МИНИСТЕРСТВО НАУКИ и высшего ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра мировой экономики и менеджмента**

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

д-р экон. наук, профессор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.В. Шевченко

(подпись)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2020 г.

Руководитель ООП

д-р экон. наук, профессор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.В. Шевченко

(подпись)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2020 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**

**(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОРПОРАЦИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.С. Чурбанова

(подпись, дата)

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) Финансовая экономика

Научный руководитель

д-р экон. наук, профессор\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Л.Н. Дробышевская

(подпись)

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Ю.С. Клещева

(подпись)

Краснодар

2020

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 4

1 Теоретические основы финансирования инвестиционных проектов корпоративного сектора экономики 8

1.1 Понятие и сущность инвестиционной деятельности корпорации 8

1.2 Виды инвестиционных проектов и формы их финансирования 16

1.3 Методики оценки эффективности инвестиционных проектов 24

2 Анализ финансирования инвестиционных проектов корпораций телекоммуникационной отрасли 33

2.1 Анализ развития телекоммуникационной отрасли в РФ 33

2.2 Оценка финансового состояния корпораций телекоммуникационной отрасли 37

2.3 Особенности финансирования инвестиционных проектов телекоммуникационной отрасли 50

3 Направления совершенствования инструментария финансирования инвестиционных проектов корпораций телекоммуникационной отрасли 68

3.1 Организационный план инвестиционного проекта 68

3.2 Финансово-экономическое обоснование инвестиционного проекта 72

Заключение.............................................................................................................84

Список использованных источников 88

Приложеие А Структура активов телеком компаний 95

Приложение Б Показатели финансового состояния 99

Приложение В Показатели эффективности деятельности 101

Приложение Г Бухгалтерская отчетность компаний 104

Приложение Д Схема создания и согласования инвестиционного проекта..117

Приложение Е Вводные данные для проекта 119

Приложение Ж Предпосылки для расчета 123

Приложение И Полный проект 127

Приложение К Отчет P&L 141

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность темы исследования продиктована существующими ограничениями на привлечение отечественными коммерческими банками международных кредитов, оттока иностранных инвестиций, а также повышения производственной конкуренции в условиях глобализации финансового пространства и ужесточения западных санкций. Таким образом, проблема привлечения российскими предприятиями инвестиционных ресурсов для модернизации основного капитала и создания новых проектов приобретает особую актуальность.

Инвестиции и инвестиционная деятельность занимают неоспоримо важное место в экономическом развитии. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост национальной экономики, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, является актуальной.

Степень научной разработанности проблемы. Теоретические и практические основы инвестиций, показателей оценки их эффективности на микроуровне рассматриваются в работах как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди отечественных авторов следует отметить работы Т.А. Бурцевой, Д.А. Ендовицкого, Е.Г. Жулиной, А.Г. Евасенко, А.В. Киц, В.Ю. Попова, И.П. Фаминского, Д.А. Шишкина, К.П. Янковского. Среди зарубежных авторов неоспоримый вклад внесли следующе ученые: Дж. Доунс, Дж. Э. Гудман, А. Дж. Маркус, Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк и др.

Целью магистерской диссертации является исследование теоретических основ и разработка практических рекомендаций, направленных на совершенствование инструментария финансирования инвестиционных проектов корпораций телекоммуникационной отрасли.

Поставленная цель достигается путем решения следующих задач:

– определить сущность основных понятий, относящихся к инвестиционной деятельности и финансированию инвестиционных проектов;

– рассмотреть основные виды инвестиционных проектов и формы их финансирования;

– провести сравнительный анализ методик финансирования инвестиционных проектов;

– проанализировать финансовое состояние телекоммуникационной отрасли;

– раскрыть специфику финансирования инвестиционных проектов корпораций отрасли телекоммуникаций и связи;

– выделить направления совершенствования финансирования инвестиционных проектов корпораций отрасли телекоммуникаций и связи;

– разработать мероприятия по совершенствованию инструментария финансирования инвестиционных проектов корпораций отрасли телекоммуникаций и связи.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие в процессе финансирования инвестиционных проектов корпораций отрасли телекоммуникаций и связи.

Объект исследования – формы и методы финансирования инвестиционных проектов корпораций отрасли телекоммуникаций и связи.

Рабочая гипотеза исследования основана на том, что в современных рыночных условиях формирование эффективной системы инвестирования корпораций отрасли телекоммуникаций и связи возможно на основе совершенствования инструментария, базирующегося на проектном финансировании.

Теоретической основой диссертационного исследования являются работы отечественных и зарубежных ученых-экономистов, посвященные проблемам финансирования инвестиционных проектов и управления инвестиционными процессами.

Информационная база исследования основывается на законодательных актах Российской Федерации, статистических и прочих информационных источниках, материалах, характеризующих финансовую и инвестиционную деятельность корпораций телеком отрасли и других нормативно-правовых документах в хозяйственной сфере.

Методологическая основа исследования базируется на использовании общенаучных методов и приемов познания: системный анализ, сравнение, группировка, анализ и синтез, индукция и дедукция, экономико-статистические, табличная интерпретация аналитической информации.

Теоретическая значимость работы состоит в обосновании роли корпоративного проектного финансирования в отрасли телекоммуникаций и связи.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

– выделены особенности отрасли телекоммуникаций и связи, оказывающие влияние на планирование и принятие инвестиционных решений в условиях ограниченности ресурсов (воронка потенциальных абонентов, ограниченная пропускная способность сетей и портовая емкость устройств, снижение покупательной способности населения, переход на удаленный режим работы большинства структурных подразделений телеком корпораций, высокий уровень конкуренции в отрасли, отмена национального роуминга), что позволит корпорациям рационально распределить имеющиеся производственные мощности для достижения целевых показателей эффективности деятельности;

– определены направления совершенствования финансирования инвестиционных проектов корпораций отрасли телекоммуникаций и связи, требующие дополнительного инвестирования в части внедрения новых методов операционной деятельности (роботизированная автоматизация процесса, электронное обслуживание абонентов, использование дополненной и виртуальной реальности в продуктовых предложениях для обслуживания клиентов, развитие дистанционных каналов продаж), что позволит корпорациям расширить абонентскую базу и увеличить капитализацию бизнеса;

– разработаны методические рекомендации по совершенствованию технико-экономического обоснования инвестиционного проекта в части представления данных (внедрение блока для работ с акционными тарифными планами, доступными к продаже в локации для расчета альтернативного варианта технико-экономического обоснования) и автоматизации некоторых процессов (автоматическое заполнение схемы набора абонентов для кейса миграции В2С в соответствии с заявленными требованиями, автоматизированный расчет показателя IRR по согласованному алгоритму, а также в части расчета подключения абонентов, скорректированного на отток абонентов), что позволит сократить срок формирования проектной документации и ускорить процесс согласования и принятия инвестиционных проектов.

Практическая значимость исследования состоит в апробации предложенных мероприятий по развитию инвестиционной деятельности компаний посредством совершенствования инструментария финансирования инвестиционных проектов корпораций отрасли телекоммуникаций и связи.

Апробация результатов исследования. Ряд положений диссертационного магистерского исследования был представлен на XXX Международной научно-практической конференции «Инновационные исследования как локомотив развития современной науки от теоретических парадигм к практике», г. Москва, а также опубликован в журнале «Экономика и бизнес».

Структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы.

**1 Теоретические основы финансирования инвестиционных проектов корпоративного сектора экономики**

## 1.1 Понятие и сущность инвестиционной деятельности корпорации

В соответствии с Гражданским кодексом РФ, юридические лица, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган в соответствии с пунктом 1 статьи 65.3 Гражданского кодекса РФ, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями) [1].

Термин «инвестиции» происходит от латинского invest, что в переводе означает «вкладывать», однако единого понимания сущности инвестиций как экономической категории среди ученых до сих пор не существует [21].

Европейская и американская методики допускают распространение термина «инвестиции» также и на долгосрочные вложения в ценные бумаги, однако данное явление будет считаться уместным лишь в случае приобретения участия, отражающего возможность управлять корпорацией. В американской методологии по экономическому содержанию особенно четко прослеживается направленность вложений в недвижимость. Австрийская экономическая школа трактует инвестиции как обмен удовлетворения сегодняшних потребностей на удовлетворение их в будущем в большом количестве.

Сущность термина инвестиции в отечественной методологии заключается во вложении капитала с целью получения дохода в будущем или решения определенных социальных задач [16].

В соответствии с Федеральным законом РФ от 25.02.1999 N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [2].

В связи с неоднозначностью термина «инвестиции» следует выделить два подхода к его пониманию: экономический и финансовый.

С точки зрения экономического подхода, инвестиции – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в производственные и непроизводственные сферы. В соответствии с финансовым определением, инвестиции представляют из себя вложения денежных средств в объекты предпринимательской деятельности с целью получения дохода в будущем. Именно данное определение соответствует главной цели любого бизнеса – получение прибыли [42].

Инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [2]. Инвестиционная деятельность корпораций является важнейшим условием развития бизнеса и социально-экономического развития страны в целом. В 2017 году динамика объема инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах составила 104,4% к предыдущему году. Объем инвестиций в основной капитал составил 128% от объема инвестиций в нефинансовые активы РФ и превысил 15,9 триллионов рублей [49].

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично-развивающейся коммерческой организации, руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной, а не краткосрочной перспективы.

Инвестиционная деятельность корпорации продиктована необходимостью увеличения стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе, которое невозможно без эффективного вложения финансовых ресурсов корпорации. Субъектами инвестиций являются реципиенты – предприятия, организации, использующие инвестиции. Каждый субъект (участник), характеризуется несколькими характерными особенностями:

– наличие инвестиционных ресурсов;

– желание предоставить собственный капитал в инвестиционных целях;

– использование определенных инвестиционных инструментов и механизмов;

– особое инвестиционное поведение [8].

Основной субъект инвестиционной деятельности – инвестор – осуществляет вложение собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивает их целевое использование. В условиях глобальной экономики и её движения в сторону освоения цифровых технологий и их коммерциализации, объектом инвестиций способен стать актив, который ещё несколько лет никто не рассматривал как потенциальный источник дохода [8].

Объектами инвестиционной деятельности выступают реальные (физические) активы (здания, сооружения, оборудование), финансовые (денежные) и нематериальные активы. Объектами инвестиционной деятельности могут быть вновь созданные и модернизированные основные средства, целевые денежные вклады, ценные бумаги, научно-техническая продукция, имущественные права, а также права на интеллектуальную собственность, другие объекты собственности [52].

В нашей стране наиболее распространены и доступны финансовые инвестиции. Их популярности способствует низкий порог для входа, доступность некоторых инвестиционных стратегий и инструментов для заработка даже для новичков. Итак, видами объектов финансовой инвестиционной деятельности считаются:

– ценные бумаги (ключевой актив фондовых рынков, наибольшей популярностью обладают акции и облигации. Эти объекты инвестирования всем хорошо известно. Их покупка может осуществляться как с целью получения дохода, так и с целью участия в управленческой деятельности компании, бумаги которой были приобретены);

– производные финансовые инструменты;

– передача собственного капитала в доверительное управление управляющей компании (подходит для начинающих инвесторов с небольшим опытом);

– инвестирование в ПАММ / ПИФ.

Для крупных инвесторов более предпочтительны материальные активы. Объектами инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики выступают:

– объекты землепользования;

– организация как имущественный комплекс;

– транспорт и объекты инфраструктуры (любой транспорт кроме легкого, сети энергоснабжения, трубопроводы, коммуникации);

– инвестиционная недвижимость.

Всё больше и быстрее развиваются сферы интеллектуального инвестирования и вложения в нематериальные активы. Век высоких технологий и запросы обычных граждан диктуют моду. Инвесторы, со своей стороны, не хотят упускать возможности для обогащения и поэтому объектами инновационно-инвестиционной деятельности выступают:

– объекты рекламы и статуса: торговые марки и бренд, деловая репутация, корпоративная политика, условия труда;

– уникальный опыт, передовые технологии и оригинальные решения;

– новые способы организации трудового процесса;

– лицензии, авторские права, патенты;

– программное обеспечение [8].

Отличительные особенности инвестиционной деятельности заключаются в том, что:

– для инвестиционной деятельности законодатель установил двуединую цель (прибыль и достижение положительного социального эффекта);

– предоставил инвестору возможность извлекать прибыль (доход) от использования средств в экономическом, хозяйственном обороте не от собственного имени, а от имени хозяйствующего субъекта;

– не требует от инвестора регистрации в качестве предпринимателя [34].

Проблемы финансирования инвестиционных проектов компаний и оценка эффективности инвестиций всегда привлекали к себе внимание экономистов различных школ и направлений экономической науки.

Теоретические и практические основы инвестиций предприятия, показателей оценки их эффективности рассматриваются в работах как отечественных, так и зарубежных ученых. Среди отечественных авторов следует назвать работы Т.А. Бурцевой, Д.А. Ендовицкого, Е.Г. Жулиной, А.Г. Евасенко, А.В. Киц, В.Ю. Попова, И.П. Фаминского, Д.А. Шишкина, К.П. Янковского.

Существенный вклад в разработку проблем управления реальными инвестициями и привлечения финансовых ресурсов внесли такие отечественные ученые, как Сухарев О.С., Г.А. Маховикова, К.С. Царихин, Л.А. Солодкина и др.

Несмотря на это, многие вопросы инвестиционной деятельности предприятия, организации экономического анализа инвестиций, оценки их эффективности недостаточно полно освещены. Значительное число существующих теоретических разработок имеют разную целевую направленность, и зачастую не позволяют составить целостную картину об инвестициях промышленных предприятий, показателях оценки их эффективности. Сегодня в экономической литературе нет единства мнений в отношении методов и показателей оценки эффективности инвестиций, нерешенными остаются вопросы организации экономического анализа инвестиций промышленного предприятия в условиях рыночного ведения хозяйства. Имеет место и ряд других нерешенных проблем.

Далее проведем анализ специальной литературы по теме инвестиционной политики предприятия. В таблице 1 представлены определение данного термина с точки зрения различных авторов-экономистов.

Таблица 1 – Основные определение термина «инвестиционная политика» (составлено автором по материалам [16])

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Определение термина «инвестиционная политика» |
| Бланк И.А. | часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и расширения экономического потенциала хозяйственной деятельности |
| Бочаров В.В. | составная часть общей экономической стратегии, которая определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения его производственного и научно-технического потенциала |
| Виленский П.Л. | система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта региона, страны, так и за пределами в целях развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов |
| Ендовицкий Д.А. | общее руководство по формированию программы капиталовложений, отбору проектов и принятию финансовых решений, которые способствуют долговременному укреплению ее конкурентных преимуществ и обеспечивают успешное достижение поставленных целей. Он отмечает, что инвестиционная политика должна обеспечивать фактическую реализацию инвестиционной стратегии |

Продолжение таблицы 1

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Определение термина «инвестиционная политика» |
| Зайцев Н.Л. | составная часть финансовой стратегии предприятия, которая отражает совокупность организационно-технических мероприятий, направленных на оживление инвестиционной деятельности и обеспечение роста эффективности продукции на основе выбора и реализации наиболее рациональных путей расширения и обоснования производственного потенциала |
| Райзберг Б.А. | составная часть экономической политики, проводимой предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня |
| Санин Н.В. | составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, источников получения, с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня |

Как показали результаты исследования, вопросы определения сути инвестиционной политики в российской литературе недостаточно разработаны. Часть авторов рассматривает инвестиционную политику во взаимосвязи с общей или инвестиционной, финансовой стратегией предприятия. Часть авторов видит инвестиционную политику как самостоятельное явление, не указывая на ее взаимосвязь с общей или финансовой стратегиями предприятия. Однако все перечисленные определения сводятся к тому, что инвестиционная политика направлена на эффективное управление и достижение поставленных целей. Несмотря на существующие различия, общий смысл приведенных выше определений заключается в том, что инвестиционная политика:

– во-первых, ориентируется на реализацию разработанной предприятием как общей, так и инвестиционной стратегии;

– во-вторых, не является только частью финансовой стратегии, а есть наиболее важная часть производственной, научно-технической и социальной стратегий предприятия;

– в-третьих, должна быть направлена на достижение финансовой устойчивости промышленного предприятия;

– в-четвертых, во времени инвестиционная политика направлена на достижение среднесрочных и долгосрочных целей инвестиционной деятельности и определяет основные пути их достижения.

Инвестирование рассматривается в качестве особого вида деятельности предприятия.

Основными элементами инвестиционной политики предприятия выступают эффективные направления инвестирования, а также выбор наиболее приемлемых условий инвестирования, когда предприятие оценивает желаемые значения основных финансовых индикаторов, которые используются как главные ориентиры при реализации инвестиционной политики.

В своей работе автор придерживается финансового подхода к трактовке термина инвестиции, так как он наиболее полно отражает сущность любой предпринимательской деятельности и роли инвестиций в ней. Однако автор считает необходимым расширить понятие инвестиций в корпоративный сектор экономики с точки зрения финансового подхода, а именно рассматривать инвестиции как составную часть финансовой политики корпораций, выражающуюся в долгосрочном вложении капитала в приоритетные инновационные проекты отрасли с целью преумножения затраченных ресурсов и удовлетворения запросов общества, способствующих развитию национальной экономики.

Инвестиционная политика компаний рассматривается с точки зрения составной части общей финансовой политики предприятия, ориентированной на выбор и реализацию наиболее эффективных форм инвестиционных вложений, способных обеспечить высокие темпы развития предприятия и расширения его экономического потенциала.

## 1.2 Виды инвестиционных проектов и формы их финансирования

В современной литературе встречается достаточно большое количество различных классификаций инвестиций по тому или иному признаку. Рассмотрим более подробно финансовые инвестиции.

Финансовые инвестиции могут осуществляться как в отдельный актив, так и в набор активов, в таком случае речь пойдет о портфельных инвестициях [28]. Портфельные инвестиции, в свою очередь, вызывают необходимость составления бюджета капитальных вложений.

Последовательность составления бюджета капиталовложений выглядит следующим образом:

– поиск инвестиционных возможностей, создание инвестиционных предложений;

– расчет денежных потоков, доходов и расходов, которые связаны с осуществлением проекта;

– оценка денежных потоков;

– выбор оптимальных проектов в соответствие с определенными критериями;

– контроль за осуществлением, периодическая переоценка проекта [5].

Следует отметить, что основным критерием оценки привлекательности инвестиционных проектов является степень их соответствия основной цели управления финансами – максимизации благосостояния собственника. Следовательно, дисконтированные совокупные денежные потоки по инвестиционному проекту должны превышать первоначальную сумму инвестиций [28].

Финансирование любого инвестиционного проекта должно обеспечить, с одной стороны, динамику инвестиций, позволяющую выполнять проект в соответствии с периодом его осуществления и финансовыми ограничениями, с другой – снижение затрат и риска за счет соответствующей структуры использования денежных средств и налоговых льгот.

Общая сумма финансирования инвестиционных проектов включает обычно затраты на основной капитал – это проектно-изыскательские работы, подготовку площадки, строительство и ремонт зданий и сооружений, закупку и монтаж оборудования, обучение персонала и т.д. и оборотный капитал (в расчете на текущий период) – это приобретение сырья и материалов, покупных полуфабрикатов, топлива и энергии, расходы на производство и реализацию продукции [35].

Финансирование инвестиционных проектов осуществляется следующими формами и способами:

– акционерное инвестирование, представляющее собой вклады денежных средств путем приобретения акций;

– бюджетное инвестирование, осуществляемое непосредственно за счет инвестиционных программ через прямое субсидирование;

– лизинг как способ финансирования инвестиций, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем (средне- и долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных и других средств);

– форфейтинг, представляет собой коммерческий кредит с участием банковских гарантий;

– долговое финансирование за счет кредитов банков и долговых обязательств юридических и физических лиц;

– проектное финансирование;

– ипотека – вид залога недвижимого имущества (земли, предприятий, сооружений, зданий и иных объектов, непосредственно связанных с землей) с целью получения денежной ссуды и др.

Каждая из этих форм имеет свои преимущества и недостатки, поэтому правильно оценить последствия использования различных способов финансирования можно только при сравнении их альтернативных вариантов. Так, например, важным является выбор соотношения между долгосрочной задолженностью и акционерным капиталом, так как чем выше доля заемных средств, тем большая сумма выплачивается в виде процентов и т.д.

Источники финансирования инвестиционных проектов:

– собственные финансовые средства хозяйствующих субъектов – это прибыль, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми организациями в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, другие виды активов (основные фонды, земельные участки и т.п.) и привлеченные средства, например средства от продажи акций, а также средства, выделяемые вышестоящими компаниями;

– бюджетные ассигнования из бюджетов разных уровней (федерального, местного и т.д.), фонда поддержки предпринимательства, внебюджетных фондов, предоставляемых средства безвозмездно или на льготной основе;

– иностранные инвестиции – капитал иностранных юридических и физических лиц, предоставляемый в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также прямых вложений денежных средств международных организаций, финансовых учреждений различных форм собственности и частных лиц в соответствии с действующим законодательством;

– заемные средства – кредиты, предоставляемые государственными и коммерческими банками, иностранным инвестором (например, Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, международными фондами, агентствами и крупными страховыми компаниями) на возвратной основе.

Все предоставляемые в распоряжение инвестиционного проекта средства обладают стоимостью, т.е. за использование всех финансовых ресурсов надо платить вне зависимости от источника их получения.

Отметим здесь две принципиально важные особенности платы за собственные финансовые ресурсы предприятия, накопленные предприятием в процессе своей деятельности, и привлеченные финансовые ресурсы, которые вложены в предприятие в виде финансовых инструментов собственности (акций). Структура собственных финансовых средств предприятия представлена на рисунке 1.

Собственные финансовые средства

Денежная часть взносов собственников предприятий (уставные фонды)

Накопления, образовавшиеся в результате хозяйственной деятельности

Мобилизация внутренних ресурсов

Рисунок 1 – Структура собственных финансовых средств предприятия (составлено автором)

Прокомментируем особенности мобилизации внутренних активов. В процессе капитального строительства у предприятия могут образовываться специфические источники финансирования, мобилизуемые в процессе подготовки проекта (строительства или реконструкции, установки оборудования), которые можно оценить с помощью корректировки ожидаемого наличия оборотных активов на начало планируемого периода на плановую потребность в оборотных активах за период и изменение кредиторской задолженности в течение года.

Финансовый механизм мобилизации состоит в том, что часть оборотных активов предприятия изымается из основной деятельности (так как эта деятельность может быть замедлена ввиду капитального строительства) и пускается на финансирование капитального строительства.

Структура заемных финансовых ресурсов представлена на рисунке 2.

Заемные финансовые средства

Банковский кредит

Ссуды юридических лиц под долговые обязательства

Лизинг

Размещение облигаций

Рисунок 2 – Структура заемных финансовых ресурсов (составлено автором)

Источниками долгосрочного долгового финансирования инвестиций являются долгосрочные кредиты в коммерческих банках, кредиты в государственных учреждениях, ипотечные ссуды, частное размещение долговых обязательств, а также эмиссия облигаций и долговых обязательств, в частности при осуществлении проектов реконструкции и расширения действующих предприятий. Выбор варианта финансирования должен осуществляться с учетом обеспечения погашения кредита и выплаты процентной ставки.

Таким образом, финансирование посредством кредитов может оказаться предпочтительным для инвестиций в уже действующее предприятие (к тому же действующее успешно), например для расширения, модернизации, реконструкции либо на поддержание имеющейся производственной мощности на необходимом уровне. От таких предприятий банки не будут требовать повышенной платы за кредит ввиду незначительного риска; кроме того, не будет большой проблемы найти материальное обеспечение кредита, поскольку им могут быть имеющиеся активы.

При создании же новых предприятий реализации новых инвестиционных проектов предпочтительным источником финансирования может оказаться акционерный капитал. Для таких проектов привлечение кредита связано с большим риском, так как его получение обязательно включает жесткую систему платежей, обеспечивающих возврат основного долга и процентов.

Одной из форм привлечения средств для наращивания собственного капитала являются долговые обязательства с варрантами, представляющие собой обязательства предприятия (фирмы) возвратить кредитору определенную сумму денежных средств через фиксированный период времени с согласованной премией в виде проектного дохода. Иными словами, это ссуда. Следует иметь в виду, что она может быть настолько связана со значительным риском, что даже повышенная ставка процентного дохода не в состоянии сделать ее финансово привлекательной. Для того чтобы сделать условия инвестирования более приемлемыми, к долговым обязательствам могут быть добавлены (предусмотрены) еще и гарантии (варранты или, как их чаще называют, опционы).

От долговых обязательств с варрантами отличаются конвертируемые облигации – документы, оформляющие долг, а поэтому рассматриваемые как разновидность ссуд. Их отличие от других ценных бумаг в том, что при использовании облигаций кредитор не может рассчитывать на возврат всей суммы ссуды до реализации права на покупку акций, в случае же долговых обязательств с варрантами кредитору должна быть возвращена вся сумма заимствованных у него средств плюс к этому он может (или нет) реализовать и свои варранты.

Особым типом долговых обязательств являются субординарные конвертируемые облигации. Они погашаются ранее всех обязательств по акциям, но позднее других видов долгов, например банковских кредитов. После них право получения средств имеют лишь держатели обычных акций.

Облигации с фиксированной процентной ставкой не подлежат конвертации в акции. Эта форма заимствования средств фиксирует ситуацию, когда заемщик обязан возвратить полученную им денежную сумму через фиксированный период времени с определенной доплатой в виде процентного дохода кредитора. При этом долг может быть застрахованным или незастрахованным. Застрахованный долг имеет адресную направленность к определенным активам, которые могут быть проданы в уплату долга.

Вместо займа финансовых средств предприятие может взять в аренду оборудование или производственные активы. Трехсторонние отношения, в которых лизинговая компания по просьбе и указанию юридического или физического лица приобретает у изготовителя оборудование (машины и т.п.), а затем сдает его этому лицу в аренду (во временное пользование), и представляют собой лизинговое финансирование. С его помощью участники проекта могут передать права собственности на весь объект или его часть инвестору, владеющему акциями, либо инвесторам, которые будут получать полностью или частично преимущества от прав собственности на проект, выражающиеся в налоговых льготах. Передача этих преимуществ вкладчику акций может значительно снизить затраты на финансирование инвестиционного проекта, что объясняется отражением производственных активов в балансовом отчете арендодателя, а не арендующей фирмы. Это обстоятельство может быть важным в ситуациях, когда фирма предпочитает поддерживать определенное соотношение заемного и акционерного капитала или не в состоянии далее увеличивать свои долговые обязательства.

