

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.В. Прохоров

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия  
ПАО «Ростелеком»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.11146. ВКР

Руководитель работы

доцент кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ Н.К Демина

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Автор работы

студент группы ДО–502

\_\_\_\_\_ Е.А. Быкова

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Быкова Е.А. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия ПАО «Ростелеком» – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–502, 88 с. , 16 ил., 16 табл., библиогр. список – 56 наим., 3 прил., 13 л. плакатов ф. А4

Объектом выпускной квалификационной работы является финансово-хозяйственная деятельность организации.

Цель выпускной квалификационной работы – проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «Ростелеком».

В работе проведён анализ и оценка имущественного и финансового положения организации, выявлена сущность финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Ростелеком».

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость и могут применяться при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	8
1.1 Значение и сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия .....	8
1.2 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия .....	14
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» .....	28
2.1 Техничко-экономические показатели деятельности компании.....	28
2.2 Анализ деловой активности организации.....	38
2.3 Анализ финансовых результатов ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг.....	42
2.4 Оценка ликвидности и платежеспособности.....	49
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» .....	66
3.1 Комплекс мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «Ростелеком» .....	66
3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	82
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Анализ ликвидности ПАО «Ростелеком».....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Анализ платежеспособности ПАО «Ростелеком».....	87
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Анализ деловой активности ПАО «Ростелеком».....	88

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы** выпускной квалификационной работы заключается в необходимости проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации для объективной оценки финансового состояния и путей его улучшения. С помощью комплексной диагностики руководство и менеджеры могут выявить и проанализировать имеющиеся проблемы в деятельности предприятия и определить неблагоприятные тенденции, произвести оценку текущего и перспективного финансового состояния, а также принять решение по выбору стратегии и оценить резервы роста потенциала дальнейшего устойчивого развития.

Значение анализа и оценки финансового состояния трудно переоценить, поскольку он является базой, в процессе которой определяется степень ликвидности, рассчитываются показатели платежеспособности и финансовой устойчивости, и проводится рейтинговая оценка экономического состояния. Результатом диагностических мероприятий должна стать разработка комплекса мероприятий по улучшению финансового положения организации и повышению эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности.

**Целью** выпускной квалификационной работы является исследование проблем финансового состояния и перспектив его улучшения на материалах ПАО «Ростелеком».

**Задачи** для достижения указанных целей поставлены следующие.

1. Раскрыть сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Ростелеком».

2. Определить методику анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

3. Исследовать технико-экономические показатели деятельности компании.

4. Проанализировать деловую активность предприятия ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 годы.

5. Выполнить анализ финансовых результатов компании за 2016–2018 годы.

6. Дать оценку ликвидности и платежеспособности предприятия.

7. Разработать комплекс мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности ПАО «Ростелеком».

8. Оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Объектом наблюдения является ПАО «Ростелеком».

**Объектом** выпускной квалификационной работы является финансовое состояние организации в процессе расширенного воспроизводства.

**Предметом** работы – экономические процессы и факторы, влияющие на финансовые показатели и финансовое состояние организации.

Вопросы анализа финансового состояния достаточно широко освещены в научной и учебной литературе, однако отсутствует единство в методике его проведения, что, несомненно, усложняет оценку и требует дополнительных исследований в данном направлении.

При разработке темы работы были использованы в качестве методологической базы труды ученых-аналитиков и экономистов: Пчелинцев А.Д., Пчелинцев В.А.,

Вахрушина М.А., Бердникова Т.Б., Бурмистрова Л.М., Гинзбург А.И., Савицкая Г.В., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э., Шеремет А.Д. и др.

Помимо этого в работе использованы нормативно-правовые источники, материалы периодических изданий по теме исследования, данные официальных интернет-сайтов, информационно-правовые системы.

Информационную базу исследования составили данные бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг., аудиторских заключений, а также данные годовых отчетов РСБУ (российские стандарты годовой бухгалтерской отчетности) [56].

Выпускная квалификационная работа состоит из трех взаимосвязанных глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

**Результаты** выпускной квалификационной работы имеет практическое значение, состоящее в том, что выводы и предложения, полученные в работе в ходе исследования, применимы в текущей деятельности организации.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Значение и сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Под анализом в широком смысле подразумевается способ изучения объектов и явлений окружающей действительности, базирующийся на разделении общего на отдельные элементы и изучении их во всем многообразии связей и зависимостей.

Полная и безусловная ответственность за финансовые результаты хозяйственных структур микроуровня в условиях рынка и присущей ему конкуренции обуславливает необходимость анализа всех хозяйственных процессов, явлений, ситуаций, показателей с точки зрения соизмерения затрат и результатов [11, с. 16].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности помогает проводить аналитическую обработку исходных данных, отследить степень воздействия различных факторов на итоги деятельности предприятия, увидеть недочеты, ошибочные решения, а также пути улучшения деятельности и перспективы развития предприятия.

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности (АФХД) связывает учетную деятельность на предприятии и принятие управленческих решений. Ниже (рисунок 1) проиллюстрировано, какое место занимает АФХД в системе управления предприятием.



Рисунок 1 – Место анализа в системе управления предприятием

Проведенный анализ позволяет наглядно отобразить текущее состояние финансово-хозяйственной деятельности организации, лучше понять информацию.

На основании его итогов рассматриваются пути улучшения эффективности производства, разрабатываются и аргументируются управленческие решения. Анализ финансово-хозяйственной деятельности (АФХД) предприятия является важной частью, а по сути, основой принятия решения на микроэкономическом уровне, т. е. на уровне субъектов хозяйствования [25, с. 7].

Опираясь на вышеописанное, можно подвести итог, что АФХД – разноплановый и детальный анализ объекта, для более глубокого понимания процессов и явлений, которые происходят на предприятии под воздействием разнообразных факторов. Данный анализ получает сведения о взаимодействии различных процессов, таких как технико-экономические, управленческие, трудовые и другие процессы, их влияние на деятельность предприятия, определение зон роста и развития и создание аналитической базы для принятия решений. Информационной базой для него является отчетная, плановая и другая документация.

В процессе АФХД выполняются задачи, перечисленные ниже.

1. Получение нормативно-плановых показателей с целью подготовки производственных планов на перспективу.
2. Обоснование плановых и нормативных показателей.
3. Анализ исполнения данных показателей в количественном, качественном и структурном планах.
4. Выявление эффективности использования ресурсов предприятия и выявление путей их повышения.
5. Подготовка прогнозных данных об итогах деятельности предприятия.
6. Создание стратегических планов, аналитических данных с целью совершенствования текущей деятельности предприятия.

По мнению В.В. Ковалева и О.Н. Волковой [25], в зависимости от требуемых данных может изменяться содержание анализа, также содержание может зависеть как от специфики деятельности предприятия, так и от вида выбранного анализа.

Вышеперечисленные задачи призваны осуществить достижение главной цели выполнения анализа финансово-хозяйственной деятельности – обеспечить эффективное управление ликвидностью организации [30, с. 6]. Поэтому данная цель осуществляется при использовании стоимостных данных бухучета, а также источников данных оперативного и статистического учета.

Рассматривая анализ ФХД с научной точки зрения, то он составляет систематизированные знания об исследовании экономических процессов, итогов хозяйственной деятельности предприятия, особенностей его развития, определение положительных и отрицательных факторов и выбор эффективных решений в условиях неопределенности, связанную с сопутствующими рисками. Предмет АФХД – хозяйственные процессы предприятий и организаций, конечные результаты их деятельности, причинно-следственные связи экономических процессов [39, с. 8].

При выполнении анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия используется следующая последовательность действий.

1. Установка целей АФХД.

2. Выявлений связей и взаимозависимостей между фактами.
3. Получение исходных данных и определение методик их оценки.
4. Отбор и группировка факторов, определяющие итоги, формирование наиболее весомых.
5. Разработка путей совершенствования деятельности предприятия.

Важными составными частями экономического анализа являются приемы обработки полученной информации. По мнению Т.Г. Шешуковой, к данным способам относятся: расчет абсолютных, относительных и средних величин, построение динамических рядов, сравнение, группировки, индексный прием, выделение узких мест и ведущих звеньев, детализация, цепные постановки, способ разниц, интегральный, балансовая увязка, графический и экономико-математические методы [53, с. 20–27].

Анализ предполагает в себе изучение состояния предприятия в прошлом, изучение его текущего положения и составление прогнозного состояния в перспективе. Для его выполнения нужно руководствоваться несколькими принципами.

1. Выражать показатели в точных числовых измерениях.
2. Комплексно изучать объект и подходить к анализу с научной точки зрения.
3. Рассматривать процессы во взаимосвязи.
4. Выполнять анализ на регулярной основе.
5. Оценивать объект беспристрастно и объективно.
6. Возможность использовать итоги проведенного исследования в практической деятельности.
7. Результаты анализа должны иметь экономическую эффективность после его выполнения.
8. Результаты работы должны сопоставляться друг с другом.

