

**Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«Поволжский православный институт имени Святителя Алексия,  
митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес-развития

Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему:

Оценка и повышение эффективности деятельности организации (на примере  
ПАО «МТС»)

Выполнил(а) студент(ка)  
3 курса группы ЭЗ-331  
Заочной формы обучения  
Быбина Мария Валерьевна  
(Ф.И.О.)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Научный руководитель  
Державина Д.А., кандидат  
экономических наук, доцент

\_\_\_\_\_  
(подпись)

**Допустить к защите:**  
Заведующий кафедрой  
экономики А.Н. Торхова

\_\_\_\_\_  
(подпись)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Тольятти  
2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1 Теоретические аспекты оценки эффективности деятельности организации .....	8
1.1 Сущность экономической эффективности деятельности предприятия .....	8
1.2 Эффективность хозяйственной деятельности предприятия.....	14
1.3 Эффективность использования отдельных ресурсов предприятия .....	22
Глава 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС» .....	28
2.1 Общая характеристика компании и ее технико-экономические показатели .....	28
2.2 Анализ деятельности салона связи ПАО «МТС» .....	33
2.3 Основные пути повышения прибыли и рентабельности организации .....	37
Глава 3 Мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности предприятия .....	42
3.1 Основные пути повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности .....	42
3.2 Обоснование экономической эффективности предложенных мероприятий .....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	56
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	58
ПРИЛОЖЕНИЯ	

## ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе хозяйствования основой экономической политики является повышение эффективности и качества работы всех звеньев деятельности предприятия.

Главным элементом высокой эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия является прежде всего, эффективная система технико-экономического обоснования деятельности, которая позволяет оптимизировать движение материальных потоков, снизить потери финансовых, материальных и трудовых ресурсов, позволит провести сокращение излишней и неэффективной численности персонала, и как следствие придаст предприятию необходимое движение в сторону повышения прибыльности и эффективности деятельности, а также позволит принимать оперативные управленческие решения по всем аспектам производственно-экономической, финансовой и инвестиционной деятельности.

Термин «эффект» в переводе с латинского означает «результат». Категорию «эффективность» можно интерпретировать как «результативность». По факту определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Этими результатами могут быть объёмы готовой продукции в стоимостном или натуральном выражении или прибыль. Величина этих результатов не даёт возможности сделать вывод о эффективности или неэффективности работы предприятия, потому что неизвестно, какой ценой были получены эти результаты. Поэтому для получения объективной оценки эффективности предприятия необходимо учесть оценку тех затрат, которые дали возможность получить какие-либо результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: предметов труда (основные фонды), средств труда (оборотные фонды) и рабочей силы (трудовые ресурсы). На производство также влияет финансовое состояние организации, определённые

управленческие, технологические, организационные и другие преимущества, которые могут отображаться как нематериальные ресурсы. Следовательно, можно дать определение эффективности: эффективность предприятия представляет собой комплексную оценку итоговых результатов использования основных и оборотных фондов, финансовых и трудовых ресурсов и нематериальных активов за определённое количество времени

Актуальность выбранной темы исследования объясняется тем, что в условиях конкуренции повышение экономической эффективности деятельности предприятия способствует укреплению ее позиций на рынке и улучшению финансовых результатов ее деятельности.

Цель выпускной квалификационной работы – изучить теоретические аспекты анализа экономической эффективности и разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия. Для того чтобы достигнуть поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- 1) рассмотреть экономическую сущность и изучить показатели экономической эффективности деятельности предприятия;
- 2) проанализировать деятельность ПАО «МТС»;
- 3) провести анализ показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- 4) разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия;
- 5) провести оценку эффективности предложенных мероприятий.

Предметом исследования является эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и факторы, влияющие на ее уровень.

Объект исследования — ПАО «МТС», российская телекоммуникационная компания, оказывающая услуги в России и странах СНГ под торговой маркой «МТС».

В данной работе в качестве источников информации были использованы труды авторов: Артюшина В. В., Гиляровой Л. Т., Ковалева

В.В., Савицкой Г.В., Фащевского В.Н., а также бухгалтерский баланс ПАО «МТС» и форма № 2 «Отчет о финансовых результатах».

В работе использованы специальные методы финансово-экономического анализа: сравнительный анализ, экспертный и графический метод, аналитический и монографический методы.

Практическая значимость работы заключается в возможности применения полученных результатов и разработанных предложений в практической деятельности исследуемой организации.

ВКР состоит из: введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, таблиц, рисунков, приложений.

В первой главе рассматриваются такие вопросы, как: теоретические аспекты анализа эффективности деятельности предприятия, сущность экономической эффективности предприятия и факторы, которые влияют на повышение эффективности деятельности предприятия.

Вторая глава посвящена анализу экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия.

В третьей главе разрабатываются мероприятия по повышению эффективности деятельности ПАО «МТС».

В заключении сформулированы основные выводы о проделанной работе.

# Глава 1 Теоретические аспекты оценки эффективности деятельности организации

## 1.1 Сущность экономической эффективности деятельности предприятия

Проблема эффективности производства всегда занимала одно из главных мест среди актуальных проблем экономики. Заинтересованность ею возникает на различных уровнях управления экономикой - от руководителей частных организаций до руководителей государства.

Термин «эффект» в переводе с латинского означает «результат». Категорию «эффективность» можно интерпретировать как «результативность».

По факту определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Этими результатами могут быть объёмы готовой продукции в стоимостном или натуральном выражении или прибыль. Величина этих результатов не даёт возможности сделать вывод о эффективности или неэффективности работы предприятия, потому что неизвестно, какой ценой были получены эти результаты. Поэтому для получения объективной оценки эффективности предприятия необходимо учесть оценку тех затрат, которые дали возможность получить какие-либо результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: предметов труда (основные фонды), средств труда (оборотные фонды) и рабочей силы (трудовые ресурсы). На производство также влияет финансовое состояние организации, определённые управленческие, технологические, организационные и другие преимущества, которые могут отображаться как нематериальные ресурсы. Следовательно, можно дать определение эффективности: эффективность предприятия представляет собой комплексную оценку итоговых результатов использования основных и оборотных фондов, финансовых и трудовых

ресурсов и нематериальных активов за определённое количество времени [1, с. 18].

Стоит обратить внимание на то, что обычно, перечисление ресурсов организации, которые определяют его эффективность, не является исчерпывающим, то есть в некоторых случаях на эффективность деятельности предприятия могут влиять другие факторы. Но для среднестатистической организации, которая существует в рыночных условиях, учет упомянутых факторов дает гарантию на получение наиболее адекватной оценки состояния дел в организации [25, с. 320].

Задача определения эффективности возникает в различных ситуациях, и ее рациональное решение в некоторых случаях предусматривает применение тех или других подходов или методик. Можно выделить общие направления, по которым определяется эффективность:

1) оценивание эффективности производства с целью обеспечения оптимальной стратегии управления им. В рамках этого направления в первую очередь исследуется эффективность использования ресурсов организации [4, с. 105];

2) оценивание эффективности организации с целью определения ее как будущего объекта инвестирования. Это оценивание может совершаться самой организацией, потенциальным инвестором или же для обеспечения объективности заинтересованной организацией [3, с. 89]. В рамках этого направления исследуются финансовые результаты деятельности компании.

Экономическая эффективность - непростая экономическая категория. Она пронизывает все стадии общественного производства, все сферы практической деятельности человека, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений, используется для формирования структурно-материальной, системной и функциональной характеристики хозяйственной деятельности. Из этого следует, что такие наиболее существенные характеристики хозяйственной деятельности, как динамичность, целостность, многосторонность, многомерность и

взаимосвязанность ее различных сторон, находят свое отражение через категорию эффективности [4, с. 231].

Анализ общей эффективности хозяйственной деятельности является задачей высших звеньев управленческих структур организации.

Неэффективность или эффективность частных управленческих решений, связанных с определением цены продукта, размера партии закупок или поставок продукции, замене оборудования или технологии и другие решения должны пройти оценку с точки зрения общего успеха предприятия, характера его экономического роста и роста общей эффективности.

Основными задачами анализа эффективности являются:

- оценка хозяйственной ситуации;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- мобилизация и выявление резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности [2, с. 168].

Результаты анализа способствуют росту информированности администрации организации и иных пользователей экономической информации - субъектов анализа - о состоянии интересующих их объектов.

С помощью принципа эффективности можно сформулировать критерии для всех видов целей (экономических, технических, социальных, экологических) [20, с. 112].

Каждая организация принимает решение по совокупности вопросов: определение номенклатуры реализуемой и выпускаемой продукции; на какой рынок или его сегмент выходить с определенным товаром; какие технологии использовать для реализации и производства товаров; какая структура ресурсов необходима, и каким образом распределять трудовые, материальные и финансовые ресурсы; каких показателей должна достичь организация за определенный период, а особенно по качеству и техническим характеристикам товара, по эффективности производства и сбыта и т.д.



Из различного множества направлений деятельности организации необходимо установить, какие именно можно считать стратегическими. Они могут определяться итоговой целью, которую организация ставит перед собой [3, с. 134].

На основе обобщения опыта зарубежных и отечественных организаций, различных литературных источников сформулированы и на практике используются следующие основные системы целей деятельности главных субъектов:

- экономические цели, которые предусматривают удержание и завоевание определенной доли на рынке для отдельных товаров и по всему ассортименту, увеличение прибыли, возмещение затрат за счет доходов, уменьшение убытков, увеличение объема продаж и др. Для того, чтобы оценить достижения этих целей необходимо выбрать показатели, выражающие рациональность экономики деятельности организации. Важным выражением относительных показателей эффективности в таких случаях является отношение результата к совокупным ресурсам или затратам;

- технические цели, ориентирующие организацию на улучшение качества продукции, повышение технического уровня оборудования, машин и технологий и др.;

- социальные цели, предусматривающие сокращение рабочего времени, улучшение социального обеспечения в старости, дают гарантии занятости и др.;

- экологические цели, нацеливающие организацию на предотвращение ущерба окружающей среде за счет снижения уровня загрязнения воды и воздуха, уменьшения количества отходов и их переработки, устранения шума и др.

Соответственно указанным целям осуществление хозяйственно-финансовой деятельности подчинено требованиям не только экономической, социальной, технической и экологической рациональности, но и их совокупности [2, с.58].

В большинстве организаций принцип экономической рациональности выступает как главный фактор. Эти организации считают своей главной целью увеличение прибыли. В этом случае вместе с экономической эффективностью находят свое отражение экологическая, техническая и социальная рациональности, но как критерии второго, третьего и четвертого порядка. Из комплекса четырех описанных типов рациональности принцип эффективности можно использовать при оценке достижения всех целей, который включает в себя все четыре разновидности рациональности. В организации нужно принимать решения всегда с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных средств обеспечить оптимальное достижение всех поставленных целей.

Несмотря на то, что обеспечение прибыльной работы организации является главной среди многих целей, это не означает, что остальные малозначимы. Достижение каждой из целей должно быть предусмотрено и просчитано решением определенных задач в ближайшее время и в долгосрочной перспективе. Необходимо помнить, что и другие задачи будут достигнуты, если организация обеспечит получение прибыли от хозяйственной деятельности. Именно за счет прибыли формируются средства для развития организации [4, с.150].

