток, а дебиторская задолженность не будет выплачена вообще или же будет погашена через довольно большой промежуток времени, что равносильно невыплате.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт оборотных активов. Иногда называется коэффициентом покрытия. Это один из важнейших финансовых коэффициентов. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия. Хорошим считается значение коэффициента более 2. С другой стороны, значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, это может

быть связано с замедлением оборачиваемости средств, вложенных в запасы, неоправданным ростом дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) вычисляется как отношение текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам, краткосрочной задолженности). Данные для вычисления берутся из бухгалтерского баланса. Таким образом формула расчета:

Ктл = Оборотные активы/Краткосрочные обязательства (2.3)

Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (Кмфк) показывает, какая часть объема собственных оборотных средств (в специальной литературе их иногда еще называют функционирующим, или работающим, капиталом) приходится на наиболее мобильную составляющую текущих активов - денежные средства. Определяется как:

Кмфк = медленно реализуемые активы / (оборотные активы - текущие обязательства) (2.4)

При использовании данного коэффициента в экономическом анализе необходимо помнить о его ограниченности. В условиях еще далекой от стабильности российской экономики (под стабильностью следует понимать прежде всего наличие стабильных правовых и экономических условий: нормативной базы, налогового механизма, ценовых пропорций и т. п.) к данному коэффициенту следует относиться с большой осторожностью. Лишь по мере того, как в стабильных условиях сложатся нормальные, обусловленные спецификой рассматриваемого вида деятельности структурные соотношения и пропорции в имуществе и источниках финансирования, этот показатель начнет приобретать аналитическую ценность. Прежде всего он будет выступать как индикатор изменений условий поступления денежных средств и их расходования.

Уменьшение этого коэффициента указывает на возможное замедление погашения дебиторской задолженности или ужесточение условий предоставления товарного кредита со стороны поставщиков и подрядчиков, а увеличение свидетельствует о растущей возможности отвечать по текущим обязательствам.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс) — коэффициент, характеризующий наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. Коэффициент

определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов [5].

Косс = (собственный капитал – внеоборотные активы) / оборотные активы (2.5)

Значение коэффициента менее 0,1 характеризует неудовлетворительное обеспечение собственными средствами.

Сведем полученные результаты в таблицу 2.5

Многие отечественные экономисты утверждают, что оценка несостоятельности предприятия по этим показателям не может быть объективной по следующим причинам:

- нормативные показатели не учитывают отраслевую специфику (длительность производственного цикла, характер используемого сырья и др.);

- коэффициенты не учитывают реальную экономическую ситуацию в России. Нормальная ликвидность, равная 2, возможна для предприятий, работающих в условиях стабильного рынка, но не в условиях кризиса неплатежей и российской налоговой системы. Существует мнение отечественных финансистов, что стандартом текущей ликвидности для российских предприятий может быть значение между 1 и 2;

- между коэффициентами текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами существует математическая взаимосвязь и дублирование (то есть при $К_{т.\ ликв.} > 2$, $К_{об.\ СОС}$ будет > 0,5), что делает излишней необходимость расчета коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;

- неоднозначным является определение ликвидности активов. Недвижимость, незавершенное строительство, административные здания, считающиеся неликвидными по международным стандартам, в российской действительности могут быть высоколиквидными активами, нежели неликвидные продукция и производственные запасы, считающиеся в стабильной рыночной экономике ликвидными;

-данная методика не учитывает экономические показатели: прибыль и рентабельность, что может привести к признанию неплатежеспособными предприятия, имеющие устойчивый рост производства и положительную рентабельность.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования.

Таблица 2.5 – Динамика показателей ликвидности тыс.руб.

Коэффициенты платежеспособности	На 31 декабря 2012 года	На 31 декабря 2013 года	На 31 декабря 2014 года	Отклонение	
1	2	3	4	5=3-2	6=4-3
1. Общий показатель платежеспособности (L1)	0,937	0,231	0,153	-0,705	-0,078
2. Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	0,883	0,045	0,002	-0,837	-0,043
3. Коэффициент "критической оценки" (L3)	0,883	0,045	0,002	-0,837	-0,043
4. Коэффициент текущей ликвидности (L4)	1,356	0,283	0,197	-1,073	-0,086
5. Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5)	0,187	-0,061	-0,019	-0,248	0,042
6. Доля оборотных средств в активах (L6)	0,575	0,168	0,152	-0,407	-0,016
7. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7)	-1,019	-6,342	-4,151	-5,322	2,191

Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам её финансово-хозяйственной деятельности.

На практике следует соблюдать следующее соотношение:

Оборотные активы < (Собственный капитал*2 - Внеоборотные активы) [5].

По состоянию на 2012 год :1392418 тыс.руб.>-5912517 тыс.руб.

По состоянию на 2013 год: 1255291 тыс.руб.>-9697497 тыс.руб.

По состоянию на 2014 год: 4552915 тыс.руб.>-3810624 тыс.руб.

Финансовая устойчивость предприятия служит характеристикой, свидетельствующей о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами и эффективном их использовании в бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Она формируется в процессе всей хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия. Сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Степень финансовой устойчивости есть причина определенной степени платежеспособности предприятия.

Уровень общей финансовой независимости характеризуется коэффициентом U3,то есть определяется удельным весом собственного капитала в общей его величине и отражает степень независимости организации от заемных источников. Из таблицы 2.6 видно, что коэффициент U3 ниже нормальных значений [0,4;0,6] ,следовательно, это подтверждает тот факт, что данная организация не является финансово независимой, но к концу 2014 года коэффициент максимально приблизился к допустимым значениям.

Как показывают данные таблицы 2.6, коэффициент капитализации (U1) не удовлетворяет нормативному значению <1,5, у предприятия не хватает собственных средств для осуществления своих заемных обязательств. Это свидетельствует о небольшой финансовой устойчивости.

Однако коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает лишь общую оценку финансовой устойчивости. Этот показатель необходимо рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами (U2). Он показывает, в какой степени материальные запасы имеют источником покрытия собственные оборотные средства. Уровень этого коэффициента сопоставим для организаций разных отраслей. В данном случае U2 получился очень низким (таблица 2.6) - это свидетельствует о том, что у организации недостаточно средств для покрытия оборотных активов.

Также коэффициент финансирования (U4) показывает, что у организации недостаточно собственных средств для финансирования и преобладают заемные

средства. Только в 2014 году коэффициент начал приближаться к порогу минимальных оптимальных значений.

Что является неплохой тенденцией к улучшению финансового состояния. Коэффициент финансовой устойчивости (U5) показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников.

Таблица 2.6 - Анализ показателей финансовой устойчивости тыс.руб.

Показатели	Формула	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение	
		На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2013г.	На 31 декабря 2014г.	за 2013г.	за 2014г.
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент капитализации (U1)	U1 = (1400+1500)/1300	-7,23	-5,31	3,64	1,92	8,95
Коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования (U2)	U2 = (1300-1100)/1200	-1,02	-6,34	-4,15	-5,32	2,19
Коэффициент финансовой независимости (U3)	U3 = 1300/1600	-0,16	-0,23	0,22	-0,07	0,45
Коэффициент финансирования (U4)	U4 = 1300/(1400+1500)	-0,14	-0,19	0,27	-0,05	0,46
Коэффициент финансовой устойчивости (U5)	U5 = (1300+1400)/1600	0,58	0,41	0,23	-0,17	-0,18

Нормальное значение данного показателя >=0,6. В таблице 2.6 мы можем наблюдать, что только на конец 2012 года приблизительно соблюдается данное правило. В целом можно сделать выводы, о плохой финансовой устойчивости данной организации и о том, что организация не является финансово независимой.

Для более полного анализа финансовой устойчивости используется система показателей и коэффициентов. На относительные показатели финансовой устойчивости практически не оказывает влияние рост инфляции. Данный этап анализа представляет собой оценку структуры источников средств организации и их

использования. Результатом такого анализа должна стать оценка независимости организаций от внешних кредиторов. Чем выше доля заемных средств в общей величине источников, тем выше финансовый риск для контрагентов в работе с данным предприятием, тем более неустойчиво финансовое положение предприятия.

2.3 Оценка экономической эффективности и деловой активности ОАО «МСС»

Деловая активность (или «оборачиваемость») в финансовой деятельности определяется как весь спектр действий, направленных на продвижение данного предприятия во всех сферах: рынок сбыта продукции, финансовая деятельность, рынок труда и т.д. Повышение деловой активности любого предприятия проявляется в расширении сферы обслуживания или рынка сбыта, увеличении номенклатуры товаров и услуг и ее успешной реализации, стабильном развитии (профессиональное, личностное развитие) штата работников предприятия, эффективности использования всей базы ресурсов (финансы, персонал, сырье).

