

Направление подготовки 09.03.03 Прикладная информатика
Кафедра Системного анализа и информатики

На тему:

«Analysis of income and expenses of the company PJSC VimpelCom" »

Студент 4 курса

____очной формы обучения

Подпись

Должность, звание _____

Подпись

Москва, 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «Вымпелком»	6
2. Анализ технико-экономических показателей деятельности ПАО «ВЫМПЕЛКОМ» ..	12
3. Анализ и оценка состава, структуры и динамики доходов ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»	15
4. Анализ и оценка состава, структуры и динамики расходов ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»...	18
5. Оценка финансового результата деятельности ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»	20
6. Бизнес-процессы ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»	23
7. Описание экономической сущности задач курсовой работы	27
Заключение.....	28
Список использованных источников.....	30

Введение

Независимо от того является ли предприятие начинающим свою деятельность или имеет выраженный зрелый характер деятельности с развитыми структурными и организационными блоками – финансовый анализ его деятельности – необходимое условие для качественного развития, так как позволяет менеджменту компании сосредоточиться на эффективных мероприятиях и принимать своевременные управленческие решения по увеличению прибыли, которая является целью деятельности любой коммерческой организации.

В частности, для этого при комплексном финансовом анализе показателей деятельности предприятия, важен анализ доходов и расходов компании, а также результатов сопоставления различных сегментов этих показателей и их влиянии друг на друга и, как следствие, на ключевой результат.

По своей сути такой внутренний анализ взаимных ключевых доходных и расходных является не только чисто внутренним процессом, но и косвенно – реагирующим на внешние экономические факторы, которые оказывают непосредственное воздействие на результат деятельности: клиентский спрос непосредственно влияет на выручку, соответственно затратные мероприятия на привлечение клиентов непосредственно влияют на доходную составляющую продаж. Эффективное увеличение управленческих расходов приводит к улучшению обработки информации – своевременным реакциям на внезапные изменения рынков, диверсификации деятельности при наличии возможностей для этого, сокращению других затратных механизмов или переводу их к эффективному использованию.

Таким образом, результаты финансового анализа, включающего базовую оценку факторов, обеспечивающих доходы по статьям / их величины и динамики, в том числе и расходов, не просто сложно переоценить – по сути это самый эффективный и ключевой элемент оценки деятельности предприятия и механизмов его работы.

В свою очередь для обеспечения возможности такого анализа сложно переоценить необходимость качественного бухгалтерского / управленческого учёта по своевременности и точности отражения данных, а также к качеству определения каким видом доходов / расходов является конкретное значение / элемент учёта.

По ряду известных предприятий достаточно много претензий существует именно к организации такого учёта в виду сложности, количества ежедневных транзакций по проведению действий внутри учётных систем, многое приходится регулярно (в том числе каждый год) системно переоценивать и реклассифицировать, а далее изменять, вроде бы, уже известное, что приводит к сложностям с оценкой динамики на базе, казалось, давно

прошедших, но уже изменившихся значений. При этом, для анализа, детальная информация является очевидно самым положительным фактором, но организация учёта мельчайших деталей обычно приводит к геометрически растущим затратам, а главное – становится менее эффективной с точки зрения принятия ключевых управленческих решений, так как мелкие значения часто оказывают меньшее влияние на ключевые результаты деятельности. Таким образом, с точки зрения разумности, всегда требуются волевые решения менеджмента по ограничению и выявлению непосредственных факторов и информации, необходимой и достаточной для оперативных решений и разумной организации учёта.

Актуальность выбранной темы подтверждается для любого предприятия жизненной базовой необходимостью анализа доходов и расходов с получением финансовых результатов и определением ключевых факторов, влияющих на них. Такой анализ является отправным моментом для всех следующих управленческих действий, которые выстраиваются и как тактические мероприятия, и как стратегия именно на базе одного из первичных анализов – по доходам и расходам, определяющим финансовый результат.

Цель настоящей курсовой работы – провести анализ действующего известного предприятия и на базе сформированных оценок – наработать практические навыки в этом экономическом инструменте.

Для достижения цели в работе поставлены следующие задачи:

1. Определить публичное предприятие, регулярно публикующее достаточную для анализа отчётность по результатам своей деятельности, работающее на рынке не менее 5 лет;
2. Свести всю базовую информацию о предприятии, для понимания любым пользователем результатов настоящей курсовой работы;
3. Провести анализ доступных ключевых технико-экономических показателей предприятия и сформировать базовые выводы по результатам такого анализа;
4. Провести анализ и оценку состава, структуры и динамики доходов / расходов предприятия с фиксированием выводов по каждому разделу;
5. Провести анализ финансового результата деятельности предприятия;
6. Сформировать выводы, в том числе о полученных практических навыках во время выполнения курсовой работы.

Предмет исследования – публичная отчётность предприятия, в том числе бухгалтерские балансы по годовым результатам, включающая доходные и расходные составляющие (в т.ч. Отчёт о финансовых результатах, Форма №2).

Методы исследования – системный анализ, вертикальный и горизонтальный анализ, синтез результатов, факторный анализ.

1. Организационно-экономическая характеристика ПАО «Вымпелком»

В качестве объекта исследования для целей настоящей курсовой работы выбрано предприятие телекоммуникационных услуг ПАО «Вымпел-коммуникации» (далее сокращённо «ВымпелКом»).

1.1 История ПАО «ВымпелКом»

Компания ведёт свою историю с 15 сентября 1992 года в форме Закрытого Акционерного Общества (ЗАО), основатели: доктор Зимин Дмитрий Борисович (в н.в. Почётный Президент) и Оги К. Фабела II (в н.в. Почётный Председатель Совета Директоров управляющей компании);

В 1993 году зарегистрирована торговая марка «Би Лайн» и зарегистрированы первые 200 абонентов оператора услуг мобильной связи;

В 1997 году «ВымпелКом» запустил первую в России сеть сотовой связи по стандарту GSM-1800;

В 2001 году компания начала обеспечивать услуги связи в московском метро, запустила сервис оплат «BeePay», начала экспансию в регионы России, запустила GPRS (надстройка над технологией мобильной связи GSM, осуществляющая пакетную передачу данных, которая позволяет пользователю сети сотовой связи производить обмен данными с другими устройствами в сети GSM и с внешними сетями, в том числе Интернет) и впервые в РФ услугу GPRS-роуминга;

В 2004 году компания вышла за пределы России на рынок стран СНГ и запустила проект EDGE (в основном это существенное расширение GPRS, часто обозначается как EGPRS (англ. Enhanced Data rates for GSM Evolution) — цифровая технология беспроводной передачи данных для мобильной связи) в России;

В 2005 году компанией произведён существенный ребрендинг основной торговой марки «БиЛайн»;