Приведенные положения позволяют раскрыть понятие трех разных видов эффективности:

1. Эффективность хозяйственной деятельности организации определяется конечными результатами, которые отражают достижение целей развития (повышение доли на рынке в виде достигнутого объема реализованной продукции или получение прибыли как эффекта и т.п.), и успехом конкурентов на рынке (выражаемом в качестве продукции и цене, по которой возможна реализация), представленным в виде объема реализованной продукции или эффекта и соотнесенным с величиной совокупных, потребленных и примененных ресурсов.

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов характеризуется соотношением объема выпуска продукции или прибыли от финансово-хозяйственной деятельности с величиной ресурсов (отдельных видов или отдельными видами затрат, связанными с рабочей силой, с использованием основных фондов или оборотных средств). итоговый результат деятельности организации представляет собой объем выпуска и эффект в виде прибыли.

3. Эффективность производства товаров состоит в использовании минимального количества ресурсов для производства данного объема товаров и оказания услуг и в снижении расходов на единицу продукции.

Второй показатель эффективности (из трех приведенных выше) является сквозным, использующийся при ее оценке по отрасли, различным сферам и в целом в экономике страны.

Эффективность в экономике – воспроизводственная категория. В результате движения продукции через фазы воспроизводства имеют место экономические отношения по поводу эффективного использования ресурсов для достижения итоговых результатов.

Отсюда очевидна необходимость изучения эффективности, которое применяется к воспроизводству в целом и его отдельным фазам во всех сферах национальной экономики и на уровне хозяйствующих субъектов [2, с.91].

В настоящее время важное значение для российской экономики имеет стимулирование эффективных направлений использования и экономии ресурсов.

Одно из основных требований хозяйствования в условиях рыночной экономике - это безубыточность хозяйственной и другой деятельности организации, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности работы капитала.

Эффективность - непростая категория, которая складывается в организации, под влиянием многих внешних и внутренних факторов:

правовых, экономических, социальных и др. Это обстоятельство и тот факт, что эффективность представлена в разных видах (эффективность хозяйственной деятельности предприятия, эффективность использования различных ресурсов, эффективность производства и т.п.), являются причинами использования для ее количественной оценки многих показателей. Их расположение и упорядоченность - в порядке обобщающих показателей эффективности к частным, образует определенную систему показателей [3, с.182].

## 1.2 Эффективность хозяйственной деятельности предприятия

Эффект (конечный результат) хозяйственной деятельности предприятия выражается объемом производства (реализации) продукции, прибылью, экономией по отдельным элементам затрат, общей экономией от снижения себестоимости продукции и другими стоимостными и натуральными показателями.

К общим показателям экономической эффективности относятся прибыль и рентабельность.

Прибыль – форма чистого дохода предприятия, она является частью выручки за реализацию продукции и услуг. Прибыль как результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия представляет собой общую сумму прибыли по всем видам производственной и непромышленной деятельности, включая сальдо прочих доходов и расходов. Прибыль от реализации товарной продукции является разностью между доходом от реализации продукции и ее полной себестоимостью [25, с. 325].

Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и

совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса [15].

Факторы роста прибыли: увеличение объема производства, снижение себестоимости, изменение структуры продукции, цена.

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает:

- обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре;
- обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение высокого качества формируемой прибыли;
- обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- обеспечение достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации;
- обеспечение эффективности программ участия персонала в распределении прибыли [17].

Под общим понятием «прибыль предприятия» понимают самые различные ее виды, характеризующиеся в настоящее время несколькими десятками терминов. Виды прибыли могут быть систематизированы по определенным признакам.

Приведём классификацию прибыли в таблице 1.1 для более глубокого понимания ее экономической сущности.

Таблица 1.1 - Классификация видов прибыли предприятия [11, с. 171]

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1	2
Характер отражения в учете	Бухгалтерская прибыль Экономическая прибыль

Продолжение таблицы 1.1

Характер деятельности предприятия	Прибыль от обычной деятельности Прибыль от чрезвычайных событий
Основные виды хозяйственных операций предприятия	Прибыль от реализации продукции
Основные виды деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
Состав формирующих элементов	Маржинальная прибыль Валовая прибыль Чистая прибыль
Характер налогообложения	Налогооблагаемая прибыль Прибыль не подлежащая налогообложению
Характер инфляционной очистки	Прибыль номинальная Прибыль реальная
Достаточность уровня формирования	Низкая прибыль Нормальная прибыль Высокая прибыль
Рассматриваемый период формирования	Прибыль предшествующего года Прибыль отчетного периода Прибыль планового периода
Характер использования	Капитализируемая прибыль Потребленная прибыль
Степень использования	Нераспределенная прибыль Распределенная прибыль
Значение итогового результата хозяйствования	Положительная прибыль (прибыль в обычном ее понимании) Отрицательная прибыль (убыток)

Схема формирования чистой прибыли показана на рисунке 1.1

1. Маржинальная прибыль – это разность между выручкой-нетто и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.

2. Прибыль от реализации продукции, товаров, услуг – это разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода.

3. Прибыль до налогообложения – это финансовый результат от реализации продукции, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, прочие доходы и расходы.

4. Чистая прибыль – это часть балансовой прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, включая финансовые санкции за нарушения налогового

законодательства. Чистая прибыль является конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия.



Рисунок 1.1 - Процесс формирования финансовых результатов

Таким образом, нужно отметить, что прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных взаимоотношений рыночной экономики и представляет собой важнейший элемент экономического механизма управления общественным производством. С помощью этой стоимостной формы оценивается деятельность всех предприятий экономики. Правильное понимание экономической природы прибыли является основой для улучшения механизма практического использования этой категории в экономике.

Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли.

Рентабельность – это доходность, прибыльность предприятия; показатель экономической эффективности производства предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности [14, с.197]. Показатель рентабельности взаимосвязан со всеми показателями эффективности производства, в частности, с себестоимостью продукции и скоростью оборачиваемости оборотных средств.

Многие специалисты в области финансового менеджмента и экономического анализа важное место уделяют в своих исследованиях изучению рентабельности деятельности предприятия. Анализ научной литературы показал, что они подходят к определению данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Например, Банк В.Р., Банк С.В. и Тараскина А.В. определяют рентабельность как «один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг)» [4. С.130].

Шеремет А.Д. отмечает, что «экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности предприятия» [13. С.79].

Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. под рентабельностью деятельности предприятия подразумевают «прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования бизнеса» [17. С.264].

Таким образом, рентабельность является относительным показателем экономической эффективности деятельности предприятия. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов и 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.



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.

Различают следующие виды рентабельности [8. С. 227]:

1) экономическая рентабельность (отражает показатели рентабельности активов имущества и их элементов). Экономическая рентабельность – характеризует эффективность использования элементов имущества предприятия, отдельных видов активов и всех активов в целом. Другими словами, это способность активов компании создавать прибыль;

2) финансовая рентабельность (отражает показатели рентабельности капитала, источников средств и их элементов). Финансовая рентабельность отражает эффективность использования источников средств, элементов капитала и в целом совокупного капитала;

3) производственная рентабельность (отражает рентабельность производства продукции). Экономический показатель, характеризующий целесообразность того или иного вида бизнеса. В данном случае мы говорим о соотношении между затратами производства и полученной в итоге чистой прибылью.

Рентабельность является относительным показателем экономической эффективности деятельности предприятия. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов и рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим.

Показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. Они рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных организацией за отчетный период. В процессе анализа

рентабельности исследуются уровень показателей, их динамика, определяется система факторов, влияющих на их изменение.

В настоящее время существуют различные методические подходы к определению рентабельности деятельности предприятия. Например, Пласкова Н.С. рассматривает следующие показатели рентабельности:

- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность заемного капитала;
- рентабельность расходов по обычным видам деятельности;
- рентабельность производства;
- рентабельность продаж;
- валовая рентабельность [14. С. 220].

Рассмотрим наиболее важные финансовые коэффициенты рентабельности, получаемые при различных вариантах знаменателя относительного показателя. В таблице 1.2 представлена общая характеристика показателей рентабельности предприятия.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Таблица 1.2 – Общая характеристика показателей рентабельности предприятия

Наименование показателей	Способ расчета	Аналитический показатель. Комментарий по коэффициенту
1	2	3
1. Рентабельность реализованной продукции	$P_{pn} = \frac{\Pi_p}{C_{pn}} \times 100$ , где $\Pi_p$ - прибыль от продаж; $C_{pn}$ - полная себестоимость продажи продукции (товаров)	Показывает, сколько прибыли от продаж продукции приходится на один рубль полных затрат

Продолжение таблицы 1.2

2. Рентабельность продаж (оборота)	$P_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_p}{B} \times 100,$ <p>где В – выручка от продажи продукции, работ, услуг</p>	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу продукции. Рост коэффициента – следствие роста цен при постоянных затратах на производство или снижение затрат на производство при постоянных ценах
3. Рентабельность капитала	$P_{ок} = \frac{\Pi_p}{B_{cp}} \times 100,$ <p>где <math>B_{cp}</math> - средний за период итог баланса-нетто</p>	Показывает эффективность использования капитала, то есть рост значения коэффициента свидетельствует об увеличении эффективности использования имущества предприятия. Снижение значения $P_{ок}$ может свидетельствовать о падении спроса на продукцию предприятия или о перенакоплении активов
3.1. Рентабельность собственного капитала	$P_c = \frac{\Pi_c}{\bar{K}_{ск}} \times 100,$ <p>где <math>\Pi_c</math> - чистая прибыль; <math>\bar{K}_{ск}</math> - средняя величина собственного капитала</p>	Характеризует эффективность использования собственного капитала. Показывает сколько прибыли приходится на рубль собственного капитала.
3.2. Рентабельность инвестиционного капитала	$P_u = \frac{\Pi_c}{\bar{K}_{ик}} \times 100,$ <p>где <math>\bar{K}_{ик}</math> - средняя величина инвестиционного капитала за расчетный период = Собственный капитал (Кс)+Долгосрочные обязательства (ДО)</p>	Характеризует эффективность капитала, вложенного на длительный срок, а также отражает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль инвестиций, то есть авансированного капитала
4. Рентабельность оборотных активов	$P_{oa} = \frac{\Pi_p}{A_o} \times 100,$ <p>где <math>A_o</math> - средняя стоимость оборотных активов за отчетный период</p>	Показывает величину прибыли, приходящейся на один рубль оборотных активов
5. Рентабельность производства	$P_{np} = \frac{\Pi_{\sigma}}{\Pi\Phi} \times 100,$ <p>где <math>\Pi_{\sigma}</math> - балансовая прибыль, <math>\Pi\Phi</math> - средняя стоимость производственных фондов</p>	Характеризует размер прибыли на один рубль стоимости производственных фондов

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

### 1.3 Эффективность использования отдельных ресурсов предприятия

При сравнительном анализе эффективности использования отдельных ресурсов должна быть обеспечена сопоставимость по другим факторам, например, при анализе фондоотдачи — по качеству и степени использования рабочей силы, обеспеченности важнейшими видами оборотных средств и так далее.

Система показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия включает в себя ряд показателей (Приложение А):

- показатели использования трудовых ресурсов;
- показатели использования оборотных средств;
- показатели использования основных фондов

Эффективность использования персонала. Основным показателем, характеризующим эффективность использования персонала предприятия, является производительность труда — способность конкретного труда производить определенное количество потребительных стоимостей за единицу рабочего времени и определяется она отношением произведенной продукции к затратам труда. Различают прямые, обратные и косвенные показатели производительности труда.