Для того, чтобы определить уровень деловой активности предприятия, необходимо провести полноценный грамотный анализ. В данном случае, анализу подвергаются уровни и динамика определенных «финансовых коэффициентов», которые являются показателями достигнутых результатов в деятельности предприятия [13].

Анализ деловой активности предприятия можно провести по следующим показателям:

- качественные показатели,
- количественные показатели.

Ниже рассмотрим каждую группу показателей подробнее.

1. Оценка деятельности предприятия на качественном уровне предполагает анализ по так называемым «неформализуемым» критериям. Речь идет о сравнении данного предприятия с другими организациями, ведущими свою деятельность в аналогичной отрасли. Подобную информацию можно получить, изучая результаты маркетинговых исследований, анкетирования, опросов. К качественным показателям относятся:

· рынок сбыта, а именно его объемы, ежегодные темпы расширения;

· объем продукции, предназначенной для экспорта;

· репутация предприятия, в том числе: количество постоянных покупателей, потребителей услуг; уровень известности предприятий-покупателей;

· уровень спроса продукции именно этого предприятия на рынке.

2. Количественная оценка включает в себя анализ по двум направлениям:

- абсолютные показатели;
- относительные показатели.

Абсолютные показатели деловой активности – это такие величины, которые характеризуют соотношение между двумя основными финансовыми показателями деятельности любого предприятия – величиной вкладываемого капитала, активов и объемом реализации готовых товаров или услуг [19].

Таким образом, к абсолютным показателям относят:

· объем вкладываемого капитала,

· объем реализации продукции,

· разница между двумя первыми показателями – прибыль.

Относительные показатели деловой активности – это определенные финансовые коэффициенты, которые характеризуют уровень эффективности вложенных активов. Эта эффективность напрямую зависит от скорости оборачиваемости этих активов. Поэтому для относительных показателей деловой активности введено второе название - показатели оборачиваемости.

Относительные показатели разделяются на две группы:

1. Коэффициент, характеризующий скорость оборота активов. В общем случае под скоростью подразумевается количество оборотов активов за анализируемый период – квартал или год.

2. Коэффициент, характеризующий длительность одного оборота. Здесь понимаются сроки, в течение которых возвращаются все денежные средства, вкладываемые в производственные активы (материальные и нематериальные).

Эти коэффициенты имеют очень важное информативное значение для анализа хода финансовых процессов на предприятии, их регулирования. Они отличаются не только смысловым содержанием, но и оценкой числовых значений. В случае с первым коэффициентом, чем выше числовое значение, тем лучше для финансового состояния

производства. Во втором же случае – наоборот: чем ниже числовое значение, тем более эффективным является процесс производства и реализации продукции [12].

Так, например, издержки на производство напрямую зависят от скорости оборота денежных средств. Чем быстрее капиталовложения сделают оборот, тем большее количество продукции сможет реализовать предприятие в одну единицу времени. При замедлении оборотного процесса, увеличиваются издержки, требуются дополнительные финансовые вложения и может ухудшиться общее финансовое состояние предприятия.

Таблица 2.7 - Анализ показателей деловой активности тыс.руб.

№ п/п	Показатели	Расчетная формула	За 2013 г.	За 2014 г.	Абсолютное отклонение(+,-)
	1	2	3	4	5
1	Выручка от продажи товаров	2110 Ф-2/2	1 973 586	1 372 622	-600 964
2	Среднегодовая стоимость активов (имущества)	1100 Ф-1/2	4 795 864	6 986 262	2 190 398
3	Среднегодовая стоимость оборотных активов	1200 Ф-1/2	2 904 103	1 323 855	-1 580 249
4	Среднегодовая стоимость нематериальных активов	1110 Ф-1/2	1 617	1 401	-216
5	Среднегодовая стоимость собственного капитала	1300 Ф-1/2	-1 504 572	116 101	1 620 672
6	Среднегодовая стоимость основных средств	1150 Ф-1/2	1 585 253	1 490 451	-94 802
7	Среднегодовая стоимость запасов	1210 Ф-1/2	196 635	126 216	-70 419
8	Среднегодовая стоимость денежных средств	1250 Ф-1/2	35 082	36 939	1 857
9	Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	1230 Ф-1/2	1 099 307	1 045 517	-53 790
10	Среднегодовая стоимотсь	1520 Ф-1/2	1 401 344	3 694 145	2 292 801

	кредиторской задолженности				
	Общие показатели оборачиваемости				
11	Коэффициент общей оборачиваемости капитала или ресурсоотдача (обороты) (d1)	Выручка от продажи/Среднегодовую стоимость активов	0,41	0,20	-0,22

Продолжение таблицы 2.7

12	Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты) (d2)	Выручка от продажи/Среднегодовую стоимость оборотных активов	0,68	1,04	0,36
13	Коэффициент отдачи нематериальных активов (d3)	Выручка от продажи/Средняя стоимость НМА	1,41	0,37	-1,04
14	Фондоотдача (обороты) (d4)	Выручка от продажи/Средняя стоимость ОС	1,80	1,31	-0,48
15	Коэффициент отдачи собственного капитала (обороты) (d5)	Выручка от продажи/Средняя стоимость Собств.кап.	1220,90	979,74	-241,16
	Показатели управления активами				
16	Оборачиваемость материальных средств,запасов (в днях)d6	(Средняя стоимость запасов*t)/выручка от продажи	36,37	33,56	-2,80
17	Оборачиваемость денежных средств (в днях) d7	(Средняя стоимость денежных средств*t)/выручка от продажи	6,49	9,82	3,33
18	Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (в днях) d8	Выручка от продажи/Средняя стоимость деб.задолж.	1,80	1,31	-0,48
19	Срок погашения дебиторской задолженности (в днях) d9	(Средняя стоимость ДЗ*t)/выручка от продажи	203,31	278,02	74,71
20	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (в	Выручка от продажи/Средняя стоимость кредит.зад.	1,41	0,37	-1,04

	оборатах) d10				
21	Срок погашения кредиторской задолженности (в днях) d11	(Средняя стоимость КЗ*t)/выручка от продажи	259,17	982,33	723,16
22	Финансовый цикл (в днях) d12	Оборач.мат.ср-в + Срок погаш.ДЗ - Срок погаш.КЗ	-19,49	-670,75	-651,25

Кроме того, скорость оборота финансов оказывает прямое воздействие на общегодовой оборот и объем чистой прибыли.

Если разделить производственный процесс на отдельные стадии, то ускорение оборота, хотя бы, на одной стадии обязательно повлечет за собой ускорение и на других участках производства.

Оба показателя (коэффициент скорости оборота, коэффициент длительности одного оборота) правильнее сравнивать с показателями, характерными только для данной отрасли. Величина этих показателей может существенно менять свои числовые значения в зависимости от отрасли предприятия.

Итак, вывод – финансовое благополучие любого предприятия напрямую зависит от того, как быстро вложенные деньги будут приносить чистую прибыль.

В общем виде анализ уровня оборачиваемости состоит из четырех подзадач в зависимости от показателей, для которых рассчитывается показатель (средства предприятия, источники образования средств предприятия):

Средства предприятия (активы):

· анализ оборачиваемости внеоборотных активов;

· анализ оборачиваемости дебиторской задолженности;

· анализ оборачиваемости оборотных активов;

· анализ оборачиваемости материально-производственных запасов.

Источники образования средств предприятия (пассивы):

· анализ оборачиваемости собственного капитала;

· анализ оборачиваемости заемного капитала (кредиторской задолженности) [13].

Расчеты приведены в таблице 2.7.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. rentabel – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической

эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

По мнению других авторов рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы [19]. Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными.

Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования,

планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов [4].

Расчет основных показателей эффективности предприятия проводится по следующим формулам:

2. Коэффициент валовой рентабельности

Показатель определяет сколько рублей валовой продукции создается на 1 рубль проданной и реализованной продукции.

Коэффициент валовой рентабельности рассчитывается по формуле:

Коэффициент валовой рентабельности = Валовая прибыль / Выручка от продажи товаров (3.1)

3. Коэффициент чистой рентабельности

Коэффициент чистой рентабельности показывает прибыльность предприятия по созданию нормы чистой прибыли на 1 рубль реализованной продукции. Данный коэффициент сильно коррелируется с коэффициентом бухгалтерской рентабельности. Формула расчета следующая:

Коэффициент чистой рентабельности = Чистая прибыль / Выручка от продажи товаров (3.2)

4. Коэффициент бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности

Показатель определяет сколько рублей приходится на 1 рубль реализованной продукции предприятия (организации).