2008 год – в ГК вместе с основным оператором «ВымпелКом» вошли компании «Голден Телеком» и «Корбина Телеком», что позволило всей ГК выйти на рынок услуг фиксированной связи и проводного ШПД (широкополосного доступа в Интернет на высокой скорости – от 128 кбит/сек. и выше);

В 2010 году «ВымпелКом» и украинская компания «Киевстар» создали совместную компанию VimpelCom Ltd., а также «ВымпелКомом» была впервые продемонстрирована технология LTE (англ. «Long-Term Evolution» — долговременное развитие, часто

обозначается как 4G LTE) — стандарт беспроводной высокоскоростной передачи данных для мобильных телефонов и других терминалов, работающих с данными);

В 2011 году в ГК вошла Wind Telecom S.p.A. (ранее Weather Investments S.p.A. — частная телекоммуникационная инвестиционная компания, на 97% контролируемая семьей Савирис (г-ном Нагибом Савирисом), которая в свою очередь была:

- 100%-м владельцем Wind Telecomunicazioni S.p.A. — третьим крупнейшим оператором мобильной связи (более 19 млн. клиентов) и вторым крупнейшим оператором фиксированной связи (более 2,9 млн. клиентов) в Италии;
- владельцем контрольного пакета (50% плюс одна акция) Orascom Telecom Holding s.a.e. — лидировавшего на момент приобретения международной телекоммуникационной компании, оперирующей сетью GSM на территории семи высокорастущих рынков в на Ближнем Востоке, Африки и Южной Азии с общим населением более 460 млн. человек и проникновением мобильной телефонии на 29% от услуг связи, в том числе в Алжире, Бангладеш, Египте, Ираке, Пакистане и Зимбабве. Orascom Telecom Holding s.a.e. обслуживал более 56 млн. клиентов и в свою очередь владел 19,3% Hutchinson Telecommunication International — лидирующего сервисного телекоммуникационного провайдера услуг связи в восьми странах. Акции Orascom Telecom Holding s.a.e. на момент вхождения в ГК с «ВымпелКом» котировались на Фондовой бирже Каира и Александрии (ORTE.CA ORAT EY), а также на Лондонской фондовой бирже (London Stock Exchange).

Таким образом, так как Wind Telecom S.p.A. на момент вхождения в ГК с «ВымпелКом» была лидирующей международной телекоммуникационной компанией с предложением мобильной, фиксированной, Интернет и международной сервисной связи для более чем 100 млн. клиентов в Алжире, Бангладеш, Египте, Италии, Пакистане и Северной Корее - Vimpelcom Ltd. стала 6-м в мире по размеру абонентской базы оператором услуг связи.

В 2014 году совместно с другим российским оператором связи МТС организованы LTE-сети в 36 регионах РФ;

В 2015 году ГК с «ВымпелКом» первым в РФ представила сервис VoLTE (англ. Voice over LTE — голос по LTE) — технология передачи голоса по сети LTE, основанная на IP Multimedia Subsystem (IMS), позволяющая предоставлять голосовые услуги и доставлять их как поток данных по LTE) в Москве;

В 2016 году компанией было первой представлена в РФ предложение услуг конвергентной связи (комбинации услуг мобильной и фиксированной связи по различным тарифам);

В 2017 году между ГК с «ВымпелКом» и Huawei Technologies Co. Ltd. (китайская компания, одна из крупнейших мировых в сфере телекоммуникаций и разработок) было подписано соглашение о развитии сетей 5G в РФ;

В 2018 году в ГК с «ВымпелКом» окончательно интегрирована сеть салонов связи «Евросеть», а также существенно доработан и перезапущен мультиплатформенный сервис «БиЛайн ТВ»;

В 2019 году совместно между ГК с «ВымпелКом» и Amdocs (NASDAQ: DOX, NYSE: DOX, американская компания по производству программного обеспечения и линейки одноимённых продуктов. Штаб-квартира компании расположена в Сент-Луисе, штат Миссури, США, но базовое положение основных ресурсов - Раанан, Израиль) началась цифровая реорганизация IT-инфраструктуры, в том числе, благодаря чему в этом году впервые в России начались хирургические операции и удалённые медицинские консилиумы с использованием 5G.

Также в 2019 ГК с «ВымпелКом» впервые в России представлен тариф «Социальный пакет» для поддержки социально-незащищенных категорий абонентов, в первую очередь для пенсионеров, который позволил сделать мобильную связь для них более доступной.

В 2020 году ГК с «ВымпелКом» первой применила 5G для беспилотных БЕЛАЗов на территории угольного разреза.

Помимо прочего, в 2020 году запущен комплекс инициатив по поддержке клиентов в период пандемии COVID-19, а также запущена информационная платформа, призванная сократить массовую гибель пчёл в России (в т.ч. персонаж основного бренда «БиЛайн»).

1.2 ПАО «ВымпелКом» в настоящее время

Организационно-правовая форма компании – Публичное Акционерное Общество.

В настоящее время ПАО «ВымпелКом» входит в группу компаний VEON, которая является известным мировым поставщиком услуг различных видов связи и коммуникаций:

- для человека это: домашний интернет, интернет ТВ («БиЛайн ТВ»), мобильная коммерция, приложения, телефоны и гаджеты, мобильная и фиксированная связь (в т.ч. доступ в Интернет);
- для бизнеса это: мобильная и фиксированная связь (в т.ч. доступ в Интернет), Big Data и AdTech, облачные сервисы, конвергентные решения, сети и аренда каналов.

ГК VEON обслуживает более 212 миллионов клиентов в разных странах: России, Италии, Казахстане, Узбекистане, Кыргызстане, Армении, Грузии, Украине, Алжире, Бангладеш, Пакистане и других с выручкой около \$9 млрд. / год. Доля основного бренда «БиЛайн» в выручке компании по данным за 2019 год составляет более 51%.

На территории стран СНГ основные показатели ГК VEON в настоящее время:

- более 56 млн. абонентов со средней выручкой на 1-го пользователя (ARPU) в Р335,
- общая выручка – более Р290 млрд.,
- более 27 тысяч сотрудников,
- более 300 тысяч корпоративных клиентов с выручкой Р64,1 млрд.,

Штаб-квартира управляющей компании VEON Ltd. находится в Нидерландах, в Амстердаме, а её акции котируются на биржах: EURONEXT Amsterdam и NASDAQ.

1.3 Органы управления и акционеры ПАО «ВымпелКом»

Действующие акционеры ПАО «ВымпелКом»:

- Товарищество с ограниченной ответственностью «Дондо», номинальная стоимость доли – Р3`000;
- Радиотехнический институт им. Академика А.Л.Минца, номинальная стоимость доли - Р5`470;
- Акционерное общество «Росико», номинальная стоимость доли - Р3`000;
- Акционерное общество открытого типа «Регион» , номинальная стоимость доли - Р3`000;
- Товарищество с ограниченной ответственностью «Импульс КБ» , номинальная стоимость доли - Р3`000;
- Центр технических систем передачи информации при МИД РФ, номинальная стоимость доли - Р2`000;
- Всероссийская Государственная Телевизионная и Радиовещательная Компания, номинальная стоимость доли - Р2`000;
- Вымпел Межгосударственная Акционерная Корпорация «Вымпел», номинальная стоимость доли - Р4`600.
- Держатель реестра акционеров: Акционерное общество «Регистраторское общество «Статус» (ОГРН: 1027700003924, ИНН: 7707179242).