К прямым показателям производительности труда относится отношение объема произведенной продукции к затратам труда.

При производстве однородной и одинаковой по качеству продукции объем произведенной продукции может быть определен как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Если же продукция разнородная и разнокачественная, то объем продукции может быть определен только в стоимостном выражении. При этом затраты живого труда могут быть определены либо в человеко-часах, либо в человеко-днях или количеством среднегодовых работников. В первом случае определяется часовая производительность труда, во втором — дневная, а в последнем - годовая производительность труда.

Кроме производительности труда в систему показателей эффективности использования персонала предприятия могут быть включены выручка, валовой и чистый доход, прибыль предприятия в расчете на единицу затрат живого труда, а также эти же показатели и стоимость валовой продукции в расчете на рубль затрат на оплату труда. При выявлении и мобилизации резервов повышения эффективности использования фонда заработной платы следует учитывать, что в широком смысле слова под оплатой труда понимаются не только расходы на заработную плату и премии персоналу, но и расходы на социальное, медицинское страхование и другие затраты, связанные с использованием рабочей силы на предприятии.

Эффективность использования основных средств. Основные средства предприятий учитываются как в натурально-вещественной, так и в стоимостной формах. Следовательно, показатели эффективности их использования могут быть как технико-экономическими, так и стоимостными. На основе первых характеризуют уровень использования отдельных видов производственных основных средств.

Использование основных средств по составу, количеству и по времени определяется на основе расчета следующих показателей, рассчитанных по отдельным группам оборудования, по отдельным подразделениям и по предприятию в целом:

- 1) коэффициент использования наличного оборудования — отношение фактически работающего оборудования к наличному числу единиц;
- 2) коэффициент экстенсивного использования оборудования — отношение фактического времени работы оборудования к плановому фонду времени работы;
- 3) коэффициент интенсивности использования оборудования — отношение объема фактически выполненной работы или произведенной продукции к возможному объему за тот же период;
- 4) интегральный показатель использования оборудования - произведение двух предыдущих коэффициентов.

Приведенная система показателей уровня использования основных средств производства может быть конкретизирована дополнительными показателями при характеристике отдельных видов — транспортных средств, машинно-тракторного парка и т.д.

Использование имеющихся производственных площадей определяется следующими показателями:

- съем продукции с 1 м<sup>2</sup> производственных площадей;
- производственная площадь, приходящаяся на единицу оборудования.

Более полное использование основных средств позволяет увеличить объемы выполняемых работ и производимой продукции при тех же наличных фондах. Увеличение времени использования основных средств позволяет также снизить себестоимость единицы выполняемой работы и производимой продукции за счет уменьшения удельных условно-постоянных затрат, прежде всего амортизации.

К числу обобщающих экономических показателей эффективности использования основных фондов следует отнести прежде всего фондоотдачу. Фондоотдача определяется как отношение произведенной продукции за определенный период к среднегодовой стоимости основных фондов за этот период. Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость, которую иногда называют коэффициентом закрепления основных средств, поскольку она характеризует средний размер связывания основного капитала в производстве. Если первый показатель, являясь основным оценочным показателем использования основных производственных фондов предприятия, используется при планировании объемов производства и определения необходимых капиталовложений, то на основе второго можно проанализировать поэлементно долю основных средств, приходящихся на единицу выпускаемой продукции.

Амортизационность (отношение амортизационных отчислений к стоимости произведенной продукции) отражает воплощенную в продукте

стоимость основных средств и показывает величину удельных издержек, связанных с потреблением основного капитала в производстве за данный период. Указанные показатели обладают рядом недостатков, поскольку их расчет возможен в целом по предприятию. При исчислении этих показателей по видам производства возникают определенные трудности, связанные с распределением основных средств по рассматриваемым видам продукции.

В этом отношении известным преимуществом обладает показатель окупаемости фондов чистым доходом — отношение чистого дохода к среднегодовой стоимости производственных фондов.

Существенным фактором в повышении экономической эффективности производства является интенсивное использование действующих производственных основных средств, поскольку это ведет к увеличению производства продукции без дополнительных средств, направляемых на их приобретение или создание.

Эффективность использования основных производственных средств зависит от множества самых разнообразных факторов, среди которых прежде всего следует выделить оптимальный уровень фондообеспеченности, рациональную структуру основных средств, пропорциональность между основными и оборотными средствами, специализацию и концентрацию производства, технологию и организацию производства, организацию и мотивацию труда, использование достижений науки и техники и т.д.

Эффективность использования оборотных средств. Экономическая эффективность использования оборотных средств предполагает оптимизацию структуры источников их формирования, т.е. рациональное сочетание собственных, кредитных и заемных средств и определяется с помощью следующей системы показателей:

1) коэффициент оборачиваемости (число оборотов в год) оборотных средств

$$(Коб): K_o = P / O, (1)$$

где P — выручка от реализации и услуг;

О — среднегодовой остаток оборотных средств за год (определяют путем суммирования остатков оборотных средств на начало каждого месяца, остатков их в половинном размере на начало и конец года и деления полученного результата на 12);

2) коэффициент загрузки оборотных средств — обратный показатель коэффициента оборачиваемости;

3) продолжительность 1 оборота ( $T_o$ ):

$$T_o = 365/K_o (2)$$

4) величина прибыли на 1 руб. среднегодового остатка оборотных средств.

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в их высвобождении. Различают абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. Абсолютное высвобождение отражает прямое уменьшение потребности в оборотных средствах. Относительное высвобождение отражает как изменение суммы оборотных средств, так и изменение реализованной продукции за этот период. Чтобы его определить, нужно исчислить потребность в оборотных средствах за отчетный год исходя из фактического оборота по реализации продукции за этот период и оборачиваемости в днях за предыдущий год. Разность дает сумму высвобождения средств.

Повышение экономической эффективности производства может быть достигнуто лишь при обеспечении рационального использования материальных оборотных средств и снижении на этой основе материалоемкости производства, что зависит от множества разнообразных факторов. В качестве основных путей повышения экономической эффективности использования оборотных средств следует рассматривать экономию и бережливость, рациональное соотношение основных и оборотных средств, сокращение сверхнормативных производственных запасов материальных ресурсов, нормирование оборотных средств, хозяйственный расчет, материальное стимулирование, качество и стоимость



оборотных средств (для собственного производства — себестоимость), соблюдение рациональной структуры оборотных средств и пр.

Таким образом, в первой главе были рассмотрены теоретические аспекты анализа экономической эффективности деятельности предприятия:

- сущность экономической эффективности деятельности;
- эффективность хозяйственной деятельности, анализируемая с использованием показателей прибыли и рентабельности;
- эффективность использования отдельных ресурсов предприятия.

## Глава 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ПАО «МТС»

### 2.1 Общая характеристика компании и ее технико- экономические показатели

ПАО «МТС» — российская телекоммуникационная компания, оказывающая услуги в России и странах СНГ под торговой маркой «МТС». Компания оказывает услуги сотовой связи (в стандартах GSM и UMTS), услуги местной телефонной связи, широкополосного доступа в интернет, кабельного телевидения и сопутствующие услуги, в частности услуги по продаже контента.

ПАО «МТС» является юридическим лицом и действует на основе Устава. Имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Предприятие несет ответственность.

Целью деятельности ПАО «Мобильные ТелеСистемы» является получение прибыли от осуществления предпринимательской деятельности путем привлечения и эффективного использования в его деятельности материальных и финансовых ресурсов, интересов участника Общества и членов трудового коллектива. Основными видами деятельности ПАО «Мобильные ТелеСистемы» являются:

- Предоставление услуг сотовой связи на территории РФ и в странах зарубежья.
- Доступ к ресурсам Интернет.
- Голосовая и факсимильная почта.
- Услуга кредит.
- Обучение персонала работе с программными продуктами фирмы.

- Настройка мобильной техники.
- Предоставление контент-услуг.
- Внедрение проектов по прокладке и настройке локальной сети.
- Разработкой технического задания и полной сметы работ.
- Техническая диагностика оборудования.
- Установка и настройка программного обеспечения.
- Проектирование и прокладка сети.

ПАО «МТС» в праве осуществлять и иные, помимо оговоренных в Уставе, виды деятельности, не запрещенные федеральными законами.

Цели компании ПАО «МТС» задает стратегия «3i» — «Интеграция», «Интернет», «Инновации». Основной фокус стратегии, помимо развития инфраструктуры 3G и максимально быстрого развертывания сети LTE в условиях стремительно растущего спроса со стороны абонентов на услуги высокоскоростного доступа в Интернет, включает еще и продолжение стратегической консолидации бизнеса, активное развитие собственных финансовых сервисов и т.д.

Основным документом, регламентирующим корпоративное управление в ПАО «МТС», является его устав. Согласно уставу, высшим органом управления общества является общее собрание акционеров, которое проводится не реже раза в год. Общее руководство ПАО «МТС» в части вопросов, не отнесенных к компетенции общего собрания, осуществляется советом директоров, в состав которого входят девять человек, включая трёх независимых членов. Председатель совета директоров (на июнь 2011 года) — бывший руководитель компании Deutsche Telekom Рон Зоммер.

В состав исполнительных органов МТС входят коллегиальный исполнительный орган — правление и единоличный исполнительный орган — президент. Президентом компании с 2011 по 2018 год являлся Андрей Дубовсков, с марта 2018 года эту должность занимает Алексей Корня.

В компании действует «матричная» система управления: стратегические и операционные функции поделены между корпоративным

центром, бизнес-единицами, макрорегионами и филиалами. На осень 2011 года в МТС выделялось две бизнес-единицы: «МТС Украина» и «МТС зарубежные компании», которые были ответственны за исполнение плановых показателей. Восемь макрорегионов (каждый из них объединяет региональные филиалы в нескольких субъектах Российской Федерации) уполномочены осуществлять оперативное управление данными филиалами. В «Мобильных ТелеСистемах» приняты кодекс этических норм и кодекс корпоративного поведения.

Анализ финансовых результатов деятельности исследуемой организации проведем на основе «Отчета о финансовых результатах» (Приложение Б). Результаты расчетов представим в таблице 1.

Таблица 2.1 - Отчет о финансовых результатах ПАО «МТС»

Наименование показателя	На 31 декабря 2016 года(тыс.руб.)	На 31 декабря 2017 года(тыс.руб.)	Абсолютное отклонение, тыс.руб.	Относительное отклонение, %
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка	291 825 150	309 159 681	+17334531	+105,9
Себестоимость продаж	146559363	158791013	+12231650	+108,3
Валовая прибыль	145265787	150368668	+5102881	+130,5
Коммерческие расходы	44177545	47474858	+3297313	+107,5
Управленческие расходы	27609952	28515899	+905947	+103,3
Прибыль от продаж	74377911	73428290	+949621	+101,3
Прочие доходы и расходы				
Доходы от участия в других организациях	10 840 765	13 948 000	+3 107 235	+128,7
Проценты к получению	3633692	4139532	+505840	+113,9
Проценты к уплате	16841091	17863284	+1022193	+106
Прочие доходы	10898789	19005711	+8106922	+174,4
Прочие расходы	13812139	58358375	+44546236	+422,5
Прибыль до налогообложения	68198306	35 249 495	-32948811	-51,7
Текущий налог на прибыль	7 879 329	862 672	-7016657	-10,9

Продолжение таблицы 2.1

В том числе: Постоянные налоговые обязательства	337 541	2 274 505	+1 936 964	+673,8
Изменение отложенных налоговых обязательств	4236444	5220784	+894340	+123,2
Изменение отложенных налоговых активов	109 355	765 200	+655845	+699,7
Налог на прибыль и налоговые санкции прошлых лет	192 798	28094	-164704	-14,6
Чистая прибыль отчетного года	55999090	28372745	-27626345	-50,7
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль отчетного периода	1080	2959	+1879	+274
Совокупный финансовый результат периода	56000170	28375704	-27624466	-50,7
Затраты на 1руб.	0,50	0,51	+0,01	+102
Рентабельность	49,8	48,6	-1,2	-97,6

Из отчета о финансовых результатах видно, увеличились: выручка на 17 334 531 тыс.руб, себестоимость на 144 131 650 тыс.руб., прибыль от продаж на 949 621 тыс.руб., прочие доходы на 8 106 922 тыс.руб., прочие расходы 44 546 236 тыс.руб., уменьшились: чистая прибыль на 27 626 345 тыс.руб., совокупный финансовый результат на 27 624 466 тыс.руб.