Формула расчета следующая:

Коэффициент бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности = Прибыль до налогообложения / Выручка от продажи товаров (3.3)

5. Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)

Иностранная аббревиатура ROE - Return on shareholders’ equity. Данный показатель характеризует, сколько чистой прибыли приходится на капитал предприятия, который включает в себя как собственный, так и заемный. Коэффициент рентабельности собственного капитала позволяет сравнить между собой различные варианты инвестиционного вложения по степени прибыльности, например, инвестиции в уставной капитал предприятия, инвестиции в депозиты, акции, облигации, недвижимость и т.д. Формула расчета коэффициента рентабельности собственного капитала следующая:

Коэффициент рентабельности собственного капитала

(ROE) = Чистая прибыль / Средний собственный капитал (3.4)

Результаты расчетов сведены в таблице 2.8

Таблица 2.8 - Анализ экономической эффективности ОАО «МСС»

Наименование показателя	Способ расчета	2013 год, %	2014 год, %	Отклонение, %
1.Рентабельность продаж	R1=(прибыль от продаж/выручка от продаж)*100%	-15,28	-51,80	-36,52
2.Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	R2= (прибыль до налогообложения/выручка от продаж)*100%	-32,07	247,22	279,30
3. Чистая рентабельность	R3=чистая прибыль/выручка от продаж*100%	-23,54	270,00	293,54
4.Экономическая рентабельность	R4=(чистая прибыль/средняя стоимость имущества)*100%	-9,69	53,05	62,74
5.Рентабельность собственного капитала	R5=(чистая прибыль/средняя стоимость собственного капитала) *100%	30,88	3192,08	3161,19
Частные показатели				
6. Валовая рентабельность	R6=(валовая прибыль/выручка от продаж)*100%	-9,77	-27,62	-17,86
7.Затратоотдача	R7=(прибыль от продаж/затраты на производство и реализацию продукции (по ф№2)*100%	-13,26	-34,13	-20,87
8.Рентабельность перманентного капитала	R8=(чистая прибыль/средняя стоимость собственного капитала+средняя стоимость долгосрочных обязательств)*100%	-15,29	179,12	194,41
9. Коэффициент устойчивости	R9=(чистая прибыль-выплаченные акционерам	30,88	3 192,08	3161,19

экономического роста	дивиденды)/(средняя стоимость собственного капитала)*100%			

Выводы по второму разделу

Проведенное исследование во втором разделе позволяет сделать следующие выводы:

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивают показателями ликвидности и платежеспособности.

Ликвидность - характеристика отдельных видов активов предприятия по их способности к быстрому превращению в денежную форму без потери балансовой стоимости с целью обеспечения необходимого уровня платежеспособности предприятия. Ликвидность - необходимое и обязательное условие платежеспособности.

Платежеспособность - способность предприятия своевременно полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций платежного характера. Платежеспособность предприятия подтверждается следующими данными. Во-первых, наличием денежных средств на расчетных и валютных счетах, краткосрочных финансовых вложений в оптимальной величине. На расчетном счете денежные средства должны храниться в сумме, достаточной для финансирования текущей деятельности. Во-вторых, данными об отсутствии просроченной задолженности и задержки платежей. В-третьих, данными о несвоевременном погашении кредитов, а также длительном непрерывном пользовании кредитами.

Деловая активность, определяется в широком смысле как весь спектр усилий направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле - как текущая производственная и коммерческая деятельность компании. При этом деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижения ею поставленных целей, эффективном

использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции.

Рентабельность, относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица [12].

Результаты расчетов важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние ОАО «МСС», отражают реальное положение предприятия на рынке телекоммуникационных услуг и позволяют в дальнейшем провести анализ и дать предложения для дальнейшего улучшения деятельности предприятия.

3.АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ В ОАО «МСС»

3.1 Анализ финансового состояния ОАО «МСС»

Проведя оценку, в предыдущей главе, наиболее важных финансовых показателей характеризующих деятельность ОАО «МСС» за 2012-2014 гг. можно сделать выводы о том, что в целом за анализируемый период финансовое положение организации характеризовалось нестабильностью, но в некоторых показателях видна положительная динамика. Большую наглядность результатам анализа финансового состояния придадут диаграммы по основным финансово-экономическим показателям.

Рассмотрим на диаграммах коэффициенты платежеспособности.

Диаграмма 3.1 – Динамика общего показателя платежеспособности ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



Общий показатель ликвидности характеризует ликвидность баланса предприятия в целом. Он показывает соотношение суммы всех ликвидных средств предприятия и суммы всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных).

Значение этого коэффициента должно быть больше или равно 1. В диаграмме 3.1 видно, что самое оптимальное значение было в 2012г. в дальнейшем произошел спад и ухудшение значения показателя. Это произошло вследствие уменьшения финансовых вложений и величины заемных средств на конец 2014 года.

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности колеблется в пределах 0,2–0,3. Такое значение коэффициента абсолютной ликвидности означает, что 20–30 % краткосрочных обязательств может быть погашено предприятием сразу за счет денежных средств. При расчете показателя абсолютной ликвидности, имеем, что за период с 2012-2014гг. произошел критический спад. В 2012г. ОАО «МСС» могло погасить за счет денежных средств около 80% своих краткосрочных обязательств. А уже в 2014 году менее 1%. Это связано с тем, что в 2014 году значительно возросла кредиторская задолженность, а финансовых вложений наоборот не стало. Также и величина денежных средств значительно снизилась по сравнению с 2013г. на 41759 тыс.руб.

Диаграмма 3.2 – Динамика показателя абсолютной ликвидности ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности организации; показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг.

Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия) представляет собой отношение всех оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Он позволяет установить, в какой кратности оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Чем больше величина оборотных активов по отношению к текущим пассивам, тем больше уверенность, что существующие обязательства будут погашены за счет имеющихся активов.

Многократное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами (ситуация, нередкая для российских предприятий) позволяет сделать вывод о том, что предприятие располагает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых из собственных источников. С позиции кредиторов подобный вариант формирования оборотных средств наиболее предпочтителен. С точки зрения эффективности деятельности предприятия значительное накапливание запасов, отвлечение средств в дебиторскую задолженность, большой удельный вес денежных средств при их низкой оборачиваемости может говорить о нерациональном управлении активами и падении эффективности вложения капитала.

Значение коэффициента текущей ликвидности колеблется по отраслям и зависит от ряда факторов, в первую очередь, величины оборотных активов и их ликвидности. В 2013 году коэффициент текущей ликвидности снизился на 479%, и это произошло по причине, как и в случае с показателем абсолютной ликвидности, увеличения кредиторской задолженности и уменьшения величины финансовых вложений. В 2014 году падение по сравнению с 2013 годом было не таким значительным. К нормативному значению 2, показатель был ближе всего в 2012 году.

Диаграмма 3.3 – Динамика показателя текущей ликвидности ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



На диаграмме 3.4 прослеживается нехватка оборотных средств, то есть деятельность финансируется за счет заемных средств. Как в случае и с другими показателями платежеспособности на снижение показателей значительно повлияло снижение (или отсутствие) финансовых вложений. И значительное превосходство заемных источников финансирования.

Диаграмма 3.4 – Динамика коэффициента обеспеченности собственными средствами ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



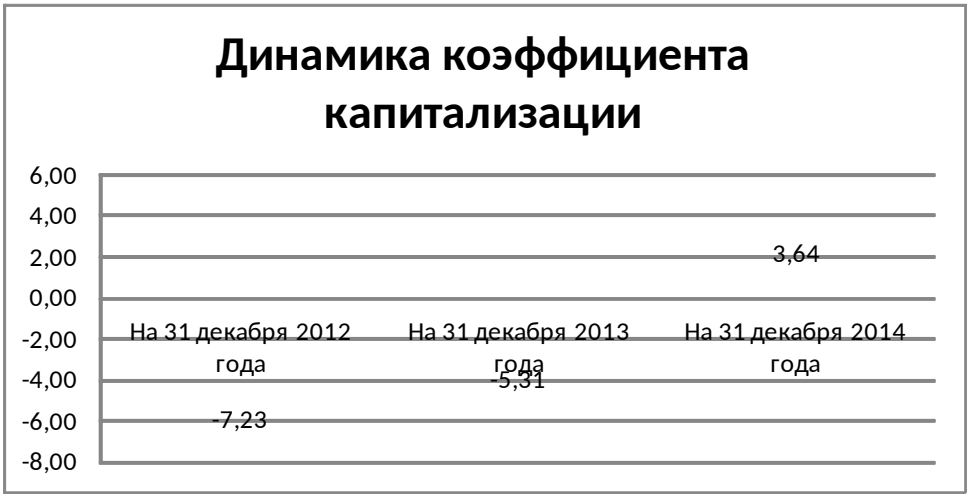
По проведенной динамике коэффициентов платежеспособности можно сделать вывод о том, что организация имеет негативную тенденцию в платежеспособности. Такие значения коэффициенты могут приобретать в случае, когда при росте объема краткосрочных кредитов, привлекаемых компанией, не происходит роста ее

оборотных активов. Такая ситуация может возникнуть тогда, когда компания вносит денежные средства в часть своих внеоборотных активов за счет краткосрочных обязательств. Это не есть хорошо, поскольку повышается риск того, что фирма может не погасить свои текущие долги.