Органами управления ПАО «ВымпелКом» являются:

- Общее собрание акционеров - высший орган управления (очередные – 1 раз/год), в том числе формирующий СД (см. ниже);

- Совет директоров (СД) – коллегиальный орган, осуществляющий выработку стратегии развития компании и осуществляющий общее руководство деятельностью, в том числе тремя вспомогательными коллегиальными органами управления для принятия своевременных решений СД: аудиторский комитет, комитет по вознаграждениям и развитию персонала, финансовый комитет;

- Правление - коллегиальный орган общества, осуществляющий текущее руководство операционной деятельностью компании и принимающий оперативные решения;

- Генеральный директор – Единоличный Исполнительный Орган общества, осуществляющий исполнение решений всех вышестоящих органов управления.

1.4 Виды деятельности ПАО «ВымпелКом», лицензии

Основным видом деятельности ПАО «ВымпелКом» по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД ОК 029-2014 КДЕС. Ред. 2) зарегистрирована: 61.20.1 Деятельность по предоставлению услуг подвижной связи для целей передачи голоса.

Зарегистрированными дополнительными видами деятельности ПАО «ВымпелКом» являются:

- 43.21 Производство электромонтажных работ;
- 47.9 Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков;
- 61.10.1 Деятельность по предоставлению услуг телефонной связи;
- 61.10.3 Деятельность по предоставлению услуг по передаче данных и услуг доступа к информационно-коммуникационной сети Интернет;
- 61.10.5 Деятельность по трансляции телерадиоканалов по сетям кабельного телерадиовещания;
- 61.10.6 Деятельность операторов связи по присоединению и пропуску трафика;
- 61.10.8 Деятельность операторов связи по присоединению и пропуску международного трафика;
- 61.10.9 Деятельность в области связи на базе проводных технологий прочая;
- 61.20.2 Деятельность по предоставлению услуг подвижной связи для целей передачи данных;
- 61.20.3 Деятельность по предоставлению услуг подвижной связи для доступа к информационно-коммуникационной сети Интернет;
- 63.11.1 Деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов;

- 70.22 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления;
- 72.19 Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук и прочие;
- 73.11 Деятельность рекламных агентств;
- 73.20.1 Исследование конъюнктуры рынка;
- 95.12 Ремонт коммуникационного оборудования.

Таким образом, по всем зарегистрированным видам деятельности можно определить ориентацию компании на разработку и поддержание в качественном работоспособном состоянии, предоставление услуг всех возможных вариантов телекоммуникационной связи, а также необходимых для этого сопроводительных видов хозяйственной деятельности.

В том числе для обеспечения качественного оказания услуг по зарегистрированным видам хозяйственной деятельности на момент написания настоящей курсовой работы у ПАО «ВымпелКом» числится 285 действующих лицензий, связанных с этими видами деятельности.

ПАО «ВымпелКом» осуществляет свою деятельность на территории Российской Федерации, стран СНГ, странах Азии, Африки, Европы.

Главной целью деятельности ПАО «ВымпелКом» является предоставление услуг качественной связи и доступа к информации в любом формате на территории деятельности. Эту цель полностью подтверждает сформулированная в обществе миссия: Мы помогаем людям получать радость от общения, чувствовать себя свободными во времени и в пространстве. При этом, как и любая коммерческая организация, ПАО «ВымпелКом» извлекает прибыль из своей хозяйственной деятельности, что также является целью компании (в т.ч. по законодательству РФ).

Стратегические цели ПАО «ВымпелКом» на действующий период сформулированы так:

- наращивание выручки,
- повышение эффективности,
- развитие партнерств.

ПАО «ВымпелКом» ведет учет и составляет отчетность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, в т.ч. с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерский отчетности в Российской Федерации (утверждено Приказом Министерства Финансов РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598)),

Федеральным законом «О бухгалтерском учете» (от 06.12.2011 N 402-ФЗ), опубликованными положениями об учётной политике компании и бухгалтерскому учету компании.

1.5 Организационная структура ПАО «ВымпелКом»



Рисунок 1. Организационная структура предприятия.

2. Анализ технико-экономических показателей деятельности ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

Т.к. по законодательству РФ базовой целью любого коммерческого предприятия является извлечение прибыли, - для оценки показателей деятельности ПАО «ВымпелКом» на настоящее время необходимо проанализировать основные экономические показатели и оценить их динамику за период нескольких последних лет, т.к. на каждый год влияют показатели сезонности на территории деятельности общества, а весь этот период позволит выявить все экономико-политические тенденции и результаты развития, происходившие с обществом, а также факторы, которые повлияли на результаты.

Для такой оценки взят период финансово-хозяйственной деятельности (далее «ФХД») за полные годы с 2015 по 2019 из опубликованной отчётности ПАО «ВымпелКом». Полученные результаты обобщены в Таблице №1.

Таблица №1. Динамика ключевых показателей деятельности ПАО "ВымпелКом" (2015-2019), ₽ тыс.

№ п/п	Показатель	Годы				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Выручка от продаж	276 832 987	272 433 120	275 301 678	289 702 490	289 324 431
1.1	Абсолютное отклонение	-	-4 399 867	2 868 558	14 400 812	-378 059
1.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	-1,59%	1,05%	5,23%	-0,13%
2	Полная себестоимость продаж	142 363 430	137 960 271	127 310 596	142 784 235	136 060 570
2.1	Абсолютное отклонение	-	-4 403 159	-10 649 675	15 473 639	-6 723 665
2.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	-3,09%	-7,72%	12,15%	-4,71%
3	Затраты на 1 рубль проданной продукции	0,51	0,51	0,46	0,49	0,47
3.1	Абсолютное отклонение	-	-	-0,5	0,3	-0,2
3.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	-1,53%	-8,68%	6,58%	-4,58%
4	Прибыль от продаж	134 469 557	134 472 849	147 991 082	146 918 255	153 263 861
4.1	Абсолютное отклонение	-	3 292	13 518 233	-1 072 827	6 345 606
4.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	0%	10%	-1%	4%
5	Чистая прибыль	32 618 880	19 787 561	13 853 115	-2 116 415	17 182 508
5.1	Абсолютное отклонение	-	-12 831 319	-5 934 446	-15 969 530	19 298 923
5.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	-39%	-30%	-115%	
6	Основные средства компании (внеоборотные активы)	173 611 759	157 940 345	152 616 436	154 136 800	238 064 865
6.1	Абсолютное отклонение	-	-15 671 414	-5 323 909	1 520 364	83 928 065
6.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	-9,03%	-3,37%	1,00%	54,45%
7	Дебиторская задолженность (оборотные активы)	52 356 518	41 194 093	16 433 735	16 503 409	16 394 127
7.1	Абсолютное	-	-11 162 425	-24 760 358	69 674	-109 282
7.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	-21,32%	-60,11%	0,42%	-0,66%
8	Долгосрочные обязательства (Раздел IV)	232 234 503	160 255 633	218 320 765	205 786 042	250 684 294
8.1	Абсолютное отклонение	-	-71 978 870	58 065 132	-12 534 723	44 898 252
8.2	Темп роста (+) / снижения (-)	-	-31%	36%	-6%	22%