Затраты на 1руб. в 2017году= Себестоимость : выручка= 158791013: 309 159 681=0,51

Затраты на 1руб. в 2016году =146559363:291825150=0,50

Чистая прибыль в 2017 году= прибыль до налогообложения-текущий налог на прибыль- Изменение отложенных налоговых обязательств- Изменение отложенных налоговых активов- Налог на прибыль и налоговые санкции прошлых лет=28 372 745тыс.руб.

Чистая прибыль в 2016 году=68198306-7879329-4236444-109355-192798=55690380тыс.руб.

Валовая прибыль в 2017 году=выручка-себестоимость= 309 159 681-158791013=150 368 668тыс.руб.

Валовая прибыль в 2016 году=291825150-146559363=145265787тыс.руб.

Рентабельность продаж в 2017 году= валовая прибыль: выручка=145265787:291825150\*100=49,8

Рентабельность продаж в 2016 году = валовая прибыль: выручка=150368668: 309 159 681\*100=48,6

Прибыль от продаж в 2017 году= валовая прибыль-коммерческие расходы-управленческие расходы = 150368668- 47474858- 28515899=74 377 911тыс.руб.

Прибыль от продаж в 2016 году=145265787-44177545-27609952=73478290 тыс.руб.

Динамику изменения основных экономических показателей деятельности предприятия наглядно демонстрирует рисунок 2.

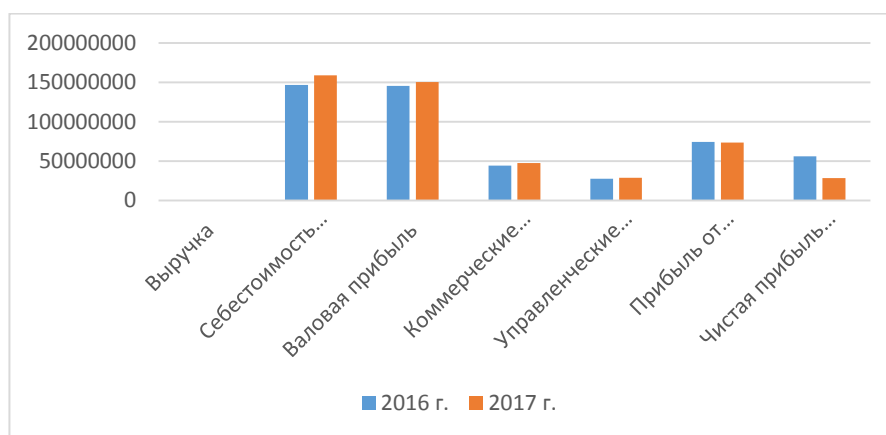


Рисунок 2.1 – Динамика изменения финансовых показателей деятельности ПАО «МТС»

Таким образом, не смотря на то, что выручка компании увеличилась на 5,9%, чистая прибыль компании и показатели рентабельности деятельности снизились, причем значительно.

## 2.2 Анализ деятельности салона связи ПАО «МТС»

МТС через дочернее предприятие «Русская телефонная компания» развивает в России сеть собственных монобрендовых салонов связи. На конец 4 кв. 2013 года розничная сеть МТС состояла из 4034 салонов, включая 1197 франчайзинговых магазинов (из них часть — так называемые «флагманские»).

В своих магазинах, помимо телефонных аппаратов других марок, компания также продаёт мобильные телефоны под собственной торговой маркой «МТС» (производство аппаратов осуществляется сторонними производителями, в числе которых компании TCT Mobile Limited, ZTE, Huawei), среди которых — аппараты МТС 140 Basic, МТС 252, МТС 540 Touch, МТС 535, МТС 547 Trendy Touch, МТС 840 Business, МТС 916, МТС Glonass 945, МТС 635 Qwerty и МТС 733. Ранее продавались модели МТС 236, МТС 736 и МТС 835, которые ныне сняты с производства. Сейчас продаются модели с сенсорным экраном (Touch-тач) МТС Smart Start, МТС Smart Sprint 4G и МТС Smart Run 4G. Также в магазинах предоставляются услуги по подключению к сети МТС, пополнению счета, оплате штрафов ГИБДД, денежным переводам и др.

Организационная структура салона связи ПАО «МТС» представлена на рисунке 2.2



Рисунок 2.2- Организационная структура салона связи ПАО «МТС»

На директора предприятия возлагаются следующие функции:

- общее руководство производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия;
- организация взаимодействия всех структурных подразделений;
- обеспечение выполнения всех принимаемых организацией обязательств;
- принятие мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда.

Бухгалтер ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций, осуществляет прием и контроль первичной документации по соответствующим участкам бухгалтерского учета, подготавливает их к счетной обработке, отражает на счетах бухгалтерского учета операции, которые связаны с движением ОС, ТМЦ и денежных средств. Также, производит начисление и перечисление налогов, сборов, заработной платы.

Менеджеры работают непосредственно с клиентами, осуществляют прием техники, обсуждение условий и оформление договоров, согласование ремонта с клиентом, выдачу после ремонта, а также, продажу аксессуаров.

В обязанности инженеров по ремонту входит:

- диагностика неисправностей;
- согласование ремонта с менеджером;
- ремонт;
- передача исправного аппарата менеджеру.

На основании данных о доходах и расходах рассмотрим динамику основных технико-экономических показателей салона сотовой связи ПАО «МТС» в таблице 2.2



Таблица 2.2 - Динамика основных технико-экономических показателей салона сотовой связи ПАО «МТС»

Наименование показателя	На 31.12. 15г. (тыс.руб.)	На 31.12. 16г. (тыс.руб.)	На 31.12.17г. (тыс.руб.)	Абсолютное отклонение, тыс.руб.		Относительное отклонение (темп роста), %	
				2016 к 2015	2017 к 2016	2016 к 2015	2017 к 2016
1	2	3	4	5=3-2	6=4-3	7=3/2*100	8=4/3*100
Выручка	1662	1235	1762	-427	+527	+74,3	+142,7
Себестоимость продаж	950	1021	1164	+71	+143	+107,5	+114
Валовая прибыль	712	214	598	-498	+384	+30	+279,4
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	669	413	388	-256	-25	+61,7	+93,9
Прибыль от продаж	43	-199	210	-242	+409	-462,8	-105,5
Сальдо прочих доходов (+) и расходов (-)	-89	-111	-89	-22	+22	+124,7	+80,2
Прибыль (+) / убыток (-) до налогообложения	-46	-310	+121	-264	+431	+673,9	-39
Чистая прибыль (+) / убыток (-) отчетного года	-46	-310	+121	-264	+431	+673,9	-39
Затраты на 1 рубль	0,97	1,16	0,88	+0,19	-0,28	+119,6	+75,9
Рентабельность продаж	2,6	-16,1	11,9	+13,5	-4,2	+619,2	+73,9

Затраты на 1 рубль в 2015 году = (Себестоимость + управленческие расходы) / выручка = (950+669) / 1662 = 0,97 руб.

Затраты на 1руб. в 2016 году = (Себестоимость + управленческие расходы) / выручка = (1021 + 413) / 1235 = 1,16 руб.

Затраты на 1руб. в 2017 году = (Себестоимость + управленческие расходы) / выручка = (1164 + 388) / 1762 = 0,88 руб.

Валовая прибыль в 2015 году = выручка – себестоимость = 1662 – 950 = 712 тыс.руб.

Валовая прибыль в 2016 году = выручка – себестоимость = 1235 – 1021 = 214 тыс.руб.

Валовая прибыль в 2017 году = выручка – себестоимость = 1762 – 1164 = 598 тыс.руб.

Рентабельность продаж в 2015 году = прибыль от реализации / выручка = 43 / 1662 \* 100 = 2,6 %

Рентабельность продаж в 2016 году = прибыль от реализации / выручка = -199 / 1235 \* 100 = -16,1 %

Рентабельность продаж в 2017 году = прибыль от реализации / выручка = 210 / 1762 \* 100 = 11,9 %

Прибыль от продаж в 2015 году = валовая прибыль – коммерческие расходы \* управленческие расходы = 712 – 669 = 43 тыс.руб.

Прибыль от продаж в 2016 году = валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы = 214 – 413 = -199 тыс.руб.

Прибыль от продаж в 2017 году = валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы = 598 – 388 = 210 тыс.руб.

Значение выручки за последний год составило 1762 тыс. руб., вместе с тем, за 2016 год годовая выручка была значительно ниже – 1235 тыс. руб. (т.е. увеличение составило 527 тыс. руб.).

Прибыль от продаж за период с 01.01.2017 по 31.12.2017 составила 210 тыс. руб. Изменение финансового результата от продаж в течение анализируемого периода составило +409 тыс. руб.

Динамика изменения основных финансовых показателей деятельности исследуемой организации представлена на рисунке 2.3

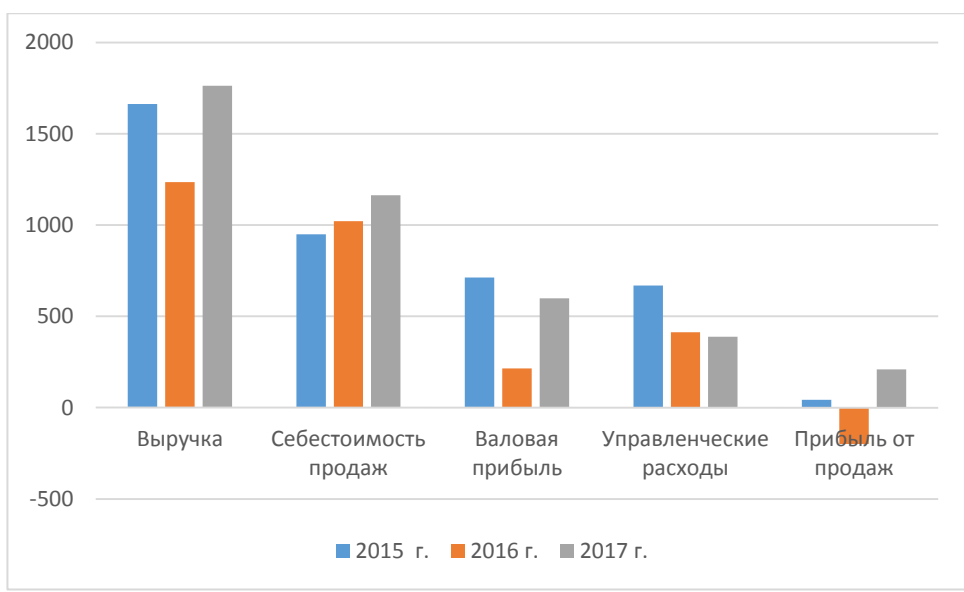


Рисунок 2.3 - Динамика изменения основных финансовых показателей деятельности салона сотовой связи ПАО «МТС»

Данные диаграммы подтверждают, что в 2015 и 2016 годах организация работала в убыток, а в 2017 году прибыль составила 121 тыс. руб.