Также следует рассмотреть динамику показателей финансовой устойчивости, по показателям, рассчитанным во главе 2.

Коэффициент капитализации – это показатель, сравнивающий размер долгосрочной кредиторской задолженности с совокупными источниками долгосрочного финансирования, включающими помимо долгосрочной кредиторской задолженности собственный капитал организации. Коэффициент капитализации позволяет оценить достаточность у организации источника финансирования своей деятельности в форме собственного капитала. Данный коэффициент позволяет оценить предпринимательский риск. Чем выше значение коэффициента, тем больше организация зависима в своем развитии от заемного капитала, тем ниже финансовая устойчивость.

Диаграмма 3.5 – Динамика коэффициента уровня капитализации ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



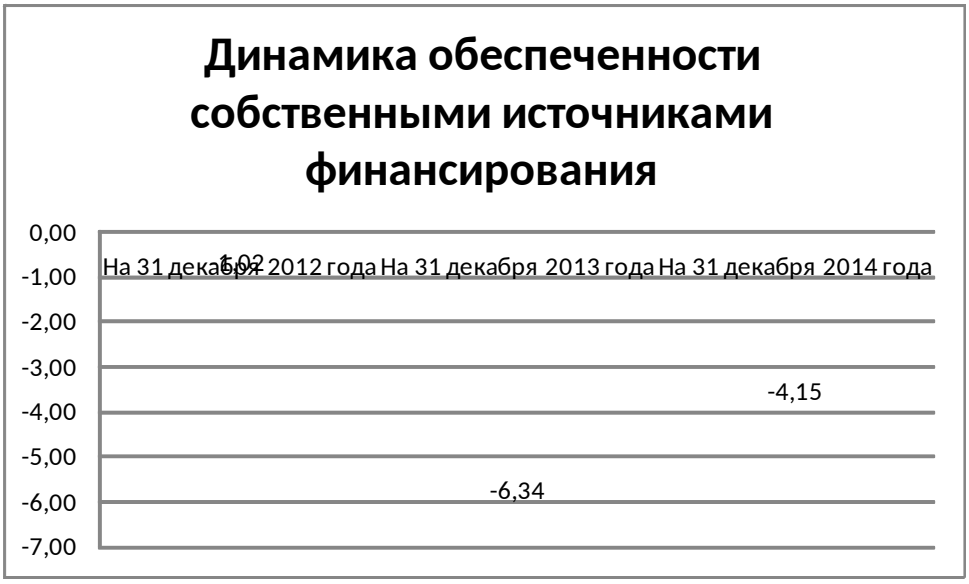
В то же время, более высокий уровень коэффициента говорит о большей возможной отдачи собственного капитала (более высокая рентабельность собственного капитала). В 2012-2013гг. коэффициент находился значительно ниже нормативного значение, которое должно быть не выше 1,5 и это связано с большой величиной непокрытого убытка, но в 2014г. ситуация в корне меняется вследствие уменьшения заемных средств и увеличения величины нераспределенной прибыли и

уровень капитализации становится выше на 8,95 и незначительно опережает нормативное значение. Данный внезапный рост имеет положительную тенденцию.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств. В диаграмме 3.6 можно наблюдать о крайне неустойчивом финансовом состоянии, которое характеризует данный коэффициент. Особенно в 2013 году, когда коэффициент равен -6,34, что значительно меньше минимального нормативного состояния, которое равно 0,1. В 2014 году коэффициент увеличился на 2,19 за счет увеличения собственных средств и снижения долгосрочных обязательств, а именно заемных средств.

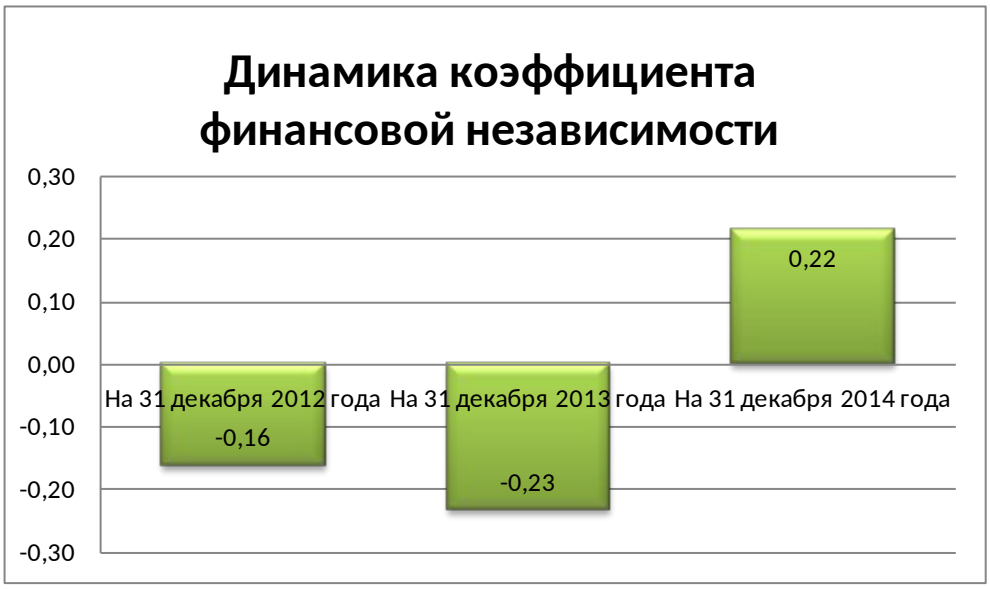
Коэффициент финансовой независимости характеризует долю активов организации, сформированных за счет собственных средств. Как видно на диаграмме 3.7 в 2012-2013гг. организация не являлась финансово независимой, за счет отсутствия собственных средств и имеющегося непокрытого убытка.

Диаграмма 3.6 – Динамика обеспеченности собственными источниками финансирования ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



В 2014 году величина нераспределенной прибыли значительно увеличилась, собственный капитал стал положительным, что и приблизило коэффициент финансовой независимости к нормативному значению с нижней границей 0,4. Рост в 2014 г. по сравнению с 2013г. составил 0,45, выстроилась положительная динамика.

Диаграмма 3.7 – Динамика коэффициента финансовой независимости ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



Коэффициент финансовой устойчивости — коэффициент равный отношению собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Нормальное значение >= 0,6.

Диаграмма 3.8 – Динамика коэффициента финансовой устойчивости ОАО «МСС» за 2012 – 2014 гг.



Начиная с 2012г. происходит отрицательная тенденция финансовой устойчивости. Так в 2012г. он был равен 0,58, а в 2014г. 0,23.

Далее рассмотрим динамику показателей рентабельности, которые были рассмотрены в главе 2.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность, или прибыльность, измеряемую в процентах к затратам или ресурсам. Они отражают эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Наиболее полно, по сравнению с прибылью, рентабельность характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что ее величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Почти во всех показателях рентабельности наблюдается рост, и мы можем наблюдать положительную динамику. Рассмотрим один из самых важных показателей, это рентабельность продаж.

При анализе финансовой отчетности, для оценки эффективности хозяйственной деятельности и процессов ценообразования, применяют коэффициент рентабельность продаж. Коэффициент рентабельность продаж характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля продаж. Иными словами, сколько средств остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов. Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании - реализацию основной продукции, а также позволяет оценить долю себестоимости в продажах.

Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании, её способности контролировать издержки. Различия в конкурентных стратегиях и продуктовых линейках вызывают значительное разнообразие значений рентабельности продаж в различных компаниях. Часто используется для оценки операционной эффективности компаний. Однако следует учитывать, что при равных значениях показателей выручки, операционных затрат и прибыли до налогообложения у двух разных фирм рентабельность продаж может сильно различаться, вследствие влияния объемов процентных выплат на величину чистой прибыли.

Диаграмма 3.9 – Динамика коэффициента рентабельность продаж ОАО «МСС» за 2013 – 2014 гг.



Коэффициент рентабельности продаж определяется результативностью работы отчетного периода; вероятный и планируемый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Например, когда коммерческая организация совершает переход на новые перспективные технологии или виды продукции, требующие больших инвестиций, показатели рентабельности могут временно снижаться [7]. Однако если стратегия была выбрана верно, понесенные затраты в дальнейшем окупятся, и в этом случае снижение рентабельности в отчетном периоде не означает низкой эффективности работы предприятия.

В диаграмме 3.9 можно наблюдать резкий спад, произошедший в 2014 году вследствие уменьшения выручки и увеличения убытка от продаж, но как описано выше не всегда отрицательная тенденция может означать то, что у предприятия неблагоприятно идут дела.

Диаграмма 3.10 – Динамика коэффициента рентабельность продаж ОАО «МСС» за 2013 – 2014 гг.