Для правильного понимания задач и содержания анализа его классифицируют по различным признакам. [21, с. 4]. Наиболее распространенные в экономической литературе виды классификации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация видов анализа

Признак	Виды анализа	
Доступность анализируемых данных	Внешний финансовый анализ	Внутрифирменный анализ (внутренний анализ)
Исследуемая структура предприятия	Производственный	Финансовый
Временной признак	Ретроспективный	Перспективный
Содержание	Комплексный	Тематический
Временной аспект	Оперативный, тактический, стратегический	
Объекты анализа	Анализ рисков, безубыточности, инвестиционный, маркетинговый и т. п.	



Ниже рассмотрим подробнее виды анализа, представленные в таблице 1.

Финансовый анализ предприятия – это метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия, обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, рациональность их размещения и эффективность использования.

Финансовый анализ делится на две категории – внешний финансовый анализ и внутрифирменный или внутренний. Данное разделение можно считать условным, поскольку в практической деятельности данные виды АФХД часто дополняют друг друга. Первый могут выполнить так называемые «внешние» пользователи – те лица, у которых нет доступа к внутренним данным компании. Они основываются на данных публичной отчетности, размещенной в открытом доступе.

В случае проведения внутрифирменного анализа, здесь пользователи располагают большим количеством данных предприятия, таких как внутренняя отчетность, производственные данные и другие сведения.

Основными направлениями анализа финансового состояния организации являются: анализ структуры и качества активов и пассивов, соответствие структуры управления совершаемым операциям, обоснованность расходов, отражение доходов, анализ показателя величины прибыли, деятельности организации в целом и по ее отдельным видам, распределение величины прибыли, использование созданных резервов [44, с. 133].

Разделение анализа по изучаемой структуре предприятия на производственный и финансовый виды имеет важность для принятия управленческих решений. Производственный анализ базируется на изучении объемов производства и сравнении достигнутых показателей, которые измеряются штучно, в тоннах, партиях, метрах с среднеотраслевыми, показателей других предприятий или предыдущими результатами самого предприятия. По результатам данного исследования выявляется потенциал для развития производства.

Финансовое состояние предприятия – это обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, рациональность их размещения и эффективность использования.

Анализ финансового состояния предприятия занимает значительное место в управлении предприятием в условиях рыночной системы хозяйствования не только в нашей стране, но и на мировом уровне. Оценка финансового состояния предприятия является важным аспектом и представляет интерес для широкого круга субъектов российского и зарубежного рынков.

Суть финансового анализа заключается в оперировании финансовыми данными и их использовании для оценки текущего и будущего состояния предприятия,

оптимальные способы его финансового обеспечения, дать оценку доступным источникам средств и при возможности их мобилизовать, а также дать прогноз положению предприятия на рынке капиталов.

Главными целями финансового анализа являются:

- 1) общее исследования финансового положения и факторов его изменения;
- 2) выявление соответствия между средствами и источниками;
- 3) рациональности их размещения и эффективности применения;
- 4) своевременное обнаружение и устранения недочетов в финансовой деятельности, и выявление путей увеличения финансового состояния предприятия и его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Финансовый анализ ПАО «Ростелеком» основывается на основе баланса организации, данных о финансовой деятельности, ряда аналитических и синтетических счетов бухгалтерского учета и других финансовых отчетов. Основная задача финансового анализа – выявить действительное финансовое положение организации на момент исследования и выявить способы его увеличения.

Далее, к задачам анализа финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) принадлежат:

- 1) обобщение и систематизация всей информации;
- 2) сосредоточенной в рамках различных видов экономического анализа (анализ финансово-хозяйственной деятельности, управленческий учет, бухгалтерский учет) с применением специфических методов и процедур, а также выработка новых данных на основе выявленных закономерностей;
- 3) обеспечение принятия управленческого решения посредством предоставления руководящему менеджменту организации релевантной информации для решения отдельных управленческих задач, направленных на дальнейшее развитие [28].

Синергия результатов функционирования основного капитала – это прямая отдача (выгода), которую предприятие получает посредством комбинирования факторов его развития таким образом, чтобы продуктивность полученной комбинации была выше, чем сумма ее отдельных элементов [29, с. 6].

По мнению А.Д. Шеремета, основными функциями финансового анализа являются: объективная оценка финансового состояния объекта анализа, выявление факторов и причин достигнутого состояния; подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов: выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и повышения эффективности всей хозяйственной деятельности [51, с. 196].

Классифицируемые по временному признаку виды анализа – ретроспективный (текущий) и перспективный (прогнозный), которые тесно связаны между собой и взаимозависимы. Ретроспективный анализ направлен на уже свершившиеся факты, а исследование прошлых показателей выполняется с помощью традиционных методик. Он применяется при подведении результатов работы предприятия для выявления резервов увеличения эффективности его работы.

Ретроспективный и текущий анализ завершается перспективным (прогнозным) анализом, который дает прямой выход на планово-предположительные показатели [16, с. 14]. Перспективный анализ рассматривает с точки зрения дальнейшего развития явлений и производственных процессов. Его неотъемлемой частью является прогнозирование, аналитическое исследование будущего.

Данный вид анализа требуется для составления дальнейших планов работы, оценки будущих результатов. В процессе прогнозного анализа определяются факторы, которые будут оказывать воздействие на работу данного предприятия и дается степень оценки этого влияния.

Прогнозный анализ тесно связан с оперативным, тактическим и стратегическим анализом, которые различаются по временному параметру. Формирование прогнозной финансовой отчетности экономического субъекта носит формализованный характер, с использованием взвешенных и аргументированных принципов и механизмов [41].

Оперативный анализ призван обеспечить контроль за текущей деятельностью предприятия, а стратегический анализ позволяет делать долгосрочные прогнозы деятельности.

Внутренний контроль организуется на средства хозяйствующего субъекта внутри предприятия по решению руководства для повышения эффективности управления. Необходимую помощь в данном вопросе могут оказать внутренние аудиторы [33].

Стратегический анализ – направление анализа, которое основано на реализации системного и ситуационного подходов при изучении различных факторов, которые оказывают влияние на процесс стратегического управления [48, с. 6].

Стратегический анализ включает в себя анализ внешней среды (тенденций отрасли, предпочтений потребителей, конкурентной среды и др.) и анализ внутренней среды (структуры компании и процессов, происходящих в ней) [9, с. 78].

В ходе проведения тактического анализа исследуются краткосрочные изменения длительностью до одного года (полугодие, год, квартал и т. п.), которые происходят в фактических экономических показателях с учетом поставленных планов и задач. Данный вид анализа отражает деятельность предприятия на момент принятия управленческих решений. В целом тактический анализ помогает достичь выполнения стратегических целей. Успешная реализация стратегии предполагает перевод результатов стратегического анализа в систему стратегических целей [31, с. 7].

Содержание проводимого анализа может быть как комплексным, так и тематическим. В случае проведения комплексного анализа изучаются производственные области в комплексе (маркетинговая, производственная, техническая и т. п.), социальных, экологических и других условий – то есть производство рассматривается в целом как единая система.

Тематический анализ обычно используется для выявления актуальных вопросов, например, для решения таких задач как: снижение себестоимости продукции, повышение ее качества, вопросы рационального использования материальных ресурсов и т. д.

Объектами анализа может являться анализ рисков, безубыточности предприятия и так далее, одним словом, все то, что является результатом экономической деятельности предприятия.

Таким образом, в процессе своей деятельности предприятие привлекает к себе, объединяет и группирует различные источники ресурсов с целью извлечения прибыли из своей работы. Данный процесс постоянен, поэтому для повышения эффективности работы предприятия и разработки способов его усовершенствования используется анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Основными сферами применения АФХД можно назвать – финансы предприятия, его ресурсы и сам процесс производства. Данные объекты можно подвергать более тщательному рассмотрению как в частности, так и в целом, с помощью комплексного анализа. Сделанные прогнозы лежат в основе деловой и рыночной активности [49, с. 10]. Поэтому методология и методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия будет рассмотрена в следующем разделе.

## **1.2 Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

Метод – в дословном переводе означает «путь к чему-либо» и понимается как форма познания, где обобщены приемы и способы познания практической формы действительности. Различные области человеческой жизни имеют свои методы.

Что касается метода анализа финансово-хозяйственной деятельности – то это система теоретико-познавательных категорий, научного инструментария и регулятивных принципов исследования процессов функционирования экономических субъектов [25, с. 32].

В АФХД применяются различные способы и методами, которые можно назвать научными «инструментами», они используются для выполнения задач данного анализа. Каждый из этих приемов можно назвать методом., у которых существуют основные характерные черты.

Открытость, что означает использование методик и способов исследования из других областей, которые могут быть применимы к анализу финансово-хозяйственной деятельности. Часто используются статистические методы, математические, методы из теории экономики.