Необходимо отметить, что таких рекомендованных ключевых показателей деятельности, связанных с персоналом ПАО «ВымпелКом» как, например, среднесписочная численность работников или фонд оплаты труда и т.п. в опубликованной отчетности предприятия нет, что не позволяет вычислить эффективность труда, среднегодовую зарплату на 1 работника и т.п. производные показатели.

Как видно из Таблицы №1 выручка ПАО «ВымпелКом» за представленный период в основном последовательно росла, кроме 2016 года, когда снижение составило 4`399`867 тыс. руб. или 1,59% от аналогичного показателя прошлого (2015) года (АППГ), а также совсем небольшого уменьшения в 2019 году относительно АППГ-2018 на 378`059 тыс. руб. или на 0,13%, но относительно начального 2015 года можно отметить реальное увеличение на 12`491`444 тыс. руб. или на 4,51%.

В свою очередь, себестоимость по услугам последовательно снижалась в среднем на 5,41% ежегодно за период 2015-2017, что при относительно небольших изменениях выручки за тот же период говорит о большей динамике снижения себестоимости, что не могло не привести к росту прибыли от продаж за тот же период. Но в 2018 году себестоимость существенно выросла (+12,15% к АППГ-2017 на 15`473`639 тыс. руб.), а в 2019 уменьшилась, ниже чем показатель 2016 года при том, что отмечен рост выручки.

Таким образом, прибыль от продаж за пятилетний период выросла на 18`794`304 тыс. руб. или на 13,98%, последовательно ежегодно увеличиваясь, (кроме «небольшого» падения в 2018 году на 0,72% относительно АППГ на 1`072`827 тыс. руб.). При этом показатель прибыли от продаж был ежегодно положительным. Очевидно, что работа менеджмента привела к серьёзным результатам.

По чистой прибыли необходимо отметить последовательное снижение за период с 2015 года по 2018 с 32`618`880 тыс. руб. до отрицательных (2`116`415 тыс. руб.) в 2018 году, что явно говорит об увеличении коммерческих / общехозяйственных / административных / управленческих затрат за тот же период (остальные показатели, всё же, по своей сути, переменные, зависящие от объёма выручки / прибыли – такие, как налогообложение, хотя и амортизация может быть отнесена к непривязанным к выручке показателям – т.е. к условно постоянным показателям). Но в 2019 году чистая прибыль вернулась в положительный сектор и составила почти такое же значение, как во второй год периода, т.е. динамика, очевидно, существенно исправлена.

Необходимо заметить, что с такой динамикой по первым трём годам периода очевидно связан показатель краткосрочной дебиторской задолженности, который снизился за этот период с беспрецедентных 52`356`518 тыс. руб. до троекратно меньших значений (16`433`735 тыс. руб в 2017) и далее практически зафиксировался на этом уровне – колебания за последние два года периода составили от 0,42% до -0,66%, т.е. по сути, компания стала меньше кредитовать потребителей для стимулирования спроса, что не повлияло на динамику по выручке, но, очевидно, вкупе с изменением условно постоянных коммерческих / общехозяйственных / административных / управленческих затрат принесло увеличение прибыли за последний год, при увеличении выручки. Здесь важно отметить, что дебиторская задолженность – всё же достаточно рискованный инструмент, который, конечно, влияет на величину доходной части бюджета компании в краткосрочном и, возможно, даже в среднесрочном периоде, но в долгосрочном может принести сокращение прибыли из-за списания просроченной дебиторской задолженности из-за невозврата средств от фактических заёмщиков, особенно в условиях ухудшения экономической ситуации последних двух лет, в том числе, в связи с сокращением деятельности из-за карантинных и

подобных мер, вызванных распространением COVID-19, а также прочими экономическими потрясениями последнего периода.

Также по ПАО «ВымпелКом» очевиден общий за пять лет рост такого источника пополнения активов, как долгосрочная задолженность (в первую очередь это – заёмные средства), которая за весь период выросла на сопоставимые с прибылью от продаж 18`449`791 или на 7,94%, хотя необходимо отметить, что ежегодно долгосрочные обязательства динамически то снижались (2016 – уменьшение на 31% к АППГ), то увеличивались (2017 – увеличение на 36% к АППГ) и так, с затуханием амплитуды, продолжалось и в 2018, и в 2019.

Также доступным для анализа ключевым технико-экономическим показателем предприятия является величина основных средств, которая последовательно уменьшалась в первые 3 года периода на 20`995`323 тыс. руб. или на 12,09%, но с 2017 по 2019 год рост составил 85`448`429 тыс. руб. или на 55,99%, что привело значение показателя на величину, существенно большую, чем было в начале периода – до беспрецедентного уровня в 238`064`865, что, вероятно, также сыграло роль в росте чистой прибыли за последний год периода, как отдача от основных фондов предприятия.

Проанализировав все основные показатели экономики предприятия, можно сделать вывод о том, что предприятие, как и многие, в последние, экономически сложные, пять лет находилась под влиянием падения мировой и российской экономики, но очевидно, что помимо продолжения обычной операционной деятельности, усилиями компании был предпринят ряд мер по увеличению выручки, а также по сокращению существенного ряда весомых затрат, в следствие чего, чистая прибыль, если и не восстановилась полностью до изначальных показателей, но имеет явно выраженную тенденцию к этому в ближайшее время, при сохранении ключевых внешних факторов и ненаступлении каких-либо критических рисков для предприятия.

3. Анализ и оценка состава, структуры и динамики доходов ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

Структура доходов любого предприятия определяется Положением по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» (далее «ПБУ 9/99»), в соответствии с которым в Форму №2 бухгалтерского баланса предприятия включаются две категории доходов:

- от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

По своей сути, к категориям доходов от деятельности любого предприятия считается (по ПБУ 9/99 в т.ч. это явно указано) - увеличение экономических выгод в результате получения любых активов / видов имущества, которые можно оценить в денежных средствах, это могут быть помимо основных видов и процессов деятельности по реализации оборотных средств – например, погашения обязательств контрагентами предприятия, приводящее к увеличению капитала. Базовыми исключениями из всех поступлений, которые не относятся к доходам являются:

- вклады акционеров / участников компании, по сути, собственников имущества компании,
- следующие поступления от других юридических и физических лиц: НДС, акцизы, налоги, экспортные пошлины и иные аналогичные обязательные платежи и др.;
- все виды прибыли, которые по своей сути являются не доходами, а результатами деятельности.