Так, можно наблюдать обратную тенденцию на примере показателя бухгалтерская рентабельность от обычных видов деятельности.

Показатель определяет сколько рублей приходится на 1 рубль реализованной продукции предприятия (организации). Формула расчета следующая:

Коэффициент бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности = Прибыль до налогообложения / Выручка от продажи товаров

Как видно из диаграммы 3.10 в 2014 году произошел рост почти в 10 раз в сравнении с 2013 годом. На это имело наибольшее влияние то, что в 2014 году у предприятия появилась прибыль, в свою очередь в 2013 году, предприятие несло убытки.

3.2 Факторный анализ финансового состояния ОАО «МСС»

В отношении показателей прибыли несложным, но весьма эффективным по аналитическим возможностям является вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках. Для вертикального анализа отчетность представляется в виде относительных показателей. Все статьи отчета о прибылях и убытках приводятся в процентах к объему выручки от реализации [5]. Проще всего его оформить в виде таблицы 3.1. Её назначение – характеристика динамика удельного веса основных элементов валового дохода коммерческой организации, коэффициентов рентабельности продукции, влияния факторов на изменение в динамике чистой прибыли.

Таблица 3.1 – Анализ прибыли по отчету о прибылях и убытках тыс.руб.

Наименование	Код	За 2013 год	За 2014 год	Отклонение	Уровень

показателя	строки			(+,-)	в % к выручке в 2013
1	2	3	4	5=4-3	6
Выручка	2110	1 973 586	1 372 622	-600 964	100
Себестоимость продаж	2120	(2 166 380)	(1 751 807)	414 573	109,77
Валовая прибыль (убыток)	2100	(192 794)	(379 185)	-186 391	9,77
Коммерческие расходы	2210	(45 866)	(96 983)	-51 117	2,32
Управленческие расходы	2220	(62 976)	(234 893)	-171 917	3,19
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(301 636)	(711 061)	-409 425	15,28
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	0	0,00
Проценты к получению	2320	353 236	333 039	-20 197	17,90
Проценты к уплате	2330	(617 102)	(1 048 714)	-431 612	31,27
Прочие доходы	2340	76 591	5 084 294	5 007 703	3,88
Прочие расходы	2350	(144 042)	(264 100)	-120 058	7,30
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(632 953)	3 393 458	4 026 411	32,07
текущий налог на прибыль	2410	-	-	0	0,00

Продолжение таблицы 3.1

в т.ч. Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	42 154	(955 008)	-997 162	2,14
изменение отложенных налоговых обязательств	2430	119 103	290 976	171 873	6,03
изменение отложенных налоговых активов	2450	54 525	25 341	-29 184	2,76
Прочее	2460	(5 347)	(3 758)	1 589	0,27
Чистая прибыль (убыток)	2400	(464 672)	3 706 017	4 170 689	23,54
СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль(убыток) периода	2510	-	-	0	0,00

Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-	0	0,00
Совокупный финансовый результат периода	2500	(464 672)	3 706 017	4 170 689	23,54
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	(3,63)	29,65	33,28	0,00
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-	0	0,00

Увеличение общей суммы прибыли свидетельствует о достижении высоких результатов в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом. Рост прибыли является результатом положительного изменения всех определяющих ее факторов, в том числе увеличения операционных доходов и снижения операционных и внереализационных расходов.

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы. По сути, это все факторы финансово-хозяйственной деятельности организации. Одни из них оказывают прямое влияние, и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. А другие оказывают косвенное влияние, через какие-либо показатели.

1. Расчет влияния фактора **«Выручка от продажи»**

Расчет влияния этого фактора нужно разложить на две части. Так как выручка организации — это произведение количества и цены реализуемой продукции, то сначала рассчитаем влияние на прибыль от продаж цены, по которой продавалась продукция или товары, а затем рассчитаем влияние на прибыль изменения физической массы проданной продукции [5].

При проведении факторного анализа необходимо учитывать влияние инфляции. Предположим, что цены на продукцию в отчетном периоде возросли по сравнению с базисным в среднем на 19%.

Тогда индекс цены $$J_{ц} = \frac{100+19}{100} ; \quad (3.1)$$

Следовательно, выручка от продажи в отчетном периоде в сопоставимых ценах

В

будет равна (3.2)

где - выручка от продажи в сопоставимых ценах;

- выручка от продажи продукции в отчетном году.

Для анализируемой организации выручка в сопоставимых ценах составит:

$B' = 11$ тыс.руб.

$$\Delta B^{ц} = B_1 - \frac{B_1}{J_ц} = B_1 - B' = 219158{,}13 тыс \quad (3.3)$$

$$\Delta B^{отч} = B' - B_0 = -820122{,}13 тыс \quad (3.4)$$

Следовательно, выручка от продажи продукции в отчетном году по сравнению с прошедшим периодом увеличилась на 219158,13тыс. руб.

Сокращение количества реализуемой продукции привело к уменьшению выручки в отчетном периоде на 820122,13 тыс.руб.

2.Расчет влияния фактора **«Цена»**

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продажи необходимо сделать расчет рентабельности продаж в базисном периоде (2012):

$$\Delta П^{п(ц)} = \Delta B^{ц} \times \frac{R_0^P}{100} = -33495{,}36 тыс \quad (3.5)$$

- показатель (*), изменение выручки от продажи под влиянием цены;

- рентабельность продаж в базисном периоде

Таким образом, прирост цен на продукцию в отчетном периоде по сравнению с прошедшим периодом в среднем на 19% привел к уменьшению суммы прибыли от продажи на 33495,36 тыс. руб.

3.Расчёт влияния фактора **«Количество проданной продукции»**

$$\Delta П^{П(К)} = \frac{[(B_1 - B_0) - \Delta B^{ц}] \times R_0^{P}}{100} = ,$$ (3.6)

где - изменение прибыли от продажи под влиянием фактора «количества проданной продукции»;

B_1 и B_0 - соответственно выручка от продажи в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

- показатель (*), изменение выручки от продажи под влиянием цены;

- рентабельность продаж в базисном периоде.

$$\Delta П^{ц(к)} = 125344{,}61\ тыс,$$

Таким образом, влияние получилось положительным, сумма от продажи увеличилась на 125344,61 руб., потому что на выручку помимо цены влияет и количество проданной продукции.

4. Расчет влияния фактора **«Себестоимость проданной продукции»**

$$\Delta П^{П(С)} = \frac{B_1 \times (УС}{1(}$$ (3.7)

где $УС_1$ и $УС_0$ - соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{П(С)} = 245097{,}46\ тыс.руб.$$

Себестоимость в отчетном периоде увеличилась на 245097,46 тыс. руб.

5.Расчет влияния фактора **«Коммерческие расходы»**

Для расчета используется формула, аналогичная предыдущей:

$$\Delta П^{П(КР)} = \frac{В_1 \times (УКР_1}{10($$

(3.8)

где $УКР_1$ и $УКР_0$ - соответственно уровни коммерческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{П(КР)} = 65083{,}36\ тыс.руб.$$

Таким образом, расход по коммерческим расходам в отчетном периоде и понижение их уровня на 4,74% привело к увеличению суммы прибыли на 65083,36 тыс. руб.

6.Расчет влияния фактора **«Управленческие расходы»**

$$\Delta П^{П(УР)} = \frac{В_1 \times (УУР_1}{10($$

(3.9)

где $УУР_1$ и $УУР_0$ - соответственно уровни управленческих расходов в отчетном и базисном периодах.

$$\Delta П^{П(УР)} = 191093{,}42\ тыс.руб.$$

Таким образом, уменьшение уровня управленческих расходов на 13,92% увеличило сумму прибыли на 191093,42 руб.

Таким образом, можно обобщить влияние факторов, воздействующих на прибыль от продажи и, следовательно, на прибыль отчетного периода (таблица 3.2) [15].

Так, совокупное влияние факторов равно отклонению величины чистой прибыли (4170689 тыс. руб.).

Таблица 3.2 – Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль отчетного периода

Показатели-факторы	Сумма, тыс. руб.