Четкой процедуры выполнения АФХД не существует, поэтому аналитик в своем исследовании выбирает методики из своего опыта, в зависимости от целей и задач исследования, стадии анализа и в зависимости от других факторов.

Научное обоснование анализа и диагностики финансово-экономической деятельности состоит в разработке и использовании показателей, методов и методик, отражающих экономические законы, закономерности, тенденции развития современного рыночного хозяйства [42, с. 7].

На практике обычно используется несколько методик для проведения анализа или их сочетание. Методика АФХД обычно включает в себя рекомендации по проведению и наполнению аналитического исследования.

Основные этапы методики экономического анализа деятельности:

- 1) постановка задач и целей, выбор исследуемого объекта;
- 2) выбор исходных данных на основании которых будет выполнен анализ;

- 3) выбор научного инструментария, методик, приемов;
- 4) рекомендации по проведению исследования;
- 5) средства технической обработки, использующиеся в процессе;
- 6) принципы оформления результатов исследования;
- 7) аудитория, которой будут представлены итоги исследования.

Основываясь на вышеизложенном, методика АФХД базируется на различных приемах и методах исследования, в зависимости от целей. Основными ее элементами являются: система аналитических показателей, сравнение, детализация и группировка, факторное моделирование, элиминирование и обобщение [14, с. 8].

Что касается цели анализа финансово-хозяйственной деятельности, то ею является системное изучение объекта с разных сторон, подведение итогов его деятельности и определение факторов, которые влияют на его работу.

Основные задачи, которые ставятся при выполнении экономического анализа:

- 1) увеличение научного обоснования планов;
- 2) анализ выполнения поставленных планов по данным отчетности предприятия;
- 3) определение эффективности использования ресурсов компании;
- 4) оценка и контроль выполнения поставленных задач;
- 5) выявление возможностей повышения эффективности работы предприятия;
- 6) обоснование принятия управленческих решений.

Для начала проведения АФХД определяются источники данных, с которыми будет работать аналитик. Обычно для выполнения исследования применяется публичная отчетность компании, данные из внешних источников, такие как сведения, отражающие экономическую ситуацию на рынке, деятельность других предприятий.

Также может быть использована внутренняя отчетность, нормативная информация, технические данные о предприятии и прочие внутренние сведения. Информация, на которой будет основываться анализ, должна быть достоверной и точной и быть тщательно проверенной. От качества исходных данных зависят результаты анализа, а, следовательно, их влияние на принятие управленческих решений и дальнейшую эффективность работы предприятия.

Экономические понятия и показатели имеют между собой тесную взаимосвязь, но, тем не менее, в процессе АФХД можно разделять и исследовать отдельно финансовую деятельность и хозяйственную деятельность. В заключении исследования возможно провести комплексный анализ, который обобщает выполненное исследование и дает объективную и полную оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В комплексном экономическом анализе сочетаются цели и задачи управленческого и финансового анализа, а производственные и технические показатели деятельности изучаются в тесном взаимодействии с финансовыми показателями [54, с. 1].

Рассматривая анализ финансовой деятельности (АФД) и анализ хозяйственной деятельности (АХД) как отдельные категории, отметим, что анализ хозяйственной деятельности предприятия включает в себя исследования продукта, который

выпускает предприятие, его качества, количества, состава, а также эффективности использования ресурсов, которыми обладает данное предприятие.

Применяющиеся приемы при АХД – факторный анализ, метод абсолютных разниц, дифференциальный, логарифмический, интегральный и другие. Финансовый анализ и хозяйственный анализ взаимосвязаны.

Таким образом, метод анализа хозяйственной деятельности представляет системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния факторов на результаты деятельности предприятия путем обработки специальными приемами системы показателей плана, учета, отчетности и других источников информации с целью повышения эффективности функционирования организации [46, с. 45].

Что касается финансового анализа, то он может быть выполнен как при использовании экспресс-анализа, так и более углубленного финансового анализа. Экспресс-анализ призван давать общую оценку итогов работы предприятия, для выявления проблемных областей объекта с целью их более углубленного исследования.

По сути своей данный вид анализа включает в себя расчеты, и оценку ограниченного круга коэффициентов, основные моменты работы предприятия. Данные для такого анализа – пояснительная записка к отчету, бухгалтерский баланс с приложениями, данные отчета о прибылях и убытках.

Углубленный, или детализированный анализ состоит из исследования финансового и имущественного состояния предприятия, итогов его работы за предыдущие периоды, перспективы развития данного объекта. Углубленный анализ дополняет, расширяет и уточняет экспресс-анализ. Его целями являются: оценка имущественного положения предприятия, возможность погашения долговых обязательств, обеспеченность капиталом для текущей работы, краткосрочных инвестиций, необходимость привлечения заемных средств и дополнительных источников финансирования, а также эффективность деятельности предприятия в целом.

Основные цели финансового анализа предприятия.

1. Уравновесить потоки поступления и расходования денежных средств компании, достичь рациональных пропорций собственного и заёмного капитала предприятия и наиболее эффективное использование капитала предприятия.

2. Выявить и устранить своевременно недостатки в финансовой деятельности предприятия, а также найти резервы его повышения.

Примерная процедура проведения детализированного анализа финансовой деятельности представлена в таблице 2.

В настоящее время в экономической литературе предлагаются различные подходы к методике анализа финансового состояния. Следует отметить, что особый вклад в рассмотрение этого вопроса внесли такие авторы как В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, И.Т. Балабанов, Е.С. Стоянова, О.В. Ефимова, М.В. Мельник и другие.

Также необходимо отметить подход Г.В. Савицкой, которая предлагает проводить анализ финансового состояния по следующим направлениям [50, с. 150]:

- 1) анализ источников формирования капитала;
- 2) анализ размещения капитала и имущественного состояния предприятия;
- 3) анализ эффективности и интенсивности капитала предприятия;
- 4) анализ финансовой устойчивости предприятия;
- 5) анализ платежеспособности и диагностика риска банкротства предприятия.

Таким образом, важно отметить, что существует множество различных подходов к методике анализа финансового состояния предприятия.

Несмотря на то, что в литературе встречаются различные авторские методики выполнения последовательности этапов исследования, но сущность программы остается одинаковой. Ниже в таблице 2 рассмотрим последовательность анализа, предложенную В.В. Ковалевым.

Таблица 2 – Пример последовательности проведения процедуры финансового анализа деятельности предприятия

Предварительный обзор экономического и финансового состояния предприятия	
1.1.	Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности
1.2.	Выявление "больных" статей отчетности
2.	Оценка и анализ экономического потенциала предприятия
2.1.	Оценка имущественного положения
2.1.1.	Построение аналитического баланса-нетто
2.1.2.	Вертикальный анализ баланса
2.1.3.	Горизонтальный анализ баланса
2.1.4.	Анализ качественных сдвигов в имущественном положении
2.2.	Оценка финансового положения
2.2.1.	Оценка ликвидности
2.2.2.	Оценка финансовой устойчивости
3.	Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия
3.1.	Оценка производственной (основной) деятельности
3.2.	Анализ рентабельности
3.3.	Оценка положения на рынке ценных бумаг

Поэтому для проведения такого анализа внутренним пользователям необходимо поставить задачи, на осуществление которых он будет направлен. Авторские подходы подтверждают тот момент, что оценка финансового состояния является актуальным направлением в деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому ей уделяется большое внимание со стороны ведущих теоретиков-аналитиков.

Что касается источников информации, которые применяются для анализа финансовой деятельности предприятия, то их можно разделить на внутренние и внешние. Говоря о внешних источниках, то к ним можно отнести данные, которые отражают общеэкономическое развитие страны, конъюнктуру рынка, деятельность конкурентов и контрагентов [35, с. 50].

К внутренним источникам данных можно отнести сведения о техническом уровне подготовки производства, плановая информация, данные статистического, бухгалтерского и оперативного учета. Также к данным источникам можно

отнести нормативную информацию, управленческую информацию, внутренние планы и отчетность. Также для более полного анализа деятельности предприятия можно использовать такие сведения, как учредительные документы, материалы исков и судов, актов проверки налоговой (в результате выездной налоговой проверки или камеральной) [2], прошлые заключения аудиторов и другие сведения.

Одним из важнейших источников данных является бухгалтерский баланс, который в полной мере характеризует процессы и явления, происходящие на предприятии. Полноценное исследование сведений, отображенных в отчетности, помогает своевременно принять меры, которые направлены на более продуктивное выполнение поставленных планов и задач на предприятии.

Говоря о бухгалтерском балансе, то он представляет собой систему данных, которая представлена в табличном виде и отражает сведения об имущественном и финансовом положении предприятия на определенный отчетный период.

В соответствии с федеральным законом о бухгалтерском учете [4, ст. 14], определены формы и перечень документов, который должна в себя включать годовая бухгалтерская отчетность, а именно:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчетность по финансовым результатам с приложениями.