Доходы включают следующие статьи:

- выручку от реализации товаров и услуг (т.н. «доходы по обычным видам деятельности»);
- доходы от участия в других организациях;
- дивиденды и проценты;
- поступления от реализации необоротного имущества: основных средств и других активов;
- отложенные налоговые активы
- прочие доходы.

Систематизированные доходы ПАО «ВымпелКом» по 2018 и 2019 годам деятельности, сформированные на основании Формы №3 годовой бухгалтерской отчетности – «Отчёта о финансовых результатах» представлены в Таблице №2.

По составу видов доходов ПАО «ВымпелКом» можно судить о развитости и диверсификации деятельности, в том числе, явно, качества аппарата управления, так как 5 видов доходных инструментов для предприятия возможны при наличии в структуре предприятия развитых бэк-офисных составляющих – подразделений, сопровождающих корпоративное управление участием в других организациях (совместных, дочерних и т.п.), что минимум, возможно при грамотном построении управления такими процессами. Также весомой характеристикой доходной части ПАО «ВымпелКом» является наличие % к получению, которые показывают активную не только операционную (основную деятельность), но и сопровождающую её инвестиционную и финансовую, что также показывает наличие развитых финансово-инвестиционных служб и подразделений,

которые в том числе эффективно (прибыльно) контролируют такие активы, как постоянные налоговые обязательства, что положительно характеризует квалификацию таких подразделений.

Таблица №2. Доходы ПАО "ВымпелКом" (2018-2019).

Показатель	2018		2019		Изменение, + / -	
	Значение, Ртыс.	% от общего	Значение, Ртыс.	% от общего	Значение, Ртыс.	% от общего
Доходов всего	313 000 668	100,0%	331 005 737	100,0%	18 005 069	100,0%
Выручка	289 702 490	92,6%	289 324 431	87,4%	-378 059	-2,1%
Доходы от участия в других организациях	9 985 340	3,2%	20 207 255	6,1%	10 221 915	56,8%
Проценты к получению	3 513 737	1,1%	2 092 528	0,6%	-1 421 209	-7,9%
Прочие доходы	8 853 124	2,8%	18 738 950	5,7%	9 885 826	54,9%
Постоянные налоговые обязательства (активы)	945 977	0,3%	642 573	0,2%	-303 404	-1,7%

В структуре доходов ПАО «ВымпелКом» явно выделяется выручка от основной деятельности и она занимает от 92,6% в 2018 году до 87,4% в 2019, что в среднем составляет 90% величины доходов предприятия, и достаточно понятно, для крупных и диверсифицированных операторов связи по основному направлению. При этом очевидна тенденция к сокращению выручки по абсолютной величине, что показывает негативную тенденцию, а уменьшение доли выручки от основных видов деятельности в структуре растущих доходов ПАО «ВымпелКом» показывает сосредоточенность менеджмента компании на других доходных инструментах в деятельности предприятия.

В том числе очевидно, что существенную долю увеличения общих доходов ПАО «ВымпелКом» принесли два неосновных направления деятельности: доходы от участия в других организациях и прочие доходы, совместно выросшие на Р20`107`741 тыс., что показывает более чем двукратный рост по абсолютной величине этих направлений деятельности.

Остальные направления деятельности по доходам, включая основное, снизились в 2019 году по сравнению с 2018 на Р2`102`672 тыс. по абсолютной величине и на 11,7% в относительной по отношению ко всем доходам 2019 года.

Результатом всех вышеприведённых изменений в 2019 году по отношению к 2018 году по доходам ПАО «ВымпелКом» стало увеличение общей величины доходов на Р18`005`069 тыс. по абсолютной величине и на 5,75% в относительной.

Таким образом, менеджмент ПАО «ВымпелКом» явно продемонстрировал достаточно высокую квалификацию в диверсификации направлений деятельности, принесшему очевидный положительный экономический эффект.

4. Анализ и оценка состава, структуры и динамики расходов ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

По своей сути, к категориям расходов от деятельности любого предприятия считается (по ПБУ 10/99 в т.ч. это явно указано) - уменьшение экономических выгод, в результате уменьшения любых активов / видов имущества, которые можно оценить в денежных средствах, или возникновение обязательств, которые приводят к уменьшению капитала общества. Исключение составляет - уменьшения вкладов по решению участников / собственников (акционеров).

Структура расходов любого предприятия определяется Положением по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» (далее «ПБУ 10/99»), в соответствии с которым в Форму №2 бухгалтерского баланса предприятия включаются:

- Себестоимость продукции и услуг (т.н. «расходы по обычным видам деятельности»);
- Коммерческие и управленческие расходы;
- Проценты к уплате;
- Прочие расходы;
- Расходы по операциям с активами;
- Отложенные налоговые обязательства;
- Налог на прибыль.

Систематизированные расходы ПАО «ВымпелКом» по 2018 и 2019 годам деятельности, сформированные на основании Формы №3 годовой бухгалтерской отчётности – «Отчёта о финансовых результатах» представлены в Таблице №3.

Таблица №3. Расходы ПАО "ВымпелКом" (2018-2019).

Показатель	Код строки	2018		2019		Изменение, + / -	
		Значение, Ртыс.	% от общего	Значение, Ртыс.	% от общего	Значение, Ртыс.	% от общего
Расходов всего		-322 964 199	100,0%	-300 056 279	100,0%	-22 907 920	100,0%
Себестоимость продаж	2120	-142 784 235	44,2%	-136 060 570	45,3%	-6 723 665	29,4%
Коммерческие расходы	2210	-19 638 677	6,1%	-17 305 694	5,8%	-2 332 983	10,2%
Управленческие расходы	2220	-84 443 502	26,1%	-78 825 798	26,3%	-5 617 704	24,5%
Проценты к уплате	2330	-19 597 964	6,1%	-19 059 092	6,4%	-538 872	2,4%
Прочие расходы	2350	-47 601 538	14,7%	-41 427 117	13,8%	-6 174 421	27,0%
Текущий налог на прибыль	2410	-8 898 283	2,8%	-7 378 008	2,5%	-1 520 275	6,6%

По составу расходов ПАО «ВымпелКом» необходимо отметить отсутствие выделенных расходов по операциям с активами, возможно потому, что интенсивных операций со всеми активами (безусловно, кроме оборотных средств и участия в оборотной эксплуатации) просто не происходило, но возможно эта группа расходов просто включена в другие статьи и не выделена явно.