1. Количество проданной продукции (работ, услуг)	125 345
2. Изменение цен на реализованную продукцию	-33 495
3. Себестоимость проданной продукции, товаров, работ, услуг	-245 097
4. Коммерческие расходы	-65 083
5. Управленческие расходы	-191 093
6. Проценты к получению	-20 197
7. Проценты к уплате	-431 612
8. Доходы от участия в других организациях	0
9. Прочие доходы	5 007 703
10. Прочие расходы	-120 058
11. Отложенные налоговые активы	-29 184
12. Отложенные налоговые обязательства	171 873
13. Прочее	1 589
14.Налог на прибыль	0
15.Совокупное влияние факторов	4 170 689

3.3 Основные предложения по улучшению финансового состояния ОАО «МСС»

На сегодняшний момент идет слияние и реорганизация ОАО «МСС» и ООО «Управляющая компания Т2 Рус» и моим предложением будет являться рассмотрение новой методики по финансовому анализу, которая была предложена Тонких А.С. в трудах «Новые технологии финансового анализа и корпоративного управления в свободном доступе». Ниже будет предложена оценка финансового состояния на основе методики матрицы графа эталонного упорядочения. Главным условием успешности финансовой деятельности предприятия является не простое соблюдение требований роста или снижения отдельных показателей, а соблюдение определенной динамической соподчиненности совокупности показателей, задаваемой, например, правилом, изображенном на рисунок 3.1. В случае несоблюдения указанного порядка,

деятельность предприятия, не может быть признана успешной, даже если по отдельным показателям достигаются требуемые результаты [22].

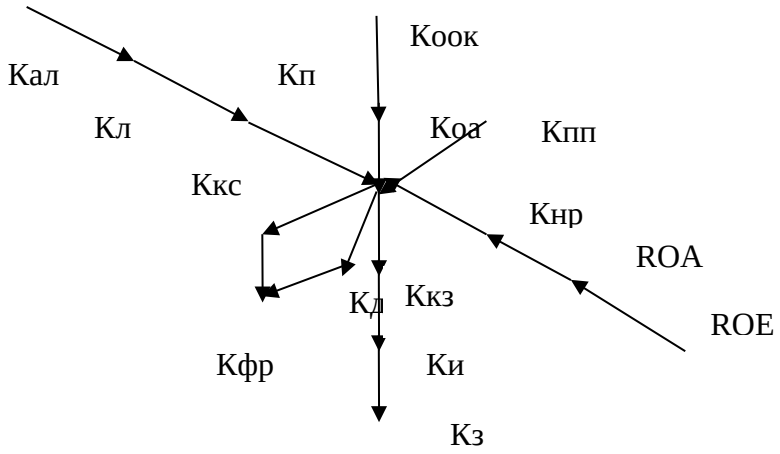


Рисунок 3.1 – Граф эталонной динамики финансовых показателей деятельности предприятия

КАЛ — коэффициент быстрой ликвидности; КЛ — коэффициент ликвидности; КП — коэффициент покрытия; КООК — коэффициент окупаемости основного капитала; КОА — коэффициент окупаемости совокупных активов; КПП — коэффициент покрытия процентов; КНР — норма рентабельности; ROA — норма доходности активов; ROE — норма доходности акционерного капитала; ККЗ — длительность оборачиваемости кредиторской задолженности; КИ — средний срок инкассации; КЗ — средний срок оборачиваемости запасов; ККС — коэффициент «квоты собственника»; КД — коэффициент задолженности; КФР — коэффициент финансового рычага.

Назовем изображенный нормативный (эталонный) порядок графом упорядочения финансовых показателей деятельности предприятия.

В изображенном графе направления каждой стрелки соответствует неравенству ">". Так, 1 → ККЗ, означает 1>h(ККЗ) и так далее.

Указанный граф описывает, в каком порядке и направлении относительно друг друга должно осуществляться изменение наиболее существенных показателей деятельности предприятия. Несоблюдение этого порядка указывает на наличие проблем у предприятия.

Чем больше несовпадение с эталонным развитием, тем серьезнее проблемы.

Для расчета показателей эталонной динамики требуется годовая финансовая отчетность (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках). Рассчитаем необходимые показатели и представим их в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Показатели эффективности деятельности ОАО «МСС» за 2013-2014гг.

Коэффициенты	Обозначение	Формула	2013	2014	Динамика рекомендуемая	Динамика реальная	Темпы роста	Предпочтительные темпы
Показатели ликвидности								
Коэффициент покрытия	Кп	Об.активы/ Тек.обязательства	0,283	0,197	рост	снижение	0,6963	>1
Коэффициент ликвидности	Кл	Оборотные активы ¾ Запасы и незавершенное производство/Текущие обязательства	0,315	0,208	рост	снижение	0,6603	>1
Коэффициент абсолютной ликвидности	Кал	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения/Текущие обязательства	0,045	0,002	рост	снижение	0,0499	>1

Продолжение таблицы 3.3

Показатели деловой активности								
Средний срок оборачиваемости запасов	Кз	Запасы/ Себестоимость реализованной продукции/360	-0,00025	-0,0002	снижение	рост	0,6855	<1
Средний срок инкассации	Ки	Дебиторская задолженность/ Годовая выручка за реализованную продукцию/360	0,00121	0,00249	снижение	рост	2,0655	<1
Средний срок оборачиваемости	Ккз	Текущие обязательства/ Себестоимость реализованной	-0,00569	-0,0112	снижение	рост	1,9699	<1

кредиторской задолженности		продукцию/360						
Коэффициент окупаемости совокупных активов	Коа	Годовая выручка за реализованную продукцию/Совокупные активы	0,26388	0,15016	рост	снижение	0,569	>1
Коэффициент окупаемости основного капитала	Коок	Годовая выручка за реализованную продукцию/Основной капитал	0,26388	0,15016	рост	снижение	0,569	>1
Показатели структуры капитала								
Коэффициент «квоты собственника»	Ккс	Долгосрочный долг/Акционерный капитал	3321,37	69,475	снижение	снижение	0,0209	<1
Коэффициент финансового рычага	Кфр	Совокупный долг/Акционерный капитал + Нераспределенная прибыль	-5,30591	3,64233	снижение	рост	-0,686	<1

Продолжение таблицы 3.3

Коэффициент задолженности	Кд	Совокупный долг/Совокупные активы	1,23224	0,78459	снижение	снижение	0,6367	<1
Коэффициент покрытия процентов	Кпп	Доход до выплаты процентов и налогов/Совокупные процентные платежи	0,48879	0,67803	рост	рост	1,3872	>1
Показатели прибыльности								
Норма рентабельности	Кнр	Доход после выплаты процентов и	-0,23545	2,69995	рост	рост	-11,47	>1

		налогов/Совокупная выручка						
Норма доходности активов	ROA	Доход после выплаты процентов и налогов/Совокупная активы	-0,04033	-0,0778	рост	снижение	1,9287	>1
Норма доходности акционерного капитала	ROE	Доход после выплаты процентов и налогов/Акционерный капитал	-323,138	2577,2	рост	рост	-7,976	>1

Рассчитанные показатели позволяют рассчитать меру совпадения эталонной и фактической динамики показателей, которая даст итоговую оценку финансовой деятельности предприятия.

Из таблицы 3.3 видно, что многие показатели имеют динамику, отличающуюся от рекомендуемой:

- даже среди однотипных показателей, рассматриваемых в рамках одной группы, тенденции результатов могут значительно различаться;

- имея подобную противоречивую динамику показателей, невозможно установить конечный результат действия совокупности рассматриваемых факторов, то есть выявить, насколько успешно развивался исследуемый объект;
- при соблюдении всеми показателями рекомендуемой динамики, тем не менее, нельзя сделать однозначный вывод об успешности деятельности предприятия;
- затруднительно определить, какие сферы управления предприятием являются наиболее проблемными.

Указанная ситуация является типичной. Поэтому для эффективного управления финансами фирмы в современной экономике необходимы более информативные методы учета и анализа данных, чем применяемые традиционно. Решим поставленную выше задачу путем задания нормативной (эталонной) динамики развития предприятия.

Таблица 3.4 – Матрица графа эталонного упорядочения финансовых показателей деятельности предприятия

	1	Кп	Кл	Кал	Кз	Ки	Ккз	Коа	Коок	Ккс	Кфр	Кд	Кпп	Кнр	ROA	ROE
1	1	-1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	-1	-1
Кп	1	1	-1	-1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0
Кл	1	1	1	-1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0
Кал	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0
Кз	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	-1	-1
Ки	-1	-1	-1	-1	1	1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	-1	-1
Ккз	-1	-1	-1	-1	1	1	1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	-1	-1
Коа	1	0	0	0	1	1	1	1	-1	1	1	1	0	0	0	0
Коок	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
Ккс	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	1	1	0	-1	-1	-1	-1
Кфр	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
Кд	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	0	1	1	-1	-1	-1	-1
Кпп	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	0	0	0
Кнр	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	-1	-1
ROA	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	-1
ROE	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1

Таблица 3.5 – Матрица фактических темпов финансовых показателей деятельности предприятия

	1	Кп	Кл	Кал	Кз	Ки	Ккз	Коа	Коок	Ккс	Кфр	Кд	Кпп	Кнр	ROA	ROE
1	1	1	1	1	1	-1	-1	1	1	1	1	1	-1	1	-1	1
Кп	-1	1	1	1	1	-1	-1	0	0	1	1	1	0	0	0	0
Кл	-1	-1	1	1	-1	-1	-1	0	0	1	1	1	0	0	0	0
Кал	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	0	0	1	1	-1	0	0	0	0
Кз	-1	-1	1	1	1	-1	-1	1	1	0	0	0	-1	1	-1	1
Ки	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1
Ккз	1	1	1	1	1	-1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1
Коа	-1	0	0	0	-1	-1	-1	1	1	1	1	-1	0	0	0	0
Коок	-1	0	0	0	-1	-1	-1	-1	1	1	1	-1	0	0	0	0
Ккс	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	1	1	0	-1	1	-1	1
Кфр	-1	-1	-1	-1	0	0	0	-1	-1	-1	1	-1	-1	1	-1	1
Кд	-1	-1	-1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	-1	1	-1	1
Кпп	1	0	0	0	1	-1	-1	0	0	1	1	1	1	0	0	0
Кнр	-1	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	-1	-1	-1	0	1	1	-1
ROA	1	0	0	0	1	-1	-1	0	0	1	1	1	0	-1	1	1
ROE	-1	0	0	0	-1	-1	-1	0	0	-1	-1	-1	0	1	-1	1

Если стрелки между позициями графа отсутствуют в упорядочении, то есть данные показатели не сравниваются, то в клетках строк и столбцов, инцидентных этим показателям ставятся нули. На главной диагонали ставятся «+1».