Также, в соответствии с действующим законодательством, данная отчетность должна быть полной, объективной и достоверной. По информации, представленной в бухгалтерском балансе, можно выяснить структуру и динамику активов и пассивов предприятия, наличие у него собственного оборотного капитала, коэффициенты ликвидности и платежеспособности, а также уровень чистых активов предприятия. Для успешного осуществления хозяйственной деятельности предприятие должно располагать достаточным минимумом собственных оборотных средств [13].

Несмотря на значительное количество информации, которую можно получить, исследуя бухгалтерский баланс, он не дает ответа на вопрос, как предприятие пришло к текущему состоянию. Ответ на данный вопрос можно получить при исследовании производственных сведений, организационных изменений внутри компании. Однако, данная информация не всегда доступна, поскольку может быть закрытой и являться коммерческой тайной предприятия.

Используя данные отчетности по финансовым результатам предприятия, можно увидеть структуру его доходов и расходов. В данном отчете они группируются по видам деятельности, функциям и частям расходов в процессе своей деятельности.

Что касается отчета о движении капитала, то он состоит из нескольких разделов и справок, которые характеризуют изменения капитала предприятия в динамике. Последний раздел позволяет исследовать причины, которые повлияли на изменение структуры капитала предприятия. Эти сведения о динамике причин отражены за отчетный и предыдущие годы, что дает возможность дать оценку каждого элемента в разрезе прошлых лет.



Обращая внимание на приложения к бухгалтерскому балансу, можно выявить дополнительную информацию для анализа и при необходимости скорректировать исходные данные для исследования. А при наличии пояснительной записки можно выявить причины, которые повлияли на итоги работы предприятия и его финансовое состояние, однако содержание пояснений экономические субъекты определяют самостоятельно [20, с. 41].

Цель финансовой отчетности – отражение финансовых результатов, имущественном положении предприятия, изменении этого положения. Она помогает дать оценку финансовой устойчивости компании, ее платежеспособности, обосновать решение, например, для решения о выдаче кредита и т.п. Анализ финансового состояния предприятия предполагает использование конкретных приемов или методов его прочтения [24], которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Методы прочтения бухгалтерского баланса

Методы анализа	Характеристика методов
Горизонтальный	В данном виде анализа используется прием сопоставления. используются данные текущего периода и данные прошлого периода. Они сравниваются друг с другом и на основании этого сравнения формируются выводы об абсолютных и относительных отклонениях, темпах роста и прироста данных деятельности предприятия.
Вертикальный	Помогает выявить взаимосвязь и влияние элементов отчетности на итоговые данные, определяет структуры результатов финансовых показателей.
Трендовый	Выявляет «тренд» – тенденцию изменения показателей, которые освобождены от влияния индивидуальных особенностей изменений данного показателя за другие периоды. Сравнивается каждая позиция в отчете с другими прошлыми периодами.
Метод финансовых коэффициентов	Выявление связей и зависимостей между показателями.
Сравнительный	Внутрихозяйственное сравнение элементов по каждому показателю компании, их сравнение со среднеотраслевыми данными и общеэкономическими.
Факторный	Выявления и исследование того, как влияют на результат факторы при помощи детерминированных способов анализа. По мнению Л.В. Донцовой все факторы делятся на внутренние и внешние [17, с. 166].

Горизонтальный анализ базируется на расчете абсолютных и относительных показателей, отражающих изменение параметров исследуемой формы отчетности. В лице относительных величин выступают: темп прироста, который показывает, на какое число в течение исследуемого периода изменился тот или другой показатель, а также показывает средний за год темп прироста, отражающий величину, выраженную в процентах, на какую изменялся данный показатель на протяжении одного года.

Вертикальный анализ баланса основывается на оценке состава бухгалтерского баланса в качестве относительных величин. В результате выполнения

вертикального анализа статьи отчетности приводятся в процентном отношении к его результату.

Факторный анализ чистой прибыли (чистого убытка) осуществляем с помощью следующей модели по формуле (1)

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С} + \text{Дуч} + \text{Ппол} - \text{Пупл} + \text{Дпр} - \text{Рпр} - \text{Нпр}, \quad (1)$$

где В – выручка;

С – себестоимость продаж;

Дуч – доходы от участия в других организациях;

Ппол – проценты к получению;

Пупл – проценты к уплате;

Дпр – прочие доходы;

Рпр – прочие расходы;

Нпр – налог на прибыль (с учетом изменения отложенных налоговых активов и обязательств).

Факторный анализ осуществляем с помощью способа цепных подстановок. Этот способ предполагает предварительный расчет ряда вспомогательных величин по формулам (2–10)

$$\text{ЧП}^0 = \text{В}^0 - \text{С}^0 + \text{Дуч}^0 + \text{Ппол}^0 - \text{Пупл}^0 + \text{Дпр}^0 - \text{Рпр}^0 - \text{Нпр}^0; \quad (2)$$

$$\text{ЧП}^{\text{УСЛ1}} = \text{В}^1 - \text{С}^0 + \text{Дуч}^0 + \text{Ппол}^0 - \text{Пупл}^0 + \text{Дпр}^0 - \text{Рпр}^0 - \text{Нпр}^0; \quad (3)$$

$$\text{ЧП}^{\text{УСЛ2}} = \text{В}^1 - \text{С}^1 + \text{Дуч}^0 + \text{Ппол}^0 - \text{Пупл}^0 + \text{Дпр}^0 - \text{Рпр}^0 - \text{Нпр}^0; \quad (4)$$

$$\text{ЧП}^{\text{УСЛ3}} = \text{В}^1 - \text{С}^1 + \text{Дуч}^1 + \text{Ппол}^0 - \text{Пупл}^0 + \text{Дпр}^0 - \text{Рпр}^0 - \text{Нпр}^0; \quad (5)$$

$$\text{ЧП}^{\text{УСЛ4}} = \text{В}^1 - \text{С}^1 + \text{Дуч}^1 + \text{Ппол}^1 - \text{Пупл}^0 + \text{Дпр}^0 - \text{Рпр}^0 - \text{Нпр}^0; \quad (6)$$

$$\text{ЧП}^{\text{УСЛ5}} = \text{В}^1 - \text{С}^1 + \text{Дуч}^1 + \text{Ппол}^1 - \text{Пупл}^1 + \text{Дпр}^0 - \text{Рпр}^0 - \text{Нпр}^0; \quad (7)$$

$$\text{ЧП}^{\text{УСЛ6}} = \text{В}^1 - \text{С}^1 + \text{Дуч}^1 + \text{Ппол}^1 - \text{Пупл}^1 + \text{Дпр}^1 - \text{Рпр}^0 - \text{Нпр}^0; \quad (8)$$

$$\text{ЧП}^{\text{УСЛ7}} = \text{В}^1 - \text{С}^1 + \text{Дуч}^1 + \text{Ппол}^1 - \text{Пупл}^1 + \text{Дпр}^1 - \text{Рпр}^1 - \text{Нпр}^0; \quad (9)$$

$$\text{ЧП}^1 = \text{В}^1 - \text{С}^1 + \text{Дуч}^1 + \text{Ппол}^1 - \text{Пупл}^1 + \text{Дпр}^1 - \text{Рпр}^1 - \text{Нпр}^1, \quad (10)$$

где индексы 0 и 1 обозначают, соответственно, базисный и отчетный периоды.

После расчета вспомогательных величин осуществляется расчет влияния каждого фактора модели по формулам (11–18).

Влияние изменения выручки рассчитывается по формуле (11).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta\text{В}) = \text{ЧП}^{\text{УСЛ1}} - \text{ЧП}^0. \quad (11)$$

Влияние изменения себестоимости продаж рассчитывается по формуле (12).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta\text{Суб}) = \text{ЧП}^{\text{УСЛ2}} - \text{ЧП}^{\text{УСЛ1}}. \quad (12)$$

Влияние изменения доходов от участия в других организациях рассчитывается по следующей формуле (13).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta\text{Дуч}) = \text{ЧП}^{\text{УСЛ3}} - \text{ЧП}^{\text{УСЛ2}}. \quad (13)$$

Влияние изменения процентов к получению рассчитывается по следующей формуле (14).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta\text{Ппол}) = \text{ЧП}^{\text{УСЛ4}} - \text{ЧП}^{\text{УСЛ3}}. \quad (14)$$

Влияние изменения процентов к уплате рассчитывается по формуле (15).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta\text{Пупл}) = \text{ЧП}^{\text{УСЛ5}} - \text{ЧП}^{\text{УСЛ4}}. \quad (15)$$

Влияние изменения прочих доходов рассчитывается по формуле (16).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta\text{Дпр}) = \text{ЧП}^{\text{УСЛ6}} - \text{ЧП}^{\text{УСЛ5}}. \quad (16)$$

Влияние изменения прочих расходов рассчитывается по формуле (17).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta R_{\text{пр}}) = \text{ЧП}^{\text{УСЛ7}} - \text{ЧП}^{\text{УСЛ6}}. \quad (17)$$

Влияние факторов, связанных с налогообложением рассчитывается по следующей формуле (18).

$$\Delta\text{ЧП}(\Delta H_{\text{пр}}) = \text{ЧП}^1 - \text{ЧП}^{\text{УСЛ7}}. \quad (18)$$

При выполнении анализа финансовой деятельности предприятия каждый автор применяют индивидуальную методику для определения финансового положения компании. Тем не менее, основные показатели и методы оценки финансового состояния предприятия почти идентичны. Так, например, по мнению О.В.Ефимовой, финансовый анализ основан на совокупном рассмотрении факторов внутренней и внешней среды, определяющих финансовое состояние предприятия [18, с. 4].