### 2.3 Основные пути повышения прибыли и рентабельности организации

Анализ деятельности показал, что из общей суммы 74 % выручки складывается из продажи телефонов и планшетов, 26 % - продажи аксессуаров. Проведем анализ продаж аксессуаров за IV квартал 2017 г. (Таблица 2.3).

При этом покупатели постоянно спрашивают такие виды товаров, как Сумка для ноутбука, Бампер и чехол для ip 4/4s, 5/5s, 6/6+, и т.д.; Sim-адаптер, USB Разветвитель, Мышь, Салфетки для экрана, Чехлы для планшета, наушники и другие виды аксессуаров.

Таблица 2.3 - Анализ продаж аксессуаров за IV квартал 2017 г.

Наименование	Себе стои мость	Цена	Наценка, %	Наценка, руб.	Кол- во	Себес тоимо сть	Выруч ка	Прибыль
СЗУ	80	200	150	120	28	2240	5600	3360
СЗУ ориг.	200	500	150	300	14	2800	7000	4200
АЗУ	80	200	150	120	9	720	1800	1080
АЗУ ориг.	200	500	150	300	6	1200	3000	1800
УЗУ	60	120	100	60	3	180	360	180
АКБ	180	540	200	360	3	540	1620	1080
АКБ ориг.	530	1060	100	530	3	1590	3180	1590
Кабель micro USB	60	150	150	90	17	1020	2550	1530
Кабель 3,5-3,5	50	120	140	70	9	450	1080	630
Кабель mini USB	50	120	140	70	6	300	720	420
Кабель OTG	50	120	100	70	4	200	480	280
Кабель ip 3/4	90	180	100	90	4	360	720	360
Кабель ip 5/6	100	200	100	100	5	500	1000	500
Кабель sam	100	200	100	100	4	400	800	400
КП 2	100	250	150	150	3	300	750	450
КП 4	120	300	150	180	5	600	1500	900
КП 8	140	350	150	210	5	700	1750	1050
КП 16	160	400	150	240	6	960	2400	1440
КП 32	260	650	150	390	3	780	1950	1170
USB 4	140	350	150	210	4	560	1400	840
USB 8	160	400	150	240	2	320	800	480
USB 16	280	700	150	420	5	1400	3500	2100
USB 32	400	1000	150	600	6	2400	6000	3600
USB 64	460	1150	150	690	5	2300	5750	3450
Стекло ip 4	80	280	250	200	2	160	560	400
Стекло ip 5	100	350	250	250	2	200	700	500
Стекло ip 6	140	490	250	350	3	420	1470	1050
Пленка 7	60	140	200	80	3	180	420	240
Пленка 10	80	240	200	160	5	400	1200	800
Наушники SQ	120	240	100	120	21	2520	5040	2520
Наушники Sony	100	200	100	100	16	1600	3200	1600
Наушники Nokia	100	200	100	100	14	1400	2800	1400
Наушники Eltronic	80	160	100	80	12	960	1920	960
Итого	4910	12060		7150	237	30660	73020	42360

Кроме того, в последнее время поступают запросы на ремонт не только телефонов и планшетов, но и ноутбуков. Проанализируем возможность оказания данного вида услуг.

Как видно из прайс-листа на ремонт телефонов и планшетов (Приложение Г), стоимость ремонта определяется по категории стоимости аппарата:

- категория 1 - по данной категории обслуживаются модели телефонов стоимостью до 5000 руб.

- категория 2 - по данной категории обслуживаются модели телефонов стоимостью от 5000 до 15000 руб.

- категория 3 - по данной категории обслуживаются модели телефонов стоимостью от 15000 руб.

Прайс-лист на стоимость ремонта телефонов и планшетом представлен в приложении Г, таблица стоимости запчастей на телефоны и планшеты в приложении Д.

Проведем анализ оказания услуг по ремонту телефонов и планшетов за IV квартал 2017 г. (Таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Ремонт телефонов, планшетов за IV квартал 2017 г.

Вид ремонта	Кол-во	Стоимость ремонтных работ			Себестоимость зап. части, руб.	Выручка, руб.	Прибыль, руб.
		Всего, в т.ч.	Ремонтные работы	Наценка (150%)			
1	2	3=4+5	4	5	6	7=3+6	8
Замена ПО	16	8000	3200	4800	0	8000	4800
Чистка от жидкости	15	9000	3600	5400	0	9000	5400
Замена контролера клавиатуры	5	3200	1280	1920	1400	4600	1920
Замена контролера питания	12	8400	3360	5040	6600	15000	5040
Замена разговорного динамика	13	5200	2080	3120	5160	10360	3120
Замена полифонического динамика	12	6000	2400	3600	5640	11640	3600
Замена микрофона	11	3850	1540	2310	550	4400	2310

Продолжение таблицы 2.4

Замена камеры	3	3300	1320	1980	1800	5100	1980
Замена разъема	26	18200	7280	10920	19760	37960	10920
Замена сенсорного стекла	23	16100	6440	9660	64400	80500	9660
Замена дисплея	15	10500	5250	4200	40500	51000	6300
Замена модуля	9	9900	3960	5940	37800	47700	5940
Замена кнопок	7	4200	1680	2520	630	4830	2520
Замена сим-коннектора	5	2650	1060	1590	1300	3950	1590
Замена микросхем	8	6000	2400	3600	2560	8560	3600
Замена вибромотора	3	1400	560	840	810	2210	840
Замена задней крышки	3	1500	600	900	4850	6350	900
Замена АКБ	6	7200	2880	4320	5600	12800	4320
Замена корпуса	4	6800	2720	4080	8500	15300	4080
Итого	196	131400	52560	78840	207860	339260	78840

Для улучшения деятельности организации, предлагается ввести ремонт ноутбуков, а также расширить ассортимент аксессуаров.

Таким образом, по итогам второй главы можно сделать следующие выводы: анализ финансовых результатов деятельности ПАО «МТС» показал, что не смотря на увеличение выручки компании на 5,9%, чистая прибыль и показатели рентабельности деятельности снизились.

Анализ деятельности монобрендового салона связи ПАО «МТС» в г.о. Тольятти показал, что в 2015 и 2016 годах организация работала в убыток, а в 2017 году прибыль составила 121 тыс. руб. Кроме того, анализ деятельности предприятия показал, что из общей суммы - 74 % выручки складывается из продажи телефонов и планшетов, 26 % - продажи аксессуаров.

При этом покупатели постоянно спрашивают такие виды товаров, как Сумка для ноутбука, Бампер и чехол для ip 4/4s, 5/5s, 6/6+, и т.д.; Sim-адаптер, USB Разветвитель, Мышь, Салфетки для экрана, Чехлы для планшета, наушники и другие виды аксессуаров. Дополнительно, в

последнее время поступают запросы на ремонт не только телефонов и планшетов, но и ноутбуков.

Кроме того, достаточно распространенным трендом в последние годы стал выезд всей семьей за город на летний период и приобретение загородной недвижимости средним классом. Однако качество сотовой связи за пределами г.о. Тольятти является достаточно низким. Владельцы сим-карт на территории районов и небольших городов испытывают трудности с сотовой связью. Поэтому одним из предложений является реализация проекта «Лето на даче с интернетом», который заключается в продаже вышек МТС через садовые товарищества.

Глава 3 Мероприятия по повышению экономической эффективности  
деятельности предприятия

3.1 Основные пути повышения эффективности финансово-  
хозяйственной деятельности

Как было сказано во второй главе, целях повышения экономической эффективности деятельности организации было предложено:

- расширить ассортимент аксессуаров;
- добавить услугу по ремонту ноутбуков;
- предложить реализацию проекта «Лето на даче с интернетом»

Составим прогнозную таблицу доходов и расходов, связанных с расширением ассортимента аксессуаров (Таблица 3.1).

Таблица 3.1 - Прогноз доходов и расходов, связанных с расширением ассортимента аксессуаров за квартал

Наименование	Закупочная цена ед. изделия, руб.	Цена ед. изделия, руб.	Наценка, %	Наценка, руб. на ед. изделия	Прогнозный объем реализации, шт.	Себестоимость продаж, руб.	Выручка, руб.	Прибыль, руб.
Сумка для ноутбука	260	520	100	260	4	1040	2080	1040
Сумка для ноутбука	280	560	100	280	5	1400	2800	1400
Сумка для ноутбука	230	460	100	230	3	690	1380	690
Сумка для ноутбука	300	600	100	300	5	1500	3000	1500
Бампер для ip 4/4s	160	400	150	240	6	960	2400	1440
Бампер для ip 5/5s	180	450	150	270	3	540	1350	810
Бампер для ip 6/6+	200	500	150	300	4	800	2000	1200
Чехол для ip 4/4s	120	300	150	180	4	480	1200	720
Чехол для ip 5/5s	160	400	150	240	6	960	2400	1440
Чехол для ip 6/6+	200	500	150	300	5	1000	2500	1500
Sim-адаптер	60	150	150	90	6	360	900	540



Продолжение таблицы 3.1

USB Разветвитель	100	200	100	100	3	300	600	300
Мышь	100	300	200	200	9	900	2700	1800
Мышь	140	420	200	280	6	840	2520	1680
Мышь	150	450	200	300	6	900	2700	1800
Салфетки для экрана	60	150	150	90	14	840	2100	1260
Чехол для планшета 7д.	160	400	150	240	5	800	2000	1200
Чехол для планшета 10д.	220	550	150	330	7	1540	3850	2310
Монопод Eltronic Z07-5s	160	320	100	160	6	960	1920	960
Монопод Eltronic Z07-1	220	440	100	220	5	1100	2200	1100
Монопод Eltronic Z07-5	310	620	100	310	10	3100	6200	3100
Наушники iPhone	160	400	150	240	8	1280	3200	1920
Наушники Super Bass	100	250	150	150	7	700	1750	1050
Итого	4030	9340		5310	137	22990	53750	30760

Прогнозная величина выручки в результате внедрения нового ассортимента аксессуаров за квартал составит 53750 руб., следовательно, ожидаемый прирост выручки за год составит:  $V_{г.} = 53750 * 4 = 215000$  руб.

Дополнительные затраты, связанные с реализацией данного мероприятия составят 22990 руб. за квартал. Соответственно годовые затраты составляют:  $Z_{г.} = 22990 * 4 = 91960$  руб.

Исходя из таблицы 3.2 «Стоимость ремонта ноутбуков» и таблицы 3.3 «Стоимость запчастей для ремонта ноутбуков» можно составить прогноз доходов и расходов связанных с оказанием услуг по ремонту ноутбуков (Таблица 3.4).