По структуре расходов, безусловно, выделяется величина себестоимости (45,3% в 2018 - 44,2% в 2019 году), величина, которой характерна именно для торговых компаний, не занимающихся производством, так как у производственных компаний доля себестоимости составляет в среднем от 1,5 до 2 раз большую величину. При этом динамика увеличения доли себестоимости в расходах предприятия при повышении абсолютного значения (при падении выручки) демонстрирует увеличении других составляющих расходов предприятия. Само же уменьшение себестоимости по абсолютной величине на 6`723`665`000 рублей (т.е. на 4,94% к показателю 2018) при падении выручки рассмотрим далее в разделе «Оценка финансового результата».

По другим показателям расходов в структуре явно выделяется вторичное по доле значение управленческих расходов, которое несущественно (на 0,2%) увеличилось с 26,1% от общей величины расходов в 2018 году до 26,3% в 2019 году. Очевидно, при этом, что по абсолютной величине сумма снизилась на 7,13%, т.е. компании удаётся произвести изменения с сокращением управленческого штата и связанных с управлением расходов. Отметим, что это уменьшение за год в абсолютной величине составило 5`617`704`000 рублей, что является совсем не малой величиной для любого предприятия, включая и крупные.

Третьим по величине доли в 2019 году показателем расходов стал, как и в 2018 году показатель «Прочие расходы», при этом его доля в структуре расходов заняла уже 13,8% по сравнению с предыдущим значением в 14,7%. Отметим также, что по абсолютной величине этот показатель снизился на 14,9% или на 6`174`421`000 рублей, что является ещё большей величиной, чем уменьшение по управленческим расходам предприятия. Таким образом, с 2018 по 2019 год прочие расходы по величине изменений в абсолютных значениях (-27% к показателю 2018 по модулю) заняли второе место после роста значения себестоимости (+29,4% к показателю 2018).

Коммерческие расходы составили 5,8% в структуре расходов, т.е. их доля в структуре затрат не сильно уменьшилась от предыдущего значения в 6,1%. При этом снижение коммерческих расходов на «небольшие», по сравнению с управленческими и прочими расходами на 2`332`983`000 рублей или на 13,48%, выглядит относительно

«небольшим» на этом фоне при том, что доля в изменении расходов за год это составила чуть более 10%.

Долей в 6,4% в структуре расходов по результатам 2019 года обладает «Проценты к уплате», выросшие с прошлогоднего 6,1% до 6,4%. При этом, в структуре изменений этот показатель является минимальным – 2,4%, с уменьшением по абсолютному значению «всего» на 538`872 рублей, а в относительном – на 2,83%.

Последним по величине в структуре расходов 2019 года, который явно изменился на 1`520`275 рублей или на 20,61%, является текущий налог на прибыль. Оценка этой динамики по взаимосвязанным показателям доходов и расходов – для следующей главы «Оценка финансового результата». Доля в общих расходах по этому показателю составила 2,8% по сравнению с 2,5% - 2018. По доле в общих изменениях это составило предпоследнее по величине значение в 6,6%.

5. Оценка финансового результата деятельности ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

В данном разделе, прежде всего, необходимо отметить, что в отличие от разнонаправленной (увеличение / сокращение) динамики показателей доходов с общим увеличением на 18`005`069`000 рублей по абсолютной величине и на 5,75% в относительной, динамика показателей расходов ПАО «ВымпелКом» за период 2018-2019 годов – однонаправленная и показывает увеличение всех показателей расходов за этот период, что в итоге увеличило общую сумму расходов предприятия в 2019 году на 22`907`920`000 рублей по абсолютной величине или на 7,63% по отношению к показателю 2018 года.

Несмотря на указанную выше относительную перекрёстную величину несопоставимого увеличения доходной части (меньшее увеличение) к расходной (большее увеличение) ПАО «ВымпелКом» за 2019 год показало чистую прибыль по сравнению с убытком 2018 года: 17`182`258`000 рублей против (2`116`415`000) рублей. Таким образом, подтверждается эффективность действий менеджмента: даже при увеличении расходной части при диверсификации деятельности это принесло очевидный эффект.

Далее проведем факторный анализ рентабельности.

Динамика показателей использования доходов ПАО «ВымпелКом» по двум последним годам периода приведена в Таблице №4.

Таблица №4. Динамика показателей использования доходов ПАО "ВымпелКом" (2018-2019).

Показатель	2018, Ртыс.	2019, Ртыс.	Изменение, Ртыс. (2019-2018)	Темп роста, % (2019/2018)
Доходы (Д)	313 000 668	331 005 737	18 005 069	106%
Расходы (Р)	322 964 199	300 056 279	-22 907 920	93%
Прибыль (убыток) до налогообложения (П)	-2 011 225	37 684 893	39 696 118	
Среднегодовая стоимость активов (А)	342 339 618	407 722 191	65 382 573	119%
Выручка от продаж (В)	289 702 490	289 324 431	-378 059	100%
Рентабельность активов, % (П:А) - f	-1%	9%	9,83%	
Рентабельность продаж (П:В) (х)	-1%	13%	14%	
Выручка от продаж в 1 руб. доходов (В:Д) (у)	0,93	0,87	-0,05	94%
Доходы на 1 руб. активов (Д:А) (z)	0,91	0,81	-0,10	89%

При формировании детерминированной модели зависимости рентабельности активов от факторов, которые воздействуют на неё, получим, что изменение на 9,83% произошло:

- на 11,61% - из-за увеличения рентабельности продаж,
- на -0,61% - из-за снижения выручки от продаж в 1 руб. доходов,
- на -1,17% из-за снижения доходов на 1 руб. активов.

Динамика показателей расходов ПАО «ВымпелКом» по двум последним годам периода приведена в Таблице №5.

Таблица №5. Динамика показателей расходов ПАО "ВымпелКом" (2018-2019).

Показатель	2018, Ртыс.	2019, Ртыс.	Изменение, Ртыс. (2019-2018)	Темп роста, % (2019/2018)
Расходы (Р)	322 964 199	300 056 279	-22 907 920	92,91%
Доходы (Д)	313 000 668	331 005 737	18 005 069	105,75%
Прибыль (убыток) до налогообложения (П)	-2 011 225	37 684 893	39 696 118	
Выручка от продаж (В)	289 702 490	289 324 431	-378 059	99,87%
Рентабельность расходов, % (П:Р) - f	-0,62%	12,56%	13,18%	
Рентабельность продаж (П:В) - х	-0,69%	13,03%	13,72%	
Выручка от продаж в 1 руб. доходов (В:Д) - у	0,93	0,87	-0,05	94%
Доходы на 1 руб. расходов (Д:Р) - z	0,97	1,10	0,13	114%

При формировании детерминированной модели зависимости рентабельности расходов от факторов, которые воздействуют на неё, получим, что изменение на 13,18% произошло:

- на 12,31% - из-за увеличения рентабельности продаж,
- на -0,65% - из-за снижения выручки от продаж в 1 руб. доходов,

- на 1,53% из-за увеличения доходов на 1 руб. расходов.