Для оценки финансового состояния предприятия используются следующие показатели (таблица 4).

Таблица 4 – Показатели финансового положения предприятия

Коэффициенты	Характеристика
Финансовая устойчивость	Производится оценка структура финансовых источников с позиции собственные они, либо заемные, их доступность и риск их использования. Данный коэффициент характеризует степень зависимости предприятия от контрагентов. Анализ расчетных показателей является основным инструментом оценки финансовой устойчивости организации [37].
Деловая активность	Выполняется оценка эффективности работы предприятия в плане основной деятельности. Для выполнения такой оценки используют прием сопоставления выручки от реализации основной продукции с оборотным, либо чистым оборотным капиталом.
Рентабельность	Производится оценка эффективности работы предприятия методом сравнения его финансовых итогов и ресурсов, которые использовались для достижения данных результатов.
Имущественное положение организации	Создается общее описание всей суммы средств, которые имеются в распоряжении у данного предприятия, долю основного и оборотного капиталов в общей структуре активов, доли введенного и выведенного из эксплуатации основных средств.
Ликвидность	Оценивается способность организации отвечать по своим текущим обязательствам. В основе расчета коэффициентов ликвидности лежит сопоставление текущих (оборотных) активов организации с его краткосрочными пассивами. Выполняется оценка возможности у предприятия отвечать по своим текущим обязательствам. При расчет коэффициентов ликвидности используется прием сопоставления оборотных активов предприятия с краткосрочными пассивами данного предприятия.

Что касается финансовой устойчивости, то это состояние счетов компании, которое отражает ее платежеспособность. Иначе говоря, это стабильное положение предприятия, которое основывается на достаточном объеме собственного капитала. Основываясь на обеспеченности организации собственным капиталом, существует несколько разновидностей финансовой устойчивости [32, с. 57], рассмотренных далее.

1. Абсолютная устойчивость финансового положения предприятия, что говорит у данной компании наличие собственных источников формирования запасов в избытке, которую можно охарактеризовать неравенствами далее (19)

$$\Delta\text{СОС} \geq 0, \Delta\text{СДИ} \geq 0, \Delta\text{ОИ} \geq 0, \quad (19)$$

где  $\Delta\text{СОС}$  – оборотные средства;

$\Delta\text{СДИ}$  – перманентные оборотные средства;

$\Delta\text{ИФ}$  – основные источники формирования запасов и затрат.

2. Нормально устойчивое финансовое состояние возникает у предприятия при условии обеспеченности запасов компании собственными оборотными средствами и долгосрочных заемных средств, что представлено далее в виде неравенств (20).

$$\Delta\text{СОС} < 0, \Delta\text{СДИ} \geq 0, \Delta\text{ОИ} \geq 0. \quad (20)$$

3. Неустойчивое финансовое состояние, возникает у предприятия при обеспеченности запасов компании при помощи долгосрочных и краткосрочных средств, что далее представлено в виде неравенств по формуле (21).

$$\Delta\text{СОС} < 0, \Delta\text{СДИ} < 0, \Delta\text{ОИ} \geq 0. \quad (21)$$

4. Кризисное финансовое состояние возникает у предприятия в тех случаях, когда запасы предприятия не могут быть обеспечены источниками финансирования, то есть при положении организации на грани банкротства. Это состояние представлено неравенствами далее (22).

$$\Delta\text{СОС} < 0, \Delta\text{СДИ} < 0, \Delta\text{ОИ} < 0. \quad (22)$$

Если компания находится в устойчивом, нормальном или абсолютно устойчивом состояниях, то сотрудничество с ним довольно надежно. При неустойчивом состоянии может потребоваться дополнительный анализ положения организации. При нахождении компании в кризисном состоянии требуется принимать комплексные мероприятия для улучшения его финансовой устойчивости. Систематически неустойчивое финансовое состояние предприятий ведет к их банкротству [33, с. 112].

По показателю отдачи имущества предприятия, определяющегося в качестве отношения выручки к среднегодовой стоимости основных средств, можно делать выводы, насколько оно эффективно использует свое имущество, а также о степени деловой активности данной компании. Скорость оборачиваемости имущества организации говорит о том, насколько интенсивно предприятие использует это имущество.

В основном при анализе финансового положения организации исследуется количество материальных запасов, запасов продукции, наличия и уровня дебиторской задолженности, оборачиваемость оборотных активов организации и т.п. Помимо данных показателей, при проведения анализа устойчивости предприятия анализируются и ниже приведенные показатели, рассмотрим их далее.

1. Скорость оборота оборотных активов предприятия, рассматриваемых за определенных временной отрезок.

2. Период оборачиваемости или срока возвращения в хозяйственную деятельность предприятия средств.

Коэффициент оборачиваемости производственных активов, капитала и обязательств рассчитывается по формуле (23) [52, с. 17].

$$K_{OB} = \frac{B}{A(\Pi)}, \quad (23)$$

где  $B$  – выручка от реализации продукции, тыс. руб.;

$A(\Pi)$  – среднегодовая стоимость элементов актива (пассива), тыс. руб.

Продолжительность оборота рассчитывается по формуле (24).

$$ПО = \frac{360}{K_{OB}}. \quad (24)$$

Любое предприятие проходит через цикл операционной деятельности, в течение которого закупаются материальные и производственные запасы, производится готовая продукция и продается за наличные или в кредит, наконец, дебиторская задолженность компенсируется поступлениями денежных средств от клиентов. В связи с этим имеются производственный, эксплуатационный и финансовый циклы.

Производственный цикл предприятия характеризует период полного оборота оборотных средств, оборотный капитал, используемый для обслуживания производства, а также процесс, начиная с получения сырья и полуфабрикатов и заканчивая выпуском готовой продукции.

Продолжительность производственного цикла компании определяется по следующей формуле (25)

$$ПЦ = ПО_{ПЗ} + ПО_{НЗП} + ПО_{ГП}, \quad (25)$$

где  $ПЦ$  – продолжительность производственного цикла компании, дней;

$ПО_{ПЗ}$  – период оборота запасов сырья, материалов и полуфабрикатов, дней;

$ПО_{НЗП}$  – период оборота незавершенного производства, дней;

$ПО_{ГП}$  – период оборота запасов готовой продукции, дней.

Финансовый цикл – это промежуток времени между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей. Другими словами, это период, в течение которого денежные средства, вложенные в оборотные активы, совершают один полный оборот. Продолжительность финансового цикла (или цикла денежного оборота) определяется по следующей формуле (26)

$$ФЦ = ПЦ + ПО_{ДЗ} - ПО_{КЗ}, \quad (26)$$

где  $ФЦ$  – продолжительность финансового цикла, дней;

$ПЦ$  – продолжительность производственного цикла, дней;

$ПО_{ДЗ}$  – средний период оборота дебиторской задолженности, дней;

$ПО_{КЗ}$  – средний период оборота кредиторской задолженности, дней.

Между продолжительностью производственного и финансового циклов существует тесная взаимосвязь, отраженная в понятии «операционный цикл». Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого денежные средства омертвлены в запасах и дебиторской задолженности.

Поскольку компания оплачивает счета контрагентов с определенной задержкой, то финансовый цикл меньше операционного на то время оборачиваемости кредиторской задолженности. Другими словами, операционный

цикл характеризует период оборота общей суммы оборотных средств компании и рассчитывается по следующей формуле (27)

$$ОЦ = ПЦ + ПО_{дз}, \quad (27)$$

где ОЦ – продолжительность операционного цикла, дней;

ПО<sub>дз</sub> – продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней.

Таким образом, финансовый цикл является средним периодом оборота денежных средств компании. Другими словами, это время, в течение которого денежные средства оказываются высвобожденными из общего оборота компании.

Изучая формулы составляющих финансового цикла, можно прийти к выводу, что его продолжительность зависит от продолжительности оборота отдельных составляющих операционного процесса, представленных далее.

1. От продолжительности периода закупки запасов товарно-материальных ценностей у поставщиков.

2. От продолжительности периода погашения кредиторской задолженности перед контрагентами.