Далее строится аналогичная матрица для фактического порядка темпов. (Таблица 3.5).

Расстояние между М[ЭП] и М[ФП] характеризует степень отклонения фактического развития предприятия от требуемого эталонного, то есть наблюдаются определенные нарушения в финансовом обороте предприятия.

Обозначим расстояние между М[ЭП] и М[ФП] через d.

$$d = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{n} [\mu ij \quad (3.10)$$

Здесь d — расстояние между матрицами упорядочения;

- элемент на пересечении j -ой строки и i-го столбца М[ЭП].

- элемент пересечения i-ой строки и j-го столбца М[ФП].

В нашем случае d=220. Однако абсолютная величина расстояния между М[ЭП] и М[ФП] малоинформативна. Необходимо нормировать меру различия между этими матрицами.

$$I \quad (3.11)$$

где К — количество ненулевых клеток в М[ЭП], не учитывая клетки главной диагонали.

R=220/(2*162)=0,679

R - величина нормированная:0 $\leq$.

Мера различия — понятие малооперациональное. Лучше использовать понятие меры сходства S.

$$S = (1 - R) * \quad (3.12)$$

где S — мера сходства эталонной и фактической динамики показателей.

В рассматриваемом случае К=162, а R=0,679. То есть мера различия между М[ЭП] и М[ФП] равна 0,679.

В нашем случае S=32,1%, то есть фактическое направление развития совпадает с рекомендуемым на 32,1%. В лучшем случае совпадение было бы 100%, в худшем — нулевое.

Таким образом, финансовая деятельность ОАО «МСС» может быть охарактеризована как «ниже среднего». Менеджмент предприятия должен предпринять усилия в исправлении сложившейся ситуации и повысить эффективность управления предприятием. Для этого необходимо определить, какие сферы деятельности анализируемого объекта являются самыми проблемными и требуют первоочередных усилий. Проведенный анализ финансового состояния ОАО «МСС» показал, что данное предприятие находится в неустойчивом финансовом положении, неплатежеспособно. У предприятия наблюдаются отрицательные тенденции:

- ухудшились показатели финансовой устойчивости;
- снижение суммы собственного капитала;
- преобладание заемного капитала над собственным.

После рассмотрения альтернативной методики по оценке финансового состояния, я хотела бы предложить внедрить данную методику в регулярный менеджмент компании, рассчитать и автоматизировать данный процесс. Это позволит постоянно отслеживать финансовое положение компании и находить пути для его улучшения.

Основная цель любого предприятия – получение прибыли от осуществления деятельности. Так как изучаемое предприятие каждый год работает с большими убытками, то руководству необходимо разобраться в сложившейся ситуации и принять соответствующие решения. В 2014 году предприятие впервые за долгое время получило прибыль, за счет увеличения размеров кредиторской задолженности [22].

20.02.2015г. Акционеры в целях достижения наиболее эффективного использования активов общества, повышения конкурентоспособности услуг, рационализации управления и сокращения издержек в интересах повышения прибыли и увеличения объемов оказываемых услуг одобрил план реорганизации ООО «Управляющая Компания Т2 Рус» в форме присоединения к ней ОАО «МСС».

В соответствии с маркетинговой стратегией, направленной на предложение услуг в сегменте практичных абонентов, основной задачей ОАО «МСС» являлось предотвращение ощутимого снижения основных коммерческих и финансовых

показателей, вывод их на относительно стабильный уровень, соответствующий доле рынка, занимаемой данным сегментом.

Продуктовые предложения компании в сегменте передачи данных должны включать в себя тарифные планы для безлимитного доступа в интернет, обеспечивающие самую выгодную стоимость услуг для абонентов. В сегменте голосовых пользователей должен быть сохранен акцент на предложение двух основных продуктов: комплекта для мобильных пользователей с наиболее привлекательными тарифами на голосовую связь на московском рынке мобильной связи, а также комплекта со стационарным терминалом, номером в коде АВС (495 и 499) и тарифным планом, аналогичным безлимитному тарифному плану МГТС.

Необходим запуск программы лояльности абонентов и программы скидок на услуги, также должна быть произведена модификация архивных интернет-продуктов с целью снижения оттока абонентов с архивными тарифными планами.

Основные направления, необходимые для улучшения финансового состояния:

1. Поддержание продаж на стабильном уровне с учетом колебаний, вызванных сезонными факторами.

2. Снижение оттока.

3. Поддержка и развитие взаимодействия с операторами связи в рамках проектов MVNO.

Мероприятия по стабилизации продаж:

1. Продажи в универсальном формате в составе коробочного комплекта с ценой комплекта на уровне «большой тройки».

2. Поддержание тарифов на конкурентоспособном уровне с отрывом от конкурентов в 20-30%.

3. Дотации на трафик в виде первых бесплатных месяцев обслуживания.

4. Каналы продаж:

- активное привлечение локальных дилеров в условиях существенного сокращения присутствия в федеральных дилерских сетях из-за передела дилерского рынка между операторами «большой тройки» (Евросеть, принадлежащая Мегафон и Билайн, прекратила продажи сторонних операторов);
- специальные предложения для корпоративных клиентов.

5. Рекламная поддержка:

- Продвижение продукта Скайлинк в рамках заданного бюджета в период наибольшей востребованности продукта в весенне-летний период (дачный сезон). Каналы продвижения - интернет (баннеры, контекстная реклама).
- Плакаты и POS-материалы в точках продаж [23].

Мероприятия по предотвращению роста оттока:

1. Постоянная ротация программы по стимулированию возвращения абонентов из оттока на льготных условиях, периодический обзвон абонентов с предложением воспользоваться программой.

2. Продвижение программ замены терминального оборудования (модемов на более высокоскоростные, устаревших телефонов на новые).

3. Скидки на услуги при их предоплате на несколько месяцев вперед.

4. Модификация архивных интернет-продуктов путем существенного увеличения объемов включенного трафика на неограниченной скорости.

Выводы по третьему разделу

Проведенное исследование в третьем разделе позволяет сделать следующие выводы:

Финансовое положение предприятия является нестабильным, о чем свидетельствует отрицательная тенденция в таких основных показателях как общий показатель платежеспособности, абсолютной и текущей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельность продаж. Наибольшее отрицательное влияние во всех этих показателях имеет большой удельный вес заемных средств, более 60%.

С 2014 года финансовое состояние организации начинает меняться в сторону положительной динамики, за счет увеличения собственного капитала, что в будущем будет способствовать росту финансовой устойчивости, снижение величины доли заемных средств, может свидетельствовать о повышении финансовой независимости предприятия.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом чистая прибыль предприятия увеличилась на 4170689 тыс. руб., это произошло за счет большой доли кредиторской задолженности, которая в свою очередь имеет очень низкие темпы погашения.

Вследствие того, что предприятие имеет неблагоприятное финансовое состояние, была предложена оценка финансового состояния на основе методики матрицы графа эталонного упорядочения. По результатам данной оценке было выявлено, что финансовая деятельность предприятия эффективна на 32,1 %. Основным предложением является внедрение и автоматизирование этой методики в маркетинговую структуру предприятия, для ежемесячного или ежеквартального контроля финансового состояния предприятия.

ОАО «МСС» необходимы существенные изменения в тарифных планах, пакетных предложениях, рекламных акциях, дотациях на трафик которые могли бы повысить привлечение новых абонентов и создать привлекательную конкурентную среду для сохранения текущей базу абонентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей выпускной квалификационной работе достигнута поставленная цель и решены все необходимые задачи. По итогам изучения методики бухгалтерского учета и анализа финансово – хозяйственной деятельности на примере предприятия ОАО «МСС» необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В первой главе мы рассмотрели, на сколько важен финансовый анализ в деятельности организации в целом, какие рассмотрели организационно – экономическую структуру ОАО «МСС».