В этом разделе последним и важным блоком является анализ рентабельности и эффективности ПАО «ВымпелКом».

В Таблице №6 представлены расчёты значений показателей рентабельности и эффективности.

Таблица №6. Анализ рентабельности и эффективности ПАО "ВымпелКом" (2018-2019).

Показатель	Значение, Ртыс.		Изменение	
	2018	2019	Абсолют., Ртыс.	Относит., %
Выручка от реализации	349 741 000	347 416 000	-2 325 000	-0,66%
Прибыль от реализации	41 098 000	57 125 000	16 027 000	39,00%
<i>Рентабельность реализации</i>	<i>11,75%</i>	<i>16,44%</i>		<i>4,69%</i>
Активы	342 339 618	407 722 191	65 382 573	19,10%
<i>Рентабельность активов</i>	<i>12,01%</i>	<i>14,01%</i>		<i>2,01%</i>
Собственный капитал	55 218 518	64 952 763	9 734 245	17,63%
<i>Рентабельность собственного капитала</i>	<i>74,43%</i>	<i>87,95%</i>		<i>13,52%</i>
Внеоборотные активы	267 083 029	332 620 612	65 537 583	24,54%
<i>Рентабельность внеоборотных активов</i>	<i>15,39%</i>	<i>17,17%</i>		<i>1,79%</i>

Рентабельность от реализации в абсолютной величине показывает величину прибыли в каждом рубле выручки ПАО «ВымпелКом». Можно отметить, что рентабельность от реализации выросла на 4,69%, что принесло в 2019 году большую прибыль в абсолютном значении даже при падении выручки на 0,66% по отношению к аналогичным показателям 2018 года.

Рентабельность активов показывает эффективность использования имущества предприятия. Можно отметить, что профессиональные компетенции менеджмента ПАО «ВымпелКом» в этом отношении в 2019 году сработали на увеличение этого показателя чуть более, чем на 2% по отношению к 2018 году.

Рентабельность собственного капитала важна для акционеров ПАО «ВымпелКом» и также показывает в 2019 году рост на 13,52% по отношению к 2018 году, при том, что и сама величина в почти в 88% также вполне достойна и может помочь менеджменту привлечь новых акционеров для, например, увеличения уставного капитала, требующемуся по предыдущем разделах анализа. Эта величина показывает, сколько получит акционер на 1 рубль инвестиций в предприятие.

Рентабельность внеоборотных активов выросла на 1,79% в 2019 году по отношению к 2018 году, что показывает самый низкий показатель изменения, но величина рентабельности в 2019 году показывает серьезные 17,17%, что говорит об эффективном управлении на предприятии

6. Бизнес-процессы ПАО «ВЫМПЕЛКОМ»

По основной деятельности ПАО «ВымпелКом» можно перечислить следующие бизнес-процессы:

1. Материально-техническое обеспечение деятельности Компании
 - Планирование и приобретение необходимых ресурсов:
 - Выбор и сертификация поставщиков,
 - Покупка сырья и изделий,
 - Приобретение технологий.
 - Управление процессом закупок:
 - Заключение контрактов,
 - Оформление заказов,
 - Мониторинг поставок.
 - Транспортная доставка.
 - Организация хранения:
 - Обеспечение работы складов,
 - Контроль за состоянием складов,
 - Обеспечение сохранности.
2. Материально-техническое обеспечение сбыта:
 - Организация отправки по местам реализации,
 - Установление специальных требований к обслуживанию конкретных клиентов,
 - Выявление и планирование ресурсов, необходимых для выполнения требований к обслуживанию,
 - Обеспечение обслуживания конкретных покупателей,
 - Управление запасами:
 - Обеспечение гарантий качества продукции,
 - Планирование и обеспечение обслуживания,
 - Учет и отслеживание ограничений, накладываемых внешними условиями,
3. Маркетинг и продажи:
 - Определение (выявление) нужд и потребностей (ожиданий) потребителей,
 - Измерение удовлетворенности потребителей товарами, услугами, сервисным обслуживанием,
 - Отслеживание изменений на рынке или изменений в ожиданиях потребителей,
 - CRM (управление взаимоотношениями с клиентами),
 - Реализация товаров и услуг:

- Стратегия ценообразования,
- Рекламная стратегия,
- Выявление целевых потребителей и их нужд,
- Разработка прогноза продаж,
- Реализация продуктов и услуг,
- Управление ассортиментом продукции и услуг.
- Обработка заказов потребителей,
- Ответы на запросы покупателей.

4. Обслуживание:

- Обеспечение послепродажного обслуживания,
- Обработка рекламаций.

Вспомогательные бизнес-процессы.

1. Поддержание инфраструктуры предприятия (общее управление, планирование, финансирование, бухгалтерский учет, юридическое обеспечение):

- Управление финансовыми ресурсами:
 - Разработка бюджетов,
 - Управление размещением ресурсов,
 - Планирование рискованного капитала,
 - Управление денежными потоками,
 - Управление структурой капитала,
 - Управление финансовым риском.
- Обработка финансовых и бухгалтерских операций,
- Формирование отчетной информации:
 - Подготовка внутренней финансовой информации,
 - Подготовка внешней финансовой информации.
- Проведение аудита.
- Управление налогами:
 - Планирование налоговой стратегии,
 - Использование технологий и приемов налогового менеджмента,
 - Управление разногласиями по вопросам налогообложения,
 - Работа с налоговыми ведомствами.
- Управление материальными ресурсами:
 - Управление планированием капитала,
 - Приобретение и перегруппировка основных средств,
 - Управление ресурсами.

- Управление внешними связями.
- 2. Инженерно-техническое обеспечение (содержание офисов, зданий, производственных корпусов и т.п.).
- 3. Информационное обеспечение:
 - Планирование управления информационными ресурсами:
 - Формулировка требований на основе стратегии фирмы,
 - Определение архитектуры,
 - Планирование и прогнозирование информационных технологий,
 - Установление общих для предприятия стандартов данных.
 - Установление стандартов качества и контроля.
 - Разработка и развертывание вспомогательных систем предприятия:
 - Проведение анализа специфических потребностей,
 - Выбор информационных технологий,
 - Разработка,
 - Тестирование, оценка и внедрение.
 - Внедрение систем контроля и безопасности,
 - Управление хранением и получением информации,
 - Управление информационными ресурсами и операциями,
 - Оценка и контроль качества информации.
- 4. Документооборот.
- 5. Управление персоналом:
 - Создание и управление стратегией человеческих ресурсов,
 - Анализ и планирование уровня производства,
 - Развитие и подготовка работников,
 - Разработка информационных систем управления персоналом;
- 6. Экономическая безопасность.
- 7. Экология:
 - Разработка стратегии охраны окружающей среды,
 - Обеспечение соответствия нормам,
 - Разработка и выполнение программ по предотвращению загрязнения и защите окружающей среды,
 - Разработка и внедрение информационной системы мониторинга и контроля,
 - Управление отношениями с государственными органами и общественностью по экологическим вопросам.