3. От продолжительности периода реализации готовой продукции (товаров) покупателям.

4. От продолжительности периода инкассации дебиторской задолженности покупателей.

Рентабельность – это относительный показатель, определяющий степень доходности предприятия. Данные рентабельности определяют качество деятельности предприятия в общем, маржинальность разных сфер работы (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.), [45, с. 280].

В хозяйственной практике применяют несколько основных показателей рентабельности – рентабельность предприятия, рентабельность собственного капитала, рентабельность продукции, рентабельность продаж. Рентабельность предприятия – показывает эффективность, с которой используются основные фонды предприятия.

Рентабельность собственного капитала – Важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, который показывает, насколько эффективно был использован вложенный в бизнес капитал. В отличие от схожего показателя «рентабельность активов», данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала (или активов) предприятия, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия.

Коэффициент рентабельности продаж является отношением прибыли к выручке и выражается по формуле (28)

$$K_{рп} = \frac{ПР}{В}, \quad (28)$$

где ПР – прибыль от проданных товаров и услуг;

В – выручка от продажи товаров, работ, услуг.

Коэффициент рентабельности производства является отношением прибыли от продажи продукции к общим затратам и выражается формулой (29)

$$K_{\text{ПР}} = \frac{\text{ПР}}{З}, \quad (29)$$

где ПР – прибыль от реализации товаров и услуг;  
З – общие затраты.

Расчитать коэффициент рентабельности активов возможно по формуле (30)

$$K_{\text{РА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ИБ}}, \quad (30)$$

где ЧП – чистая прибыль;  
ИБ – итог баланса.

Коэффициент рентабельности собственного капитала рассчитывается по формуле (31)

$$K_{\text{РСК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{КиР}}, \quad (31)$$

где КиР – капитал и резервы.

Полученные при помощи данных формул коэффициенты выражаются в процентах.

Что касается ликвидности баланса предприятия, то он отражает возможность данного предприятия покрыть обязательства перед своими кредиторами, причем чем выше ликвидность баланса, тем компания сможет быстрее погасить задолженность.

Ликвидность баланса – совокупность его статей и разделов, которая отражает скорость возврата в оборот денег, вложенных в различные виды имущества и обязательств. От того, сколько времени займет этот процесс, зависит степень ликвидности [40].

Федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) юридическое лицо признается банкротом, когда не способно удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены [5].

Чтобы проанализировать ликвидность баланса предприятия, следует сгруппировать все активы и пассивы – активы располагаются по уровню их реализуемости, а пассивы сортируются по срочности их погашения.. По уровню ликвидности активы подразделяются на несколько групп [27, с. 75] приведенные ниже.

Наиболее ликвидные активы (А1) рассчитываются с помощью формулы (32)

$$A = \text{ДС} + \text{КФВ}, \quad (32)$$

где ДС – денежные средства предприятия;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения предприятия.

Быстро реализуемые активы (А2) с высоким уровнем ликвидности определяются с помощью формулы (33)

$$A2 = \text{ДЗ}, \quad (33)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Медленно реализуемые активы (А3) с низким уровнем ликвидности определяются с помощью формулы (34)

$$A3 = \text{З} + \text{НДС} + \text{ПОА} + \text{ДФВ}, \quad (34)$$

где З – запасы предприятия;

НДС – НДС по приобретенным ценностям;  
ПОА – другие оборотные активы предприятия;  
ДФВ – долгосрочные финансовые вложения предприятия.

Трудно реализуемые активы (А4) определяются с помощью формулы (35)

$$A4 = \text{ВНА} - \text{ДФВ}, \quad (35)$$

где ВНА – внеоборотные активы предприятия.

По срочности обязательств пассивы подразделяются на пассивы с высокой срочностью погашения, умеренной срочностью, низкой срочностью, а также постоянные пассивы [36, с.282–284].

Наиболее срочные обязательства (П1) определяются с помощью формулы (36)

$$P1 = K3, \quad (36)$$

где К3 – кредиторская задолженность.

Краткосрочные пассивы (П2) рассчитываются по формуле (37)

$$P2 = \text{КСО} - K3, \quad (37)$$

где КСО – итог пятого раздела баланса («Краткосрочные обязательства»).

Долгосрочные пассивы (П3) определяются по формуле (38)

$$P3 = \text{ДСО}, \quad (38)$$

где ДСО – долгосрочные обязательства.

Постоянные пассивы (П4) определяются по формуле (39)

$$P4 = \text{КиР}, \quad (39)$$

где КиР – итог третьего раздела баланса («Капитал и резервы»).

При выполнении условий данных неравенств (40), где итоги групп активов превышают соответствующие группы пассивов, баланс компании считается абсолютно ликвидным.

$$\begin{cases} A1 \geq P1 \\ A2 \geq P2 \\ A3 \geq P3 \\ A4 \leq P4 \end{cases} \quad (40)$$

Первое и второе неравенства определяют текущую ликвидность компании, третье и четвертое – его ликвидность на перспективу.

## Выводы по разделу 1

Таким образом, важно отметить, что существует множество различных подходов к методике анализа финансового состояния предприятия. Поэтому для проведения такого анализа внутренним пользователям необходимо поставить задачи, на осуществление которых он будет направлен.

Авторские подходы подтверждают тот момент, что оценка финансового состояния является актуальным направлением в деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому ей уделяется большое внимание со стороны ведущих теоретиков-аналитиков.

В данной работе были определены основные функции финансового анализа и изучены основные задачи финансового анализа предприятия.

Используя методы финансового анализа, можно выявить основные факторы,



влияющие на финансово-хозяйственное состояние предприятия. Особое внимание мы обратили на определение эффективности использования материальных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности) предприятия, а также на выявление и измерение внутренних резервов на всех стадиях деятельности компании.

Учитывая имеющиеся информационные источники (бухгалтерскую отчетность) предприятия и поставленные в исследовании задачи, в настоящей выпускной квалификационной работе анализ финансового состояния будет проводиться по методике В.В. Ковалева [23].

## 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

### 2.1 Техничко-экономические показатели деятельности компании

ПАО «Ростелеком» – это динамично развивающаяся крупнейшая в России телекоммуникационная группа, предоставляющая услуги во всех сегментах отраслевого рынка на всей территории страны.

Данная компания – признанный технологический лидер в инновационных решениях в области электронного правительства, облачных вычислений, здравоохранения, образования, безопасности, жилищно-коммунальных услуг [56].

Основной целью ПАО «Ростелеком» является извлечение прибыли путем оказания услуг связи.

Для достижения своей цели ПАО «Ростелеком» осуществляет следующие виды деятельности:

- 1) предоставление услуг электросвязи;
- 2) предоставление услуги местной, междугородной и международной связи;
- 3) предоставление услуг связи по предоставлению каналов связи;
- 4) предоставление услуг связи по передаче данных;
- 5) предоставление телематических услуг связи;
- 6) предоставление доступа к услугам связи с использованием кодов;
- 7) предоставление услуг связи для целей кабельного вещания;
- 8) предоставление универсальных услуг связи;
- 9) разработка, внедрение, эксплуатация сетей связи на территории РФ;
- 10) оказание услуг по пропуску трафика и присоединения сетей электросвязи;
- 11) установка, эксплуатация и техническое обслуживание оборудования;
- 12) выполнение инженерных изысканий и всех видов проектных работ;
- 13) выполнение функций генерального подрядчика;
- 14) реализация инвестиционных проектов;
- 15) проведение научных исследований в области связи;
- 16) осуществление операций, связанных с недвижимостью;
- 17) осуществление перевозки грузов и пассажиров;
- 18) торговая и рекламная деятельность;
- 19) защита сведений, составляющих государственную тайну;
- 20) оказание услуг в области защиты государственной тайны.

Техничко-экономические показатели (ТЭП) – это совокупность измерителей, характеризующих деятельность компании с точки зрения ее материально-производственной базы и комплексного использования ресурсов.

Они применяются для планирования и анализа организации производства и труда, уровня техники, качества продукции, использования основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов.

По мнению М.И. Баканова, факторами повышения экономической эффективности производства являются техническое и организационное развитие, внешнеэкономические, социальные и природные условия хозяйственной деятельности [10, с. 254].

Анализ основных технико-экономических показателей включает в себя: сравнение оцениваемых показателей предприятия с соответствующими показателями других предприятий, осуществляющих аналогичную деятельность; сопоставление различных показателей предприятия между собой; сопоставление одноименных показателей предприятия за различные временные периоды; сопоставление плановых и фактически достигнутых показателей предприятия.

Путем сопоставления различных технико-экономических показателей определяются степень использования наличного производственно-технического аппарата (базиса) предприятия, сложившиеся соотношения между выпуском продукции и ее реализацией (объемом продаж продукции), производительностью труда и его оплатой, затратами и результатами, другие соотношения между отдельными сторонами и направлениями деятельности предприятия.