Одной из форм привлечения инвестиций является форфейтинг, его сущность заключается в следующем. Покупатель (инвестор), не обладающий в момент заключения контракта необходимой суммой финансовых средств для оплаты приобретаемого крупного объекта сделки, выписывает продавцу комплект векселей, общая стоимость которых равна стоимости продаваемого объекта с учетом процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставленный коммерческий кредит. Сроки платежей по векселям равномерно распределены по времени.

Форфейтинг для инвестора является дорогой формой кредитования, поскольку кредит он получает через посредника (банки).

Кредитное финансирование более выгодно для предприятия, чем финансирование с помощью собственных финансовых средств. В тоже время, кредитное финансирование для предприятия является более рисковым, так как проценты за кредит и основную часть долга ему нужно возвращать в любых условиях, вне зависимости от успеха деятельности предприятия. Ясно, что для инвестора такая форма вложения денег является менее рисковой, поскольку он в соответствии с законодательством в крайнем случае может получить свои деньги через суд. Предприятие, стремясь уменьшить свой риск, выпускает финансовые инструменты собственности (акции). Но как привлечь инвестора вкладывать деньги в эти инструменты, если долговые обязательства для него менее рискованные? Единственный путь - привлекать инвестора, обещая ему, а затем и обеспечивая, более высокую плату за привлечение принадлежащих ему финансовых ресурсов.

Приведенные выше рассуждения можно визуализировать с помощью матриц. В таблице 2 представлена матрица прибыльности.

Таблица 2 – Матрица прибыльности (составлено автором)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Стороны процесса | Финансовые средства | |
| собственные | заемные |
| Инвестор | более прибыльно | менее прибыльно |
| Предприятие | менее прибыльно | более прибыльно |

Матрица риска представлена в таблице 3. Обе матрицы отражают соотношение риска и прибыльности для двух сторон инвестиционного процесса.

Таблица 3 – Матрица риска (составлено автором)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Стороны процесса | Финансовые средства | |
| собственные | заемные |
| Инвестор | более рискованно | менее рискованно |
| Предприятие | менее рискованно | более рискованно |

Если мы сопоставим обе матрицы, то получим «золотое правило» инвестирования: чем больше риск инвестирования, тем выше прибыльность [10].

В работе автора будут рассмотрены внутренние реальные инвестиции с финансово отдачей. В качестве источника финансирования инвестиционного проекта выступают собственные средства предприятия, а именно накопления, образовавшиеся в процессе хозяйственной деятельности компании. Для финансирования проекта будет использоваться проектный метод, который позволит сконцентрировать значительные денежные ресурсы на решение конкретной хозяйственной задачи.

## 1.3 Методики оценки эффективности проекта

В понятие эффективности инвестиционного проекта обычно вкладывают степень его соответствия целям и интересам участников инвестирования. Для того, чтобы определить эту степень и используется оценка, при этом проект может быть оценен сразу по двум показателям: его эффективность в целом – общественная (социально-экономическая) и коммерческая (финансовая); эффективность участия в проекте – оценка проводится для определения реализуемости проекта и заинтересованности в этом всех участников.

Сама оценка проекта базируется на нескольких основополагающих принципах:

– рассмотрение и анализ проекта на всех этапах жизненного цикла – от предынвестиционного этапа до завершения проекта;

– обоснованность прогнозов финансовых потоков для всего расчетного периода;

– сопоставимость условий сравнения разных проектов для выбора оптимального решения;

– максимальность и положительность эффекта от реализации проекта;

– учет временного фактора;

– учет будущих финансовых затрат и поступлений;

– учет наиболее существенных последствий от реализации проекта;

– учет интересов всех участников проекта;

– оценка влияния инфляции;

– оценка влияния рисков реализации.

Целью оценки инвестиционных проектов является исчерпывающий ответ на три основных вопроса: какова рентабельность инвестиции; каковы сроки окупаемости проекта; каковы риски проекта.

Грамотно проведенная инвестиционная оценка проекта позволяет:

– оценить реальную потребность в инвестировании и наличие необходимых для этого условий;

– выбрать оптимальные инвестиционные решения; выявить факторы, способные оказать влияние на фактические итоги инвестирования и скорректировать их действие;

– оценить приемлемые параметры риска и доходности; разработать мероприятия по постинвестиционному мониторингу.

Оценка инвестиционной привлекательности проекта необходима компании в следующих случаях:

– при поиске инвесторов;

– при выборе наиболее эффективных условий кредитования или инвестирования;

– при выборе условий страхования рисков.

Чаще всего наиболее заинтересованным в проведении инвестиционной оценки лицом является сам инвестор. Выбор одного конкретного инвестиционного проекта в некоторых случаях может себя не окупить. Нередко возникают ситуации, в которых решение о выборе должно приниматься в условиях, когда на рассмотрении имеется несколько проектов. В этом случае оценка применяется: для определения эффективности независимых инвестиционных проектов, когда решение о принятии или отклонении одного не влияет на решение о принятии другого; для определения эффективности альтернативных или взаимоисключающих друг друга проектов (сравнительная эффективность), когда принятие одного из них автоматически исключает принятие другого.

Существуют методы, которые позволяют делать выводы, расчеты и разработки не только по возможным сценариям развития одного проекта, но и выбирать оптимальный их набор из множества вероятных проектов.

Оценка эффективности инвестиционного проекта состоит из нескольких этапов:

– этап 1: определение целей и назначения инвестиционного проекта. В общем случае цель инвестиционного проекта заключается в определении общих инвестиционных и производственных издержек, определении привлекательности проекта с точки зрения инвесторов, выявлении финансовой состоятельности компании, оценке риска инвестиций и обосновании целесообразности участия в проекте инвесторов и партнеров;

– этап 2: анализ издержек. Этот этап состоит из двух групп мероприятий, направленных на анализ как инвестиционных издержек, так и издержек производства, включая их расчет и составление смет, распределение финансирования по стадиям проекта и сравнительный анализ рентабельности;

– этап 3: оценка эффективности инвестиций. В первой части этапа проводится расчет показателей эффективности проекта в целом, а во второй — анализ эффективности участия в проекте, включающий определение состава участников и выбор схемы финансирования проекта. Первая часть оценки может отражать социальные последствия реализации проекта, а также его финансовые последствия для федерального и регионального бюджетов, в том случае, если они задействованы;

– этап 4: формирование стратегии финансирования. Подразделяется на несколько подэтапов, включая выявление источников финансирования, состава потенциальных инвесторов, условий их привлечения, обоснование выбора схемы инвестирования, выявление последствий его реализации, расчет сводного потока денег для финансирования всех затрат по проекту. Результаты оценки инвестиционного проекта отражаются в бизнес-плане.

Оценка эффективности инвестиций осуществляется в форме заключения на основе анализа показателей эффективности. На практике существует несколько методов оценки привлекательности инвестиционных проектов, а значит, и несколько основных показателей, представляющих собой некий набор индикаторов. В этот набор входят показатели финансовой и экономической оценки эффективности инвестиций, показатели оценки их социальной эффективности, показатели оценки инвестиционного потенциала компании и система оценки рисков. Каждый метод в основе имеет один и тот же принцип – в результате реализации проекта компания должна получить прибыль, при этом различные показатели дают возможность охарактеризовать инвестиционный проект со всех сторон и отвечают интересам различных групп лиц, участвующих в инвестиции. На практике обычно применяется две группы методов оценки, с помощью которых и определяются перечисленные показатели.

Рассмотрим статические методы оценки. В их основе лежит «Типовая методика определения экономической эффективности капитальных вложений», разработанная еще в советское время. Она не потеряла своей актуальности и сегодня, поскольку методы очень просты в исполнении и при этом дают возможность получить наглядную картину эффективности инвестиции, особенно на первом этапе оценочных работ.

Срок окупаемости инвестиций (Payback period, PP). Экономический смыл показателя заключается в определении срока, за который инвестор сможет вернуть вложенный капитал. Срок окупаемости рассчитывается, по формуле, при этом необходимо знание таких показателей, как величина первоначальных инвестиций и ежегодные или ежемесячные поступления, являющиеся результатом реализации проекта. При расчетах по этому методу оперируют только статическими данными и недисконтированными суммами без учета инфляции, налоговой нагрузки, амортизационных отчислений.

Коэффициент эффективности инвестиций (Account rate of return, ARR). В планово-централизованной экономике по всем отраслям промышленности были утверждены нормативные коэффициенты капитальных вложений. В условиях рынка за него обычно принимают процентную ставку за долгосрочный банковский кредит. Инвестор, вкладывая свои деньги, рассчитывает получить прибыль на один рубль инвестиций не меньше, чем составляет такая процентная ставка.

Статические методы инвестиционной оценки не лишены и недостатков. Главный из них в том, что они не учитывают фактор времени, а для расчетов берутся несопоставимые величины – сумма инвестиции в текущей стоимости и прибыль в будущей стоимости. Это существенно искажает результаты расчетов, завышая сроки окупаемости и занижая коэффициент эффективности.

Далее проведем исследование динамических методов. Эта группа методов отличается сложностью и необходимостью учитывать большое количество разных аспектов. Обычно их используют для оценки инвестиционных проектов большой длительности, требующих дополнительных вложений по ходу их реализации [18].

Первый показатель – чистый дисконтированный доход [3].

Величина чистого дисконтированного дохода (ЧДД) рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков доходов и расходов, производимых в процессе реализации инвестиции за прогнозный период. Суть критерия состоит в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми дли его реализации.

Денежные потоки должны рассчитываться в текущих или дефлированных ценах. При прогнозировании доходов по годам необходимо, по возможности, учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

В основе расчетов по данному методу лежит идея о различной стоимости денег во времени. Процесс пересчета будущей стоимости денежного потока в текущую называется дисконтированием (от англ. discont - уменьшать).

В основе данного метода заложено следование основной целевой установке, определяемой инвестором, - максимизация его конечного состояния или повышение ценности фирмы. Следование данной целевой установке является одним из условий сравнительной оценки инвестиций на основе данного критерия. Реализация данного метода предполагает ряд допущений, которые необходимо проверять на степень их соответствия реальной действительности и на то, к каким результатам ведут возможные отклонения.

К таким допущениям можно отнести:

– существование только одной целевой функции - стоимости капитала;

– заданный срок реализации проекта;

– надежность данных;

– принадлежность платежей определенным моментам времени;

– существование совершенного рынка капитала.

При всех его достоинствах метод имеет и существенные недостатки. В связи с трудностью и неоднозначностью прогнозирования и формирования денежного потока от инвестиций, а также с проблемой выбора ставки дисконта может возникнуть опасность недооценки риска проекта.

Индекс рентабельности (прибыльности, доходности) рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока (включая первоначальные инвестиции). Несложно заметить, что при оценке проектов, предусматривающих одинаковый объем первоначальных инвестиций, критерий PI полностью согласован с критерием NPV.

Таким образом, критерий РI имеет преимущество при выборе одного проекта из ряда имеющих примерно одинаковые значения NPV, но разные объемы требуемых инвестиций. В данном случае выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений. В связи с этим данный показатель позволяет ранжировать проекты при ограниченных инвестиционных ресурсах.

К недостаткам метода можно отнести его неоднозначность при дисконтировании отдельно денежных притоков и оттоков.

Под внутренней нормой рентабельности, или внутренней нормой прибыли, инвестиций (IRR) понимают значение ставки дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю.

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Например, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным.

На практике любое предприятие финансирует свою деятельность из различных источников. В качестве платы за пользование авансированными в деятельность предприятия финансовыми ресурсами оно уплачивает проценты, дивиденды, вознаграждения и т.п., то есть несет некоторые обоснованные расходы на поддержание своего экономического потенциала. Показатель, характеризующий относительный уровень этих доходов, можно назвать ценой авансированного капитала (capital cost, СС). Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя СС (цены источника средств для данного проекта). Модифицированная ставка доходности (MIRR) позволяет устранить существенный недостаток внутренней нормы рентабельности проекта, который возникает в случае неоднократного оттока денежных средств. Примером такого неоднократного оттока является приобретение в рассрочку или строительство объекта недвижимости, осуществляемое в течение нескольких лет. Основное отличие данного метода в том, что реинвестирование производится по безрисковой ставке, величина которой определяется на основе анализа финансового рынка.

В российской практике это может быть доходность срочного валютного вклада, предлагаемого Сбербанком России. В каждом конкретном случае аналитик определяет величину безрисковой ставки индивидуально, но, как правило, ее уровень относительно невысок.

Таким образом, дисконтирование затрат по безрисковой ставке дает возможность рассчитать их суммарную текущую стоимость, величина которой позволяет более объективно оценить уровень доходности инвестиций, и является более корректным методом в случае принятия инвестиционных решений с неординарными денежными потоками.

Дисконтированный срок окупаемости инвестиции (Discounted Payback Period, DPP) устраняет недостаток статического метода срока окупаемости инвестиций и учитывает стоимость денег во времени.

Простейшие расчеты показывают, что такой прием в условиях низкой ставки дисконтирования, характерной для стабильной западной экономики, улучшает результат на неощутимую величину, по для значительно большей ставки дисконтирования, характерной для российской экономики, это дает значительное изменение расчетной величины срока окупаемости. Иными словами, проект, приемлемый по критерию РР, может оказаться неприемлемым по критерию DPP.

В настоящем исследовании будет применен динамический подход к оценке эффективности инвестиционного проекта, так как именно данный метод учитывает жизненный цикл проекта с учетом изменения стоимости денег во времени, отражает требуемую для инвесторов и соответствующую уровню риска норму доходности, оценка эффективности производится с высокой долей объективности, так как осуществляется с позиции инвестора.

# 2 Анализ финансирования инвестиционных проектов корпораций телекоммуникационной отрасли

## 2.1 Анализ развития телекоммуникационной отрасли в РФ

Одним из важнейших секторов любой экономики является отрасль телекоммуникаций и связи, обладающая огромным потенциалом для долгосрочного развития посредством расширения цифровой экосреды.

Отрасль телекоммуникаций и связи является инфраструктурной. Оказывая непосредственное влияние на процессы инновационного развития в стране, она определяет темпы роста национальной экономики, путем развитие производственной инфраструктуры других отраслей. По данным за 2019 г., удельный вес отрасли составил 2,2% ВВП. Ключевой особенностью рынка телеком отрасли является пересечение интересов бизнеса и государства, таким образом, развитие отрасли способствует и развитию национальной экономики.

Реструктуризация отрасли, диверсификация деятельности, цифровизация экономики, внедрение новых продуктовых решений, конкуренция – все эти факторы прямо или косвенно оказывают влияние на текущий климат телекоммуникационной инфраструктуры [структ тенденции].

В качестве основных тенденций телекоммуникационного рынка следует выделить:

– сеть 5G;

– технологии Digital;

– Big Data;

– Интернет вещей;

– SIP технология [18].

Объем рынка телекоммуникаций в 2019 г. достиг 1,73 трлн руб., что на 3,4% больше, чем в 2017 г. Темпы роста доходов участников рынка составили 2,1%, говорится в пояснении «ТМТ Консалтинг» к отчету (в 2017 году показатель составлял 2,7%, в 2018 году – 3,1%). Замедление динамики связано со снижением роста на рынке мобильной связи, которая формирует 57% всей выручки в отрасли. Падение объемов продаж произошло из-за острой ценовой конкуренции, отмены роуминга, а также введения безлимитных тарифов. Существенное замедление произошло и в корпоративном сегменте, где не наблюдалось высоких темпов прироста выручки от A2P SMS, кроме того, довольно скромный прирост продемонстрировал М2М рынок [44].

Другим негативным фактором выступило замедление все еще быстрорастущего рынка платного ТВ, а также отказ от домашней фиксированной телефонии и снижение объемов межоператорского рынка за счет консолидации рынка и падения выручки на ряде международных направлений.

На рынке платного ТВ прирост абонентской базы сократился до 1,7% по сравнению с 3,3% годом ранее. Основная причина – отток пользователей кабельного ТВ (КТВ). В условиях стагнации рынка спутникового ТВ драйвером роста абонентской базы выступает IPTV, но и здесь темпы прироста снижаются. Выручка при этом растет опережающими темпами – 10,2% за счет повышения тарифов и миграции абонентов из аналогового КТВ в цифровое КТВ и IPTV, однако и здесь наблюдается замедление.

Проникновение широкополосного доступа к сети Интернет (ШПД) достигло 60%. Абонентская база увеличилась на 1,4%, в первую очередь, за счет ввода в коммерческую эксплуатацию новостроек. Доходы от ШПД в 2019 году приросли на 3,1%, что выше прошлогодних 2,8% [44].

Несмотря на активное развитие инновационных сервисов, основным источником доходов для российских телеком компаний остаются традиционные телекоммуникационные услуги, констатируют в «ТМТ Консалтинг». В 2020 году усилия операторов связи во многом сосредоточены, помимо освоения ИТ, медиа и других смежных рынков, на увеличении доходов от основных услуг. Рассматривая рыночную структуру в отрасли связи и телекоммуникаций, в первую очередь рынок делится на два крупнейших рынка: производственный и потребительский рынок.

Потребительский рынок услуг связи и телекоммуникаций - это рынок для конечного пользователя, представляет собой совокупность существующих и потенциальных клиентов в сегментах B2B, B2G и B2C, т.е. коммерческие компании и государственные организации как корпоративные клиенты, а также население, которые являются конечными пользователями услуг связи и телекоммуникаций.

В отличие от потребительского рынка, на производственном рынке происходит взаимодействие между производителями (провайдерами) телекоммуникационных услуг и связи, в последующем предлагающими на потребительском рынке однотипные взаимозаменяемые услуги.

Взаимоотношения между участниками производственного рынка строятся по принципу «оператор - оператор», в результате такие взаимоотношения оказывают существенное влияние на потребительский рынок, формируется стоимость телекоммуникационных услуг и услуг связи для конечного потребителя.

От методов регулирования, применяемых на производственном рынке, зависит качество, объем и стоимость услуг, данные показатели характеризуют уровень развития инфраструктуры и отрасли связи и телекоммуникаций. Поэтому методы регулирования в первую очередь применяются в отношении участников производственного рынка, в частности рынка межоператорских взаимоотношений и использования телекоммуникационных сетей и инфраструктуры.

Одним важным фактором развития рынков и отрасли в целом, является государственно-правовое регулирование отрасли связи и телекоммуникаций. Государственное регулирование оказывает значительное влияние на развитие рынка и отрасли связи и телекоммуникаций, путем проведения антимонопольной политики, тарифного регулирования, применяя рыночные механизмы в части доступа к ресурсам радиочастотного спектра и нумерации, обеспечивает необходимые условия для конкуренции. Особое внимание со стороны государства уделяется обеспечению населения универсальными услугами. Далее определим особенности рынка телекоммуникаций и связи в РФ.

В первую очередь, телекоммуникационный рынок в РФ является олигопольным. Отрасль телекоммуникаций в РФ является высококонцентрированной, поэтому регулирование деятельности компаний государством является обычным явлением в данной сфере. Это можно заметить, например, в регулировании тарифов на роуминг, или отмену роуминга на территории РФ.

Во-вторых, отметим, что телекоммуникационные компании обладают огромным потенциалом развития. Как минимум можно отметить разработку 5G средств связи. Происходит увеличение технически сложных, устройств, поддерживающих передачу данных 3G, 4G, распространяется «тяжелый» контент, все это способствует росту рынка и является основными его факторами.

И наконец, в-третьих, характерный список черт телекоммуникационного рынка РФ может быть продолжен следующими особенностями: огромные территории страны, зависимость от оборудования иностранного производства и большая численность населения. Эти характеристики нужно рассматривать вместе с другими некоторыми проблемами РФ, влияющими на развитие рынка телекоммуникаций. Прежде всего это большой переток нелояльных абонентов от одного поставщика к другому, ошибки в расчетах менеджеров компаний, снижение средней выручки в расчете на одного абонента, а также несовершенная система законодательства.

Основными перспективными направлениями развития рынка и отрасли связи и телекоммуникаций являются: создание новых технологий, обеспечение устойчивого спроса на услуги, увеличение объемов на рынке услуг межоператорского взаимодействия.

Далее проведем финансовый анализ компаний, осуществляющих свою деятельность в области телекоммуникаций и связи.

## 2.2 Оценка финансового состояния корпораций телекоммуникационной отрасли

Отрасль телекоммуникаций и связи в России в настоящий момент переживает период значительных преобразований в связи с тенденцией консолидации (наиболее яркий пример – сделка по консолидации Группы Компаний «Теле2» и ПАО «Ростелеком»), развитием цифровой экономики, что способствует росту требований к данной отрасли. В условиях новой нормальности компаниям необходимо оценить свою стратегию в долгосрочной перспективе, основные ориентиры развития, ценности, продуктовые решения, предлагаемые клиентам, каналы сбыта и рассмотреть возможность модернизировать существующие бизнес-процессы с использованием технологической платформы.

В таблице 4 представлен рейтинг крупнейших телеком компаний России по абонентской базе ШПД по данным ТМТ-Консалт [44].

Таблица 4 – Рейтинг крупнейших телекоммуникационных компаний России [19]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Компания | Абонентская база, тыс. чел. | | |
| 2019 | 2018 | рост, % |
| Ростелеком | 12 100 | 11 961 | 1,2 |
| Эр-Телеком Холдинг | 3 861 | 3 809 | 1,4 |
| МТС | 3 481 | 3 246 | 7,2 |
| Вымпелком | 2 626 | 2 409 | 9,0 |

Лидером по абсолютному приросту абонентской базы в 2019 году стал МТС. В 2019 году компания продемонстрировала уверенный рост на рынке фиксированного ШПД, число ее абонентов выросло на 235 тыс. (на 7,2%). Рост происходил как за счет регионов России, так и за счет МГТС в Москве и Московской области (компания активно расширяет сеть и увеличивает абонентскую базу в Подмосковье). В 2019 году МТС продолжил развитие конвергентных предложений в регионах России. При этом МТС является единственным оператором, который помимо стандартных телефонии, интернета, кабельного ТВ или IPTV позволяет подключиться еще и к услугам спутникового ТВ.

В 2019 году «ВымпелКом» стал лидером по относительному приросту абонентской базы. Число пользователей ШПД компании увеличилось за год на 9% (почти на 217 тыс. абонентов). Конвергентные предложения (FMC) продолжают играть значительную роль в стратегическом развитии фиксированного бизнеса компании. Абонентская база конвергентных предложений выросла в IV квартале 2019 года на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысила 1,3 млн. Таким образом, доля клиентов FMC в общей абонентской базе ШПД составила 50%. Значительный рост числа пользователей в 2019 году связан с привлекательностью семейных предложений, а также с выходом на новые территории за счет активного строительства.

По итогам 2019 года крупнейший российский оператор ШПД «Ростелеком» увеличил свою абонентскую базу на 139 тыс. абонентов (или на 1,2%). При этом в 2019 году «Ростелеком» стал наиболее заметным игроком в сфере слияний и поглощений на федеральном уровне. Оператор приобрел более 10 интернет-провайдеров, в том числе «Альянс Телеком», «Прометей» и «Сумму Телеком».

«ЭР-Телеком» – второй по величине российский оператор ШПД. В 2019 году темпы роста оператора в B2C сегменте замедлились по сравнению с предыдущими периодами и составили 1,4%. В 2019 году оператор несколько снизил деловую активность в сфере M&A. Первые 9 месяцев 2019 года компания росла преимущественно органически. Оператор был нацелен на завершение интеграционных процессов ранее купленных активов и обеспечение экономической эффективности от сделанных инвестиций. Тем не менее в конце года состоялось несколько важных сделок, в том числе был приобретен один из старейших московских интернет-провайдеров «Кроникс Плюс» (бренд RiNet), благодаря чему «ЭР-Телеком» вышел на потребительский рынок Москвы.

Проанализировав финансовую отчетность ведущих игроков рынка телекоммуникаций и связи, можно отметить, что за 2015-2019 гг. темп роста выручки составил 35%, а чистой прибыли – 44% (приложение Г).

Далее рассмотрим финансовые результаты ведущих Интернет-провайдеров за первое полугоде 2020 г. относительно аналогичного периода 2019 г., чтобы оценить степень влияния пандемии коронавируса на текущее финансовое положение корпораций (таблица 5).

Таблица 5 – Финансовые результаты ведущих провайдеров по итогам   
6 месяцев 2019-2020 г., млн руб. (составлено автором по материалам [30, 31, 32])

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | МТС | | Вымпелком | | Ростелеком | |
| 30.06.20 | 30.06.19 | 30.06.20 | 30.06.19 | 30.06.20 | 30.06.19 |
| Выручка | 173 737 | 166 245 | 133 001 | 141 287 | 155 368 | 147 645 |
| Себестоимость | 83 949 | 79 454 | 66 284 | 65 178 | 147 979 | 138 774 |
| Валовая прибыль | 89 787 | 86 791 | 66 716 | 76 108 | 7 389 | 8 871 |
| Коммерческие расходы | 24 658 | 23 142 | 7 603 | 8 542 | 0 | 0 |
| Управленческие расходы | 17 814 | 15 992 | 40 216 | 39 780 | 0 | 0 |

Продолжение таблицы 5

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | МТС | | Вымпелком | | Ростелеком | |
| 30.06.20 | 30.06.19 | 30.06.20 | 30.06.19 | 30.06.20 | 30.06.19 |
| Прибыль от продаж | 47 314 | 47 656 | 18 896 | 27 785 | 7 389 | 8 871 |
| Проценты к получению | 14 125 | 13 444 | 1 459 | 966 | 2 383 | 1 814 |
| Проценты к уплате | 22 806 | 23 838 | 9 226 | 9 476 | 9 900 | 8 293 |
| Прочие доходы | 7 857 | 12 330 | 10 076 | 17 576 | 13 980 | 13 420 |
| Прочие расходы | 15 673 | 5 472 | 13 311 | 22 042 | 8 602 | 11 376 |
| Прибыль до налогообложения | 30 817 | 44 120 | 7 894 | 14 809 | 5 250 | 4 436 |
| Налог на прибыль | 4 644 | 8 266 | 1 221 | 3 017 | 3 334 | 3 268 |
| Прочее | 198 | -73 | -2 071 | -84 | 2 426 | 2 285 |
| Чистая прибыль | 26 372 | 35 779 | 4 601 | 11 707 | 4 342 | 3 453 |

Данные, приведенные в таблице 5, свидетельствуют о том, что рост чистой прибыли по итогам первого полугодия 2020 г. наблюдается только у компании ПАО «Ростелеком», у остальных провайдеров наблюдается отрицательная динамика данного показателя. Наибольшие потери понесла компания ПАО «Вымпелком», которая не сумела в кратчайшие сроки адаптироваться к изменившимся условиям игры на рынке связи. Рост спроса на телекоммуникационные услуги заставил компании нести дополнительные расходы на обслуживание сетей, увеличение мощностей, минимизацию рисков в области поставок и операционной деятельности. Также стоит отметить, что в период введения ограничительных мер, названная отрасль потеряла часть выручки из-за нулевого роуминга, прекращения работы розницы и в связи с отказом от услуг связи со стороны малого бизнеса.