Вторая глава данной работы посвящена исследованию организации бухгалтерского учета в условиях предприятия ОАО «МСС», а также оценке основных показателей, характеризующих реальное финансовое состояние предприятия. Таким образом, был сделан вывод, что предприятие испытывает сложное финансовое положение.

В работе был проведен факторный анализ влияния показателей на чистую прибыль предприятия ОАО «МСС», выявлены слабые места и определены пути повышения прибыли.

По итогам анализа рентабельности производственной деятельности «МСС» был сделан вывод о росте рентабельности на данном предприятии. В ходе факторного анализа выяснилось, что наибольшее влияние на чистую прибыль в сторону уменьшения оказывают такие статьи как проценты к уплате и себестоимость проданной продукции. При этом наибольшую положительную динамику на чистую прибыль оказали прочие доходы и количество проданной продукции.

По итогам оценки состояния финансовых показателей в третьей главе работы предприятию были рекомендованы направления совершенствования работы, а также была предложена новая методика для анализа финансового состояния.

Для увеличения доходов, прибыли от продаж и повышения рентабельности ОАО «МСС» рекомендованы такие направления совершенствования финансово – хозяйственной деятельности как, повышение ассортимента услуг; поддержание продаж; более привлекательные предложения пакетов услуг для абонентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, № 50, ст. 7344.
2. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие. – Инфра-М, 2015. -320с.
3. Артеменко В.Г., Остапова В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие /– М.: Омега-Л, 2012. – 436с.
4. Басовский Л.Е., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2009. – 364с.
5. Бреславцева Н.А., Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.А. Бреславцева, Н.В. Михайлова, О.Н. Гончаренко. - Рн/Д: Феникс, 2012. - 318 с.
6. Голикова Е.И., Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность: реформирование / Е.И. Голикова. - М.: ДиС, 2012. - 224 с.
7. Горячих С.П., Бухгалтерский учет в схемах и таблицах: Учебное пособие / А.В. Зонова, С.П. Горячих, Р.В. Зонова; Под ред. А.В. Зонова. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с.
8. Донцова Л.В., Никифоров Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – 5-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 336с.
9. Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание /; под ред. Д.А. Ендовицкого. — м.: Кнорус, 2010.-376с.

10. Колчина Н.В., Финансы предприятий – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 447с.
11. Ковалев В.В., Финансовый менеджмент: теория и практика-3-е изд., перераб. И доп.-Москва: Проспект 2014. - 1104 с.
12. Косолапова М.В., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для студ. вузов, обуч. по направлению подгот. "Экономика" и спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / - М.: Дашков и К, 2011. - 246с.
13. Лунева А.М., Бухгалтерский учет: Учебное пособие / М.П. Переверзев, А.М. Лунева; Под общ. ред. М.П. Переверзев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 221 с.
14. Любушин Н.П.Экономический анализ. 3-е изд., перераб. и доп. - М.:Юнити 2010. - 575 с.
15. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2009.- 112 с.
16. Савицкая Г.В., Экономический анализ: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2011. – 647 с.
17. Сысоева Г.Ф., Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности: Учебник для магистров / Г.Ф. Сысоева, И.П. Малецкая. - М.: Юрайт, 2013. - 424 с.
18. Чеглакова С.Г., Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014.-288с.
19. Шеремет А. Д., Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2009. – 415 с.
20. Широбоков В.Г., Бухгалтерский учет в организациях АПК: Учебник / В.Г. Широбоков. - М.: ФиС, 2010. - 688 с.
21. http://bibliofond.ru (Дата обращения 18.04.2015)
22. http://cfin.ru (Дата обращения 02.05.2015)
23. http://skylink.ru/msk/company/about (Дата обращения 13.03.2015)

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 14 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число,месяц,год)	31	12	14
Организация Открытое акционерное общество "Московская сотовая связь"	по ОКПО	13235265		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7740000012		
Вид экономической деятельности Связь	по ОКВЭД	64.20		
Организационно-правовая форма/форма собственности ОАО/частная собственность	по ОКОПФ/ОКФС	47	16	
Единица измерения: тыс.руб.	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес)
109044, Россия, г.Москва,ул. Воронцовская, д.20

Пояснения[1]	Наименование показателя[2]	Код	На 31 декабря 2014 г.[3]	На 31 декабря 2013 г.[4]	На 31 декабря 2012 г.[5]
	АКТИВ				
	I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Нематериальные активы	1110	1 293	1 509	1 724
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	1 623 581	1 357 320	1 813 185
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	13 612
-	Финансовые вложения	1170	66	3 530 855	1 027 482
-	Отложенные налоговые активы	1180	646 794	372 657	318 132
-	Прочие внеоборотные активы	1190	5 477 108	961 340	193 912
-	Итого по разделу I	1100	7 748 842	6 223 681	3 368 047
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
-	Запасы	1210	71 299	181 132	212 137
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	35 815	12 104	11 753
-	Дебиторская задолженность	1230	1 232 843	858 191	1 340 423
-	Финансовые вложения	1240	-	144 142	2 951 542
-	Денежные средства	1250	16 059	57 818	12 345
-	Прочие оборотные активы	1260	36 402	1 904	24 715
-	Внутрихозяйственные расчеты	1270	-	-	-
-	Итого по разделу II	1200	1 392 418	1 255 291	4 552 915
-	**БАЛАНС**	1600	9 141 260	7 478 972	7 920 962

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ А

Форма 0710001 с.2

Пояснения[1]	Наименование показателя[2]	Код	На 31 декабря 2014 г.[3]	На 31 декабря 2013 г.[4]	На 31 декабря 2012 г.[5]
	ПАССИВ				
	III.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ[6]				
-	Уставный капитал (складочный капитал,	1310	1 250	1 250	1 250
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	–	-	-
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
-	Резервный капитал	1360	188	188	188
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый	1370	1 967 671	(1 738 346)	(1 273 673)
-	Итого по разделу III	1300	1 969 109	(1 736 908)	(1 272 235)
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
-	Заемные средства	1410	0	4 678 424	5 618 870
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	56 587	95 009	214 112
-	Оценочные обязательства	1430	43 318	2 703	2 461
-	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	99 905	4 776 136	5 835 443
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
-	Заемные средства	1510	336 476	3 543 559	1 397 884
-	Кредиторская задолженность	1520	6 504 519	883 770	1 918 918
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	109 581	5 739	28 649
-	Прочие обязательства	1550	121 670	6 676	12 303
-	Внутрихозяйственные расчеты	1560	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	7 072 246	4 439 744	3 357 754
	БАЛАНС	1700	9 141 260	7 478 972	7 920 962

Руководитель _____ Жижикин И.А.
(подпись)[7] (расшифровка подписи)

по доверенности №1т-84
от "04" апреля 2014г
"24" марта 2015 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах

за 1 января-31 декабря 20 14 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число,месяц,год)	31	12	14
Организация **Открытое акционерное общество "Московская сотовая связь"**	по ОКПО	13235265		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7740000012		
Вид экономической деятельности **деятельность в области электросвязи**	по ОКВЭД	64.20		
Организационно-правовая форма/форма собственности **ОАО/частная собственность**	по ОКОПФ/ОКФС	47	16	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Пояснения[1]	Наименование показателя[2]	Код	За 2014 г.[3]	За 2013 г.[4]
	Выручка[5]	2110	1 372 622,00	1 973 586,00
	Себестоимость продаж	2120	(1 751 807,00)	(2 166 380,00)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	(379 185,00)	(192 794,00)
	Коммерческие расходы	2210	(96 983,00)	(45 866,00)
	Управленческие расходы	2220	(234 893,00)	(62 976,00)
	Прибыль(убыток от продаж)	2200	(711 061,00)	(301 636,00)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	333 039,00	353 236,00
	Проценты к уплате	2330	(1 048 714,00)	(617 102,00)
	Прочие доходы	2340	5 084 294,00	76 591,00
	Прочие расходы	2350	(264 100,00)	(144 042,00)
	Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	3 393 458,00	(632 953,00)
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(955 008,00)	42 154,00
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	290 976,00	119 103,00
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	25 341,00	54 525,00
	Прочее	2460	(3 758,00)	(5 347,00)
	Налог на прибыль за предыдущие периоды	2461	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 706 017,00	(464 672,00)

ОКОНЧАНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ Б

Форма 0710002 с.2

Пояснения[1]	Наименование показателя[2]	Код	За 2014 г.[3]	За 2013 г.[3]
	СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода[6]	2500	3 706 017	(464 672,00)
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	29,65	(3,63)
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ Жижикин И.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

по доверенности №1Т-84 от 04.04.14

"24" марта 2015 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".