Информационной базой анализа являются материалы плановых документов, данные бухгалтерского и статистического учета и отчетности предприятия.

ТЭП можно разделить на две группы – абсолютные и относительные показатели.

К абсолютным показателям следует отнести выручку, полную себестоимость (себестоимость продаж, увеличенную на сумму управленческих и коммерческих расходов), прибыль от продаж, чистую прибыль, среднегодовую стоимость имущества, основных средств, оборотных активов, среднесписочная численность персонала и прочие показатели.

В группе относительных показателей анализу чаще всего подвергаются показатели, представленные далее.

1. Затратоемкость продукции (работ, услуг), т.е. отношение полной себестоимости к выручке.

2. Рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли от продаж к выручке, выраженное в процентах.

3. Рентабельность активов, т.е. отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов, выраженное в процентах.

4. Коэффициент оборачиваемости имущества, т.е. отношение выручки к среднегодовой стоимости активов компании.

5. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, т.е. отношение выручки к среднегодовой стоимости оборотных активов компании.

6. Коэффициент закрепления оборотных активов как показатель обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных активов.

7. Фондоотдача, т.е. отношение выручки к среднегодовой стоимости основных средства.

8. Фондоёмкость как показатель, обратный фондоотдаче.

9. Фондовооруженность, т.е. отношение среднегодовой стоимости основных средств к среднесписочной численности персонала.

10. Производительность труда, т.е. отношение выручки к среднесписочной численности персонала.

Расчет перечисленных выше ТЭП представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Расчет технико-экономических показателей ПАО «Ростелеком» 2016–2018 гг.

Наименование	2016 г.	2017 г.	Динамика в 2017 г. по отношению к 2016 г.		2018 г.	Динамика в 2018 г. по отношению к 2017 г.		Динамика в 2018 г. по отношению к 2016 г.	
			абсолютное	относительное, %		абсолютное	относительное, %	абсолютное	относительное, %
Абсолютные показатели:									
1. Выручка, тыс. руб.	282 684 864	291 037 118	8 352 254	2,95	305 939 185	14 902 067	5,12	23 254 321	8,23
2. Полная себестоимость тыс. руб.	254 601 492	266 191 296	11 589 804	4,55	281 897 666	15 706 370	5,90	27 296 174	10,72
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	28 083 372	24 845 822	-3 237 550	-11,53	24 041 519	-804 303	-3,24	-4 041 853	-14,39
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	10 845 295	9 018 771	-1 826 524	-16,84	5 381 373	-3 637 398	-40,33	-5 463 922	-50,38
5. Среднегодовая стоимость имущества (активов), тыс. руб.	566 165 367	565 684 916	-480 451	-0,08	585 780 003	20 095 087	3,55	19 614 636	3,46
6. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	318 859 950	319 840 006	980 056	0,31	329 699 628	9 859 622	3,08	10 839 678	3,40
7. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	64 258 379	67 518 740	3 260 361	5,07	75 666 548	8 147 808	12,07	11 408 169	17,75
8. Среднесписочная численность работников, чел.	124 365	123 512	-853	-0,69	121 628	-1884	-1,53	-2737	-2,20

Окончание таблицы 5

Наименование	2016 г.	2017 г.	Динамика в 2017 г. по отношению к 2016 г.		2018 г.	Динамика в 2018 г. по отношению к 2017 г.		Динамика в 2018 г. по отношению к 2016 г.	
			абсолютное	относительное, %		абсолютное	относительное, %	абсолютное	относительное, %
Относительные показатели:									
9. Затратоемкость продукции, руб./руб.	0,90	0,91	0,01	1,55	0,92	0,01	0,74	0,02	2,31
10. Рентабельность продаж, %	9,93	8,54	-1,40	-14,07	7,86	-0,68	-7,95	-2,08	-20,90
11. Рентабельность имущества, %	1,92	1,59	-0,32	-16,77	0,92	-0,68	-42,38	-1,00	-52,04
12. Коэффициент оборачиваемости имущества (активов), оборотов	0,50	0,51	0,02	3,04	0,52	0,01	1,51	0,02	4,60
13. Фондоотдача, руб./руб.	0,89	0,91	0,02	2,64	0,93	0,02	1,98	0,04	4,67
14. Фондоемкость, руб./руб.	1,13	1,1	-0,03	-2,57	1,08	-0,02	-1,94	-0,05	-4,46
15. Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	2563,90	2589,55	25,64	1,00	2710,72	121,18	4,68	146,82	5,73
16. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, оборотов	4,40	4,31	-0,09	-2,02	4,04	-0,27	-6,20	-0,36	-8,09
17. Производительность труда, тыс. руб./чел.	2273,03	2356,35	83,32	3,67	2515,37	159,02	6,75	242,34	10,66

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком»

По данным, приведенным в таблице 5, можно сделать следующие выводы.

Прирост выручки в 2017 г. по сравнению с 2016 г. составил 8 352 254 тыс. руб. или 2,95 %. Затем прирост в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 14 902 067 тыс. руб. или 5,12 %. Таким образом, за 2016–2018 гг. данный показатель увеличился на 8,23 %. Следовательно, выручка ПАО «Ростелеком» продемонстрировала положительную динамику.

Прирост полной себестоимости в 2017 г. по сравнению с 2016 г. составил 11 589 804 тыс. руб. или 4,55 %. Затем прирост в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 15 706 370 тыс. руб. или 5,90 %. В итоге за 2016–2018 гг. прирост полной себестоимости вырос на 10,72 %. Из этого следует, что полная себестоимость ПАО «Ростелеком» продемонстрировала негативную динамику. Необходимо отметить, что оказание услуг компанией в 2018 г. стало более затратно по отношению к 2016 г. Поэтому, если в 2016 г. на 1 руб. выручки было 0,9 коп. в виде себестоимости, в то время как в 2018 г. данный показатель был выше и был равен 0,92 коп. Следовательно, по данному параметру в объеме выручки произошли изменения негативного характера.

ПАО «Ростелеком» работает, получая положительный финансовый результат от продаж. В учете анализируемой компании в структуре затрат не выделяются коммерческие и управленческие расходы. В связи с этим сумма финансового результата от продаж идентична сумме валового финансового результата. К примеру, в 2016 г. уровень прибыли от продаж составил 28 083 372 тыс. руб., в 2017 г. – 24 845 822 тыс. руб.; в 2018 г. – 24 041 519 тыс. руб. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. объем прибыли от продаж сократился на 11,53 %. Затем в 2018 г. по сравнению с 2017 г. наблюдалось снижение на 3,24 %. В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли от продаж сократилась на 14,39 %, что негативным образом характеризует ситуацию с финансовыми результатами компании.

ПАО «Ростелеком» работало, получая положительный чистый финансовый итог. Так, в 2016 г. уровень чистой прибыли был 10 845 295 тыс. руб., в 2017 г. был 9 018 771 тыс. руб.; в 2018 г. составил 5 381 373 тыс. руб. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. сумма чистой прибыли сократилась на 16,84 %. Затем в 2018 г. по сравнению с 2017 г. наблюдалось снижение на 40,33 %. В целом в течение анализируемого периода сумма чистой прибыли сократилась на 50,38 %, что негативным образом характеризует ситуацию с финансовыми результатами компании. Отрицательная динамика чистого финансового результата позволяет предложить, что за счет данного фактора эффективность работы компании снизилась.

Продажи компании являлись рентабельными. В 2016 г. значение данного показателя составляло 9,93 %; в 2017 г. – оказалось равным 8,54 %; в 2018 г. составило 7,86 % (компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2016–2018 гг. оказалась негативной. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. снижение данного показателя составило 14,00 %. В следующем году сокращение составило 7,96 %. Такая динамика отрицательно характеризует ситуацию с рентабельностью продаж.

Использование активов компании на протяжении анализируемого периода было рентабельным. В 2016 г. значение данного показателя составляло 1,92 %; в 2017 г. оказалось равным 1,59 %; в 2018 г. составило 0,92 % (т. е. компания работала прибыльно). Таким образом, динамика рассматриваемого показателя на протяжении 2016–2018 гг. оказалась негативной. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. снижение данного показателя составило 17,19 %. В следующем году сокращение составило 42,14 %. Такая динамика отрицательно характеризует ситуацию с рентабельностью активов.

Количество оборотов, совершенных активами компании, в 2016 г. составляло 0,5. Затем в 2017 г. данный показатель увеличился на 3,01 %, т. е. до 0,51 оборотов. Таким образом, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования имущества компании повысилась. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась (+2,95 %), а среднегодовая стоимость активов, напротив, снизилась (-0,08 %). В 2018 г. анализируемый показатель увеличился на 1,56 %, т. е. до 0,52 оборотов. Таким образом, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования имущества компании повысилась. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась быстрее (+5,12 %), чем среднегодовая стоимость активов (+3,55 %). В целом в течение анализируемого периода оборачиваемость имущества компании увеличилась. Соответственно, продолжительность одного оборота имущества компании сократилась.