Пандемия коронавируса 2020 г., с одной стороны, открыла новые перспективы и новые возможности для корпораций, поскольку выросли объемы потребления трафика, но с другой стороны, это привело к дополнительному инвестированию для поддержания качества оказываемых услуг связи. Также нельзя не отметить и падение уровня доходов населения, нулевой роуминг и закрытие розничных салонов.

В целом прирост числа абонентов ШПД во втором квартале 2020 г. можно оценить как «больше, чем в первом, но меньше, чем ожидалось». По данным информационно-аналитического агентства TelecomDaily, количество новых абонентов ШПД в России составило 290 тыс. новых абонентов за квартал – общее их число достигло 33,8 млн чел. Прирост относительно первого квартала составил 0,9%. Для сравнения: за первые три месяца отрасль приросла на 0,5% новых абонентов [47].

По данным опроса «Мегаплан», более половины опрошенных представителей малого и среднего бизнеса считают, что телекоммуникационная отрасль легче всего переживает кризис, связанный с пандемией коронавируса [11].

По экспертным оценкам, рынок телекоммуникационных услуг может существенно сократиться на 2,5–3% в 2021 году, если не будет принят ряд экстренных мер. Во время пандемии катастрофически обрушился сегмент международного и внутреннего роуминга, на 33% снизился объем реализации товаров в мобильном ритейле. Кроме того, резко возросли расходы на содержание сети из-за высоких нагрузок, у ряда операторов они выросли до 80% [22]. В связи с оттоком абонентов от локальных игроков к гигантам телеком отрасли, также возросла и финансовая нагрузка на местных провайдеров, в том числе расходы на исполнение требований закона Яровой, что требует наличия и обслуживания специализированного и дорогостоящего оборудования. Также, в текущий момент, рассматривается проект, предусматривающий получение доступа к инфраструктуре дома для размещения сетей только через управляющие компании и только на платной основе. Все это вполне может привести к уходу части операторов в так называемый «серый» сегмент.

В таблице 6 представлены данные о темпе роста величины капитала компаний – представителей телеком сферы.

Таблица 6 – Темп роста величины капитала компаний (рассчитано автором по материалам [30], [31], [32])

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Компания | Темп роста капитала | | | | | |
| 2015-2014 | 2016-2015 | 2017-2016 | 2018-2017 | 2019-2018 | 2019-2014 |
| Ростелеком | 1,04 | 0,99 | 1,01 | 1,06 | 1,10 | 1,21 |
| Эр-Телеком | 1,00 | 1,56 | 1,19 | 1,19 | 1,24 | 2,71 |
| МТС | 1,09 | 1,05 | 1,06 | 1,40 | 0,94 | 1,61 |
| Вымпелком | 0,75 | 0,87 | 0,94 | 0,89 | 1,25 | 0,67 |
| Средняя величина капитала | 0,94 | 0,98 | 1,02 | 1,15 | 1,05 | 1,14 |

Проанализировав данные из таблицы 6, можно сделать следующие выводы:

– в отрасли телекоммуникаций и связи в 2014 – 2016 гг. наблюдалось снижение объема капитала, вызванного экономическим кризисом 2014 г.;

– в 2019 году рост капитала замедлился, что могло быть обусловлено общей динамикой снижения выручки от услуг;

– средняя величина капитала телеком компаний за 6 лет выросла на 14%;

– изменение объема капитала происходит неравномерно, наблюдаются скачкообразный рост/замедление темпов, наиболее стабильную динамику можно заметить у компании ПАО «Ростелеком».

В таблице 7 представлена информация о структуре капитала телеком компаний.

Таблица 7 – Структура капитала телеком компаний, % (рассчитано автором по материалам [30], [31], [32])

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Капитал | Ростелеком | Эр-Телеком | МТС | Вымпелком |
| 2014 | собственный | 47,74 | 17,21 | 16,48 | 13,58 |
| заемный | 52,26 | 82,79 | 83,52 | 86,42 |
| 2015 | собственный | 49,12 | 12,22 | 6,64 | 25,00 |
| заемный | 50,88 | 87,78 | 93,36 | 75,00 |
| 2016 | собственный | 46,93 | 5,56 | 20,23 | 26,14 |
| заемный | 53,07 | 94,44 | 79,77 | 73,86 |
| 2017 | собственный | 46,19 | 5,35 | 21,86 | 23,86 |
| заемный | 53,81 | 94,65 | 78,14 | 76,14 |
| 2018 | собственный | 41,06 | 4,99 | 12,72 | 15,93 |
| заемный | 58,94 | 95,01 | 87,28 | 84,07 |
| 2019 | собственный | 36,01 | 9,52 | 13,70 | 15,05 |
| заемный | 63,99 | 90,48 | 86,30 | 84,95 |

Собственный капитал – совокупность собственных источников финансирования деятельности предприятия, т.е. финансовых источников, принадлежащих ей на правах собственности и используемых для формирования определенной части активов, тогда как заемный капитал представляет собой совокупность источников финансирования, которые привлекаются на условиях возвратности, срочности и платности.

Анализируя структуру капитала телекоммуникационных компаний, следует отметить, что доля собственного капитала составляет чуть менее 50% только лишь у компании Ростелеком, в 2019 году наблюдается сокращение доли собственного капитала в общей структуре на 5 п.п.

Компания Эр-Телеком обладает самой небольшой долей собственного капитала в общем объеме капитала компании, менее 10%. Прирост доли собственного капитала по итогам 2014-2019 гг. наблюдается лишь у компании Вымпелком, в то время как остальные компании отдают предпочтение заемного капиталу.

Таким образом, основным источников финансирования телеком компаний является заемный капитал.

В таблице 8 представлена информация о структуре активов телеком компаний.

Таблица 8 – Структура активов телекоммуникационных компаний, % (рассчитано автором по материалам [30], [31], [32])

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Капитал | Ростелеком | Эр-Телеком | МТС | Вымпелком |
| 2014 | внеоборотные | 86,89 | 77,59 | 81,59 | 87,10 |
| оборотные | 13,11 | 22,41 | 18,41 | 12,90 |
| 2015 | внеоборотные | 89,40 | 83,13 | 75,84 | 81,66 |
| оборотные | 10,60 | 16,87 | 24,16 | 18,34 |
| 2016 | внеоборотные | 88,18 | 76,67 | 91,70 | 81,53 |
| оборотные | 11,82 | 23,33 | 8,30 | 18,47 |
| 2017 | внеоборотные | 87,95 | 86,90 | 82,00 | 72,00 |
| оборотные | 12,05 | 13,10 | 18,00 | 28,00 |
| 2018 | внеоборотные | 86,27 | 84,54 | 83,29 | 77,08 |
| оборотные | 13,73 | 15,46 | 16,71 | 22,92 |
| 2019 | внеоборотные | 83,69 | 83,13 | 89,41 | 77,09 |
| оборотные | 16,31 | 16,87 | 10,59 | 22,91 |

Анализируя данные, представленные в таблице 8, можно с уверенностью сказать, что в структуре активов телекоммуникационных компаний преобладают внеоборотные активы – активы, срок использования которых составляет более одного года. Оценивая структуру внеоборотных активов (таблица А.1), можно сделать вывод об их неоднородности, наибольший объем приходится на основные средства и финансовые вложения.

За последние 6 лет у компании Вымпелком более чем в 2 раза увеличился объем основных средств в структуре внеоборотных активов, у компании МТС появился значительный объем активов в форме права собственности, а наибольшую долю в структуре внеоборотных активов занимают финансовые вложения. В компании Эр-Телеком наиболее объемной строкой внеоборотных активов является строка Прочие. У компании Ростелеком структура внеоборотных активов за анализируемый период не изменилась.

Основные средства телекоммуникационных компаний в основном представлены машинами и оборудованием (в среднем 62% от общего объема основных средств), а также сооружениями и передаточными устройствами (в среднем 25,7%), что объясняется спецификой их деятельности (таблица А.2).

В долгосрочных финансовых вложениях рассматриваемой отрасли преобладают вклады в уставные капиталы дочерних, зависимых и прочих организаций – 86% от общего объема долгосрочных финансовых вложений. Более крупные игроки также осуществляют вклады в ценные бумаги, имеющие рыночную стоимость, и предоставляют займы (таблица А.3).

В структуре оборотных активов (таблица А.4) наибольший удельный вес приходится на дебиторскую задолженность – в среднем по отрасли порядка 47% (таблица А.5), причем в рассматриваемом периоде наблюдается положительная динамика, сокращение данного показателя относительно 2018 г., а в ряде случаев и относительно 2014 г. (таблица 9). Также наибольший удельный вес в ряде компаний приходится на финансовые вложения в виде краткосрочных займов и денежные средства и их эквиваленты в виде средств на текущих счетах в банках.

Таблица 9 – Темпы роста дебиторской задолженности (рассчитано автором по материалам [30], [31], [32])

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Компания | Темп роста | |
| 2019-2018 | 2019-2014 |
| Ростелеком | 0,90 | 1,03 |
| Эр-Телеком | 0,99 | 1,34 |
| МТС | 1,03 | 0,73 |
| Вымпелком | 0,60 | 0,35 |

Поскольку телекоммуникационные компании оказывают услуги населению, наибольшая доля дебиторской задолженности приходится именно на статью дебиторская задолженность покупателей и заказчиков – 68% по отрасли в целом. Ухудшение экономической ситуации в стране, а также введение новых авансовых тарифов оказывают большое влияние на размер задолженности покупателей, которая имеет тенденцию роста. Финансовое состояние предприятия определяется с помощью показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Показатели ликвидности определяются отношением оборотных активов и краткосрочных обязательств. В таблице Б.1 представлены результаты расчета показателей ликвидности за 2014-2019 гг. В таблице 10 представлены обобщенные данные по отрасли.

Таблица 10 – Средние значения коэффициентов ликвидности компаний   
телекоммуникационной отрасли (рассчитано автором по материалам [30], [31], [32])

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | | Среднее значение | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коэффициент текущей ликвидности | | 0,88 | 0,69 | 0,63 | 0,81 | 0,77 | 0,71 |
| Коэффициент срочной ликвидности | | 0,81 | 0,62 | 0,55 | 0,72 | 0,64 | 0,55 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,26 | | 0,24 | 0,27 | 0,35 | 0,30 | 0,30 |
| Коэффициент ликвидности при мобилизации средств | 0,04 | | 0,04 | 0,05 | 0,05 | 0,07 | 0,07 |

Данные, приведенные в таблице 10, показывают, что в среднем по отрасли коэффициент текущей ликвидности значительно ниже 1, что свидетельствует о недостаточном покрытии оборотных активов краткосрочными обязательствами, в динамике наблюдается снижение данного показателя, что скорее всего связано с ростом краткосрочных обязательств (рост кредиторской задолженности и оценочных обязательств).

Коэффициент срочной ликвидности ниже коэффициента текущей ликвидности, значит, предприятия анализируемой отрасли обладают высокими платежными возможностями при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами. Наблюдается значительно снижение данного показателя в 2019 г. на уровне 2016 г., когда в экономике имели место быть последствия экономического кризиса 2014 г.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности предприятия могут погасить немедленно, т.е. имеющимися денежными средствами и абсолютно ликвидными ценными бумагами. Граница достаточности абсолютно ликвидных активов в западной экономике принята равной 0,2. В отечественной экономике уровень данного показателя, как правило, не выдерживается и его размер не превышает 0,1. В среднем по отрасли телекоммуникаций и связи величина данного показателя растет и превышает минимальное значение, принятое в западной литературе, что свидетельствует о достаточности абсолютно ликвидных активов.

Коэффициент ликвидности при мобилизации средств отражает зависимость платежеспособности компании от материально-производственных запасов и затрат с точки зрения необходимости мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств. Значение данного показателя выросло почти вдвое за рассматриваемый период, что свидетельствует о невысокой зависимости платежеспособности предприятия от запасов – это связано с небольшим объемом запасов предприятий связи, т.к. их деятельность связана с оказанием услуг населению.

Коэффициенты финансовой устойчивости определяются соотношением собственных и заемных средств в источниках финансирования предприятия. В таблице Б.2 представлены результаты расчета показателей финансовой устойчивости за 2014-2019 гг. В таблице 11 представлены обобщенные данные по отрасли.

Таблица 11 – Средние значения финансовой устойчивости предприятий   
телекоммуникационной отрасли (рассчитано автором по материалам [30], [31], [32])

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Среднее значение | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коэффициент независимости | 0,24 | 0,23 | 0,25 | 0,24 | 0,19 | 0,19 |
| Коэффициент финансового рычага | 4,33 | 6,32 | 6,22 | 6,41 | 8,16 | 5,80 |

В рассматриваемом периоде крупные игроки телеком рынка несколько потеряли свои позиции: отношение доля общего капитала в валюте баланса существенно снизилась до средней отметки 19% (общепринятый норматив 60%). Данный вывод подтверждается и следующим показателем – коэффициентом финансового рычага, по которому наблюдается тенденция роста в отчетном периоде (среднее значение в отрасли 5,8). Таким образом, можно сказать, что количество заемных средств, привлеченных предприятием на 1 рубль, вложенных в активы собственных средств, возросло.

Эффективность деятельности предприятия можно оценить с помощью показателей деловой активности (оборачиваемости) и рентабельности. При расчете этих показателей требуется сопоставить данные отчета о финансовых результатах с данными бухгалтерского баланса.

Для показателей деловой активности (оборачиваемости) нет нормативов, поэтому их необходимо сравнивать в динамике (таблица В.1). В таблице 12 представлены обобщенные данные по отрасли.

В целом наблюдается незначительное снижение деловой активности компаний, наибольшая оборачиваемость присуща запасам из-за их незначительного объема в структуре баланса.

Таблица 12 – Средние значения показателей деловой активности   
предприятий телекоммуникационной отрасли (рассчитано автором по материалам [30], [31], [32])

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Среднее значение | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Оборачиваемость активов | 0,60 | 0,61 | 0,56 | 0,58 | 0,60 | 0,56 |
| Оборачиваемость оборотных активов | 3,60 | 3,70 | 4,18 | 3,51 | 3,50 | 3,44 |
| Оборачиваемость внеоборотных активов | 0,73 | 0,74 | 0,67 | 0,71 | 0,73 | 0,68 |
| Оборачиваемость запасов | 64,90 | 84,08 | 100,32 | 131,18 | 103,18 | 90,73 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | 6,07 | 6,55 | 8,43 | 7,76 | 8,49 | 10,87 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | 3,39 | 3,16 | 3,46 | 3,06 | 3,11 | 2,67 |
| Оборачиваемость основных средств | 1,59 | 1,59 | 1,68 | 1,68 | 1,77 | 1,55 |
| Оборачиваемость собственного капитала | 3,19 | 4,60 | 3,92 | 4,25 | 5,73 | 3,93 |

Самой низкой оборачиваемостью обладают внеоборотные активы – 0,68 оборотов в год. Положительным моментом является ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, а также тот факт, что скорость оборота дебиторской задолженности в 4 раза превышает скорость оборота кредиторской задолженности. В целом снижение деловой активности указывает на снижение эффективности деятельности компаний в отрасли телекоммуникаций и связи.

В рассматриваемом периоде наблюдается значительное снижение рентабельности отрасли, что связано со снижением чистой прибыли предприятий (таблица В.2). В таблице 13 представлены обобщенные данные по отрасли.

Таблица 13 – Средние значения рентабельности предприятий   
телекоммуникационной отрасли, % (рассчитано автором по материалам [30, 31, 32])

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Среднее значение | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Рентабельность продаж | 21 | 17 | 15 | 17 | 17 | 19 |
| Бухгалтерская рентабельность | 14 | 9 | 8 | 9 | 4 | 11 |
| Чистая рентабельность | 11 | 8 | 7 | 8 | 3 | 8 |
| Рентабельность активов | 7 | 5 | 4 | 4 | 1 | 4 |
| Рентабельность собственного капитала | 38 | 27 | 17 | 21 | 24 | 36 |

По данным таблицы 13 можно отменить значительное снижение основных показателей рентабельности в 2016-2017 гг. Экономисты ведущих компаний отрасли телекоммуникаций и связи соотносят данную тенденцию с последствиями кризиса 2014 г., расширением западных санкций, а также выводом на рынок безлимитных тарифов, что сказалось на уровне выручки компаний.

## 2.3 Особенности финансирования инвестиционных проектов телекоммуникационной отрасли

Сравним ведущих интернет-провайдеров с точки зрения инвестиционной привлекательности, опираясь на данные, представленные в таблице 14.

Таблица 14 – Значения мультипликаторов и ROE телеком компаний в 2020 г. [17]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Компания | P/BV | P/E | ROE |
| VEON | 0,07 | 0,06 | 1,12 |
| Ростелеком | 1,16 | 12,92 | 0,09 |
| МТС | 14,92 | 12,03 | 1,24 |

Исходя из данных, представленных в таблице 14, можно сделать вывод, что наиболее инвестиционно-привлекательной компанией является ПАО «МТС», поскольку у нее наивысшие прибыли в сравнении с конкурентами. Анализируя значения мультипликаторов P/E и P/BV, получаем, что данная компания несколько переоценена на рынке и является самой «дорогой». ПАО «Ростелеком» обладает самым низким коэффициентом собственного капитала, однако, по объективным причинам одной из самых надежных среди конкурентов. Современные технологии обработки данных, коммутации и передачи информации являются инструментами для развития экосистемы отрасли телекоммуникаций и связи. Инвестиции в телеком рынок – это высокодоходное долгосрочное вложение средств, позволяющее, с одной стороны, повысить уровень качества жизни населения и, с другой стороны, получить прибыль для инвестора. Инвестиции в данную отрасль способствуют решить такие задачи, как:

* устранение цифрового неравенства в сельских и депрессивных населенных пунктах РФ;
* рост проникновения высокоскоростных оптоволоконных услуг и вытеснение медной технологии;
* внедрение новых видов услуг, автоматизирующих основные процессы в обществе.

Оценим динамику объемов инвестирования в отрасли телекоммуникаций и связи по данным, представленные в таблице 15.

Таблица 15 – Динамика объема инвестиций в телекоммуникационной сфере, млрд руб. [15]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Объем инвестиций | 348,0 | 352,4 | 389,0 | 369,2 | 446,7 | 570,8 |

Данные, приведенные в таблице 15, позволяют сделать вывод о положительной динамике объемов инвестирования в отрасли, за 5 лет темп роста составил рекордные 64%. Что касается инвестиционного планирования в отрасли телекоммуникаций и связи в настоящее время, в условиях пандемии коронавируса, можно отметить два противоположно направленных потока CF. С одной стороны, наблюдается сокращение инвестиций в развитие розницы в связи с низкой рентабельностью в период пандемии (в Краснодарском филиале ПАО «Ростелеком» вследствие реализации политики оптимизации розничной сети количество центров продаж и обслуживания к февралю 2021 г. сократится более чем в 2 раза относительно начала 2020 г.). С другой стороны, наблюдается активизация инвестиционных проектов по строительству технической инфраструктуры для расширения зоны охвата домохозяйств высокоскоростным Интернетом. Практически все инвестиционные проекты по строительству линий, запланированные на 2021 г., уже перенесены на 3 – 4 квартал 2020 г.

Таким образом, можно основными тенденциями в отрасли телекоммуникаций и связи в ткущих реалиях являются следующие аспекты:

* спрос: с одной стороны, клиенты телекоммуникационных компаний сокращают издержки, в частности, на покупку смартфонов и услуги роуминга, в связи с чем у компаний могут быть проблемы с ликвидностью и задержки выплат; а с другой стороны – снижается стремление клиентов сменить провайдера, в то же время уровень потребления услуг остается высоким;
* операционная деятельность: вследствие высоких нагрузок на сеть средний срок эксплуатации оборудования существенно сократится, что приведет к росту инвестиций на устранение неисправностей и обеспечение бесперебойной работы сети;
* основы бизнеса: главный ресурс любой компании – люди, коронавирусный кризис несет значительные риски для благополучия и здоровья сотрудников, особенно тех, кто в соответствии с регламентом не может работать в режиме хоум офиса [37].

Ключевой перспективой на рынке телекоммуникаций и связи является внедрение новых продуктов, в этой связи для развития отрасли необходимо ускорить внедрение новых методов операционной деятельности: роботизированной автоматизации процессов, электронного обслуживания, использование дополненной и виртуальной реальности в продуктовых предложениях для обслуживания клиентов и т.п.

Развитие дистанционных каналов продаж – один из основных векторов, получивших новый толчок в период пандемии. Именно web площадки являлись лидерами продаж среди остальных каналов сбыта весной 2020 г. Digital направление проявило себя как никогда лучше, продемонстрировав двукратный рост в объемах продаж.

Отрасль телекоммуникаций и связи, оказавшаяся одним из самых востребованных секторов экономики в период пандемии, должна также развиваться и в направлении онлайн образования различных уровней подготовки кадров.

Все эти перспективы развития отрасли требуют значительного инвестирования в сфере инноваций. Наиболее подробно рассмотрим особенности финансирования инвестиционных проектов телекоммуникационной отрасли на примере крупнейшего игрока на рынке проводного Интернета – ПАО «Ростелеком». Процесс инвестиционного планирования в ПАО «Ростелеком» имеет нормативно-правовую базу, включающую в себя ряд положений, утвержденных приказами Общества.

Основополагающим документом, регламентирующим инвестиционное планирование в ПАО «Ростелеком» является Положение о процессе инвестиционного планирования ПАО «Ростелеком», которое устанавливает порядок организации и функционирования процесса инвестиционного планирования в компании.

Процесс инвестиционного планирования организован согласно следующим принципам:

– принцип максимизации экономической отдачи;

– принцип соответствия инвестиционного плана среднесрочным перспективам развития Общества;

– принцип определения ответственных за принимаемые решения на каждом этапе процесса инвестиционного планирования и контроля.

– принцип непрерывности процесса инвестиционного планирования.

– принцип учета финансового состояния Общества.

Инвестиционный план Общества должен учитывать текущее и будущее финансовое состояние Общества в среднесрочной перспективе, в том числе возможность привлечения дополнительных финансовых ресурсов и изменение финансового состояния Общества в результате реализации формируемого инвестиционного плана.

Объектом инвестиционного планирования является инвестиционный проект.

Принципы разделения и объединения групп затрат в проекты должны быть следующими:

– предлагаемые инвестиции могут быть разделены на несколько проектов, в случае если и затраты, и доходы проектов будут осуществляться независимо друг от друга;

– инвестиции могут быть объединены в один проект в случае, если: они однородны с точки зрения затрат и доходов, незначительны по объему и осуществляются в пределах одного территориального образования;

– для целей расчета экономической эффективности некоторые инвестиции могут быть объединены без физического объединения проектов в случае, если эти проекты связаны друг с другом по технологическому решению, нет возможности разделить ожидаемый доход от этих инвестиций или ожидаемые доходы от этих инвестиций напрямую зависят друг от друга.

Часть проектов Общества являются централизованными. Централизованным является проект, направленный на выполнение какой-либо задачи, реализация которого производится более чем одним региональным филиалом (РФ) или макрорегиональным филиалом (МРФ) под контролем подразделения Инициатора более высокого уровня. Планирование таких проектов происходит на уровне корпоративного центра (КЦ) или МРФ, и осуществляется аналогично процессу планирования для остальных проектов.

Кроме того, выделяется группа краткосрочных инвестиционных проектов (КИП) с финансовой отдачей, направленных на предоставление услуг связи, реализуемых филиалами Общества.

Инвестиционный проект может быть отнесен к разряду крупных инвестиционных проектов в случае, если проект имеет следующие цели реализации или обладает следующими характеристиками:

– оказание Обществом новых услуг;

– внедрение новых бизнес-процессов в Обществе;

– проекты, реализация которых поручена Обществу органами государственной власти;

– общая сумма инвестиционных затрат необходимых для реализации проекта превышает 200 млн руб.

Инвестиционные проекты, в свою очередь, агрегируются в инвестиционные программы. Отношение проекта к той или иной инвестиционной программе определяется его основными целями и направлением деятельности.

В процессе инвестиционного планирования инвестиционные программы объединяются в следующие групп:

– коммерческие программы, направленные на развитие бизнеса компании;

– регуляторные программы;

– инновационные программы;

– программы, направленные на поддержание бизнеса и улучшение деятельности компании.

В процессе инвестиционного планирования инвестиционные проекты группируются по следующим видам:

– инвестиции с финансовой отдачей;

– экономически эффективные инвестиции;

– инвестиции с качественной отдачей.

К инвестициям с финансовой отдачей относятся инвестиции, для которых возможно однозначно определить и затратную, и доходную составляющие, используемые для расчета финансового эффекта. Решение по таким инвестициям принимается на основе сравнения финансовой отдачи.

К экономически эффективным инвестициям относятся инвестиции. для которых при расчете финансового эффекта доходная составляющая определяется как планируемая выгода от реализации проекта (например, в виде экономии эксплуатационных затрат и т.п.). Решение по таким инвестициям принимается на основе сравнения экономического эффекта.

К инвестициям с качественной отдачей относятся инвестиции, для которых сложно, либо невозможно оценить финансовый эффект денежном выражении. Решение по таким инвестициям принимается на основе анализа их качественных показателей.