Таблица 3.2 - Стоимость ремонта ноутбуков

Вид ремонта	Стоимость ремонта, в зависимости от категории сложности ремонта		
	1 категория	2 категория	3 категория
Замена матрицы экрана	600	800	1200
Замена клавиатуры	300	400	500

### Продолжение таблицы 3.2

Замена разъема питания	1000	1200	1600
Замена оперативной памяти	700		
Установка жесткого диска	300	550	900
Замена шлейфа	900	1600	2500
Замена дисковод	500		
Замена кулера	500		
Замена микросхем	2200-5500		
Замена тачпада	400	500	700
Замена динамика	800	1200	1500
Замена АКБ	500		
Замена корпуса	1000	2200	3500
Чистка от жидкости с восстановлением контактов	1800	2100	3200
Чистка от пыли	1500		
Установка ОС с драйверами	1000		
Лечение вирусов, снятие баннеров	500	650	800
Восстановление данных	3000		

Таблица 3.3 - Стоимость запчастей для ремонта ноутбуков

Наименование запчасти	Стоимость запчасти
Матрица экрана	2000-10000
Клавиатура	600-2500
Разъем USB	140-800
Разъем питания	90-570
Оперативная память	470-4000
Жесткий диск	2400-7000
Шлейф	720-2000
Дисковод	1200-3000
Кулер	720-1500
Микросхемы	380-6000
Тачпад	1200-3800
Динамик	200-600
АКБ	1200-5530
Корпус	1500-4800

Таблица 3.4 - Прогноз доходов и расходов, связанных с оказанием услуг по ремонту ноутбуков на квартал

Вид ремонта	Кол-во услуг	Стоимость ремонтных работ, всего			Стоимость зап. частей	Выручка	Прибыль
		Всего, в т.ч.	Ремонтные работы	Наценка 150%			
1	2	3=4+5	4	5=4*150%	6	7=3+6	8=7-6-4
Замена матрицы экрана	8	8800	3520	5280	18400	27200	5280
Замена клавиатуры	10	4500	1800	2700	9500	14000	2700
Замена разъема USB	16	22400	8960	13440	2560	24960	13440
Замена разъема питания	7	9800	3920	5880	2660	12460	5880
Замена оперативной памяти	2	1400	560	840	1360	2760	840
Установка жесткого диска	8	5600	2240	3360	20800	26400	3360
Замена шлейфа	14	29400	11760	17640	11620	41020	17640
Замена дисковод	2	1000	400	600	2800	3800	600
Замена кулера	11	5500	2200	3300	9460	14960	3300
Замена микросхем	6	20100	8040	12060	5760	25860	12060
Замена тачпада	3	1600	640	960	4920	6520	960
Замена динамика	7	9100	3640	5460	2240	11340	5460
Замена АКБ	2	1000	400	600	2700	3700	600
Замена корпуса	3	5400	2160	3240	5000	10400	3240
Чистка от жидкости с восстановлением контактов	21	47400	18960	28440	0	47400	228440
Чистка от пыли	16	41500	16600	24990	0	41500	24990
Установка ОС с драйверами	14	14000	5600	8400	0	14000	8400
Лечение вирусов, снятие баннеров	9	5550	2220	3330	0	5550	3330
Восстановление данных	3	9000	3600	5400	0	9000	5400
Итого	162	243050	97220	145830	99780	342830	145830

Таким образом, прогнозная величина выручки в результате внедрения нового вида услуг в виде ремонта ноутбуков за квартал составит 342830 руб., следовательно, ожидаемый прирост выручки за год составит:

$$\text{Вг.} = 342830 * 4 = 1371320 \text{ руб.}$$

Дополнительные затраты, связанные с реализацией данного мероприятия составят 197000 руб. за квартал. Они включают стоимость запасных частей для ремонта в сумме 99780 руб. и стоимость самого ремонта – 97220 руб. Соответственно годовые затраты составляют:

$$Зг. = 197000 * 4 = 788000 \text{ руб.}$$

Кроме того, в рамках филиала ПАО "МТС" в г. Самара предлагается на территории Ставропольского района Самарской области реализовать проект «Лето на даче с интернетом». Как уже отмечалось, качество сотовой связи за пределами г.о. Тольятти является достаточно низким. Владельцы сим-карт на территории районов и сельских поселений испытывают трудности с сотовой связью.

Покрытие сотовой связью обеспечивается с помощью базовых станций. Это приемопередающие устройства (антенны), которые могут выглядеть по разному. Базовая станция — это не просто вышка, а сложный комплекс приемопередающей аппаратуры, состоящий из ретранслятора и приемопередатчика. Он служит для связи с конечными устройствами — сотовыми телефонами. Каждая базовая станция может поддерживать до 12 передатчиков, а каждый передатчик, в свою очередь, одновременно обеспечивает связь для как минимум 8 абонентов.

Различают 3 вида установки базовых станций:

- размещение антенн на столбах (если в округе нет высоких строений);
- размещение антенн на зданиях — обычно выбирается самое высокое здание в округе, как минимум 3-этажное;
- антенно-мачтовое сооружение высотой от 30 до 250 м.

Расположенные рядом вышки образуют соту — территорию, покрытую мобильной связью. Базовые станции соединены оптоволоконными сетями с другим оборудованием оператора (контроллером и коммутатором). Чем больше вышек в округе, тем лучше связь в данной местности. Карта вышек МТС Ставропольского района (рис. 3.1) показывает, что в Ставропольском

районе Самарской области действительно наблюдаются проблемы с сотовой СВЯЗЬЮ.

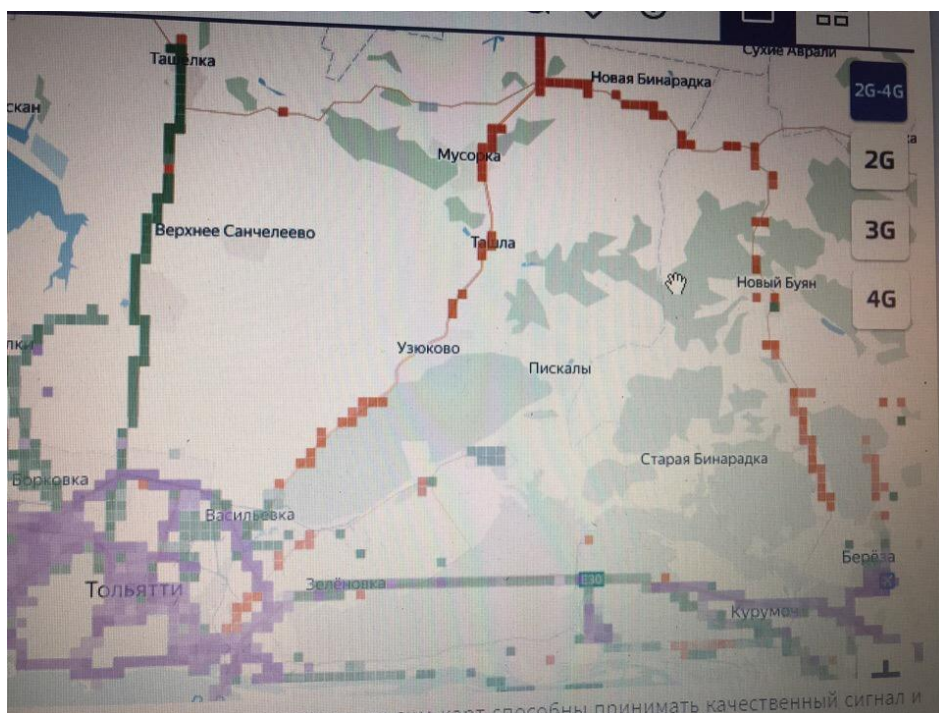


Рисунок 3.1 – Карта вышек сотовой связи г.о. Тольятти и Ставропольского района

На карте покрытия цветом выделены зоны LTE, 4G и 3G. По такой карте вполне реально спрогнозировать, как будет ловить сеть в дачном поселке.

Ставропольский район — административно-территориальная единица (район) и муниципальное образование (муниципальный район) на северо-западе Самарской области России. Административный центр — город Тольятти (который в состав самого района не входит). Расстояние до областного центра г. Самара 90 километров. Площадь района — 3662 км<sup>2</sup>.

Покрывание обеспечивают стандартные базовые станции, на базе которых строятся мобильные сети. В диапазоне 1800 МГц дальность действия базовой станции не превышает 6-7 километров, то есть покрывает площадь  $7*7 = 49$  кв. км. Учитывая площадь Ставропольского района, необходима установка 75 вышек.

Стоимость установки одной базовой станции составляет – 250 тыс. руб.

Предлагается установка вышек сотовой связи в дачных кооперативах Ставропольского района: 50% оплаты берет на себя садовое товарищество, 50% - ПАО МТС.

Всего на территории г. Тольятти и Ставропольского района зарегистрировано 314 садоводческих товариществ, в том числе более 100 СНТ – за пределами города, в том числе:

1. снт "Росток-1" Место, с. Подстепки, Ставропольский район, Самарская область
2. снт "Металлург" Место, Ставропольский район, Самарская область
3. снт "Отрада" Место, с. Русская Борковка, Ставропольский район, Самарская область
4. снт "Сборщик" Место, Ставропольский район, Самарская область
5. снт "Приморский" Место, Ставропольский район, Самарская область
6. снт "Прессовщик" Место, Ставропольский район, Самарская область
7. снт "Простор" Место, Ставропольский район, Самарская область
8. снт "Маяк-2" Место, с. Хрящевка, Ставропольский район, Самарская область
9. снт "Брусяны" Место, с. Брусяны, Ставропольский район, Самарская область.

Предположим, что 20% СНТ примут участие в программе МТС «Лето на даче с интернетом» и запланируют установку базовых станций за счет членских взносов собственников СНТ.

Количество участков в разных СНТ находится в диапазоне от 100 до 800. Примем средний показатель – 350 участков. Предположим, что 30% собственников участков воспользуются данной услугой.

Жители СНТ могут воспользоваться следующими тарифами:

1) тариф «Весь МТС» - Спутниковое ТВ + Безлимитный интернет 4G от 190 каналов (34 в HD, 4 в UHD) Мобильная связь Интернет 4G Безлимит (до 4Мб/сек). Скидка на 4G-WiFi Роутер и комплект Спутникового ТВ. Цена: 550 руб./мес.

2) «Тарифище». Безлимитный интернет. Звонки на все сети Интернет Безлимит Минуты и SMS 500/500. Цена: 450 руб./мес.

3) «Наш Smart» - можно использовать самостоятельно или делиться со своей семьей. Безлимитный интернет. 1500 мин на все сети. До 5-ти дополнительных номеров. 44 ТВ канала. Цена: 700руб./мес.

Тогда  $100 \text{ СНТ} * 20\% = 20$  заказов на установку антенно-мачтовых базовых станций сотовой связи.

Затраты МТС составят  $20 * 125000 = 2\,500\,000$  руб.

Доходы:  $350 \text{ участков} * 30\% * 20 \text{ заказов} * 567 \text{ руб.} * 3 \text{ мес.} = 3\,572\,100$  руб.

Кроме того, СНТ в Ставропольском районе в основном располагаются рядом с сельскими поселениями, в которых также присутствуют проблемы со связью. Поэтому при установлении вышки улучшится сотовая связь и возможности интернет в деревнях. Жителям сельских поселений можно предложить тариф «Smart»: Базовый пакет интернета и минут 5 ГБ. 400 мин на все сети .Безлимитные звонки на МТС региона. 44 ТВ канала. Цена: 300руб./мес.

Предположим, что в каждой деревне, количество жителей, которые воспользуются услугами связи МТС дополнительно составит 30 человек. Тогда  $20 * 30 * 300 * 12 \text{ мес.} = 2160000$  руб.