Бизнес-процессы развития и совершенствования

1. Стратегическое управление:
 - Отслеживание состояния внешней среды:
 - Анализ и изучение конкуренции,
 - Выявление тенденций в экономике (отрасли),
 - Выявление политических и регулирующих событий,
 - Оценка технологических инноваций,
 - Изучение демографических данных,
 - Выявление социальных и культурных изменений,
 - Изучение экологических проблем;
 - Определение концепции бизнеса и стратегии организации;
 - Разработка структуры организации и отношений между организационными единицами;
 - Разработка и установление целей организации;
 - Бизнес-планирование.
2. Развитие технологий (совершенствование процесса или продукта, НИОКР, проектирование, дизайн):
 - Разработка концепции и планов выпуска нового продукта/услуги;
 - НИОКР (разработка, создание и оценка опытных образцов);
 - Совершенствование существующих продуктов и услуг;
 - Подготовка к производству (внедрению).
3. Управление проектами:
 - Управление процессом разработки;
 - Управление проектами реорганизации;
 - Управление маркетинговыми проектами.
4. Управление качеством:
 - Оценка показателей деятельности организации:
 - Создание системы оценки,
 - Оценка качества продукции и услуг,
 - Оценка затрат на обеспечение качества;
 - Проведение оценки качества;
 - Сравнение с конкурентами и др. компаниями (бенчмаркинг);
 - Улучшение процессов и систем:
 - Внедрение постоянного процесса улучшений,
 - Мониторинг процессов и систем,
 - Реинжиниринг процессов.

- Внедрение тотального управления качеством.

7. Описание экономической сущности задач курсовой работы

По решённым в данной курсовой работе задачам можно поступить следующим образом:

1. Из перечня приведённых бизнес-процессов предприятия в группе вспомогательных бизнес-процессов выделим «Управление материальными ресурсами», в которой выделим «Управление ресурсами»;
2. По решённой в данной курсовой работе, приведём произведённые оценки в качестве обоснования дальнейших выделенных тенденций для планирования будущих периодов, получим прогноз по формированию ресурсов (задача бизнес-процесса «Управление ресурсами») и примем варианты предварительных управленческих решений об их дальнейшем использовании;
3. При получении заранее определённого прогнозируемого экономического результата – воспользуемся подготовленным вариантом использования экономических результатов (прибыли, как элемента бизнес-процесса «Управления ресурсами»), при необходимости скорректируем и дополним деталями необходимые мероприятия, и, таким образом, существенно сократим временной фактор, в том числе использование труда для расчётов, а также при сокращении времени на выработку управленческих решений оперативнее отреагируем на заранее понятую рыночную ситуацию, не упустив доступные рыночные возможности, которые принесут необходимый экономический эффект.

Заключение

В настоящей курсовой работе целью являлось проведение анализа деятельности ПАО «ВымпелКом» по доходам / расходам и результату деятельности, в том числе решались задачи наработки практических навыков в этом экономическом инструменте.

После выбора ПАО «ВымпелКом» как публичного предприятия, регулярно публикующего достаточную для анализа отчётность по результатам своей деятельности, работающего на рынке не менее 5 лет, выполнены следующие задачи:

1. Сведена базовая информация о предприятии для понимания любым пользователем результатов настоящей курсовой работы его особенностей, в частности история предприятия, понимание предприятия в настоящее время, структуры управления ПАО «ВымпелКом» и его организационная структура, виды деятельности, регионы деятельности;

2. Проведён анализ доступных ключевых технико-экономических показателей ПАО «ВымпелКом» и сформированы базовые выводы по результатам такого анализа, в частности: тот факт, что помимо продолжения обычной операционной деятельности усилиями компании был предпринят ряд мер по увеличению выручки, а также по сокращению существенного ряда весомых затрат, в следствие чего, чистая прибыль, если и не восстановилась полностью до изначальных показателей за последние пять лет, то имеет явно выраженную тенденцию к этому, в ближайшее время при сохранении ключевых внешних факторов и ненаступлении каких-либо критических рисков для предприятия;

3. Проведён анализ и оценка состава, структуры и динамики доходов / расходов предприятия с фиксированием выводов по каждому разделу, в частности факты:

- в структуре доходов явно выделяется выручка от основной деятельности (~90% величины доходов предприятия), при том факте, что уменьшение доли выручки от основных видов деятельности в структуре растущих доходов ПАО «ВымпелКом» показывает сосредоточенность менеджмента компании на других доходных инструментах в деятельности предприятия;

- по динамике расходов явно выделяется тенденция к уменьшению себестоимости, которая принесла положительный экономический эффект в 2018 году после падения в начале 5-ти летнего периода и достижения отрицательных значений в 2018 году;

4. По влиянию на получение экономического эффекта от произведённых предприятием расходов одним из ключевых фактором является повышение рентабельности продаж – т.е. по сути, увеличение нормы прибыли по ценовой стратегии предприятия (очевидно пересмотренной в начале 2019 года);

5. Во время выполнения настоящей курсовой работы сформированы многочисленные сводные таблицы в MS Excel со взаимосвязями между данными, в том числе формулами для расчёта, например, по определению величины влияния различных факторов на экономический результат. Также определены методы и сформировано понимание того, как взаимосвязаны между собой различные данные в официальной отчётности публичных компаний, в том числе определены «узкие» места по наличию необходимых данных. Также стало очевидным, что корректировки учётной политики по годам деятельности, несмотря на обоснованность таких изменений, приводят к потерям / затруднениям прослеживаемости тенденций по различным группам статей / доходов / расходов, что приносит достаточно существенные временные потери при анализе данных.

Список использованных источников

1. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.]; под ред. В. И. Бариленко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 455 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00713-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432000>
2. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации [Электронный ре-сурс]: учебное пособие для студентов вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» (080109), слушателей курсов по подготовке и переподготовке бухгалтеров и аудиторов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 583 с. — 978-5-238-01178-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71187.html>
3. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 364 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05185-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]: <https://www.biblio-online.ru/bcode/434215>
4. Любушин Н.П. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. — 3-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 575 с. — 978-5-238-01745-7: <http://www.iprbookshop.ru/71233.htm>
5. Экономический анализ [Электронный ресурс]: учебник для вузов; под ред. Л. Т. Гиляровой. — 2-е изд. — Электрон. текстовые данные. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017
6. Никифорова Н. А. Управленческий анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019
7. <https://finzz.ru/analiz-doxodov-i-rasxodov-organizacii-tablica-formuly.html>
8. <https://www.goodstudents.ru/finance/905-analiz-dohodov.html>
9. <https://novainfo.ru/article/9627>
10. https://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/analiz_finrezultatov/analiz_pribyli_predpriyati_ja/30-1-0-194
11. <https://moskva.beeline.ru/about/about-beeline/>