Инвестиционный план Общества – это совокупность инвестиционных программ и составляющих их проектов для реализации в планируемом году

Процесс инициирования и согласования проектов всеми заинтересованными подразделениями в рамках своих компетенций для вынесения на рассмотрение происходит согласно регламентирующих документов и является универсальным. Инициирование проектов производится по инициативе соответствующих подразделений.

Инициатор начинает процесс формирования и согласования технико-экономического обоснования (ТЭО) по проекту с формулировки бизнес-требований и описания результата.

Инвестиционное подразделение РФ/МРФ/КЦ проверяет правильность разработки проекта на предмет соблюдения требуемых нормативов и методик оценки, производит расчет экономической эффективности проекта.

Процесс создания и согласования инвестиционного проекта представлен в приложении Д.

Далее, в установленные сроки Отдел экономики инвестиционных проектов, департамент инвестиций и контроллинга группирует ранее согласованные инвестиционные проекты в программы.

После согласования состава программ формируется инвестиционный план МРФ в следующем порядке:

1) обеспечение включения в план необходимых регуляторных проектов, реализация которых обусловлена требованиями законодательства и не может быть отложена;

2) включение в план проектов поддержки текущего бизнеса, обусловленных последствиями аварий, ЧС и/или присутствия высокого риска негативных последствий для бизнеса в случае не реализации;

3) включение наиболее приоритетных стратегических проектов;

4) включение коммерческих программ с наибольшей финансовой отдачей;

5) прочие проекты.

Сформированный проект инвестиционного плана МРФ выносится на рассмотрение Бюджетно-инвестиционной комиссией МРФ, которая согласует инвестиционный план и далее направляет его на рассмотрение КЦ.

Далее осуществляется аналогичный процесс согласования инвестиционного плана на уровне КЦ.

В целях анализа инвестиционных проектов с финансовой отдачей и экономически эффективных проектов, а также инвестиционных программ и планов обязательным является расчет следующих финансовых показателей: NPV, IRR, DPP, PI.

Расчет показателей экономической эффективности проектов, программ и планов производится в специализированных моделях согласно методическим рекомендациям.

Корпоративный центр проводит анализ, включая:

– оценку эффективности программ в плане МРФ (DPP, NPV);

– оценку соответствия плана целевым показателям (по натуральным показателям, размеру инвестиций);

– оценку обоснования отклонений от целевых показателей (анализ дополнительного дохода и/или дополнительных расходов, связанных с запрашиваемыми дополнительными инвестициями).

Далее КЦ готовит предварительное заключение по отклонениям плана МРФ от заданных инвестиционных приоритетов.

После согласования всех планов и внесения всех необходимых корректировок Отдел планирования инвестиционных процессов КЦ формирует консолидированный инвестиционный план Общества.

Далее консолидированный инвестиционный план передается на согласование в составе бюджета Общества.

Консолидированный план Общества выносится на рассмотрение Правления Общества в составе бюджета Общества.

Совет директоров выносит замечания и утверждает инвестиционный план в составе бюджета Общества.

Исполнитель определяет состав рабочей группы, готовит техническое задание, план-график реализации проекта.

Уточнение инвестиционного плана – перераспределение сумм бюджетов между проектами, видами затрат, месяцами, ЦФО и т.д., не вызывающие изменение параметров годового инвестиционного плана Общества. К параметрам, которые не могут изменяться в процессе уточнения относятся: общий годовой объем ДДС, капитальных вложений, ввода ОС.

Корректировка инвестиционного плана Общества – корректировка инвестиционных программ и проектов, которая осуществляется с принятием решения руководства о корректировке бюджета Общества и в результате которой могут быть изменены: итоговый объем движения денежных средств, инвестиций и ввода основных средств в эксплуатацию, натуральных показателей, прогноз дохода и пр.

Инвестиционное подразделение совместно с участниками процессами инвестиционного планирования осуществляет постоянное совершенствование процесса инвестиционного планирования с целью повышения качества принимаемых решений, в том числе разработку и актуализацию нормативных документов, регулирующих процесс.

Реализация инвестиционного проекта начинается с выпуска Приказа и назначения менеджера Проекта. Основание для подготовки проекта Приказа о реализации Проекта является соответствующее отображение проекта во внутренних системах Общества. Приказ о реализации Проекта в обязательном порядке должен содержать следующие приложения: план-график реализации Проекта, паспорт Проекта. Предпроектные работы по линейным сооружениям включают в себя два этапа. В таблице 16 представлен состав работ на каждом из этапов предпроектных работ.

Таблица 16 – Состав предпроектных работ (составлено автором)

|  |  |
| --- | --- |
| Этап 1: Выбор и рекогносцировочное обследование трассы | Этап 2: Инженерные и линейные изыскания |
| Выбор направления трассы. Согласование и утверждение структурной схемы трассы прокладки ВОЛС. | Геодезические работы:  - создание плановой опорной сети;  - создание инженерно-топографических планов |
| Определение предполагаемых мест переходов через искусственные и естественные препятствия. | Проведение инженерно-геодезических изысканий подземных коммуникаций |

Продолжение таблицы 16

|  |  |
| --- | --- |
| Этап 1: Выбор и рекогносцировочное обследование трассы | Этап 2: Инженерные и линейные изыскания |
| Составление предварительного Акта выбора трассы, утверждение его Руководством | Проведение археологических обследований трассы |
| Получение технических условий для прокладки кабеля, подача заявления о выборе земельного участка | Геологические изыскания |
| Получение плановых материалов и предварительное нанесение проектируемой трассы | Гидрологические изыскания |
| Получение перечня организаций, с которыми необходимо провести согласование проекта | Уточнение трассы прохождения кабеля |
| Получение согласованной трассы прокладки кабеля | Определение способа производства работ |

По итогам предпроектных работ по линейным сооружениям проводится процедура согласования общей линейной схемы. Далее происходит процесс согласования служебной записки и передача ее для определения производителей основного технологического оборудования связи.

Далее производится подготовка и выдача исходных данных по станционным сооружениям связи, подготовка технических условий МРФ, подготовка протоколов обследования площадок, разработка технического задания на проектирование, разработка и утверждение проектной и/или рабочей документации, экспертиза и утверждение проектной и/или рабочей документации.

Этап строительства начинается с выбора контрагентов. Выбор поставщиков оборудования, работ и услуг осуществляется ответственным подразделением в форме закупки. Строительство осуществляется подрядным или хозяйственным способом. Контроль за выполнением строительства объекта технической инфраструктуры осуществляет ответственный за надзор за строительством объекта. Законченные строительством и подготовленные к эксплуатации объекты подрядчиком в соответствии с утвержденным проектом предъявляются к приемке рабочей и приемочной комиссиями.

После утверждения Акта приемки законченного строительства объекта приемочной комиссией ответственное подразделение МРФ вносит в системы технического учета данные о технических параметрах объекта. Мониторинг инвестиционных проектов/программ/плана – комплекс мер по контролю и анализу, обеспечивающий соблюдение запланированных показателей, в том числе показателей эффективности капитальных вложений.

Мониторинг на этапе реализации осуществляется с целью:

– обеспечения исполнения основных параметров инвестиционных программ и инвестиционного плана, утвержденных в составе бюджета. Результаты план-факторного анализа выполнения показателей рассматриваются руководством, Правлением и Советом директоров Общества;

– обеспечения накопления опыта по внедрению инвестиционных проектов для эффективного и качественного планирования в будущем;

– повышения ответственности участников инвестиционного процесса путем установления персональной ответственности и включения в индивидуальные цели ответственных должностных лиц показателей выполнения инвестиционных проектов.

Мониторинг на этапе эксплуатации осуществляется с целью:

– обеспечения контроля достижения плановой эффективности инвестиций и предоставления необходимой обратной связи для процесса стратегического планирования. Для этого ведется мониторинг достижения запланированных ключевых показателей в разрезе отдельных программ и проектов;

– обеспечения накопления опыта по оценке экономической эффективности инвестиционных проектов/программ с целью повышения качества планирования в будущем;

– повышения мотивации и ответственности подразделений, инициирующих проекты, за результаты проекта и коммерческого блока за прогноз доходов по проекту.

На этапе реализации осуществляется мониторинг следующих основных групп показателей:

– сроков (начала и окончания) реализации проекта;

– запланированного объема капитальных вложений, ввода основных средств и бюджета (лимита) финансирования, утвержденных на отчетный период;

– ввода натуральных показателей, предусмотренных инвестиционным проектом.

На этапе эксплуатации используются различные подходы к инвестиционным проектам разных категорий и программ.

Для инвестиций с финансовой отдачей: мониторинг на этапе постмониторинга реализуется через установление взаимосвязи между бюджетом соответствующего уровня и плановыми показателями инвестиционных проектов по планируемым прямым доходам и прямым операционным расходам, контроль выполнения целевых показателей по прямым доходам и прямым операционным расходам в разрезе инвестиционных программ/проектов.

Для экономически эффективных инвестиций мониторинг осуществляется через функцию мониторинга операционных расходов, натуральных, либо качественных показателей. Показателями для мониторинга являются: операционные затраты, инвестиции, натуральные показатели.

Для инвестиций с качественной отдачей мониторинг на этапе эксплуатации не производится.

Затраты на строительство сетей планируются по принципу разграничения технико-экономического обоснования (ТЭО) в рамках:

– 1 регионального филиала;

– 1 технологии строительства сети;

– 1 тип стройки.

В ТЭО проекта необходимо указывать четкое распределение ввода емкости по городам/населенным пунктам в соответствии с предварительным адресным планом на отчетный год. В адресном плане в обязательном порядке следует указывать количество существующих медных абонентов в зоне охвата. Для новостроек строительство сетей должно быть завершено не позднее 3 месяцев после ввода дома в эксплуатацию.

В новостройках приоритет на строительство отдается жилым комплексам. Точечное строительство финансируется по остаточному принципу и не должно превышать 20% от общего объема домохозяйств новостроек.

Затраты, прямо или косвенно участвующие в разработке ТЭО:

– в проекты стройки не должны включаться затраты на региональные сети передачи данных, т.к. они планируются отдельно в рамках общих проектов;

– затраты на доумощнение ранее построенной сети необходимо планировать в соответствии с рекомендациями в бюджетном меморандуме технического блока;

– затраты на инсталляцию должны предусматривать разводку по квартире абонента до 1 компьютера и 1 телевизора;

– инсталляции по услугам Умный дом, Видеонаблюдение, Домофон должны быть платными для абонентов, затраты на инсталляцию данных услуг в сарех-бюджете не учитываются;

– планирование инсталляционных затрат осуществляется на уровне регионального филиала в разрезе многоквартирных домов и частного сектора;

– затраты на оконечное оборудование планируются пропорционально предыдущему периоду с учетом драйверов изменения затрат (закупочные цены, курс доллара, восстановленного б/у оборудования) и тарифной политики;

– затраты на покупку операторов связи планируются на уровне корпоративного центра.

Особое внимание следует уделить формированию выручки. Выручка в сегменте В2С планируется в проектах строительства абонентского доступа сети широкополосного доступа / беспроводного широкополосного доступа в разрезе основных услуг. В проектах с затратами на инсталляции и абонентское оборудование выручка не планируется во избежание дублирования доходов. Суммарная окупаемость затрат на инсталляции, оборудование и стройку рассчитывается в сводном ТЭО строительства сети. Пороговое значение окупаемости затрат – не более 4,8 лет.

Выручку по проектам стройки необходимо планировать в соответствии с данными о технически готовой к продаже емкости. Планирование абонентской базой широкополосного доступа (ШПД) осуществляется после подготовки плана прироста емкости (воронки продаж) с учетом показателей задействования домохозяйств.

На территориях пересечения низко и высокоскоростных технологий необходимо планировать объем переключений абонентов на высокоскоростные технологии (миграция абонентов). При переключении абонентов плановый средний доход в расчете на одного абонента не должен снижаться с учетом разработки мероприятий по сохранению ARPU.

В проектах строительства ШПД расчетный показатель «Задействование портовой емкости» (Абоненты/Порты) не должен превышать 80%. При планировании уровня задействования портовой емкости необходимо также учитывать уровень проникновения ШПД в регионе и наличие платежеспособного спроса населения.

Выручка от IPTV частично учитывается в централизованном проекте на уровне корпоративного центра. Доходы в данном проекте достигаются по результатам внедрения системы управления контентом. Выручка от прочих услуг, реализуемая в рамках централизованных проектов корпоративного центра, не должна включаться в проекты стройки (Умный дом, Видеонаблюдение, Конвергент). Основным драйвером прироста платежеспособного спроса должно являться строительство ШПД в новостройках, комплексных новостройках и коттеджах/ЧС.

Преимущества расширения воронки продаж в новостройках:

– передел рынка в пользу РТК в кластере высокоплатежного спроса;

– рост доли рынка в крупных городах;

– увеличение ARPU на ДХ и % задействования за счет комплексной продажи услуг;

– усиление взаимодействия с застройщиками на взаимовыгодных условиях (закрепление текущих результатов, увеличение показателей доходности и маржинальности услуг).

В таблице 17 представлена структура ТЭО.

Таблица 17 – Структура ТЭО (составлено автором)

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел | Описание |
| БИК | Выводной лист для распечатки на БИК. Имеет заполняемые поля по индексам приоритетов и ФИО + контактные данные лиц ответственных за реализацию проекта. |
| Вводные | Лист для ввода ключевых драйверов по проектам. Имеет автоматическое заполнение по набору параметров на основе статистических данных по филиалу. |
| Предпосылки 2 | Лист для ввода Сарех, натуральных показателей. Содержит дополнительный раздео «Сарех других проектов», предназначенный для учета Сарех затрат проходящих по другим проектам (оконечное оборудование, инсталляция) |

Продолжение таблицы 17

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел | Описание |
| Полный проект | Вывод полного списка показателей и предпосылок по проекту, всех потоков. Лист предназначен для облегчения проведения экспертизы, все данные собраны в одном месте. |
| P&L | Выводной лист результатов по проекту в форме бюджетного P&L. |
| Сценарный анализ | Лист для проведения сценарного анализа. |
| Затраты ШПД | Служебный лист блока БТИ, для оценки затрат на стройку ШПД. |

Лист «Вводные» разделен на 7 блоков: вводные для сегментов B2B, B2C, B2O, вводные для планирования доходов/расходов по проектам повышения операционной активности, вводные для проектов, имеющих гибкую структуру затрат, уникальные или нестандартные проекты, вводные для всех проектов (ставка дисконтирования, налоговые ставки, периоды оборачиваемости, курсы валют и прочее).

Общие параметры заполняются автоматически при нажатии кнопки «Заполнить раздел значениями статистических данных». Данная кнопка заполняет все возможные поля используя статистические данные по РФ. Для проектных параметров В2С необходимо последовательно заполнять поля «Количество ДХ», «Количество домов» и т.д. Далее в поле «Технология» необходимо выбрать вид планируемой к использованию технологии. Дополнительно в ручном режиме заполняется ряд технических показателей. Их наличие влияет на расчет обслуживающего Орех.

После установки верхнего уровня проникновения по услугам заполняется темп набора абонентской базы (сначала выбираем год начала предоставления услуг, а затем темп набора). Темпы набора базы вводятся в процентах накопительным итогом. Вся база распределяется от 0% до 100%, например, 10% - 25% - 50% - 100%.

В блоке «Вводные блока ФПА» устанавливаются данные на основании приказов по бюджетированию года (ставка дисконтирования, курсы валют), периоды оборачиваемости ДЗ/КЗ (для более точного планирования потоков по выручке и орех).

Резюмируя сказанное, отметим, что в текущий момент в телеком отрасли наблюдается некоторое замедление темпов роста, что связано с ограниченной емкостью рынка, высокой конкуренцией, снижением покупательной способности населения, а также отменой роуминга и введением безлимитных тарифов на мобильную связь.

Пандемия коронавируса 2020 г. оказала неоднозначное влияние на отрасль в целом. С одной стороны, пандемия открыла новые перспективы и новые возможности для корпораций, поскольку выросли объемы потребления трафика, но с другой стороны, это привело к дополнительному инвестированию для поддержания качества оказываемых услуг связи.

Ключевой перспективой на рынке телекоммуникаций и связи является вывод на рынок новых продуктов, требующий дополнительного инвестирования в части внедрения новых методов операционной деятельности, а также в части развития дистанционных каналов продаж, ставших особенно востребованными весной 2020 г.

# 3 Направления совершенствования инструментария финансирования инвестиционных проектов корпораций телекоммуникационной отрасли

**3.1 Организационный план инвестиционного проекта**

Как отмечалось выше, наиболее перспективными инвестиционными проектами в отрасли телекоммуникаций и связи на текущий момент являются проекты строительства технической инфраструктуры, осуществляемые с целью увеличения процента проникновения высокоскоростных оптических технологий, удовлетворения потребностей общества в качественном Интернете и услуге Интерактивного ТВ, а также повышения уровня цифровизации национальной экономики.

В качестве объекта инвестиционного проекта автором была выбрана локация пос. Колосистый г. Краснодара – частный сектор, включающий в себя 223 домохозяйства. Все расчеты проведены на базе Microsoft Excel. В таблице 18 представлены основные параметры ТЭО.

Таблица 18 – Основные параметры инвестиционного проекта (составлено автором)

|  |  |
| --- | --- |
| Параметр | Значение |
| Наименование локации | пос. Колосистый |
| Вид инвестиций | инвестиции с финансовой отдачей |
| Программа | коттеджные поселки |
| Сроки реализации проекта | январь 2021 – февраль 2023 |
| Количество ДХ | 223 шт. |
| Стоимость проекта | 1 433 тыс. руб. |

Строительство данной локации является коммерчески привлекательным, так как основывается на коллективном обращении граждан о желании подключить высокоскоростной Интернет и Интерактивное ТВ от компании ПАО «Ростелеком», проживающих в данном районе. Общее количество портов сплиттеров 2-го каскада после окончания строительства – 256 шт. В текущий момент в данной локации имеется 18 домохозяйств, подключенных по технологии ADSL.

Прокладка ВОЛС планируется по опорам воздушных линий электропередач. Изначально технический учет составляет схему локации, планируемые пути строительства ВОЛС и обозначает необходимые виды работ. Объем работ по строительству локации представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Планируемый объем работ (рассчитано автором)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Объем |
| Прокладка магистрального кабеля 48ов, км | 0,3 |
| Прокладка магистрального кабеля 32ов, км | 0,5 |
| Прокладка магистрального кабеля 24ов, км | 0,4 |
| Прокладка магистрального кабеля 16ов, км | 0,4 |
| Прокладка магистрального кабеля 8ов, км | 0,3 |
| Прокладка магистрального кабеля 4ов, км | 2 |
| Подвес распределительного кабеля 8ов, км | 0,2 |
| Подвес распределительного кабеля 4ов, ка | 0,6 |
| Подвес оптических абонентских линий 2ов, км | 7 |
| УКС оптический, шт. | 18 |
| Сплиттеров 1-го каскада, шт. | 4 |
| Сплиттеров 2-го каскада, шт. | 32 |
| РМ, шт. | 9 |
| Розетка оптическая, шт. | 67 |
| Кабельный ввод на опору, шт. | 3 |
| Установка опор, шт. | 70 |

В таблице 20 представлены ключевые показатели проекта.

Таблица 20 – Ключевые показатели инвестиционного проекта (рассчитано автором)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Год планирования | 2020 |
| Начало реализации проекта | январь 2021 |
| Завершение реализации проекта | февраль 2023 |
| Capex проекта итого, тыс. руб. без НДС | 1 433 |
| Opex+Налог на имущество, тыс. руб. без НДС | 1 792 |
| NPV | 2 557,0 |
| PI, % | 1,8 |
| Срок окупаемости, лет | 4,8 |
| IRR,% | 32 |

На рисунке 3 представлена предварительная схема строительства.

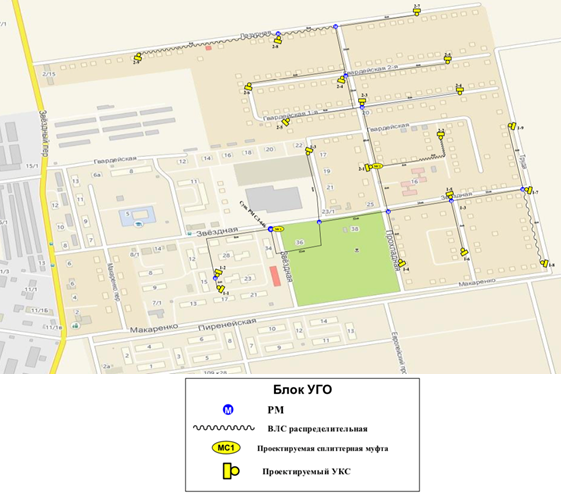


Рисунок 3 – Предварительная схема строительства инвестиционного проекта (составлено автором)

Таблица 21 содержит информацию о вводных данных по набору абонентов по инвестиционному проекту. В приложение Е содержится информация по всем вводным показателям для расчета инвестиционного проекта (предоставляются МРФ).

Таблица 21 – Вводные данные по набору абонентов по инвестиционному проекту (составлено автором)

|  |  |
| --- | --- |
| Параметр | Значение |
| Старт набора | январь 2021 |
| Выход на максиму | декабрь 2021 |
| Срок набора, мес. | 12 |
| После выхода на максимум | подключения = отток |

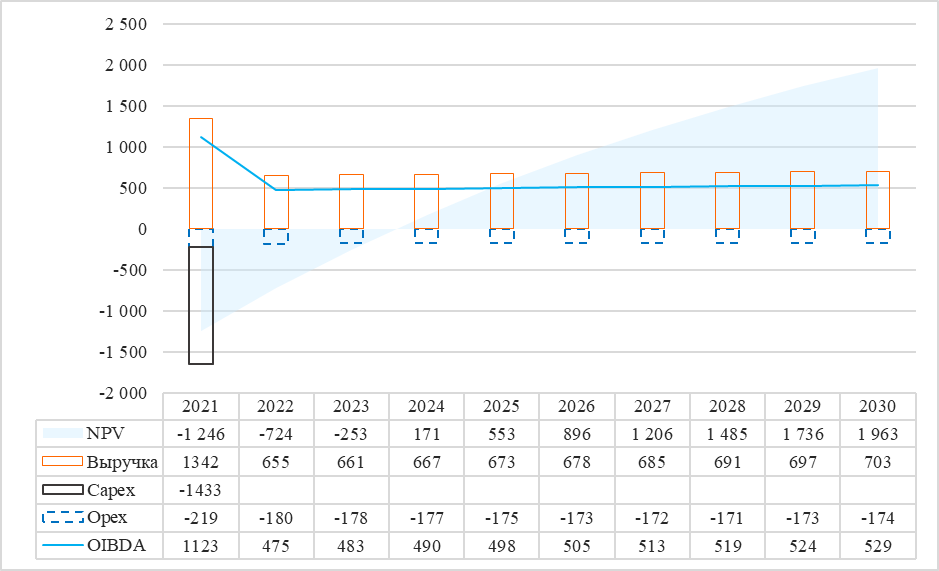
На рисунке 4 представлена графическая интерпретация ключевых показателей проекта.

Рисунок 4 – Графическая интерпретация ключевых показателей проекта (составлено автором)

Далее отдел строительства технической инфраструктуры (ОСТИ) рассчитывают затраты по проекту, вносит их в ТЭО и передают его в сегмент B2C для заполнения листа Предпосылки2.

**3.2 Финансово-экономическое обоснование инвестиционного проекта**

Capex инвестиционного проекта состоит из Capex в проекте и Capex в других проектах. Рассмотрим подробнее расчет показателей. По проекту КП Колосистый Capex составляет 2 444 тыс. руб. Данная сумма складывается из Capex в проекте и Capex в других проектах (стоимость инсталляции + CPE). Для строительства сетей по проекту КП Колосистый был выбран подрядный способ строительства. В качестве подрядной организации выступает ООО «Телефонстрой».

Capex в проекте включает в себя стоимость строительно-монтажных работ и затраты на оборудование. Отдел строительства технической инфраструктуры рассчитывает стоимость строительно-монтажных работ, по данному проекту СМР составляют 1 253 тыс. руб. без НДС, затраты на оборудование – 180 тыс. руб. без НДС. После согласования схем строительства, затрат, разработки технических решений ПАО Ростелеком заключает договор и заказ к договору на строительство технической инфраструктуры. По условиям заказа оплата СМР производится по авансовой схеме, размер аванса составляет 20% от стоимости СМР с учетом НДС, который должен быть выплачен в течение 20 календарных дней с момента получения оригинала счета. Подрядчик выставляет счет не ранее даты подписания сторонами соответствующего заказа и не позднее 5 рабочих дней, следующих за этой датой. Окончательный платеж в размере 80% от общей стоимости заказа выплачивается в течение 30 календарных дней с момента получения оригинала счета. Подрядчик обязан выставить счет не позднее 5 рабочих дней после предоставления Акта приемки этапа. Итоговая стоимость Capex в проекте составляет 1 253 + 180 = 1 433,00 тыс. руб. без НДС.

Capex в других проектах состоит из стоимости Customer Premises Equipment (телекоммуникационное оборудование, расположенное в помещении абонента, CPE) и стоимости инсталляции. В таблице 22 представлены вводные данные для расчета.

Таблица 22 – Вводные данные для расчета Capex в других проектах (составлено автором)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | ШПД  (PON ONT с wi-fi) | IP-TV  (STB) |
| Структура реализации CPE, % | | |
| - аренда | 90,00 | 95,00 |
| - продажа | 10,00 | 5,00 |
| Доходы от реализации CPE | | |
| - аренда, руб./мес. | 91,70 | 8,30 |
| - продажа, руб. | 4 857,80 | 2 827,20 |
| Стоимость CPE, руб. | 2 553,70 | 1 254,80 |
| Проникновение в домохозяйства, % | 37,00 | - |
| Проникновение ТВ в ШПД, % | - | 70,00 |
| Максимальная абонентская база, абонентов | 83,00 | 58,00 |
| Стоимость инсталляции, руб. | 4 782,00 | 331,00 |

Приложения Е, Ж содержат информацию по необходимому количеству устройств.