Тогда суммарный прирост выручки от реализации данного мероприятия составит:  $3572100 + 2160000 = 5732100$  руб. = 5732,1 тыс. руб. При затратах в размере 2500,0 тыс. руб.

Таким образом, предложенные рекомендации позволят увеличить прибыль организации и соответственно повысят экономическую эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации.

### 3.2 Обоснование экономической эффективности предложенных мероприятий

Рассчитаем экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Экономическая эффективность мероприятий, рассчитывается без учета фактора времени по следующим общим экономическим показателям:

- экономический эффект от реализации мероприятия;
- срок окупаемости затрат на мероприятия;
- рентабельность затрат на мероприятия;
- годовая экономия от мероприятия.

Экономический эффект от реализации мероприятия рассчитывается как разница между приростом выручки за счет реализации мероприятия ( $\Delta B$ ) и затратами на мероприятие ( $Z$ ) по формуле:

$$\text{Эф} = \Delta B - Z, \quad (3.1)$$

где: Эф – годовой экономический эффект, руб.;

$\Delta B$  – прирост выручки за счет реализации мероприятия, руб.;

$Z$  – затраты на мероприятие, руб.

Рентабельность затрат показывает, какой процент дополнительной прибыли дает каждый вложенный рубль инвестированных средств и рассчитывается по формуле:

$$P_z = (\text{Эф} / Z) * 100 \%, \quad (3.2)$$

где: Эф – годовой экономический эффект, руб.;

$Z$  – затраты на мероприятия, руб.

Срок окупаемости мероприятия определяется по формуле:

$$T_{\text{ок}} = Z / \Delta B, \quad (3.3)$$

где:  $Z$  – затраты на мероприятие, руб..

$\Delta B$  – прирост выручки за счет реализации мероприятия, руб./год (период).



Произведем расчет экономической эффективности по первому мероприятию. Результаты расчета показателей экономической эффективности мероприятия сведем в таблицу 3.2

Таблица 3.5 - Расчет показателей экономической эффективности мероприятия по расширению ассортимента аксессуаров

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятия	руб.	$O_{p1}$	1762000
2.	Объем реализации после внедрения мероприятия	руб.	$O_{p2}$	1977000
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	руб.	$\Delta B = O_{p2} - O_{p1}$	215000
4.	Затраты связанные с проведением мероприятия	руб.	З	91960

Экономический эффект от реализации первого мероприятия рассчитаем по формуле 3.1:

$$\text{Эф} = 215000 - 91960 = 123040 \text{ руб.};$$

Рентабельность затрат по формуле 3.2:

$$P_3 = 123040 / 91960 * 100 \% = 133,8 \%;$$

Далее рассчитаем срок окупаемости мероприятия по формуле 3.3, который представляет собой период, необходимый для возврата затрат связанных с проведением мероприятия за счет притока денежных средств от его осуществления:

$$T_{ок1} = 91960 / 215000 = 0,4$$

$0,4 * 365 = 146$  дней. Данным расчетом подтверждается окупаемость мероприятия за 146 дней от начала его реализации.

Далее произведем расчет экономической эффективности по второму мероприятию. Результаты расчета показателей экономической эффективности мероприятия сведем в таблицу 3.2

Таблица 3.6 - Расчет показателей экономической эффективности мероприятия по введению нового вида услуг

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятия	руб.	$O_{p1}$	1762000
2.	Объем реализации после внедрения мероприятия	руб.	$O_{p2}$	3133320
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	руб.	$\Delta B = O_{p2} - O_{p1}$	1371320
4.	Затраты связанные с проведением мероприятия	руб.	З	788000

Экономический эффект от реализации первого мероприятия рассчитаем по формуле 3.1:

$$\text{Эф} = 1371320 - 788000 = 583320 \text{ руб.};$$

Рентабельность затрат по формуле 3.2:

$$P_3 = 583320 / 788000 * 100 \% = 74 \%;$$

Далее рассчитаем срок окупаемости мероприятия по формуле 3.3, который представляет собой период, необходимый для возврата затрат связанных с проведением мероприятия за счет притока денежных средств от его осуществления:

$$T_{ок} = 788000 / 1371320 = 0,57$$

$0,57 * 365 = 210$  дней. Данным расчетом подтверждается окупаемость мероприятия за 146 дней от начала его реализации.

Проведем расчет экономической эффективности по третьему мероприятию.

Экономический эффект от реализации третьего мероприятия рассчитаем по формуле 3.1:

$$\text{Эф} = 5732,1 - 2500,0 = 3232,1 \text{ тыс. руб.};$$

Рентабельность затрат по формуле 3.2:

$$P_3 = 3232,1 / 2500,0 * 100 \% = 129,3 \%;$$

Далее рассчитаем срок окупаемости мероприятия по формуле 3.3, который представляет собой период, необходимый для возврата затрат связанных с проведением мероприятия за счет притока денежных средств от его осуществления:

$$\text{Ток} = 2500,0 / 5732,1 = 0,44$$

$0,44 * 365 = 160$  дней. Данным расчетом подтверждается окупаемость мероприятия за 5,3 мес. от начала его реализации.

Сведем рассчитанные показатели экономической эффективности проектируемых мероприятий в таблицу 3.9.

Таблица 3.7 - Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятий

Мероприятия	Затраты, тысяч рублей	Дополнительная выручка, тысяч рублей	Годовой эффект, тысяч рублей	Срок окупаемости мероприятия
Расширение ассортимента аксессуаров	91960	215000	123040	0,4
Введение нового вида услуг: ремонт планшетов	788000	1371320	583320	0,57
Реализация проекта «Лето на даче с интернетом»	2500000	5732100	3232100	0,44

Таким образом, расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что затраты на их реализацию окупаются в течение года. В дополнение к этому реализация данных мероприятий позволит торговой организации увеличить объемы продаж в условиях экономического кризиса и усиления конкуренции на рынке связи в городе Тольятти.

Прогнозные значения основных технико-экономических показателей хозяйственной деятельности организации до и после внедрения мероприятий представлены в таблице 3.10. При этом в прогнозных показателях учтены

только первое и второе мероприятие, поскольку они могут быть реализованы в локальном масштабе на уровне салона связи. Третье мероприятие носит региональный характер и повлечет за собой рост выручки в рамках филиала ПАО МТС по Самарской области.

Таблица 3.8 - Основные технико-экономические показатели проекта до и после внедрения мероприятий

Наименование показателя	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения (±) абсолютные	Изменения (±) отн.,% (темп прироста)
1	2	3	4 = 3-2	5=3:2*100
Выручка	1 762 000	1 977 000	+215000	+112,2
Себестоимость продаж	1 164 000	1255960	+91960	+107,9
Валовая прибыль	598 000	721040	+123040	+120,5
Коммерческие расходы	-	-	-	-
Управленческие расходы	388 000	388 000	0	0
Прибыль от продаж	210 000	333040	+123040	+158,6
Сальдо прочих доходов (+) и расходов (-)	-89 000	-89000	0	0
Прибыль (+) / убыток (-) до налогообложения	+121 000	+244040	+123040	+201,7
15. Численность ППП, чел.	10	10	0	0
16. Выручка на одного работника (производительность труда), тыс. руб/чел..	176200	197700	+21500	+112,2
Затраты на 1руб.	0,88	0,83	-0,05	94,3
Рентабельность продаж	11,9	16,8	+4,9	+141,2

Затраты на 1руб. до внедрения мероприятий = (Себестоимость + управленческие расходы) / выручка = (1164000+388000) / 1762000 = 0,88 руб.

Затраты на 1 руб. после внедрения мероприятий = (Себестоимость + управленческие расходы) / выручка = (1255960 + 388000) / 1 977 000 = 0,83 руб.

Рентабельность продаж до внедрения мероприятий = прибыль от реализации / выручка =  $210000 / 1762000 * 100 = 11,9 \%$

Рентабельность продаж после внедрения мероприятий = прибыль от реализации / выручка =  $333040 / 1977000 * 100 = 16,8\%$ .

По итогам таблицы 3.10, прогнозируемое значение выручки увеличится по сравнению за 2015 год с 1762000 руб. до 1977000 руб. (т.е. увеличение на 215000 руб.).

Прибыль от продаж возрастет с 210000 руб. до 333040 руб. Изменение финансового результата от продаж составит +123040руб. или 158,6%.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа на тему «Оценка и повышение эффективности деятельности организации на примере ПАО «МТС» состоит из: введения, теоретической, практической частей, заключения и приложений.

Во введении была доказана актуальность выбранной темы, которая состоит в том, что на современном этапе хозяйствования основной экономической политики является повышение эффективности и качества работы всех звеньев деятельности предприятия.

Теоретическая часть состоит из трех параграфов. В первом параграфе рассмотрены различные точки зрения на понятие экономической эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Во второй главе дана общая характеристика технико-экономических показателей деятельности в целом по ПАО «МТС» и по салону связи, на базе которого писалась работа. Основными источниками информации являются: ф.№2 «Отчет о финансовых результатах» и ф. №1 «Бухгалтерский баланс».

Среди показателей, исключительно хорошо характеризующих финансовое положение и результаты деятельности салона сотовой связи организации, можно выделить следующие:

- положительная динамика рентабельности продаж;
- за последний год получена прибыль от продаж (210 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+409 тыс. руб.);
- чистая прибыль за 2017 год составила 121 тыс. руб. (+431 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом);
- рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения на рубль выручки салона сотовой связи ПАО «МТС».

В третьей главе указаны рекомендации по улучшению деятельности салона сотовой связи связанные с расширением ассортимента аксессуаров и внедрением новой услуги: ремонт ноутбуков. Внедрение предложенных

мероприятий позволит увеличить рентабельность продаж; прибыль от продаж, чистую прибыль организации: прогнозируемое значение выручки увеличится с 1762000 руб. до 1977000 руб. (т.е. увеличение на 215000 руб.).

Прибыль от продаж возрастет с 210000 руб. до 333040 руб. Изменение финансового результата от продаж составит +123040руб. или 158,6%.

Кроме того, на уровне филиала ПАО МТС по Самарской области предложено мероприятие «Лето на даче с интернетом», связанное с установкой базовых станций сотовой связи в сельских поселениях и в садовых товариществах в целях улучшения качества сотовой связи.