Пример расчета Capex в прочих проектах для июня 2021 г.:

1) CPE, тыс. руб. = Доходы от реализации CPE, % / 100 \* Доля арендной схемы реализации оборудования, % / 100 \* Стоимость CPE, руб. \* Количество устройств / 1000

Количество устройств = подключение абонентской базы (приростное) \* конвертацию подключений в устройства

CPE ШПД = 100 / 100 \* 90 / 100 \* 2 553, 70 \* (8 \* 100 /100 ) = 19 тыс. руб.

CPE STB = 100 / 100 \* 95 / 100 \* 1 254,80 \* (6 \* 114 / 100) = 8 тыс. руб.

CPE итого = 19 + 8 = 27 тыс. руб.

2) Инсталляции, тыс. руб. = (стоимость подключения новых абонентов + стоимость миграции) \* стоимость инсталляции / 1000

Рассчитаем стоимость инсталляции новых абонентов.

Инсталляции ШПД = (8 - 2) \* 4 782,00 / 1000 = 31 тыс. руб.

Инсталляции IP-TV = 6 \* 331 / 1000 = 2 тыс. руб.

Инсталляции новых абонентов итого = 31 + 2 = 33 тыс. руб.

Далее рассчитаем стоимость инсталляции миграции.

Инсталляции ШПД = 2 \* 4 782,00 / 1000 = 9 тыс. руб.

Инсталляции итого = 33 + 9 = 42 тыс. руб.

3) Capex в других проектах = CPE итого + Инсталляции итого = 27 + 42 = 69 тыс. руб.

По инвестиционному проекту Capex в других проектах составляет 544 + 467 = 1 011,00 тыс. руб. без НДС.

Итого Capex проекта КП Колосистый составляет 1 433 + 1 011 = 2 444,0 тыс. руб. без НДС (таблица Ж.1).

Операционные затраты проекта складываются из операционных затрат на прирост базы и затрат на сохранение абонентской базы.

Рассмотри составляющие операционных затрат, направленных на прирост абонентской базы. Данная статья затрат состоит из прямых и коммерческих. Разберем подробнее каждую из составляющих Opex (прирост).

Прямые затраты (прирост) проекта представлены затратами на трафик ШПД, затратами на ТВ (контент и пр.), товарами для реализации, отчислениями в РУО (резерв универсального обслуживания), а также затраты на центр обработки вызовов (первая линия технической поддержки + ИСО).

Далее приведем пример расчета показателей для июня 2021 года.

Затраты на трафик ШПД есть произведение вводных затрат на трафик ШПД, руб./Гб, GboU ШПД, Гб/аб. и абонентской базы ШПД. Таким образом, получаем: (0,5 \* 60 \* 37) / 1 000 = 1,11 тыс. руб.

Затраты на ТВ (контент и пр.) есть произведение ARPU ежемесячная, руб./мес., затраты на ТВ, % и абонентской базы IP-TV. Таким образом, получаем: (304,1 \* 48,7% \* 26) / 1 000 = 3,85 тыс. руб.

Затраты на товары для реализации находим как произведение структура реализации CPE, %, количество устройств, шт., стоимость CPE, руб. \* 100%. Таким образом, получаем: 10% \* 8 \* 2 553,7 \* 100% / 1 000 = 2,04 тыс. руб. (ШПД); 5% \* 6 \* 1 254,8 \* 100% / 1 000 = 0,38 тыс. руб. (IP-TV). Итого затраты на оборудование = 2,04 + 0,38 = 2,42 тыс. руб.

Отчисления в РУО составляют 1,2% от выручки. Для июня 2021 года будет справедлив расчет: 126 \* 1,2% = 1,5 тыс. руб.

Расходы на центр обслуживания вызовов (1 ЛТП + ИСО) зависят от абонентской базы. Для июня 2021 года: 4,3 \* 37 + 4,3 \* 26 = 0,26 тыс. руб.

Таким образом, прямые затраты в июне 2021 года равны 9,14 тыс. руб., а всего по проекту 1 492 тыс. руб.

Далее рассмотрим коммерческие затраты, которые состоят из затрат на прием платежей и SAC.

Исходя из вводных данных, затраты на прием платежей составляют 1,1% от приростной выручки. Таким образом, затраты на прием платежей в июне 2021 года равны 117 \* 1,1% = 1,2 тыс. руб. По всему проекту данная статья затрат составляет 71 тыс. руб.

Стоимость привлечения одного абонента (SAC) рассчитывается исходя из вводных данных по цене привлечения 1 абонента (566,8 руб./аб. ШПД и 470,4 руб./аб. IP-TV) и количества подключенных абонентов. Таким образом, стоимость привлечения одного абонента в июне 2021 году составит: 566,8 \* 8 + 470,4 \* 6 = 4 534,4 + 2 822,4 = 7 356,8 руб. Итого по проекту 160 тыс. руб.

Таким образом, коммерческие затраты по проекту в июне 2021 года составляют 1,2 + 7,3 = 8,5 тыс. руб. Итого по проекту коммерческие затраты составят 231 тыс. руб.

Налоги и сборы по проекту представлены налогом на следующее имущество: передаточные устройства, машины и оборудование. Поправочный коэффициент по недвижимому имуществу составляет 63%, налоговая ставка составляет 2,2% годовых.

Рассчитаем налог на имущество на передаточные устройства в июне 2021 г. = 0,2% \* остаточную стоимость ОС на конец периода = 0,2% \* 1 178 = 2,356 тыс. руб.

Проведем аналогичный расчет по налогу на имущество на машины и оборудование = 0,2% \* 169 = 0,338 тыс. руб.

Итого налог на имущество за июнь 2021 г. составит (2,356 + 0,338) \* 63% = 2,694 \* 63% = 1,697 тыс. руб.

По всему проекту налог на имущество составит 69 тыс. руб.

Информация по остаточной стоимости основных средств приведена в таблице З.1.

Рассчитаем выручку по проекту, которая складывается из выручки от предоставления услуг ШПД, IPTV и прочих основных услуг.

Далее необходимо определить ежемесячные доходы и доходы по установке для расчета приростной выручки. В расчетах среднегодовой темп роста среднего дохода с одного активного пользователя (ARPU) с учетом сложных процентов (CAGR) принимается на уровне 1% в год.

Средняя абонентская база рассчитывается как среднеарифметическое от Абонентской базы на начало периода и Абонентской базой на конец периода (приложение Е, Ж).

Ежемесячные доходы от миграции = ARPU (xDSL) \* прирост абонентской базы с признаком миграция / 1 000.

Ежемесячные доходы от услуги ШПД = ARPU (PON) \* среднюю абонентскую базу ШПД / 1 000 – Ежемесячные доходы от миграции.

Ежемесячные доходы от IPTV = (ARPU (IPTV) – аллокация на платформу) \* среднюю абонентскую базу / 1 000.

Рассчитаем ежемесячные доходы от услуг в июне 2021 г.:

1) миграция = 438,1 \* 8 / 1 000 = 4 тыс. руб.

2) ШПД = 411,4 \* 37 / 1 000 – 4 = 11,22 тыс. руб.

3) IPTV = (304,1 – 23) \* 26 / 1 000 = 7,31 тыс. руб.

Итого ежемесячные доходы по проекту в июне 2021 года = 11,22 + 7,31 = 18,53 тыс. руб.

Итого ежемесячные доходы по проекту 5 049 тыс. руб.

Далее проведем расчет доходов по установке.

Доходы по установке ШПД = ARPU установки \* (приростную абонентскую базу подключения – миграция) / 1 000.

Доходы по установке (миграция) = ARPU установки \* динамику подключений с признаком миграция / 1 000.

Рассчитаем доходы по установке в июне 2021 г.

1) Доходы по установке ШПД = 11 700 \* (8 – 2) / 1 000 = 77 тыс. руб.

2) Доходы по установке ШПД с признаком миграция = 11 700 \* 2 / 1 000 = 21 тыс. руб.

Таким образом, доходы по установке в июне 2021 года составят 77 + 21 = 98 тыс. руб., а всего по проекту 1 466 тыс. руб.

Приростная выручка равна сумме ежемесячных доходов и доходов по установке. В июне 2021 года данный показатель равен 117 тыс. руб., а по всему проекту 6 516 тыс. руб.

Далее рассчитаем выручку по прочим основным услугам, в инвестиционном проекте в качестве прочих основных услуг выступает реализация CPE.

В инвестиционном проекте рассматривается два способа реализации СPE: продажа за полную стоимость и аренда. Рассчитаем выручку от продажи оборудования, используя данные приложений Е и З.

Общая формула выручки от продажи СPE = 100% \* (Структура реализации CPE, продажа \* Количество устройств \* Доходы от реализации CPE) / 1 000.

Выручка от реализации PON терминалов с опцией Wi-Fi в июне 2021 г. (продажа) = 100% \* (10% \* 8 шт. \* 4 857,8 руб.) / 1 000 = 3,886 тыс. руб.

Выручка от реализации STB приставок в июне 2021 г. (продажа) = 100% \* (5% \* 7 шт. \* 2 827,2 руб.) / 1 000 = 0,9895 тыс. руб.

Выручка от реализации CPE в июне 2021 г. на условиях единовременного выкупа = 3,886 + 0,9895 = 4,8755 тыс. руб.

Общая выручка от продажи CPE по проекту равна 91 тыс. руб.

Далее рассчитаем выручку от сдачи CPE в аренду.

Выручка, полученная путем реализации CPE на условиях аренды = 100% \* (Структура реализации CPE, аренда \* Количество устройств \* Доходы от реализации CPE) / 1 000 + 100% \* (Структура реализации CPE, аренда \* (Абонентская база на конец предыдущего периода \* Конвертацию подключений в устройства в предыдущем периоде) \* Доходы от реализации CPE / 1 000.

Выручка от реализации PON терминалов с опцией Wi-Fi в июне 2021 г. (аренда) = 100% \* (90% \* 8 шт. \* 91,7 руб.) / 1 000 + 100% \* (90% \* (33 аб. \* 100%)) \* 91,7 руб. / 1 000 = 3,384 тыс. руб.

Выручка от реализации STB приставок в июне 2021 г. (аренда) = 100% \* (95% \* 7 шт. \* 8,3 руб.) / 1 000 + 100% \* (95% \* (23 аб. \* 114%) \* 8,3 руб. / 1 000 = 0,262 тыс. руб.

Общая выручка от реализации CPE на условиях аренды равна 844 тыс. руб.

Таким образом, выручка от услуги ШПД по проекту = 4 577 тыс. руб., от услуги IPTV 1 939 тыс. руб., от реализации CPE = 934 тыс. руб., валовая выручка по инвестиционному проекту равна 7 450 тыс. руб.

Рассчитав все базовые показатели проекта, найдем маржу первого и второго уровня.

GM1 = Валовая выручка – Прямые затраты (себестоимость) = 7 450 – 1 492 = 5 959 тыс. руб.

GM1, % = GM1 / Валовая выручка \* 100% = 5 959 / 7 450 \* 100% = 80%

GM2 = GM1 – Коммерческие затраты = 5 959 – 231 = 5 727 тыс. руб.

GM2, % = GM2 / Валовая выручка \* 100% = 5 727 / 7 450 = 77%

Далее произведем расчет операционной прибыли до вычета амортизации, в данном инвестиционном проекте на основании отчета P&L операционная прибыль будет рассчитываться по следующей формуле:

OIBDA = GM2 – Налоги и сборы = 5 727 - 69 = 5 659 тыс. руб.

OIBDA, % = OIBDA / Валовая выручка \* 100% = 5 659 / 7 450 \* 100% = 76%

Для расчета чистой прибыли по проекту необходимо исключить из операционной прибыли расходы на амортизацию, процентные расходы и налог на прибыль.

Амортизация состоит из амортизации по Capex проекта и амортизации по Capex в других проектах.

Амортизация по Capex проекта есть сумма амортизации на передаточные устройства и амортизации на машины и оборудование.

Например, в июне 2021 года амортизация по Capex проекта = 15 + 2 = 17 тыс. руб.

В инвестиционном проекте «КП Колосистый» Амортизация по Capex проекта составляет 1 433 тыс. руб.

Далее, рассмотрим амортизацию по Capex в других проектах. Данный показатель равен сумме амортизации на CPE и на инсталляции.

В июне 2021 г. амортизация по Capex в других проектах = 28 + 42 = 70 тыс. руб.

В инвестиционном проекте общая сума начисленной амортизации по Capex в других проектах составляет 1 011 тыс. руб.

Таким образом, амортизация основных средств по инвестиционному проекту равна 1 433 + 1 011 = 2 444 тыс. руб.

Ставка дисконтирования по инвестиционному проекту рана 12%. В случае, если CF<0, компании необходимо компенсировать нехватку денежных средств путем займа. Процент по долгу для покрытия отрицательного CF равен 1/12 от ставки дисконтирования, т.е. равен 1%. Таким образом, процентные расходы проекта равны 15 тыс. руб.

Далее проведем расчет налога на прибыль.

Налог на прибыль, июнь 2021 г. = (OIBDA – Амортизация) \* 20% = (106 – 87) \* 20% = 3,8 тыс. руб.

Налог на прибыль по проекту равен 643 тыс. руб.

Чистая прибыль инвестиционного проекта = OIBDA – Амортизация основных средств – Процентные расходы – Налог на прибыль = 5 659 – 2 444 – 643 = 2 557 тыс. руб.

Чистая прибыль, % = 2 557 / 7 450 \* 100% = 34,3%

Для принятия решения о перспективности инвестиционного проекта необходимо дать оценку его экономической эффективности, в таблице 23 представлен расчет показателей на период реализации проекта.

В качестве ставки дисконтирования принята средняя норма доходности по текущей деятельности предприятия (12%).

Таблица 23 – Показатели экономической эффективности инвестиционного проекта (рассчитано автором)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | t | CF | (1+r)t | PVt | PV | NPV |
| - | 0 | -2 444,00 | 1,00 | - | - | - |
| 2021 | 1 | 1 342,00 | 1,12 | 1 198,21 | 1 198,21 | -1 245,79 |

Продолжение таблицы 23

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | t | CF | (1+r)t | PVt | PV | NPV |
| 2022 | 2 | 655,00 | 1,25 | 522,16 | 1 720,38 | -723,62 |
| 2023 | 3 | 661,00 | 1,40 | 470,49 | 2 190,86 | -253,14 |
| 2024 | 4 | 667,00 | 1,57 | 423,89 | 2 614,75 | 170,75 |
| 2025 | 5 | 673,00 | 1,76 | 381,88 | 2 996,63 | 552,63 |
| 2026 | 6 | 678,00 | 1,97 | 343,50 | 3 340,13 | 896,13 |
| 2027 | 7 | 685,00 | 2,21 | 309,86 | 3 649,99 | 1 205,99 |
| 2028 | 8 | 691,00 | 2,48 | 279,08 | 3 929,07 | 1 485,07 |
| 2029 | 9 | 697,00 | 2,77 | 251,35 | 4 180,42 | 1 736,42 |
| 2030 | 10 | 703,00 | 3,11 | 226,35 | 4 406,76 | 1 962,76 |

Чистый приведенный доход за рассматриваемый период равен 1 962,76 тыс. руб., что свидетельствует об устойчивом развитии инвестиционного проекта и его прибыльности для корпорации.

Расчет показателя внутренней нормы доходности проведен на базе Microsoft Excel, IRR проекта составляет 32%.

Индекс рентабельности проекта равен 1,8, т.к он больше единицы, проект принято считать экономически эффективным.

PI = 4 406,76 / 2 444 = 1,8

Срок окупаемости проекта составляет 4,8 лет, таким образом, проект достигнет точки безубыточности в августе 2024 года.

При заложенных в расчетах вводных показателях, а также при прогнозируемом уровне доходов, текущих и инвестиционных затратах, проект следует признать финансово состоятельным.

Данный инвестиционный проект можно рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, реализация инвестиционного проекта позволит привлечь дополнительную выручку корпорации и расширить абонентскую базу. С другой стороны, данный проект имеет также и социально-значимый эффект по устранению цифрового неравенства в отдаленных районах. Инвестиционный проект позволит получить доступ к высокоскоростному проводному Интернету и интерактивному ТВ более чем 220 домохозяйствам пос. Колосистый Краснодарского края.

Таким образом, реализация инвестиционного проекта позволит:

– построить волоконно-оптическую линию связи, охватывающую 223 домохозяйства пос. Колосистый Краснодарского края;

– получить ежегодную чистую прибыль к 2030 году в размере 56 тыс. руб.

– обеспечить налоговые поступления в бюджет в размере 643 тыс. руб. к 2030 г.;

– повысить деловую репутацию компании в регионе, а таже инвестиционную привлекательность ПАО «Ростелеком».

В качестве модернизации ТЭО автор предлагает:

– добавить на лист БИК графическую интерпретацию результатов проекта (рисунок 4);

– автоматизировать заполнение схемы набора абонентов для кейса миграции В2С. При выборе опции «Подключения=Отток» Отток по абонентской базе мигрируемых абонентов после переключения на новую сеть равен нулю, т.е. переключенные старые абоненты остаются лояльными и отток происходит только при переключении. Если данная опция не выбрана, программа имеет в виду, что отток по мигрируемым абонентам равен оттоку по новой базе;

– доработать автоматизированный расчет показателя IRR, а именно производить его в следующем алгоритме: сначала IRR рассчитывается на месячном базисе, если не удалось, то на годовом, если не удалось, то проставляется признак n/a;

– скорректировать расчет подключения абонентов (с учетом оттока) таким образом, что количество абонентов в конце периода подключений равно установленному % проникновения по проекту;

– на листе Вводные добавить блок для работы с акционными тарифами в рамках ввода новой тарифной линейки от 23.09.2020 г., предусматривающей заниженную стоимость проведения СМР и тарифы с повышенным ARPU.

Предложенные автором направления совершенствования технико-экономического обоснования инвестиционного проекта будут способствовать динамичному развитию корпорации ПАО «Ростелеком» и отрасли телекоммуникаций и связи в целом.

# 

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенных исследований были получены следующие выводы. Инвестиционная деятельность корпораций является базисом для построения высокорентабельного и перспективного бизнеса. Отрасль телекоммуникаций и связи, являясь неким трамплином для развития других отраслей, а также повышения конкурентоспособности национальной экономики, нуждается в особенном подходе к формированию инвестиционной политики.

Автором расширено понятие инвестиций в корпоративный сектор экономики с точки зрения финансового подхода, а именно инвестиции рассматриваются как составная часть финансовой политики корпораций, выражающаяся в долгосрочном вложении капитала в приоритетные инновационные проекты отрасли с целью преумножения затраченных ресурсов и удовлетворения запросов общества, способствующих развитию национальной экономики.

Инвестиционная политика компаний рассматривается с точки зрения составной части общей финансовой политики предприятия, ориентированной на выбор и реализацию наиболее эффективных форм инвестиционных вложений, способных обеспечить высокие темпы развития предприятия и расширения его экономического потенциала.

В результате анализа методик оценки эффективности инвестиционных проектов автором был применен динамический подход к оценке эффективности инвестиционного проекта, так как именно данный метод учитывает жизненный цикл проекта с учетом изменения стоимости денег во времени, отражает требуемую для инвесторов и соответствующую уровню риска норму доходности, а оценка эффективности производится с высокой долей объективности, так как осуществляется с позиции инвестора.

На основании проведенного анализа текущего состояния отрасли телекоммуникаций и связи сделан вывод о некотором замедлении темпов роста отрасли, что связано с ограниченной емкостью рынка, высокой конкуренцией, снижением покупательной способности населения, а также отменой роуминга и введением безлимитных тарифов на мобильную связь.

Оценивая последствия пандемии коронавируса и влияние введенных ограничений на отрасль, были сформулированы следующие выводы.

Несмотря на очевидный рост спроса на услуги телеком компаний во время пандемии, автором подчеркнуто, что нельзя однозначно оценить ее влияние в положительном или отрицательном ключе на отрасль в целом. С одной стороны, пандемия открыла новые перспективы и новые возможности для корпораций, поскольку выросли объемы потребления трафика, но с другой стороны, это привело к дополнительному инвестированию для поддержания качества оказываемых услуг связи. Также нельзя не отметить и падение уровня доходов населения, нулевой роуминг и закрытие розничных салонов, что отрицательно сказалось на финансовых результатах компаний по итогам 6 месяцев 2020 года.

Что касается инвестиционного планирования в отрасли телекоммуникаций и связи, автором выделены два противоположно направленных потока CF. С одной стороны, наблюдается сокращение инвестиций в развитие розницы в связи с низкой рентабельностью в период пандемии (в Краснодарском филиале ПАО «Ростелеком» вследствие реализации политики оптимизации розничной сети количество центров продаж и обслуживания к февралю 2021 г. сократится более чем в 2 раза относительно начала 2020 г.). С другой стороны, наблюдается активизация инвестиционных проектов по строительству технической инфраструктуры для расширения зоны охвата домохозяйств высокоскоростным Интернетом. Практически все инвестиционные проекты по строительству линий, запланированные на 2021 г., уже перенесены на 3-4 квартал 2020 г.

Ключевой перспективой на рынке телекоммуникаций и связи является внедрение новых продуктов, в этой связи для развития отрасли необходимо ускорить внедрение новых методов операционной деятельности: роботизированной автоматизации процессов, электронного обслуживания, использование дополненной и виртуальной реальности в продуктовых предложениях для обслуживания клиентов и т.п.

Развитие дистанционных каналов продаж – один из основных векторов, получивших новый толчок в период пандемии. Именно web площадки являлись лидерами продаж среди остальных каналов сбыта весной 2020 г. Digital направление проявило себя как никогда лучше, продемонстрировав двукратный рост в объемах продаж.

Автором проведена оценка эффективности инвестиционного проекта по строительству волоконно-оптической линии связи в пос. Колосистый в Краснодарском крае. В результате проведенных расчетов были сделаны следующие выводы.

При заложенных в расчетах вводных показателях, а также при прогнозируемом уровне доходов, текущих и инвестиционных затратах, проект признан финансово состоятельным.

Данный инвестиционный проект можно рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, реализация инвестиционного проекта позволит привлечь дополнительную выручку корпорации и расширить абонентскую базу. С другой стороны, данный проект имеет также и социально-значимый эффект по устранению цифрового неравенства в отдаленных районах. Инвестиционный проект позволит получить доступ к высокоскоростному проводному Интернету и интерактивному ТВ более чем 220 домохозяйствам пос. Колосистый Краснодарского края.

Таким образом, реализация инвестиционного проекта позволит:

– построить волоконно-оптическую линию связи, охватывающую 223 домохозяйства пос. Колосистый Краснодарского края;

– получить ежегодную чистую прибыль к 2030 году в размере 56 тыс. руб.

– обеспечить налоговые поступления в бюджет в размере 643 тыс. руб. к 2030 г.;

– повысить деловую репутацию компании в регионе, а таже инвестиционную привлекательность ПАО «Ростелеком».

В качестве модернизации технико-экономического обоснования проекта автор предлагает:

– добавить на лист БИК графическую интерпретацию результатов проекта (рисунок 4);

– автоматизировать заполнение схемы набора абонентов для кейса миграции В2С. При выборе опции «Подключения=Отток» Отток по абонентской базе мигрируемых абонентов после переключения на новую сеть равен нулю, т.е. переключенные старые абоненты остаются лояльными и отток происходит только при переключении. Если данная опция не выбрана, программа имеет в виду, что отток по мигрируемым абонентам равен оттоку по новой базе;

– доработать автоматизированный расчет показателя IRR, а именно производить его в следующем алгоритме: сначала IRR рассчитывается на месячном базисе, если не удалось, то на годовом, если не удалось, то проставляется признак n/a;

– скорректировать расчет подключения абонентов (с учетом оттока) таким образом, что количество абонентов в конце периода подключений равно установленному % проникновения по проекту;

– на листе Вводные добавить блок для работы с акционными тарифами в рамках ввода новой тарифной линейки от 23.09.2020 г., предусматривающей заниженную стоимость проведения СМР и тарифы с повышенным ARPU.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

**Нормативно-правовые акты**

1 Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая: [Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 10 апреля 2009 г.] // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 22. Ст. 2457.

2 О рынке ценных бумаг: федер. закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ (последняя редакция) – URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/> (дата обращения 23.04.2020).

3 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477) – URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/> (дата обращения 22.02.2020).

**Научные, учебные и периодические издания. Интернет-ресурсы**

4 Аналитика. CNews Telecom: Крупнейшие телекоммуникационные компании России – URL: <http://www.cnews.ru/reviews/telekom_2018/review_table/ec071ac8d579ae811934fc9db9afebf92ecf84a0> (дата обращения 23.03.2020).

5 Аудит-ит.ру – URL: <https://www.audit-it.ru/terms/accounting/investitsionnyy_proekt.html> (дата обращения 02.07.2020).

6 Бондаренко Т.Г., Солтаханов А.У. Необходимость финансового планирования в условиях современной экономики // Инновационная наука. 2017. № 2-1. С. 164–168.

7 Бузова И.А. Энциклопедия российского бизнеса – URL: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/metody-otsenki-investitsionnykh-proektov/> (дата обращения 13.03.2020).

8 Все об инвестициях на одном сайте – URL: <http://mir-investicyj.ru/investicyonnaya-deyatelnost/> (дата обращения 12.10.2020).

9 Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Дело, 1997. – 300 c.

10 Головань С.И. [Бизнес-планирование и инвестирование](http://planovik.ru/invest/p43/). Учебник / С.И. Головань, М.А. Спиридонов. - Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 302 с.

11 Григорьев М. Опрос: телеком-отрасль легче всего переживает пандемию // TGroup 18 мая 2020 г. – URL: <https://telesputnik.ru/materials/tsifrovoe-televidenie/news/opros-telekom-otrasl-legche-vsego-perezhivaet-pandemiyu/> (дата обращения 11.10.2020).

12 Гуськова Д. Н., Краковская И. Н., Слушкина Ю. Ю., Маколов В. Н. Инвестиционный менеджмент; КноРус - Москва, 2014. - 440 c.

13 Игонина Л.Л., Макаренко Ю.Г. Финансовый механизм венчурного инвестирования и его роль в инновационном развитии российской экономики//Экономический анализ: теория и практика, № 11, 2015. С.2-12.

14 Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование: Учебник. Москва: Юнити-Дана. 2012 год - 447 с.

15 Инвестиции в основной капитал в РФ по видам экономической деятельности – URL: https://rosstat.gov.ru/investment\_nonfinancial (дата обращения 15.10.2020)

16 Инвестиции: учебник для вузов / Л. И. Юзвович [и др.] ; под редакцией Л. И. Юзвович, С. А. Дегтярева, Е. Г. Князевой ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет, Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. – 543 с

17 Инвестиции. Финансовые показатели – URL: https://quote.rbc.ru/company/11213. (дата обращения 10.10.2020).

18 Каадзе А.Г. Зачем и как проводить оценку эффективности инвестиционного проекта – URL: https://www.kp.ru/guide/otsenka-investitsionnykh-proektov.html<https://www.kp.ru/guide/otsenka-investitsionnykh-proektov.html> (дата обращения 09.06.2020).

19 Кабельщик. Статьи о рынке ТВ и телекоммуникаций – URL: <https://www.cableman.ru/article/tmt-konsalting-baza-abonentov-shpd-v-rossii-v-2019-godu-vyrosla-na-1> (дата обращения 12.05.2020).

20 Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании. Учебное пособие. Издательство: Финансы и статистика, 2013. – 240с.

21 Касьяненко Т. Г. Инвестиции: Учеб.курс/ Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – М.: Эксмо, 2009. - 240с.

22 Коммерсантъ – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/43659479> (дата обращения 23.07.2020).

23 Косов М.Е. Критерии и методы оценки эффективности инвестиционных проектов // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 4. С. 120–123.

24 Кравченко Т.К. Аналитическое обоснование выбора объекта венчурных инвестиций//Финансовая аналитика: проблемы и решения, № 41, 2015. С.35-46

25 Куликов В.Н. Исследование специфики телекоммуникационной отрасли РФ - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-spetsifiki-telekommunikatsionnoy-otrasli-rf> (дата обращения 23.08.2020).

26 Кузнецов Б.Т. Инвестиции: учебное пособие. Москва: Юнити-Дана. 2012 год - 623 с.

27 Курпаяниди К.И. Актуальные вопросы оценки инвестиционной привлекательности и факторы активизации инвестиционных потоков // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – Том 1. – № 9. – С. 11-18.

28 Махмутова Э.М. Инвестиционная политика корпораций // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 6 – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5190> (дата обращения 12.10.2020).

29 Наумова Н. А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / Н. А. Наумова, М. В. Беллендир, Е. В. Хоменко. - Москва: КНОРУС, 2018. - 630 с.

30 О компании «ВымпелКом» и VEON Ltd. Годовая отчетность – URL: <https://moskva.beeline.ru/about/about-beeline/> (дата обращения 12.10.2020).

31 О компании «МТС». Годовая отчетность – URL: <https://spb.mts.ru/about> (дата обращения 12.10.2020).

32 О компании «Ростелеком». Годовая отчетность – URL: <https://www.company.rt.ru/about/info/> (дата обращения 12.10.2020).

33 О компании «Эр-Телеком». Раскрытие информации – URL: <https://ertelecom.ru/ru/investors/activity-results> (дата обращения 12.10.2020).

34 Олейник О.М. (ред.) Предпринимательское (хозяйственное) право: учебник. Том 2 / Андреева Л.В., Голубков А.Ю., Ершова И.В., Ефименко Е.Н., Иванова Т.М., Кондрашкова О.Н.,Курбатов А.Я., Максимова С.А., Олейник О.М., Отнюкова Г. Д., Сапожников Н.В., Толмачева Э.Н., Тотьев К.Ю., Чеховская С. А.. – М.: Юристъ, 2002 - 666 с.

35 Орехов С.А. Формы и методы финансирования инвестиционных проектов – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formy-i-metody-finansirovaniya-investitsionnyh-proektov> (дата обращения 16.10.2020).

36 Пентюгалова А.В., Аипов А.Н. Рынок российских коллективных инвестиций в условиях снижения темпов развития национальной экономики//Финансовая аналитика: проблемы и решения, № 24. 2014. – С.18-22.

37 Раймпель М. Как телеком-компании действовать во время и после пандемии // РБК 22 мая 2020 г. – URL: <https://pro.rbc.ru/news/5ebb87109a7947c6beb23b02> (дата обращения 16.10.2020).

38 РБК: Рынок телекоммуникаций показал лучшие темпы роста за последние пять лет – URL: <https://www.rbc.ru/technology_and_media/27/12/2018/5c24b3ed9a79478873a0e54c> (дата обращения 12.10.2020).

39 Рыбкина Е.А. Инвестиционная привлекательность проекта: сущность и подходы к оценке // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2016. № 3. С. 271–282.

40 Сабитова Н.М., Хайруллова А.И. Развитие альтернативных инструментов финансирования малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. 2017. Т. 23. Вып. 44. С. 2631–2645.

41 Севастьянова М.В. Инвестиционная политика предприятия в современных условиях // Молодой ученый. 2017. № 50. С. 173–176.

42 Склярова Ю.М. Инвестиции / Ю.М. Склярова, И.Ю. Скляров, Л.А. Латышева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 349 с.

43 Телекоммуникации в 2019 году: тенденции и перспективы – URL: <https://www.3cx.ru/blog/telecommunciation-trends-2018/> (дата обращения 23.04.2020).

44 ТМТ-Групп – URL: <https://telesputnik.ru/materials/tekhnika-i-tekhnologii/news/tmt-konsalting-rynok-telekommunikatsiy-v-2019-godu-vyrastet-do-1-73-trln-rub-tempy-rosta-snizhayutsya/> (дата обращения 12.10.2020).

45 Торосян Е. К., Сажнева Л. П., Варзунов А. В. Бизнес-планирование. Учебное пособие - Санкт-Петербург: СПб: Университет ИТМО, 2015. - 90 с.

46 Турманидзе Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. Москва: Юнити-Дана. 2014 год - 247 с.

47 Туров Ф. «Меньше, чем ожидали, но больше, чем думали год назад» — как коронавирус на время оживил рынок интернет-доступа // 21 августа 2020 г. – URL: <https://ksonline.ru/382088/menshe-chem-ozhidali-no-bolshe-chem-dumali-god-nazad-kak-koronavirus-na-vremya-ozhivil-rynok-internet-dostupa/> (дата обращения 13.10.2020).

48 Улезлова Л.В. Структура, тенденции и факторы развития рынка отрасли телекоммуникаций и связи – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-tendentsii-i-faktory-razvitiya-rynka-otrasli-telekommunikatsiy-i-svyazi> (дата обращения 12.10.2020).

49 Федеральная служба государственной статистики. – Москва. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 12.10.2020).

50 Черняк В. 3. Бизнес-планирование. Учебно-практическое пособие / В.З. Черняк, А.В. Черняк, И.В. Довдиенко. — М.: Издательство РДЛ, 2004. - 272 с.

51 Шеина Е.Г., Астанакулов О.Т. Управление финансовыми рисками в инвестиционной деятельности стартапов: теория и методология: монография. Нью-Йорк: National Research, 2020. 167 с.

52 Яблукова Р. Субъекты и объекты инвестиционной деятельности (Центр креативных технологий) – URL: <https://www.inventech.ru/lib/finances/finances-0049/> (дата обращения 11.09.2020).

**Зарубежные источники**

53 Boeri T. Beyond the Rule of Thumb: Methods for Evaluating Public Investment Projects. Boulder, CO, Westview Press, 1990, 162 p.

54 Mikhaylova E. Assessment of the Impact of the Duration of Construction on the Effectiveness of the Investment Project. Innovative Technologies in Environmental Science and Education (ITESE-2019). E3S Web Conferences, 2019, vol. 135.

55 Patrick M., French N. The Internal Rate of Return (IRR): Projections, Benchmarks and Pitfalls. Journal of Property Investment & Finance, 2016, vol. 34, no. 6, pp. 664–669.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

**Структура активов телеком компаний**

Таблица А.1 – Структура внеоборотных активов, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| Нематериальные активы | 0,0 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 1,3 | 1,2 | 1,3 | 1,9 | 2,2 | 0,1 | 0,2 | 0,3 |
| Результаты исследований и разработок | 0,2 | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Расходы на заключение контрактов с абонентами | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2,4 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Неисключительные права на использование активов | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 7,2 | 6,4 | 7,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Основные средства | 65,7 | 65,2 | 65,4 | 51,2 | 33,1 | 34,3 | 41,9 | 24,7 | 26,2 | 31,4 | 57,7 | 71,6 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 1,9 | 0,3 | 0,3 | 5,5 | 5,3 | 3,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,5 | 0,5 |
| Активы в форме права пользования | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 15,7 | 15,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Незавершенные капитальные вложения | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 8,0 | 3,1 | 2,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Финансовые вложения | 26,9 | 27,5 | 25,8 | 31,2 | 13,3 | 20,1 | 38,9 | 44,8 | 42,9 | 64,0 | 25,6 | 16,9 |

Продолжение таблицы А.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| Отложенные налоговые активы | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 5,9 | 3,5 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,6 | 6,5 | 2,4 |
| Прочие внеоборотные активы | 5,2 | 6,4 | 8,0 | 5,7 | 43,5 | 38,7 | 2,6 | 1,0 | 1,3 | 3,9 | 9,5 | 8,2 |
| Итого по разделу I | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Таблица А.2 – Структура основных средств, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| Здания | 5,8 | 4,4 | 4,2 | н/д | 1,1 | 1,2 | 2,9 | 2,6 | 2,8 | 2,5 | 2,4 | 1,8 |
| Сооружения и передаточные устройства | 31,8 | 37,3 | 38,9 | н/д | 55,3 | 57,0 | 16,7 | 17,5 | 17,7 | 6,5 | 2,4 | 1,3 |
| Машины и оборудование | 49,8 | 45,4 | 43,8 | н/д | 28,6 | 28,4 | 77,2 | 78,4 | 78,2 | 86,8 | 90,8 | 76,1 |
| Транспортные средства | 0,7 | 0,6 | 0,6 | н/д | 0,4 | 0,3 | 0,7 | 0,5 | 0,5 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| Производственный и хозяйственный инвентарь | - | - | - | н/д | 0,3 | 0,3 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,6 | 0,8 | 0,7 |
| Земельные участки и объекты природопользования | - | - | - | н/д | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Доходные вложения в материальные ценности | - | - | - | н/д | 13,5 | 11,7 | - | 0,6 | 0,4 | 0,2 | 0,4 | 0,4 |
| Вычислительная и оргтехника | 6,2 | 5,3 | 5,0 | н/д | - | - | - | - | - | - | - | - |

Продолжение таблицы А.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| Другие виды основных средств | 2,7 | 3,5 | 3,5 | н/д | 0,5 | 0,8 | 2,1 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 1,1 | 17,9 |
| Незавершенное строительство | 3,0 | 3,5 | 4,1 | н/д | 0,3 | 0,3 | - | - | - | 3,1 | 2,0 | 1,6 |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 100,0 | н/д | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Таблица А.3 – Структура долгосрочных финансовых вложений, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| Вклады в уставные капиталы дочерних, зависимых и прочих организаций | 52,2 | 94,2 | 95,3 | н/д | 100,0 | 100,0 | 85,7 | 88,8 | 93,0 | 34,8 | 100,0 | 100,0 |
| Ценные бумаги, предоставленные займы | 47,8 | 5,8 | 4,7 | н/д | - | - | 14,3 | 4,6 | 7,0 | 65,2 | - | - |
| Договор доверительного управления | - | - | - | н/д | - | - | - | 6,6 | - | 0,0 | - | - |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 100,0 | н/д | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Таблица А.4 – Структура оборотных активов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| Запасы | 4,3% | 8,6% | 7,2% | 6,7% | 17,0% | 15,7% | 1,4% | 0,3% | 0,7% | 5,6% | 11,5% | 10,2% |

Продолжение таблицы А.4

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| НДС | 0,8 | 2,6 | 4,0 | 3,3 | 6,7 | 9,6 | 5,5 | 3,5 | 8,7 | 0,4 | 5,1 | 5,1 |
| Дебиторская задолженность | 69,3 | 69,7 | 47,8 | 66,3 | 59,5 | 43,6 | 47,6 | 21,6 | 37,5 | 57,3 | 34,6 | 16,6 |
| Финансовые вложения | 3,2 | 4,2 | 20,1 | 0,0 | 1,4 | 2,6 | 15,2 | 25,5 | 42,6 | 12,4 | 32,3 | 43,2 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 21,6 | 13,7 | 19,5 | 23,6 | 11,5 | 26,3 | 30,1 | 49,0 | 10,5 | 22,2 | 11,4 | 11,0 |
| Прочие оборотные активы | 0,8 | 1,2 | 1,4 | 0,1% | 3,9 | 2,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 2,1 | 5,1 | 13,9 |
| Итого раздел 2 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Таблица А.5 – Структура дебиторской задолженности, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | Эр-Телеком | | | МТС | | | Вымпелком | | |
| 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 | 2014 | 2018 | 2019 |
| Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков | 72,4 | 75,3 | 72,9 | н/д | 58,8 | 74,4 | 37,2 | 43,3 | 57,7 | 57,4 | 100,0 | 100,0 |
| Авансы выданные | 1,4 | 2,6 | 3,4 | н/д | 11,8 | 10,0 | 2,1 | 1,5 | 2,6 | 2,3 | - | - |
| Расчеты по налогам и сборам | 8,8 | 1,4 | 0,9 | н/д | 5,2 | 0,2 | 10,7 | 7,1 | 11,3 | - | - | - |
| Расчеты по страхованию | 0,2 | 0,4 | 0,4 | н/д | 1,3 | 0,2 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | - | - | - |
| Прочие | 17,2 | 20,3 | 22,4 | н/д | 22,8 | 15,2 | 49,9 | 47,9 | 28,2 | 40,3 | - | - |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 100,0 | н/д | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

# ПРИЛОЖЕНИЕ Б

**Показатели финансового состояния**

Таблица Б.1 – Показатели ликвидности ПАО «Ростелеком» и АО «Эр-Телеком Холдинг»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | | | | Эр-Телеком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коэф. текущей ликвидности | 0,60 | 0,47 | 0,49 | 0,66 | 0,58 | 0,66 | 1,70 | 0,72 | 1,12 | 0,53 | 0,78 | 0,96 |
| Коэф. срочной ликвидности | 0,57 | 0,43 | 0,43 | 0,57 | 0,50 | 0,57 | 1,53 | 0,60 | 0,97 | 0,41 | 0,57 | 0,70 |
| Коэф. абсолютной ликвидности | 0,15 | 0,08 | 0,07 | 0,08 | 0,10 | 0,26 | 0,40 | 0,15 | 0,71 | 0,15 | 0,10 | 0,28 |
| Коэф. ликвидности при мобилизации средств | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,06 | 0,05 | 0,05 | 0,11 | 0,09 | 0,09 | 0,08 | 0,13 | 0,15 |

Таблица Б.2 – Показатели ликвидности ПАО «МТС» и ПАО «Вымпелком»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | МТС | | | | | | Вымпелком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коэф. текущей ликвидности | 0,71 | 0,86 | 0,37 | 0,66 | 0,78 | 0,35 | 0,53 | 0,69 | 0,53 | 1,38 | 0,93 | 0,85 |
| Коэф. срочной ликвидности | 0,66 | 0,82 | 0,34 | 0,63 | 0,75 | 0,32 | 0,48 | 0,62 | 0,46 | 1,28 | 0,73 | 0,60 |
| Коэф. абсолютной ликвидности | 0,32 | 0,54 | 0,13 | 0,43 | 0,58 | 0,19 | 0,18 | 0,21 | 0,18 | 0,75 | 0,41 | 0,46 |

Продолжение таблицы Б.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | МТС | | | | | | Вымпелком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коэф. ликвидности при мобилизации средств | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,03 | 0,05 | 0,05 | 0,04 | 0,11 | 0,09 |

Таблица Б.3 – Показатели финансовой устойчивости ПАО «Ростелеком» и АО «Эр-Телеком Холдинг»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | | | | Эр-Телеком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коэф. независимости | 0,48 | 0,49 | 0,47 | 0,46 | 0,41 | 0,36 | 0,17 | 0,12 | 0,06 | 0,05 | 0,05 | 0,10 |
| Коэф. финансового рычага | 1,09 | 1,04 | 1,13 | 1,16 | 1,44 | 1,78 | 4,81 | 7,18 | 16,98 | 17,70 | 19,06 | 9,50 |

Таблица Б.4 – Показатели финансовой устойчивости ПАО «МТС» и ПАО «Вымпелком»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | МТС | | | | | | Вымпелком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коэф. независимости | 0,16 | 0,07 | 0,20 | 0,22 | 0,13 | 0,14 | 0,14 | 0,25 | 0,26 | 0,24 | 0,16 | 0,15 |
| Коэф. финансового рычага | 5,07 | 14,05 | 3,94 | 3,57 | 6,86 | 6,30 | 6,36 | 3,00 | 2,83 | 3,19 | 5,28 | 5,64 |

# ПРИЛОЖЕНИЕ В

**Показатели эффективности деятельности**

Таблица В.1 – Показатели деловой активности ПАО «Ростелеком» и АО «Эр-Телеком Холдинг»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | | | | Эр-Телеком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Оборачиваемость активов | 0,53 | 0,50 | 0,50 | 0,51 | 0,51 | 0,48 | 0,79 | 0,76 | 0,52 | 0,56 | 0,67 | 0,64 |
| Оборачиваемость оборотных активов | 4,03 | 4,69 | 4,25 | 4,24 | 3,70 | 2,96 | 3,51 | 4,53 | 2,23 | 4,27 | 4,31 | 3,81 |
| Оборачиваемость внеоборотных активов | 0,61 | 0,56 | 0,57 | 0,58 | 0,59 | 0,58 | 1,01 | 0,92 | 0,68 | 0,64 | 0,79 | 0,77 |
| Оборачиваемость запасов | 80,77 | 71,44 | 43,21 | 44,39 | 39,53 | 38,59 | 29,27 | 22,49 | 17,83 | 15,61 | 14,39 | 13,61 |
| Оборачиваемость дебит. задолженности | 5,82 | 6,29 | 5,82 | 5,63 | 5,31 | 6,19 | 5,29 | 7,24 | 9,31 | 8,98 | 7,24 | 8,74 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | 4,57 | 4,46 | 4,51 | 4,64 | 3,49 | 3,68 | 3,71 | 2,97 | 3,06 | 2,37 | 3,18 | 3,22 |
| Оборачиваемость основных средств | 0,93 | 0,89 | 0,89 | 0,91 | 0,90 | 0,88 | 1,98 | 2,14 | 2,29 | 2,07 | 2,38 | 2,26 |
| Оборачиваемость собственного капитала | 1,11 | 1,01 | 1,07 | 1,11 | 1,24 | 1,34 | 4,57 | 6,25 | 9,36 | 10,46 | 13,35 | 6,75 |
| Оборачиваемость активов | 0,53 | 0,50 | 0,50 | 0,51 | 0,51 | 0,48 | 0,79 | 0,76 | 0,52 | 0,56 | 0,67 | 0,64 |

Таблица В.2 – Показатели деловой активности ПАО «МТС» и ПАО «Вымпелком»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | МТС | | | | | | Вымпелком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Оборачиваемость активов | 0,63 | 0,59 | 0,55 | 0,54 | 0,39 | 0,43 | 0,44 | 0,58 | 0,66 | 0,70 | 0,84 | 0,67 |

Продолжение таблицы В.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | МТС | | | | | | Вымпелком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Оборачиваемость оборотных активов | 3,41 | 2,42 | 6,68 | 2,99 | 2,35 | 4,08 | 3,45 | 3,16 | 3,56 | 2,52 | 3,65 | 2,93 |
| Оборачиваемость внеоборотных активов | 0,77 | 0,77 | 0,60 | 0,66 | 0,47 | 0,48 | 0,51 | 0,71 | 0,81 | 0,98 | 1,09 | 0,87 |
| Оборачиваемость запасов | 121,31 | 220,63 | 319,59 | 429,02 | 343,10 | 297,19 | 28,26 | 21,74 | 20,66 | 35,71 | 15,70 | 13,54 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | 7,17 | 7,38 | 11,81 | 9,92 | 10,86 | 10,90 | 6,01 | 5,29 | 6,78 | 6,52 | 10,55 | 17,65 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | 2,24 | 2,05 | 2,84 | 2,31 | 2,98 | 1,95 | 3,03 | 3,18 | 3,43 | 2,91 | 2,80 | 1,82 |
| Оборачиваемость основных средств | 1,84 | 1,73 | 1,82 | 1,93 | 1,91 | 1,85 | 1,62 | 1,59 | 1,71 | 1,81 | 1,88 | 1,22 |
| Оборачиваемость собственного капитала | 3,81 | 8,81 | 2,74 | 2,46 | 3,08 | 3,16 | 3,27 | 2,32 | 2,52 | 2,95 | 5,25 | 4,45 |
| Оборачиваемость активов | 0,63 | 0,59 | 0,55 | 0,54 | 0,39 | 0,43 | 0,44 | 0,58 | 0,66 | 0,70 | 0,84 | 0,67 |

Таблица В.3 – Показатели рентабельности ПАО «Ростелеком» и АО «Эр-Телеком Холдинг», %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Ростелеком | | | | | | Эр-Телеком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Рентабельность продаж | 14 | 12 | 10 | 9 | 8 | 6 | 24 | 15 | 8 | 16 | 18 | 22 |
| Бухгалтерская рентабельность | 12 | 9 | 5 | 4 | 2 | - | 23 | 11 | - | 2 | 8 | 10 |
| Чистая рентабельность | 10 | 8 | 4 | 3 | 2 | - | 20 | 9 | 0 | 1 | 7 | 9 |
| Рентабельность активов | 5 | 4 | 2 | 2 | 1 | - | 15 | 7 | 0 | 1 | 4 | 5 |
| Рентабельность собственного капитала | 11 | 8 | 4 | 3 | 2 | - | 89 | 56 | 3 | 12 | 90 | 58 |

Таблица В.4 – Показатели рентабельности ПАО «МТС» и ПАО «Вымпелком», %

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | МТС | | | | | | Вымпелком | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Рентабельность продаж | 24 | 23 | 23 | 25 | 28 | 28 | 22 | 18 | 19 | 18 | 15 | 20 |
| Бухгалтерская рентабельность | 11 | 5 | 20 | 25 | 6 | 23 | 7 | 12 | 9 | 4 | - | 13 |
| Чистая рентабельность | 9 | 2 | 16 | 21 | 3 | 19 | 5 | 12 | 7 | 5 | - | 6 |
| Рентабельность активов | 6 | 1 | 9 | 11 | 1 | 8 | 2 | 7 | 5 | 4 | - | 4 |
| Рентабельность собственного капитала | 35 | 19 | 44 | 52 | 9 | 60 | 17 | 27 | 18 | 15 | - | 26 |

# ПРИЛОЖЕНИЕ Г

**Бухгалтерская отчетность компаний**

Таблица Г.1 – Бухгалтерский баланс ПАО «Ростелеком» и АО «ЭР-Телеком Холдинг», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «ЭР-Телеком Холдинг» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 |
| Внеоборотные активы | | | | | | | | | | | | |
| Нематериальные активы | 100 | 1 095 | 2 227 | 2 844 | 2 684 | 2 724 | 84 | 117 | 207 | 450 | 587 | 650 |
| Результаты исследований и разработок | 1 191 | 1 134 | 1 083 | 849 | 272 | 159 | 14 | 11 | 8 | 4 | 1 | 6 |
| Основные средства | 313 636 | 319 851 | 319 369 | 320 311 | 339 088 | 362 936 | 9 518 | 8 515 | 8 476 | 11 967 | 14 719 | 18 525 |
| Доходные вложения в матер.ценности | 9 060 | 11 055 | 1 199 | 1 238 | 1 700 | 1 448 | 1 030 | 1 423 | 1 962 | 2 767 | 2 338 | 1 746 |
| Финансовые вложения | 128 389 | 151 390 | 144 514 | 143 060 | 142 762 | 143 083 | 5 792 | 7 384 | 12 933 | 10 715 | 5 892 | 10 847 |
| Отлож. налог. активы | - | - | - | - | - | - | 1 090 | 926 | 1 228 | 1 555 | 1 569 | 1 332 |

Продолжение таблицы Г.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «ЭР-Телеком Холдинг» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 |
| Прочие внеоборотные активы | 24 715 | 24 917 | 27 640 | 31 998 | 33 421 | 44 571 | 1 050 | 1 454 | 3 780 | 10 957 | 19 314 | 20 898 |
| Итого 1 | 477 091 | 509 442 | 496 032 | 500 300 | 519 927 | 554 921 | 18 579 | 19 830 | 28 595 | 38 415 | 44 418 | 54 004 |
| Оборотные активы | | | | | | | | | | | | |
| Запасы | 3 079 | 3 503 | 5 892 | 5 996 | 7 132 | 7 827 | 360 | 507 | 709 | 875 | 1 380 | 1 718 |
| НДС | 577 | 399 | 1 717 | 2 181 | 2 159 | 4 274 | 176 | 164 | 353 | 365 | 544 | 1 050 |
| Дебит. задолж-ть | 49 900 | 44 999 | 48 559 | 51 696 | 57 659 | 51 633 | 3 559 | 2 517 | 2 086 | 2 755 | 4 831 | 4 778 |
| Финансовые вложения | 2 277 | 7 481 | 6 193 | 4 223 | 3 515 | 21 778 | 0 | 0 | 10 | 464 | 115 | 289 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 15 553 | 3 422 | 3 388 | 3 766 | 11 329 | 21 068 | 1 265 | 825 | 5 504 | 1 221 | 935 | 2 882 |
| Прочие ОбА | 579 | 573 | 713 | 712 | 965 | 1 549 | 6 | 10 | 42 | 111 | 320 | 243 |
| Итого 2 | 71 965 | 60 377 | 66 462 | 68 574 | 82 759 | 108 129 | 5 366 | 4 023 | 8 703 | 5 791 | 8 125 | 10 960 |
| АКТИВ | 549 056 | 569 819 | 562 494 | 568 874 | 602 686 | 663 049 | 23 945 | 23 853 | 37 298 | 44 205 | 52 543 | 64 965 |