Таким образом, основная цель выпускной квалификационной работы достигнута и поставленные задачи решены.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Блинов, А.О. Анализ использования денежных средств [Электронный ресурс] / А.О. Блинов, В.Г. Литвинов. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 54 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97404>
2. Гогина, Г.Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Г.Н. Гогина ; Филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Самарская гуманитарная академия» в г. Тольятти, Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита. - Самара : Самарская гуманитарная академия, 2013. - 266 с. : ил., схем., табл. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375366>
3. Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс] : учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. - М. : Финансы и статистика, 2011. - 480 с. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=220029>
4. Каспир, Г.Я. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Г.Я. Каспир. - М. : Лаборатория книги, 2011. - 213 с. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140854>
5. Каспир, Г.Я. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Г.Я. Каспир. - М. : Лаборатория книги, 2011. - 213 с. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140854>
6. Когденко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика : учебное пособие / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. - М. :Юнити-Дана, 2015. - 471 с. : табл. - Библиогр. в кн. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115187>
7. Когденко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: практикум : учебное пособие / В.Г. Когденко, М.В. Мельник. - М. :Юнити-Дана, 2015. - 160 с. : табл. - Библиогр. в кн. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115188>
8. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия : учебник / Л.В. Прыкина. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 253



с. : табл., граф., схемы, ил. - (Учебные издания для бакалавров). - Библиогр. в кн. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=420401>

9. Русаанова, Р.Л. Анализ безубыточности предприятия [Электронный ресурс] / Р.Л. Русаанова. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 52 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97298>

10. Савицкая, Г. В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» - изложены сущность, виды и роль экономического анализа, история его становления и развития, предмет, метод и задачи анализа хозяйственной деятельности на современном этапе, технические способы аналитического исследования, методика детерминированного и стохастического факторного анализа, способы поиска и определения величины внутрихозяйственных резервов, обоснования управленческих решений на основе маржинального анализа, вопросы организации анализа на предприятиях; излагается методика комплексного анализа важнейших показателей деятельности предприятия. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/>

11. Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации : учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 583 с. - Библиогр. в кн. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114703>

12. Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 583 с. - Библиогр. в кн. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114703>

13. Скобелева, Е.В. Корпоративные финансы. Практикум : учебное пособие / Е.В. Скобелева, Е.А. Григорьева, Н.М. Пахновская ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2015. - 377 с. : табл. - Библиогр.: с. 315-317. - URL:

<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439073>

14. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.У. Турманидзе. - М. : Финансы и статистика, 2008. - 225 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=124255>

15. Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс / Г.В. Шадрина. - М. : Евразийский открытый институт, 2008. - 211 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90923>

16. Якимова, В.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебно-методическое пособие / В.А. Якимова. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. - 101 с. : ил., табл. - Библиогр.: с. 86-91. - ISBN 978-5-4475-2477-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275153> (05.10.2016).

17. Якимова, В.А. Практикум по дисциплине «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности» [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.А. Якимова. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. - 224 с. : ил., табл. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275155>

18. Энциклопедия экономиста, содержит информацию, ориентированную в первую очередь на студентов экономических специальностей, специалистов по экономике, маркетингу, банковскому делу, в том числе лекции по анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>

19. Справочная система «Консультант-Плюс» ([www.consultant.ru](http://www.consultant.ru))

20. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятиях» ([www.eup.ru](http://www.eup.ru))

Показатели эффективности деятельности предприятия

Показатель	Характеристика
Производительность труда	
Выработка	Отражает количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени
Трудоемкость	Величина, обратная выработке, характеризует затраты труда на производство единицы продукции
Показатели использования основных фондов	
Фондоотдача	Отражает количество произведенной продукции в расчете на 1 руб. основных производственных фондов.
Фондоемкость	Отражает стоимость основных фондов производственных фондов в расчете на 1 руб. реализованной продукции.
Фондовооруженность	Характеризует оснащенность работников предприятия основными производственными фондами.
Коэффициент интенсивности использования оборудования	Характеризует эффективность использования оборудования.
Показатели использования оборотных средств	
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период.
Коэффициент закрепления оборотных средств	Характеризует сумму оборотных средств, приходящихся на 1 руб. выручки от реализации.
Длительность одного оборота	Показывает, за какой срок предприятие возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции.
Материалоемкость продукции	Характеризует суммарный расход всех материальных ресурсов на производство единицы продукции.
Показатели рентабельности	
Рентабельность услуг	Эффективность затрат, произведенных предприятием, на производство и реализацию услуг.
Рентабельность продаж	Характеризует прибыльность производственной деятельности предприятия за определенный период времени
Рентабельность имущества предприятия	Показывает какую прибыль получает предприятие с каждого рубля вложенного в активы.

## Бухгалтерский баланс ПАО «МТС»

Наименование показателя	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года
Актив		
I Внеоборотные активы		
Нематериальные активы	4294168	5329180
Неисключительные права на использование ПО и прочих активов	19348108	29057408
Основные средства	150648875	168418628
Незавершенные капитальные вложения	32 360700	32 174 329
Финансовые вложения	150649757	156301669
Отложенные налоговые вложения	-	-
Прочие внеоборотные активы	9735684	10443320
Итого по разделу I	367037292	401724534
II Оборотные активы		
Запасы	1220027	1308496
Налог на добавленную стоимость	4212402	5010759
Дебиторская задолженность	35227933	43137082
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	12239892	13735053
Денежные средства и денежные эквиваленты	10 490 563	27 324 009
Прочие оборотные активы	680823	129739
Итого по разделу II	64071640	90645138
Баланс	431108932	492369672
Пассив		
III Капитал и резервы		
Уставный капитал	206 641	206 641
Собственные акции, выкупленные у акционеров	19 721	2 066
Добавочный капитал	7 359 809	7 362 768
Резервный капитал	30 996	30 996
Нераспределенная прибыль	110 732 637	73 536 029
Итого по разделу III	118 310 362	81 134 368
IV Долгосрочные обязательства		
Заемные средства	206 880 517	268 044 615
Отложенные налоговые обязательства	4 829 917	10 693 990
Оценочные обязательства	2 470 222	1 539 316

## Продолжение приложения Б

Кредитная задолженность	2 456 610	2 430 971
Доходы будущих периодов	482 702	429 874
Итого по разделу IV	217 118 968	283 138 766
V Краткосрочные обязательства		
Заемные средства	33 522 719	47 087 958
Кредиторская задолженность	48 930 488	70 731 846
Доходы будущих периодов	2 663 012	2 641 998
Оценочные обязательства	10 563 383	7 634 736
Итого по разделу V	95 679 602	128 096 538
Баланс	431 108 932	492 369 672

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчет о финансовых результатах салона сотовой связи ПАО «МТС»

Наименование показателя	На 31.12.2015 г. (тыс.руб.)	На 31.12.2016 г. (тыс.руб.)	На 31.12.2017 г. (тыс.руб.)
Выручка	1662	1235	1762
Себестоимость продаж	950	1021	1164
Валовая прибыль	712	214	598
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	669	413	598
Прибыль от продаж	43	-199	210
Сальдо прочих доходов (+) и расходов (-)	-89	-111	-89
Прибыль (+) / убыток (-) до налогообложения	-46	-310	+121
Прибыль (+) / убыток (-) отчетного года	-46	-310	+121
Чистая прибыль (+) / убыток (-) отчетного года	-46	-310	+121

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Прайс-лист на ремонт телефонов, планшетов

Замена вибромотора	1000
Замена микрофона	1000
Замена кнопок	1200
Замена системного разъема	1200
iPhone 6/6s/6+	
Чистка от жидкости	3500
Замена ПО	2500
Замена модуля (дисплей+сенсорное стекло)	3000
Замена АКБ	1500
Замена разговорного динамика	1300
Замена полифонического динамика	1300
Замена корпуса	1900
Замена камеры	1800
Замена вибромотора	1400
Замена микрофона	1400
Замена кнопок	1500
Замена системного разъема	1500
iPad 1/2/3/4	
Замена ПО	2200
Замена сенсорного стекла	2000
Замена дисплея	2500
Замена АКБ	3000
Замена полифонического динамика	3000
Замена задней крышки	1700
Замена камеры	2000
Замена кнопок	2200
Замена системного разъема	2300
iPad mini	
Замена ПО	2200
Замена сенсорного стекла	3000
Замена дисплея	2500
Замена АКБ	3000
Замена полифонического динамика	3000
Замена задней крышки	1800
Замена камеры	2100
Замена кнопок	2200
Замена системного разъема	2300

Замена вибромотора	1000
Замена микрофона	1000
Замена кнопок	1200
Замена системного разъема	1200
iPhone 6/6s/6+	
Чистка от жидкости	3500
Замена ПО	2500
Замена модуля (дисплей+сенсорное стекло)	3000
Замена АКБ	1500
Замена разговорного динамика	1300
Замена полифонического динамика	1300
Замена корпуса	1900
Замена камеры	1800
Замена вибромотора	1400
Замена микрофона	1400
Замена кнопок	1500
Замена системного разъема	1500
iPad 1/2/3/4	
Замена ПО	2200
Замена сенсорного стекла	2000
Замена дисплея	2500
Замена АКБ	3000
Замена полифонического динамика	3000
Замена задней крышки	1700
Замена камеры	2000
Замена кнопок	2200
Замена системного разъема	2300
iPad mini	
Замена ПО	2200
Замена сенсорного стекла	3000
Замена дисплея	2500
Замена АКБ	3000
Замена полифонического динамика	3000
Замена задней крышки	1800
Замена камеры	2100
Замена кнопок	2200
Замена системного разъема	2300



ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Стоимость запчастей для ноутбуков

Наименование запчасти	Стоимость запчасти
Контроллер клавиатуры	180-350
Контроллер питания	300-600
Разговорный динамик	50-500
Полифонический динамик	100-560
Микрофон	30-50
Камера	150-2000
Системный разъем	60-850
Дисплей	300-5000
Модуль экрана	2300-22000
Кнопки	40-150
Сим-коннектор	50-300
Микросхемы	40-490
Вибромотор	60-350
Модуль iPhone 4/4s	950
Модуль iPhone 5/5s/5c	3700
Модуль iPhone 6/6s/6+	6600-13800
Сенсорное стекло iPad 1/2/3/4	550
Сенсорное стекло iPad mini	1490
Дисплей iPad mini	2900-3400
Дисплей iPad 1/2/3/4	2900-3400
АКБ iPhone 4/4s	450
АКБ 5/5s/5c	600
АКБ iPhone 6/6s/6+	600-800
АКБ iPad 1/2/3/4	490-950
АКБ iPad mini	550
Разговорный динамик iPhone 4/4s	150
Разговорный динамик iPhone 5/5s/5c	80
Разговорный динамик iPhone 6/6s/6+	250
Полифонический динамик iPhone 4/4s	60
Полифонический динамик iPhone 5/5s/5c	150
Полифонический динамик iPhone 6/6s/6+	150-300
Полифонический динамик iPad 1/2/3/4	250
Полифонический динамик iPad mini	250
Задняя крышка iPhone 4/4s	450
Корпус iPhone 5/5s/5c	2100-2200
Корпус iPhone 6/6s/6+	1800-2600
Задняя крышка iPad 1/2/3/4	900-3500
Задняя крышка iPad mini	2100
Камера iPhone 4/4s	350
Камера iPhone 5/5s/5c	250-350
Камера iPhone 6/6s/6+	400-690
Камера iPad 1/2/3/4	120-250
Камера iPad mini	300
Вибромотор iPhone 4/4s	120
Вибромотор iPhone 5/5s/5c	110-380
Вибромотор iPhone 6/6s/6+	250-590

Микрофон iPhone 4/4s	160
Микрофон iPhone 5/5s/5c	170
Микрофон iPhone 6/6s/6+	400
Микрофон iPad 1/2/3/4	150-340
Микрофон iPad mini	350
Кнопки iPhone 4/4s	150
Кнопки iPhone 5/5s/5c	250
Кнопки iPhone 6/6s/6+	300-600
Кнопки iPad 1/2/3/4	90
Кнопки iPad mini	300
Системный разъем iPhone 4/4s	160
Системный разъем iPhone 5/5s/5c	250
Системный разъем iPhone 6/6s/6+	350-500
Системный разъем iPad 1/2/3/4	150-290
Системный разъем iPad mini	250
Контроллер питания iPad 1/2/3/4	450
Контроллер питания iPhone 4/4s	490
Контроллер питания iPhone 5/5s/5c	280-650
Контроллер питания iPhone 6/6s/6+	680