Продолжение таблицы Г.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «ЭР-Телеком Холдинг» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 |
| Капитал и резервы | | | | | | | | | | | | |
| Уставный капитал | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 949 | 949 | 949 | 949 | 949 | 949 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | -23 282 | -12 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Переоценка внеоборотных активов | 3 550 | 3 188 | 3 009 | 2 861 | 2 700 | 2 542 | - | - | - | - | - | - |
| Добавочный капитал | 129 931 | 129 909 | 129 886 | 134 586 | 134 886 | 136 414 | - | - | - | - | - | - |
| Резервный капитал | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | - | 47 | 47 | 47 | 47 | 47 |
| Нераспределенная прибыль | 151 897 | 146 812 | 131 080 | 125 304 | 109 858 | 99 794 | 3 171 | 1 919 | 1 078 | 1 367 | 1 623 | 5 191 |
| Итого раздел 3 | 262 104 | 279 905 | 263 983 | 262 759 | 247 452 | 238 758 | 4 120 | 2 916 | 2 074 | 2 364 | 2 619 | 6 187 |
| Долгосрочные обязательства | | | | | | | | | | | | |
| Заемные средства | 138 858 | 128 543 | 125 562 | 165 781 | 173 992 | 220 559 | 15 951 | 14 563 | 25 847 | 29 454 | 37 873 | 45 436 |

Продолжение таблицы Г.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «ЭР-Телеком Холдинг» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 |
| Отложенные налоговые обязательства | 26 046 | 27 676 | 31 333 | 30 834 | 32 103 | 31 350 | 670 | 756 | 912 | 1 466 | 1 669 | 1 979 |
| Оценочные обязательства | 532 | 552 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Прочие обязательства | 2 208 | 4 240 | 5 350 | 5 200 | 5 313 | 7 792 | 44 | 49 | 669 | 0 | 0 | 0 |
| Итого раздел 4 | 167 644 | 161 011 | 162 245 | 201 815 | 211 408 | 259 701 | 16 665 | 15 368 | 27 428 | 30 920 | 39 542 | 47 415 |
| Краткосрочные обязательства | | | | | | | | | | | | |
| Заемные средства | 53 668 | 60 790 | 68 295 | 32 709 | 42 367 | 42 539 | 0 | 1 285 | 3 059 | 4 240 | 3 121 | 3 015 |
| Кред. задолж-ть | 54 445 | 56 154 | 56 461 | 57 426 | 80 847 | 82 067 | 2 846 | 3 839 | 4 125 | 5 751 | 6 245 | 7 255 |
| Обязательства по аренде | - | - | - | - | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Контрактные обязательства | - | - | - | - | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы будущих периодов | 539 | 475 | 411 | 1 113 | 4 345 | 16 725 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Продолжение таблицы Г.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «ЭР-Телеком Холдинг» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.17 | 31.12.18 | 31.12.19 |
| Оценочные обязательства | 10 656 | 11 484 | 11 099 | 13 051 | 16 267 | 23 258 | 310 | 444 | 611 | 929 | 1 015 | 1 091 |
| Прочие обязательства | - | - | - | - | - | - | 5 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Итого раздел 5 | 119 308 | 128 903 | 136 266 | 104 299 | 143 826 | 164 589 | 3 160 | 5 569 | 7 796 | 10 921 | 10 382 | 11 363 |
| ПАССИВ | 549 056 | 569 819 | 562 494 | 568 874 | 602 686 | 663 049 | 23 945 | 23 853 | 37 298 | 44 205 | 52 543 | 64 965 |

Таблица Г.2 – Бухгалтерский баланс ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «МТС» | | | | | | АО «ВымпелКом» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 |
| Внеоборотные активы | | | | | | | | | | | | |
| Нематериальные активы | 5 329 | 9 702 | 12 586 | 11 674 | 13 421 | 15 283 | 447 | 462 | 512 | 546 | 595 | 1 032 |
| Расходы на заключение контрактов с абонентами | - | - | - | - | 16 798 | 17 505 | - | - | - | - | - | - |

Продолжение таблицы Г.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «МТС» | | | | | | АО «ВымпелКом» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 |
| Неисключительные права на использование активов | 29 057 | 32 520 | 37 392 | 41 989 | 44 871 | 49 206 | - | - | - | - | - | - |
| Основные средства | 168 419 | 182 601 | 173 143 | 167 765 | 173 851 | 185 383 | 174 927 | 173 612 | 158 873 | 152 373 | 153 812 | 238 065 |
| Доходные вложения в материальные ценности | - | - | - | - | - | - | 71 | 1 | 0 | 681 | 1 286 | 1 689 |
| Активы в форме права пользования | - | - | - | - | 110 331 | 109 783 | - | - | - | - | - | - |
| Незавершенные капитальные вложения | 32 174 | 17 444 | 11 691 | 14 582 | 21 745 | 18 118 | - | - | -- | - | - | - |
| Финансовые вложения | 156 302 | 159 732 | 273 108 | 247 916 | 315 564 | 303 232 | 356 692 | 187 866 | 146 114 | 91 328 | 68 398 | 56 276 |
| Отложенные налоговые активы | - | - | - | - | - | - | 3 074 | 3 536 | 3 781 | 9 392 | 17 303 | 8 124 |

Продолжение таблицы Г.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «МТС» | | | | | | АО «ВымпелКом» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 |
| Прочие внеоборотные активы | 10 446 | 6 867 | 11 927 | 9 731 | 7 100 | 8 926 | 21 971 | 24 768 | 28 248 | 27 072 | 25 365 | 27 435 |
| Итого раздел 1 | 401 727 | 408 866 | 519 847 | 493 657 | 703 681 | 707 436 | 557 182 | 390 245 | 337 528 | 281 392 | 266 758 | 332 621 |
| Оборотные активы | | | | | | | | | | | | |
| Запасы | 1 309 | 758 | 505 | 376 | 460 | 545 | 4 644 | 6 547 | 6 679 | 3 565 | 9 083 | 10 048 |
| НДС | 5 011 | 5 114 | 3 711 | 4 433 | 4 894 | 7 304 | 368 | 343 | 481 | 1 366 | 4 030 | 5 036 |
| Деб. задолж-ть | 43 135 | 42 735 | 26 623 | 32 647 | 30 502 | 31 385 | 47 270 | 52 357 | 40 169 | 42 251 | 27 466 | 16 394 |
| Финансовые вложения | 13 735 | 67 223 | 9 794 | 54 228 | 35 996 | 35 676 | 10 217 | 16 433 | 14 229 | 49 872 | 25 629 | 42 736 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 27 324 | 14 319 | 6 277 | 16 613 | 69 147 | 8 760 | 18 296 | 10 024 | 12 400 | 9 596 | 9 048 | 10 878 |
| Прочие ОбА | 130 | 121 | 115 | 41 | 131 | 122 | 1 693 | 1 950 | 2 512 | 2 789 | 4 049 | 13 766 |
| Итого раздел 2 | 90 644 | 130 270 | 47 025 | 108 338 | 141 130 | 83792 | 82 488 | 87 654 | 76 470 | 109 439 | 79 305 | 98 858 |
| АКТИВ | 492 371 | 539 136 | 566 872 | 601 995 | 844 811 | 791 228 | 639 670 | 477 899 | 413 998 | 390 831 | 346 063 | 431 479 |
| Капитал и резервы | | | | | | | | | | | | |
| УК | 207 | 207 | 200 | 200 | 200 | 200 | 0,289 | 0,289 | 0,289 | 0,289 | 0,289 | 0,289 |

Продолжение таблицы Г.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «МТС» | | | | | | АО «ВымпелКом» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 |
| Собственные акции | -2 | -6 | - | - | -4 | -4 | - | - | - | - | - | - |
| Переоценка внеоборотных активов | - | - | - | - | - | - | 576 | 561 | 548 | 547 | 528 | 508 |
| Добавочный капитал | 7 363 | 7 367 | 10 167 | 10 230 | 7 349 | 7 389 | 18 429 | 18 429 | 18 429 | 18 429 | 18 429 | 18 429 |
| Накопленный прочий совокупный доход | - | - | -4 138 | -7 300 | 444 | 10 969 | - | - | - | - | - | - |
| Резервный капитал | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 31 | 0,043 | 0,043 | 0,043 | 0,043 | 0,043 | 0,043 |
| Нераспределенная прибыль | 73 536 | 28 213 | 108 398 | 128 465 | 99 408 | 89 812 | 67 850 | 100 484 | 89 255 | 74 271 | 36 171 | 46 016 |
| Итого раздел 3 | 81 135 | 35 812 | 114 658 | 131 626 | 107 428 | 108 397 | 86 855 | 119 474 | 108 232 | 93 247 | 55 129 | 64 953 |
| Долгосрочные обязательства | | | | | | | | | | | | |
| Заемные средства | 268 045 | 331 917 | 305 895 | 290 584 | 428 386 | 311 321 | 376 918 | 212 994 | 140 621 | 198 483 | 186 825 | 167 268 |

Продолжение таблицы Г.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «МТС» | | | | | | АО «ВымпелКом» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 |
| Отложенные налоговые обязательства | 10 694 | 12 904 | 15 100 | 13 495 | 14 291 | 15 985 | 13 926 | 15 439 | 15 051 | 14 230 | 13 300 | 12 996 |
| Оценочные обязательства | 1 539 | 1 397 | 1 092 | 917 | 2 573 | 4 566 | 4 605 | 2 658 | 2 601 | 3 438 | 3 398 | 5 226 |
| Кред. задолж-ть | 2 431 | 4 798 | 4 036 | 1 599 | 2 773 | 3 960 | - | - | - | - | - | - |
| Обязательства по аренде | - | - | - | - | 107 889 | 109 680 | - | - | - | - | - | - |
| Контрактные обязательства | - | - | - | - | 195 | 327 | - | - | - | - | - | - |
| Доходы БП | 430 | 316 | 206 | 168 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Прочие обязательства | - | - | - | - | - | - | 454 | 1 143 | 1 982 | 2 169 | 2 263 | 65 195 |
| Итого раздел 4 | 283 139 | 351 332 | 326 329 | 306 763 | 556 107 | 445 839 | 395 903 | 232 234 | 160 255 | 218 320 | 205 786 | 250 685 |
| Краткосрочные обязательства | | | | | | | | | | | | |
| Заемные средства | 47 088 | 64 044 | 63 454 | 88 710 | 42 449 | 125 625 | 110 451 | 77 180 | 102 688 | 31 430 | 14 232 | 24 181 |

Продолжение таблицы Г.2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателя | ПАО «МТС» | | | | | | АО «ВымпелКом» | | | | | |
| 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.16 | 31.12.14 | 31.12.15 | 31.12.19 |
| Кредиторская задолженность | 70 732 | 81 730 | 56 900 | 69 910 | 52 985 | 82 944 | 43 250 | 44 823 | 40 243 | 43 707 | 50 837 | 74 874 |
| Обязательства по аренде | - | - | - | - | 8 256 | 9 320 | - | - | - | - | - | - |
| Контрактные обязательства | - | - | - | - | 16 851 | 17 353 | - | - | - | - | - | - |
| Доходы БП | 2 642 | 2 073 | 2 207 | 2 604 | - | 10 | 1 206 | 65 | 47 | 28 | 10 | 5 |
| Оценочные обязательства | 7 635 | 4 145 | 3 324 | 2 382 | 60 735 | 1 740 | 2 004 | 4 122 | 2 533 | 4 099 | 4 745 | 4 796 |
| Прочие обязательства | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 15 324 | 11 985 |
| Итого раздел 5 | 128 097 | 151 992 | 125 885 | 163 606 | 181 276 | 236 992 | 156 911 | 126 190 | 145 511 | 79 264 | 85 148 | 115 841 |
| ПАССИВ | 492 371 | 539 136 | 566 872 | 601 995 | 844 811 | 791 228 | 639 670 | 477 899 | 413 998 | 390 831 | 346 063 | 431 479 |

Таблица Г.3 – Отчет о финансовых результатах ПАО «Ростелеком» и АО «Эр-Телеком», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «Эр-Телеком» | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Выручка | 290 205 | 283 170 | 282 685 | 291 037 | 305 939 | 319 726 | 18 809 | 18 233 | 19 421 | 24 739 | 34 979 | 41 782 |

Продолжение таблицы Г.3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «Эр-Телеком» | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Себестоимость | 248 705 | 250 262 | 254 601 | 266 191 | 281 898 | 302 017 | 10 545 | 11 412 | 12 638 | 13 656 | 19 857 | 23 388 |
| Валовая прибыль | 41 500 | 32 908 | 28 084 | 24 846 | 24 041 | 17 709 | 8 264 | 6 822 | 6 784 | 11 083 | 15 122 | 18 394 |
| Коммерческие расходы | - | - | - | - | - | - | 2 129 | 2 218 | 2 727 | 3 515 | 4 385 | 4 962 |
| Управленческие расходы | - | - | - | - | - | - | 1 556 | 1 905 | 2 590 | 3 538 | 4 535 | 4 424 |
| Прибыль от продаж | 41 500 | 32 908 | 28 084 | 24 846 | 24 041 | 17 709 | 4 579 | 2 699 | 1 467 | 4 031 | 6 203 | 9 008 |
| Проценты к получению | 1 672 | 2 527 | 1 942 | 2 325 | 2 566 | 2 922 | 50 | 93 | 117 | 161 | 88 | 104 |
| Проценты к уплате | 14 015 | 15 583 | 16 750 | 16 154 | 15 189 | 16 502 | 1 750 | 1 742 | 2 315 | 3 377 | 3 769 | 4 249 |
| Процентный расход по обязательствам по аренде | - | - | - | - | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Доходы от участия в других организациях | 7 439 | 319 | 4 096 | 871 | 964 | 2 257 | 2 212 | 1 478 | 719 | 0 | 1 104 | 365 |
| Прочие доходы | 29 851 | 21 125 | 20 643 | 26 782 | 21 170 | 27 604 | 131 | 296 | 556 | 412 | 461 | 532 |
| Прочие расходы | 30 637 | 15 705 | 23 275 | 26 177 | 26 036 | 37 347 | 862 | 870 | 666 | 735 | 1 352 | 1 421 |
| Прибыль до налогообложения | 35 810 | 25 591 | 14 740 | 12 493 | 7 516 | -3 357 | 4 360 | 1 953 | -122 | 492 | 2 734 | 4 339 |
| Текущий налог на прибыль | 6 649 | 4 899 | 3 049 | 5 555 | 3 193 | 3 828 | 0 | 0 | 0 | 8 | 158 | 292 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 2 598 | 1 629 | 6 382 | 499 | 1 268 | 753 | 86 | 86 | 117 | 202 | 195 | 310 |
| Изменение отложенных налоговых активов | - | - | - | - | - | - | 595 | 225 | 203 | 43 | 151 | 395 |

Продолжение таблицы Г.3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | ПАО «Ростелеком» | | | | | | АО «Эр-Телеком» | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Налог на прибыль и налоговые санкции прошлых лет | - | - | - | - | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочее | 2 711 | 2 502 | 5 538 | 1 582 | 2 327 | 3 068 | 0 | 19 | 94 | 51 | 130 | 226 |
| Чистая прибыль отчетного периода | 29 274 | 21 565 | 10 847 | 9 019 | 5 382 | -3 363 | 3 679 | 1 624 | 58 | 290 | 2 360 | 3 568 |

Таблица Г.4 – Отчет о финансовых результатах ПАО «МТС» и ПАО «ВымпелКом», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | ПАО «МТС» | | | | | | ПАО «ВымпелКом» | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Выручка | 309 160 | 315 595 | 314 325 | 323 793 | 331 236 | 342 123 | 284 174 | 276 833 | 272 433 | 275 302 | 289 702 | 289 324 |
| Себестоимость | 158 791 | 167 240 | 161 395 | 161 311 | 157 826 | 161 966 | 131 233 | 142 363 | 137 960 | 127 311 | 142 578 | 136 061 |
| Валовая прибыль | 150 369 | 148 355 | 152 930 | 162 482 | 173 410 | 180 157 | 152 941 | 134 470 | 134 473 | 147 991 | 147 124 | 153 263 |
| Коммерч.расходы | 47 475 | 46 846 | 48 182 | 48 117 | 46 725 | 50 084 | - | - | - | - | - | 17 306 |
| Управленч. расходы | 28 516 | 28 657 | 33 970 | 32 053 | 32 427 | 33 870 | 89 742 | 85 735 | 83 527 | 97 539 | 102 699 | 78 826 |
| Прибыль от продаж | 74 378 | 72 852 | 70 778 | 82 312 | 94 258 | 96 203 | 63 199 | 48 735 | 50 946 | 50 452 | 44 425 | 57 131 |
| Проценты к получению | 4 140 | 8 127 | 6 335 | 4 340 | 8 957 | 7 057 | 13 582 | 5 915 | 3 167 | 2 816 | 3 514 | 2 093 |
| Проценты к уплате | 18 108 | 30 396 | 31 493 | 30 627 | 33 029 | 37 290 | 28 675 | 25 644 | 23 653 | 21 747 | 19 598 | 19 059 |
| Процентный расход по обязательствам | - | - | - | - | 10 031 | 10 320 | - | - | - | - | - | - |

Продолжение таблицы Г.4

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | ПАО «МТС» | | | | | | ПАО «ВымпелКом» | | | | | |
| 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Доходы от участия в других организациях | 13 948 | 5 824 | 24 702 | 19 765 | 25 870 | 15 400 | 2 | 21 000 | 3 987 | 23 554 | 9 985 | 20 207 |
| Прочие доходы | 19 006 | 15 840 | 37 258 | 17 605 | 15 827 | 17 122 | 23 801 | 122 514 | 20 633 | 79 028 | 13 927 | 18 739 |
| Прочие расходы | 58 114 | 57 842 | 45 595 | 11 296 | 81 550 | 8 334 | 51 063 | 138 256 | 29 220 | 124 140 | 54 265 | 41 427 |
| Прибыль до налогообложения | 35 250 | 14 405 | 61 985 | 82 099 | 20 302 | 79 838 | 20 846 | 34 264 | 25 860 | 9 963 | -2 012 | 37 684 |
| Текущий налог на прибыль | 863 | 5 210 | 9 026 | 13 772 | 12 369 | 13 103 | 4 472 | 1 671 | 4 814 | 4 406 | 8 898 | 7 378 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 5 221 | 3 518 | 1 843 | 761 | 176 | 1 734 | 2 115 | 1 516 | 26 | 786 | 1 010 | 511 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 765 | 1 082 | 238 | 112 | 1 364 | 252 | 135 | 461 | 250 | 5 375 | 9 402 | 2 907 |
| Налог на прибыль и налоговые санкции прошлых лет | 28 | 71 | 219 | 137 | 313 | 640 | - | - | - | - | - | - |
| Прочее | - | - | - | - | - | - | 383 | 1 083 | 1 035 | 2 135 | 1 619 | 16 542 |
| Чистая прибыль отчетного периода | 28 373 | 6 688 | 50 659 | 69 063 | 9 160 | 64 613 | 14 777 | 32 621 | 19 787 | 13 853 | -2 117 | 17 182 |

# ПРИЛОЖЕНИЕ Д

**Схема создания и согласования инвестиционного проекта**

Процесс согласования инвестиционного проекта состоит из следующих этапов:

– подготовка ТЭО. Созданные системы согласования инвестиционного проекта закрепляют ответственность, а каждым участником процесса инвестиционного планирования. Инициатор, как участник процесса планирования, ответственен за описание и оценку технологического решения, за корректировку по результатам согласования инвестиционного проекта и внесение изменений в проект;

– требования к системе согласования обеспечивает обязательное согласование с руководителем Инициатора;

– требования к системе согласования обеспечивает обязательное согласование с Директоров департамента, ответственным за корректность и целесообразность поставленной бизнес-цели и результат от реализации проекта (доход на этапе эксплуатации);

– заполнение ТЭО. Инициатор определяет ответственных за заполнение технической части ТЭО, оценку технологического решения, коммерческой части ТЭО, заполнение операционных затрат, прогноз дохода. В системе отражается подразделение и ФИО участника (таблица Д.1).

Таблица Д.1 – Пример таблицы ответственных за заполнение ТЭО

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Функции | Разделы ТЭО | Техблок | Коммерчес-кий блок | Администра-тивный блок | Блок безопасности | Блок ИТ | Блок по работе с персоналом |
| Инициатор | Описание: Общая информация о проекте | х | х | х | х | х | - |

Продолжение таблицы Д.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Функции | Разделы ТЭО | Техблок | Коммерчес-кий блок | Администра-тивный блок | Блок безопасности | Блок ИТ | Блок по работе с персоналом |
| Заполнение технической части | Описание: Дополнительная информация, Тех. Блок, Техрешение, Технологическое решение | х | - | - | - | - | - |
| Предпосылки 2: Инвестиционные расходы | х | - | - | - | - | - |
| Предпосылка 2: Ввод натуральных показателей | - | - | - | - | - | - |
| Заполнение коммерческой части | Описание: Дополнительная информация, Коммерческий блок, План мероприятий, Рынок | - | х | - | - | - | - |
| Предпосылки 1: Выручка | - | х | - | - | - | - |
| Предпосылки 1: Прямые расходы в разрезе услуг (профильные) | - | х | - | - | - | - |
| Предпосылки 1: Прямые расходы в разрезе услуг (непрофильные) | - | - | х | - | х | - |
| Заполнение операционных затрат | Предпосылки 1: Операционные расходы | х | х | х | х | х | х |

– подписание: инвестиционный проект подписывают руководители блока, участвующие в заполнении, согласование разделов ТЭО;

– дополнительно проводится согласование с Департаментом экономики Корпоративного центра / Макрорегионального филиала на предмет соответствия указанных доходов и приростных прямых затрат в планируемый год с данными в Проектной калькуляции. Проектная калькуляция формируется коммерческими подразделениями.

**ПРИЛОЖНИЕ Е**

**Вводные данные для проекта**

Таблица Е.1 – Вводные данные

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Ед. измерения | ШПД | ШПД миграция | IP-TV |
| Доходы | | | | |
| ARPU ежемес. | руб./мес. | - | - | 304,1 |
| - Среднее | руб./мес. | 378,9 | - | - |
| - PON | руб./мес. | 438,1 | 438,1 | - |
| CAGR ARPU ежемес. | % за год | - | - | 1,0 |
| - Среднее | % за год | 1,0 | - | - |
| - PON | % за год | 1,0 | 1,0 | - |
| CAGR ARPU установ. | % за год | - | - | 1,0 |
| - Среднее | % за год | 1,0 | - | - |
| - PON | % за год | 1,0 | - | - |
| % оттока | % за год | - | - | 24,5 |
| - Среднее | % за год | 21,4 | - | - |
| - PON | % за год | 9,0 | - | - |
| Аллокация на платформу | руб./мес. | - | - | 23,0 |
| Расходы | | | | |
| Затраты на трафик ШПД | руб./Гб | 0,5 | - | - |
| GboU ШПД | Гб/аб. | 60,0 | - | - |
| Затраты на ТВ (Контент и пр.) | % от (ARPU-аллок.) | - | - | 48,7 |
| Печать и доставка счетов | руб./мес./усл. | - | - | 1,4 |
| Отчисления в РУО | % | 1,2 | | |
| ЦОВ (1 ЛТП + ИСО) | руб./мес./аб. | 4,3 | - | 4,3 |
| Прем платежей | % | 1,1 | | |
| SAC | руб./подключение | 566,8 | - | 470,4 |
| Инсталляция | | | | |
| PON | руб./подключение | 4 782,0 | 4 782,0 | 331,0 |
| CPE | | | | |
| Конвертация подкл. в устройства | % | 100,0 | - | 114,0 |

Продолжение таблицы Е.1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Ед. измерения | ШПД | ШПД миграция | IP-TV |
| Структура реализации CPE | | | | |
| Продажа | % | 10,0 | - | 5,0 |
| Аренда | % | 90,0 | - | 95,0 |
| Доходы от реализации CPE | | | | |
| - Продажа | | | | |
| STB, телефония | руб. | - | - | 2 827,2 |
| PON (ONT с Wi-Fi) | руб. | 4 857,8 | - | - |
| - Аренда | | | | |
| STB, телефония | руб./мес. | - | - | 8,3 |
| PON (ONT с Wi-Fi) | руб./мес. | 91,7 | - | - |
| Стоимость СРЕ | | | | |
| STB, телефония | руб. | - | - | 1 254,8 |
| PON (ONT с Wi-Fi) | руб. | 2 553,7 | - | - |
| Проектные параметры | | | | |
| % в ДХ | % | 37 | 8 | - |
| % в ШПД | % | - | - | 70 |
| Максимальная АБ | аб. (усл.) | 83 | 18 | 58 |

Таблица Е.2 – Схема подключения абонентов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Ед. измерения | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь |
| Подключения абонентов (накопительным итогом) | | | | | | | | | | | | | |
| 2021 | % | 5,0 | 10,0 | 20,0 | 30,0 | 40,0 | 50,0 | 60,0 | 70,0 | 80,0 | 90,0 | 95,0 | 100,0 |
| Подключения абонентов ШПД | | | | | | | | | | | | | |
| 2021 | % | 4 | 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 4 | 4 |
| в т.ч. миграция абонентов | | | | | | | | | | | | | |
| 2021 | аб. (усл.) | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 |

Таблица Е.3 – Общие показатели инвестиционного проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Ед. измерения | Значение |
| Всего для миграции абонентов | аб. | 18 |
| В процентах от ШПД абонентов | % | 21,6 |
| Налоги и сборы | | |
| Налог на имущество | % | 2,2 |
| Налог на прибыль | % | 20,0 |
| Страховые взносы (ГПХ) | % | 27,1 |
| Отчисления в РУО | % | 1,2 |
| Страховые взносы (Хоз.способ) | % | 30,2 |
| Ставка дисконтирования | | |
| Ставка для кассового разрыва | % | 12,0 |
| Grows rate | % | 15,0 |
| Tax Sheild | | |
| Используем (1-да 0-нет) | - | 1 |
| Оборачиваемость и возврат ДЗ | | |
| Оборачиваемость ДЗ | дн. | 54,9 |
| Оборачиваемость КЗ | дн. | 60,0 |
| Уровень невозврата ДЗ | % | 0,0 |
| Амортизация | | |
| Оборудование электросвязи | | |
| Станционное оборудование | мес. | 84 |
| Оборудование линий связи | мес. | 84 |
| Абонентские устройства и оборудование | мес. | 84 |
| Оборудование тактовой сетевой синхронизации | мес. | 84 |
| Линии связи и сооружения связи | | |
| Кабельные линии | мес. | 84 |
| Сооружения инфраструктуры объектов электросвязи | мес. | 84 |
| Эксплуатационно-техническое оборудование | | |
| Электрооборудование | мес. | 84 |
| Специализированные средства измерений в электросвязи | мес. | 84 |

Продолжение таблицы Е.3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Ед. измерения | | Значение | |
| Прочее | | | | |
| Административно-хозяйственное оборудование и инвентарь | | мес. | | 84 |
| Транспортные средства и передвижная техника | | мес. | | 84 |
| Здания и сооружения, зем. участки и объекты природопользования | | мес. | | 240 |
| НМА и прочие аналогичные им объекты | | мес. | | 84 |
| Валюта и курс | | | | |
| Курс доллара | | руб. | | 64,4 |
| Курс евро | | руб. | | 77,8 |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Ж**

**Предпосылки для расчета**

Таблица Ж.1 – Предпосылки для расчета, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| 1. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, ОКВ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Незавершенное строительство на начало периода | - | - | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Объем капвложений, в т.ч. | 1 433 | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - оборудование (кроме оконечного) | 180 | 180 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 180 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - СМР подрядный способ | 1 253 | 1 253 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 253 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Capex в прочих проектах | - | 34 | 34 | 69 | 69 | 70 | 70 | 70 | 71 | 71 | 72 | 38 | 38 | 707 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 |
| - CPE | - | 13 | 14 | 27 | 27 | 28 | 28 | 28 | 28 | 29 | 29 | 16 | 16 | 281 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 |
| PON (ONT с Wi-Fi) | - | 9 | 10 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 20 | 20 | 10 | 10 | 194 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| STB | - | 4 | 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 5 | 5 | 87 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 | 19 |
| - инсталляции | - | 21 | 21 | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 43 | 43 | 43 | 23 | 23 | 425 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |

Продолжение таблицы Ж.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Подключения новых абонентов | - | 15 | 16 | 31 | 31 | 31 | 31 | 32 | 32 | 32 | 32 | 17 | 17 | 317 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Миграция | - | 4 | 4 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 5 | 5 | 87 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| IP-TV | - | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 21 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 2. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, ДДС | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Итого ДДС с НДС | 1 720 | 1 720 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 720 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Суммарные расходы на Оборудование | 216 | 216 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 216 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Суммарные расходы на СМР | 1 504 | 1 504 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 504 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, Ввод | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ввод основных средств в эксплуатацию: | 1 433 | - | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - передаточные устройства | 1 253 | - | 1 253 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 253 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| - машины и оборудование | 180 | - | 180 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 180 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

Продолжение таблицы Ж.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Незавершенное строительство на конец периода | - | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Первоначальная стоимость ОС на начало периода | - | - | - | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | - | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 |
| Выбытие ОС | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Первоначальная стоимость ОС на конец периода | - | - | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 | 1 433 |
| Начисленная амортизация | - | - | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 188 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 17 | - | - |
| Накопленная амортизация | - | - | 17 | 34 | 51 | 68 | 85 | 102 | 119 | 136 | 154 | 171 | 188 | 188 | 392 | 597 | 802 | 1 007 | 1 211 | 1 416 | 1 433 | 1 433 | 1 433 |
| Остаточная стоимость ОС на конец периода | - | - | 1 416 | 1 399 | 1 382 | 1 365 | 1 348 | 1 331 | 1 314 | 1 297 | 1 279 | 1 262 | 1 245 | 1 245 | 1 041 | 836 | 631 | 426 | 222 | 17 | - | - | - |
| Налог на имущество | 69 | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 16 | 13 | 10 | 7 | 4 | 2 | - | - | - |
| - передаточные устройства | - | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 23 | 22 | 18 | 14 | 10 | 6 | 2 | - | - | - |

Продолжение таблицы Ж.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| - машины и оборудование | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 0 | - | - | - |
| Поправочный коэффициент на недвижимое имущество, % | - | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 | 63 |
| Налог на имущество по Сарех по проекту – ежемес. | 69 | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 16 | 13 | 10 | 7 | 4 | 2 | - | - | - |

**ПРИЛОЖЕНИЕ И**

**Полный проект**

Таблица И.1 – Полный проект, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| ДРАЙВЕРЫ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Доходы - ПРИРОСТ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ARPU ежемес., руб./мес. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON | - | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 415,5 | 419,7 | 423,9 | 428,1 | 432,4 | 436,7 | 441,1 | 445,5 | 450,0 |
| ШПД миграция | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| xDSL | - | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 442,5 | 447,0 | 451,4 | 455,9 | 460,5 | 465,1 | 469,8 | 474,5 | 479,2 |
| IP-TV | - | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 307,1 | 310,2 | 313,3 | 316,5 | 319,6 | 322,8 | 326,0 | 329,3 | 332,6 |
| ARPU установ., руб./мес. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON | - | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 817,0 | 11 935,2 | 12 054,5 | 12 175,1 | 12 296,8 | 12 419,8 | 12 544,0 | 12 669,4 | 12 796,1 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| ШПД миграция | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| xDSL | - | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 700,0 | 11 817,0 | 11 935,2 | 12 054,5 | 12 175,1 | 12 296,8 | 12 419,8 | 12 544,0 | 12 669,4 | 12 796,1 |
| Процент оттока, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON | - | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 |
| xDSL | - | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 |
| IP-TV | - | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 |
| Аллокация на платформу, руб. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IP-TV | - | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 |
| Доходы - СОХРАНЕНИЕ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ARPU ежемес., руб./мес. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON | - | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 411,4 | 415,5 | 419,7 | 423,9 | 428,1 | 432,4 | 436,7 | 441,1 | 445,5 | 450,0 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| ШПД миграция | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| xDSL | - | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 438,1 | 442,5 | 447,0 | 451,4 | 455,9 | 460,5 | 465,1 | 469,8 | 474,5 | 479,2 |
| IP-TV | - | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 304,1 | 307,1 | 310,2 | 313,3 | 316,5 | 319,6 | 322,8 | 326,0 | 329,3 | 332,6 |
| Процент оттока, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON | - | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 | 5,3 |
| xDSL | - | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 0,7 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 |
| IP-TV | - | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 2,0 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 | 24,5 |
| Аллокация на платформу, руб. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IP-TV | - | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 | 23,0 |
| Opex - ПРИРОСТ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Прямые | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Затраты на трафик ШПД, руб./Гб | - | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| GboU ШПД, руб./аб. | - | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Затраты на ТВ (Контент и пр.), % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IP-TV | - | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 |
| Отчисления в РУO, % | - | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| ЦОВ (1 ЛТП + ИСО), руб./мес. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | - | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 |
| IP-TV | - | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 |
| Коммерческие затраты | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Прием платежей, % | - | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| SAC, руб./аб. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | - | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 | 566,8 |
| IP-TV | - | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 | 470,4 |
| Opex - СОХРАНЕНИЕ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Прямые | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Затраты на трафик ШПД, руб./Гб | - | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| GboU ШПД, руб./аб. | - | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Затраты на ТВ (Контент и пр.), % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IP-TV | - | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 | 48,7 |
| Отчисления в РУO, % | - | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| ЦОВ (1 ЛТП + ИСО), руб./мес. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | - | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 |
| IP-TV | - | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 | 4,3 |
| Коммерческие затраты | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Прием платежей, % | - | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 |
| Opex | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Налоги и сборы | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Налог на имущество, % | - | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 |
| CPE | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Конвертация подкл. в устройства, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | - | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| IP-TV | - | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 | 114,0 |
| Структура реализации CPE, % | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| ШПД | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Продажа | - | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| Аренда | - | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 | 90,0 |
| IP-TV | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Продажа | - | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 | 5,0 |
| Аренда | - | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 | 95,0 |
| Доходы от реализации CPE | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Продажа, руб. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON (ONT с Wi-Fi) | - | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 | 4 857,8 |
| STB | - | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 | 2 827,2 |
| Аренда, руб./мес. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON (ONT с Wi-Fi) | - | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 | 91,7 |
| STB | - | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 | 8,3 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Стоимость СРЕ, руб. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PON (ONT с Wi-Fi) | - | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 | 2 553,7 |
| STB | - | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 | 1 254,8 |
| Абонентская база | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Подключения абонентов | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Динамика подключений (накопительным итогом), % | - | 5,0 | 10,0 | 20,0 | 30,0 | 40,0 | 50,0 | 60,0 | 70,0 | 80,0 | 90,0 | 95,0 | 100,0 | 100,0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ШПД, аб. | 84 | 4 | 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 4 | 4 | 84 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| ШПД миграция, аб. | 18 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 18 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| IP-TV, аб. | 64 | 3 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 4 | 4 | 64 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Абонентская база (Приростная), аб. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД (средняя АБ) | - | 2 | 6 | 12 | 21 | 29 | 37 | 45 | 54 | 62 | 70 | 76 | 80 | 41 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| в т.ч. Миграция | - | 0 | 1 | 3 | 4 | 6 | 8 | 10 | 12 | 13 | 15 | 17 | 17 | 9 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Абоненты на начало периода | - | - | 4 | 8 | 17 | 25 | 33 | 41 | 50 | 58 | 66 | 74 | 78 | - | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| в т.ч. Миграция | - | - | 1 | 2 | 4 | 5 | 7 | 9 | 11 | 12 | 14 | 16 | 17 | - | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Подключения | - | 4 | 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 4 | 4 | 84 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| в т.ч. Миграция | - | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 18 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Отток | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| в т.ч. Миграция | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Абоненты на конец периода | - | 4 | 8 | 17 | 25 | 33 | 41 | 50 | 58 | 66 | 74 | 78 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| в т.ч. Миграция | - | 1 | 2 | 4 | 5 | 7 | 9 | 11 | 12 | 14 | 16 | 17 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| IP-TV (средняя АБ) | - | 1 | 4 | 9 | 14 | 20 | 26 | 32 | 38 | 43 | 49 | 53 | 56 | 29 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 |
| Абоненты на начало периода | - | - | 3 | 6 | 12 | 17 | 23 | 29 | 35 | 40 | 46 | 52 | 55 | - | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 |
| Подключения | - | 3 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 4 | 4 | 64 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| отток | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 6 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| Абоненты на конец периода | - | 3 | 6 | 12 | 17 | 23 | 29 | 35 | 40 | 46 | 52 | 55 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 | 58 |
| Выручка ИТОГО | 7 450 | 52 | 55 | 110 | 115 | 121 | 126 | 131 | 137 | 142 | 148 | 101 | 104 | 1 342 | 655 | 661 | 667 | 673 | 678 | 685 | 691 | 697 | 703 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Выручка (Прирост) | 6 516 | 49 | 52 | 103 | 108 | 113 | 117 | 122 | 127 | 131 | 136 | 91 | 94 | 1 243 | 562 | 568 | 574 | 580 | 586 | 592 | 598 | 604 | 610 |
| Доходы ежемесячные | 5 049 | 1 | 3 | 6 | 11 | 15 | 19 | 23 | 28 | 32 | 36 | 39 | 41 | 254 | 511 | 516 | 522 | 527 | 533 | 538 | 544 | 549 | 555 |
| ШПД | 3 110 | 1 | 2 | 4 | 7 | 9 | 12 | 14 | 17 | 20 | 22 | 24 | 25 | 157 | 315 | 318 | 322 | 325 | 328 | 331 | 335 | 338 | 341 |
| ШПД миграция | 930 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 6 | 7 | 7 | 8 | 47 | 94 | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 100 | 101 | 102 |
| IP-TV | 1 939 | 0 | 1 | 2 | 4 | 6 | 7 | 9 | 11 | 12 | 14 | 15 | 16 | 97 | 196 | 198 | 200 | 202 | 205 | 207 | 209 | 211 | 214 |
| Доходы по установке | 1 466 | 48 | 48 | 97 | 97 | 98 | 98 | 99 | 99 | 99 | 100 | 52 | 52 | 989 | 51 | 52 | 52 | 53 | 53 | 54 | 54 | 55 | 55 |
| ШПД новые | 1 253 | 38 | 38 | 76 | 76 | 77 | 77 | 77 | 78 | 78 | 78 | 41 | 41 | 775 | 51 | 52 | 52 | 53 | 53 | 54 | 54 | 55 | 55 |
| ШПД миграция | 214 | 10 | 10 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 22 | 22 | 11 | 11 | 214 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| CPE | 934 | 3 | 3 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 10 | 11 | 12 | 10 | 10 | 99 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 |
| Кол-во устройств, шт. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ШПД | 124 | 4 | 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 4 | 4 | 84 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| IP-TV | 218 | 3 | 3 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 4 | 5 | 73 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 | 16 |

Продолжение таблиц И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Доходы от реализации CPE | 934 | 3 | 3 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 10 | 11 | 12 | 10 | 10 | 99 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 |
| Продажа | 91 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 51 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| PON (ONT с Wi-Fi) | 60 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 41 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| STB | 31 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 10 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Аренда | 844 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 | 48 | 88 | 88 | 88 | 88 | 88 | 88 | 88 | 88 | 88 |
| PON (ONT с Wi-Fi) | 783 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 6 | 7 | 44 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 |
| STB | 61 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| OPEX+Tax ИТОГО | 1 792 | 6 | 9 | 16 | 17 | 18 | 20 | 21 | 22 | 24 | 25 | 20 | 21 | 219 | 180 | 178 | 177 | 175 | 173 | 172 | 171 | 173 | 174 |
| Прямые (Прирост) | 1 492 | 2 | 3 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 12 | 13 | 14 | 13 | 14 | 111 | 149 | 150 | 151 | 152 | 153 | 155 | 156 | 157 | 158 |
| Затраты на трафик ШПД | 282 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 15 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Затраты на ТВ (Контент и пр.) | 1 018 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 6 | 7 | 8 | 8 | 51 | 103 | 104 | 105 | 106 | 107 | 108 | 110 | 111 | 112 |
| IP-TV | 1 018 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 6 | 7 | 8 | 8 | 51 | 103 | 104 | 105 | 106 | 107 | 108 | 110 | 111 | 112 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Товары для реализации | 45 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 26 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Продажа | 45 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 26 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| PON (ONT с Wi-Fi) | 32 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 22 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| STB | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Отчисления в РУО | 78 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 15 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| ЦОВ (1 ЛТП + ИСО) | 68 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 4 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| ШПД | 40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| IP-TV | 28 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| GM 1 | 5 959 | 50 | 52 | 104 | 108 | 113 | 117 | 121 | 125 | 129 | 134 | 88 | 90 | 1 231 | 506 | 511 | 515 | 520 | 525 | 530 | 535 | 540 | 545 |
| GM 1, % | - | 95,9 | 95,0 | 95,0 | 94,1 | 93,4 | 92,7 | 92,0 | 91,5 | 90,9 | 90,4 | 86,9 | 86,6 | 91,7 | 77,3 | 77,3 | 77,3 | 77,4 | 77,4 | 77,4 | 77,5 | 77,5 | 77,5 |
| Коммерческие (Прирост) | 231 | 4 | 4 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 5 | 5 | 92 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 16 | 16 | 16 | 16 |
| Прием платежей | 71 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 14 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 |
| SAC | 160 | 4 | 4 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 4 | 4 | 78 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| ШПД | 70 | 2 | 2 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 48 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| IP-TV | 90 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 30 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| GM 2 | 5 727 | 46 | 48 | 96 | 100 | 104 | 108 | 112 | 116 | 120 | 124 | 82 | 84 | 1 140 | 491 | 495 | 500 | 505 | 510 | 514 | 519 | 524 | 529 |
| GM 2, % | - | 87,8 | 87,1 | 87,1 | 86,6 | 86,0 | 85,6 | 85,1 | 84,7 | 84,3 | 84,0 | 81,6 | 81,4 | 84,9 | 74,9 | 75,0 | 75,0 | 75,1 | 75,1 | 75,1 | 75,2 | 75,2 | 75,3 |
| Налоги и сборы | 69 | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 16 | 13 | 10 | 7 | 4 | 2 | - | - | - |
| Налог на имущество | 69 | - | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 17 | 16 | 13 | 10 | 7 | 4 | 2 | - | - | - |
| OIBDA | 5 659 | 46 | 46 | 94 | 98 | 102 | 106 | 110 | 114 | 119 | 123 | 81 | 83 | 1 123 | 475 | 483 | 490 | 498 | 505 | 513 | 519 | 524 | 529 |
| OIBDA, % |  | 87,8 | 84,2 | 85,7 | 85,2 | 84,7 | 84,3 | 83,9 | 83,6 | 83,3 | 83,0 | 80,1 | 80,0 | 83,7 | 72,5 | 73,0 | 73,5 | 74,0 | 74,5 | 74,9 | 75,2 | 75,2 | 75,3 |
| Capex | 2 444 | 1 467 | 34 | 69 | 69 | 70 | 70 | 70 | 71 | 71 | 72 | 38 | 38 | 2 140 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 |
| Capex в проекте | 1 433 | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 433 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Оборудование | 180 | 180 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 180 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| СМР | 1 253 | 1 253 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 253 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Capex в других проектах | 1 011 | 34 | 34 | 69 | 69 | 70 | 70 | 70 | 71 | 71 | 72 | 38 | 38 | 707 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| CPE | 544 | 13 | 14 | 27 | 27 | 28 | 28 | 28 | 28 | 29 | 29 | 16 | 16 | 281 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 | 29 |
| Инсталляции | 467 | 21 | 21 | 42 | 42 | 42 | 42 | 42 | 43 | 43 | 43 | 23 | 23 | 425 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Налог на прибыль | 643 | - | - | 3 | - | - | 9 | - | - | 16 | - | - | 17 | 46 | 47 | 49 | 50 | 52 | 53 | 55 | 94 | 98 | 99 |
| OIBDA | 5 659 | 46 | 46 | 94 | 98 | 102 | 106 | 110 | 114 | 119 | 123 | 81 | 83 | 1 123 | 475 | 483 | 490 | 498 | 505 | 513 | 519 | 524 | 529 |
| Амортизация | 2 444 | 34 | 51 | 86 | 86 | 87 | 87 | 88 | 88 | 88 | 89 | 55 | 55 | 894 | 239 | 239 | 239 | 239 | 239 | 239 | 51 | 34 | 34 |
| Амортизация по Сарех проекта | 1 433 | - | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 188 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 205 | 17 | - | - |
| Амортизация по Сарех в других проектах | 1 011 | 34 | 34 | 69 | 69 | 70 | 70 | 70 | 71 | 71 | 72 | 38 | 38 | 707 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 |
| НнП прямой счет | 643 | 2 | (1) | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 7 | 5 | 6 | 46 | 47 | 49 | 50 | 52 | 53 | 55 | 94 | 98 | 99 |
| Накопление () в периоде | - | - | (1) | (1) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Модифицированный НнП | 643 | 2 | - | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 7 | 5 | 6 | 46 | 47 | 49 | 50 | 52 | 53 | 55 | 94 | 98 | 99 |
| Накопление () остатка после выплат НнП | - | - | (1) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

Продолжение таблицы И.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | ИТОГО | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| Налог на прибыль расчет ежемес-х сумм | 643 | 2 | (1) | 2 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 7 | 5 | 6 | 46 | 47 | 49 | 50 | 52 | 53 | 55 | 94 | 98 | 99 |
| Налог на прибыль расчет ежекв-х сумм | - | - | - | 3 | - | - | 9 | - | - | 16 | - | - | 17 | 46 | 47 | 49 | 50 | 52 | 53 | 55 | 94 | 98 | 99 |
| *Справочная информация* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| % по долгу для покрытия отрицательного CF | 15 | 15 | - | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 15 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

**ПРИЛОЖЕНИЕ К**

**Отчет P&L**

Таблица К.1 – P&L, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | ИТОГО |
| Валовая выручка | 52 | 55 | 110 | 115 | 121 | 126 | 131 | 137 | 142 | 148 | 101 | 104 | 1 342 | 655 | 661 | 667 | 673 | 678 | 685 | 691 | 697 | 703 | 7 450 |
| ШПД | 49 | 50 | 101 | 104 | 107 | 110 | 113 | 116 | 119 | 122 | 76 | 78 | 1 145 | 366 | 370 | 374 | 377 | 381 | 385 | 389 | 393 | 397 | 4 577 |
| IP-TV | 0 | 1 | 2 | 4 | 6 | 7 | 9 | 11 | 12 | 14 | 15 | 16 | 97 | 196 | 198 | 200 | 202 | 205 | 207 | 209 | 211 | 214 | 1 939 |
| Прочие основные услуги | 3 | 3 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 10 | 11 | 12 | 10 | 10 | 99 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 934 |
| Продажа товаров и аренда оборудования | 3 | 3 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 10 | 11 | 12 | 10 | 10 | 99 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 93 | 934 |
| Прямые затраты | (2) | (3) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | (12) | (13) | (14) | (13) | (14) | (111) | (149) | (150) | (151) | (152) | (153) | (155) | (156) | (157) | (158) | (1 492) |
| Присоединение и пропуск трафикa | (0) | (0) | (0) | (1) | (1) | (1) | (1) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (15) | (30) | (30) | (30) | (30) | (30) | (30) | (30) | (30) | (30) | (282) |
| Контент | (0) | (1) | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (6) | (7) | (8) | (8) | (51) | (103) | (104) | (105) | (106) | (107) | (108) | (110) | (111) | (112) | (1 018) |

Продолжение таблицы К.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | ИТОГО |
| Товары для реализации | (1) | (1) | (3) | (3) | (3) | (3) | (3) | (3) | (3) | (3) | (1) | (1) | (26) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (45) |
| Отчисления в РУO | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (2) | (2) | (2) | (1) | (1) | (15) | (7) | (7) | (7) | (7) | (7) | (7) | (7) | (7) | (7) | (78) |
| GM 1 | 50 | 52 | 104 | 108 | 113 | 117 | 121 | 125 | 129 | 134 | 88 | 90 | 1 231 | 506 | 511 | 515 | 520 | 525 | 530 | 535 | 540 | 545 | 5 959 |
| GM 1, % | 95,9 | 95,0 | 95,0 | 94,1 | 93,4 | 92,7 | 92,0 | 91,5 | 90,9 | 90,4 | 86,9 | 86,6 | 91,7 | 77,3 | 77,3 | 77,3 | 77,4 | 77,4 | 77,4 | 77,5 | 77,5 | 77,5 | 80,0 |
| Коммерческие затраты | (4) | (4) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (5) | (5) | (92) | (15) | (15) | (15) | (15) | (15) | (16) | (16) | (16) | (16) | (231) |
| Комиссионные отчисления | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (1) | (14) | (6) | (6) | (6) | (6) | (6) | (6) | (7) | (7) | (7) | (71) |
| Договора ГПХ (комм.) | (4) | (4) | (7) | (8) | (8) | (8) | (8) | (8) | (8) | (8) | (4) | (4) | (78) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (9) | (160) |
| GM2 | 46 | 48 | 96 | 100 | 104 | 108 | 112 | 116 | 120 | 124 | 82 | 84 | 1 140 | 491 | 495 | 500 | 505 | 510 | 514 | 519 | 524 | 529 | 5 727 |
| GM2, % | 87,8 | 87,1 | 87,1 | 86,6 | 86,0 | 85,6 | 85,1 | 84,7 | 84,3 | 84,0 | 81,6 | 81,4 | 84,9 | 74,9 | 75,0 | 75,0 | 75,1 | 75,1 | 75,1 | 75,2 | 75,2 | 75,3 | 76,9 |
| Налоги и сборы | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (1) | (1) | (1) | (1) | (17) | (16) | (13) | (10) | (7) | (4) | (2) | - | - | - | (69) | (2) |
| Налог на имущество | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (2) | (1) | (1) | (1) | (1) | (17) | (16) | (13) | (10) | (7) | (4) | (2) | - | - | - | (69) | (2) |

Продолжение таблицы К.1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | январь 2021 | февраль 2021 | март 2021 | апрель 2021 | май 2021 | июнь 2021 | июль 2021 | август 2021 | сентябрь 2021 | октябрь 2021 | ноябрь 2021 | декабрь 2021 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | ИТОГО |
| OIBDA | 46 | 46 | 94 | 98 | 102 | 106 | 110 | 114 | 119 | 123 | 81 | 83 | 1 123 | 475 | 483 | 490 | 498 | 505 | 513 | 519 | 524 | 529 | 5 659 |
| OIBDА, % | 87,8 | 84,2 | 85,7 | 85,2 | 84,7 | 84,3 | 83,9 | 83,6 | 83,3 | 83,0 | 80,1 | 80,0 | 83,7 | 72,5 | 73,0 | 73,5 | 74,0 | 74,5 | 74,9 | 75,2 | 75,2 | 75,3 | 76,0 |
| Амортизация и обесценение | (34) | (51) | (86) | (86) | (87) | (87) | (88) | (88) | (88) | (89) | (55) | (55) | (894) | (239) | (239) | (239) | (239) | (239) | (239) | (51) | (34) | (34) | (2 444) |
| Амортизация основных средств | (34) | (51) | (86) | (86) | (87) | (87) | (88) | (88) | (88) | (89) | (55) | (55) | (894) | (239) | (239) | (239) | (239) | (239) | (239) | (51) | (34) | (34) | (2 444) |
| Процентные расходы | (15) | - | (0) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | (15) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | (15) |
| Налог на прибыль | - | - | (3) | - | - | (9) | - | - | (16) | - | - | (17) | (46) | (47) | (49) | (50) | (52) | (53) | (55) | (94) | (98) | (99) | (643) |
| Чистая прибыль | (3) | (5) | 5 | 12 | 16 | 10 | 23 | 27 | 14 | 34 | 26 | 10 | 168 | 189 | 195 | 201 | 207 | 213 | 219 | 375 | 392 | 396 | 2 557 |
| Чистая прибыль, % | (5,7) | (9,5) | 4,7 | 10,4 | 12,9 | 7,8 | 17,4 | 19,4 | 10,0 | 22,9 | 25,4 | 9,8 | 12,5 | 28,9 | 29,5 | 30,2 | 30,8 | 31,4 | 32,1 | 54,3 | 56,3 | 56,4 | 34,3 |