Показатель фондоотдачи в 2016 г. составлял 0,89 руб. /руб. Затем в 2017 г. данный показатель увеличился на 2,59 %, т. е. до 0,91 руб. /руб. Таким образом, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась быстрее (+2,95 %), чем среднегодовая стоимость основных средств (+0,31 %). В 2018 г. анализируемый показатель увеличился на 1,98 %, т. е. до 0,93 руб. /руб. эффективность использования основных средств компании повысилась. Это объясняется тем, что выручка увеличивалась быстрее (+5,12 %), чем среднегодовая стоимость основных средств (+3,08 %). В целом в течение анализируемого периода эффективность использования основных средств компании повысилась (соответственно, величина обратного показателя фондоемкости снизилась), что положительно характеризует использование ресурсов компании.

Необходимо отметить, что оснащенность компании основными средствами в 2018 г. стала выше по сравнению с 2016 г. Действительно, если в 2016 г. на 1 работника приходилось 2563,9 тыс. руб. вложений в основные средства, тогда как в 2018 г. этот показатель был выше и составлял 2710,72 тыс. руб. вложений в основные средства. Таким образом, по данному критерию произошли положительные изменения.

Количество оборотов, совершенных оборотными активами компании, в 2016 г. составляло 4,40. Затем в 2017 г. данный показатель снизился на 2,02 %, т. е. до 4,3 оборотов. Это объясняется тем, что выручка увеличилась медленнее (+2,95 %), чем среднегодовая стоимость оборотных активов (+5,07 %). В 2018 г. анализируемый показатель снизился на 6,19 %, т. е. до 4,04 оборотов в 2018 г. по сравнению с 2017 г. Это объясняется тем, что выручка увеличилась медленнее

(+5,12 %), чем среднегодовая стоимость оборотных активов (+12,07 %). В целом в течение анализируемого периода оборачиваемость оборотных активов компании снизилась, что негативно характеризует эффективность использования трудовых ресурсов компании.

Прирост производительности труда в 2017 г. по сравнению с 2016 г. составил 83,32 тыс. руб. /чел. или 3,67 %. Затем прирост в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 159,02 тыс. руб. /чел. или 6,75 %. В итоге за 2016–2018 гг. это число возросло на 10,66 %. Следовательно, производительность труда работников ПАО «Ростелеком» продемонстрировала позитивную динамику, что свидетельствует о росте эффективности использования ресурсов компании.

На основе ТЭП можно осуществить факторный анализ изменения выручки компании под влиянием наличия ресурсов и эффективности их использования (фондоотдачи, оборачиваемости оборотных активов, производительности труда) по формуле (41)

$$B = P \cdot \mathcal{E}, \quad (41)$$

где  $P$  – ресурсы компании (основные средства, оборотные активы, численность работников);

$\mathcal{E}$  – эффективность использования ресурсов компании (фондоотдача, оборачиваемость оборотных активов, производительность труда).

Таким образом, первая факторная модель предназначена для исследования влияния на выручку ( $B$ ) изменения в наличии основных средств ( $OC$ ) и эффективности их использования, выраженной показателем фондоотдачи ( $\Phi_0$ ) по формуле (42).

$$B = OC \cdot \Phi_0. \quad (42)$$

Вторая факторная модель – для исследования влияния на выручку изменения в наличии оборотных активов ( $OB$ ) и эффективности их использования, выраженной показателем коэффициента оборачиваемости оборотных активов ( $K_0$ ) рассчитывается по формуле (43).

$$B = OB \cdot K_0. \quad (43)$$

Третья факторная модель – для исследования влияния на выручку изменения в наличии трудовых ресурсов ( $\mathcal{Ч}$ ) и эффективности их использования, выраженной показателем производительности труда ( $\Pi$ ) по формуле (44).

$$B = \mathcal{Ч} \cdot \Pi. \quad (44)$$

Для проведения факторного анализа можно использовать способ абсолютных разниц. Общий алгоритм расчетов можно описать следующим образом.

Общее изменение выручки считаем по формуле (45)

$$\Delta B = B_1 - B_0, \quad (45)$$

где индексами 0 и 1 обозначены, соответственно, базисный и отчетный периоды.

Изменение выручки за счет изменения имеющихся в распоряжении компании ресурсов (46).

$$\Delta B(\Delta P) = \Delta P \cdot \mathcal{E}_0 = (P_1 - P_0) \cdot \mathcal{E}_0. \quad (46)$$

Изменение выручки за счет изменения эффективности использования ресурсов (47).



$$\Delta B(\Delta \mathcal{E}) = P_1 \cdot \Delta \mathcal{E} = P_1 \cdot (\mathcal{E}_1 - \mathcal{E}_0). \quad (47)$$

Проверка осуществляется по формуле (48).

$$\Delta B = \Delta B(\Delta P) + \Delta B(\Delta \mathcal{E}). \quad (48)$$

Соответствующие расчеты по приведенным моделям приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Факторный анализ динамики выручки по первой модели

Сфера влияния факторов	Изменение выручки					
	в 2017 г. по сравнению с 2016 г.			в 2018 г. по сравнению с 2017 г.		
	общее, руб.	под влиянием		общее, руб.	под влиянием	
		изменения имеющихся ресурсов, руб.	изменения эффективности использования ресурсов, руб.		изменения имеющихся ресурсов, руб.	изменения эффективности использования ресурсов, руб.
Основные средства	8 352 254	868 867	7 483 387	14 902 067	8 971 723	5 930 344

Источник: рассчитано по данным бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком»

Таблица 7 – Факторный анализ изменения выручки компании по первой модели.

Сфера влияния факторов	Изменение выручки					
	в 2017 г. по сравнению с 2016 г.			в 2018 г. по сравнению с 2017 г.		
	общее, руб.	под влиянием		общее, руб.	под влиянием	
		изменения имеющихся ресурсов, руб.	изменения эффективности использования ресурсов, руб.		изменения имеющихся ресурсов, руб.	изменения эффективности использования ресурсов, руб.
Оборотные активы	8 352 254	14 342 950	-5 990 696	14 902 067	35 120 835	-20 218 768

Источник: рассчитано по данным годовой бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком»

Таблица 8 – Факторный анализ изменения выручки компании по первой модели

Сфера влияния факторов	Изменение выручки					
	в 2017 г. по сравнению с 2016 г.			в 2018 г. по сравнению с 2017 г.		
	общее	под влиянием		общее	под влиянием	
изменения имеющихся ресурсов		изменения эффективности использования ресурсов	изменения имеющихся ресурсов		изменения эффективности использования ресурсов	
Трудовые ресурсы	8 352 254	-1 938 891	10 291 145	14 902 067	-4 439 358	19 341 425

Источник: рассчитано по данным годовой бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком»

Как показано в таблице 8, выручка в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 8 352 254 тыс. руб.

Влияние изменения стоимости основных средств и фондоотдачи оказалось однонаправленным и положительным. За счет увеличения стоимости основных средств выручка увеличилась на 868 867 тыс. руб., а влияние изменения эффективности использования основных средств оказалось равным 7 483 387 тыс. руб. Таким образом, влияние указанных факторов обеспечило, соответственно 10,40 % и 89,60 % от общего изменения выручки. Это означает, что компания в указанный период по рассматриваемой группе факторов использовала преимущественно интенсивный способ наращивания объема реализации.

Влияние изменения стоимости оборотных активов и их оборачиваемости оказалось разнонаправленным. За счет увеличения стоимости оборотных активов выручка увеличилась на 14 342 950 тыс. руб., а влияние снижения эффективности использования оборотных активов оказалось равным -5 990 696 тыс. руб. Превалирующим оказалось влияние увеличения стоимости оборотных активов, что свидетельствует о том, что компания, используя анализируемый вид ресурсов, задействует экстенсивный путь развития.

Влияние изменения численности работников и эффективности использования труда оказалось разнонаправленным. Влияние снижения численности работников оказалось равным -1 938 891 тыс. руб., а за счет повышения производительности труда выручка компании увеличилась на 10 291 145 тыс. руб. Превалирующим

оказалось влияние увеличения производительности труда, что свидетельствует о том, что компания, используя анализируемый вид ресурсов, задействует интенсивный путь развития.

Аналогичные расчеты осуществляем по данным следующего отчетного периода. Выручка в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 14 902 067 тыс. руб.

Влияние изменения стоимости основных средств и фондоотдачи оказалось однонаправленным и положительным. За счет увеличения стоимости основных средств выручка увеличилась на 8 971 723 тыс. руб., а влияние изменения эффективности использования основных средств оказалось равным 5 930 344 тыс. руб. Таким образом, влияние указанных факторов обеспечило, соответственно 60,20 % и 39,80 % от общего изменения выручки. Это означает, что компания в указанный период по рассматриваемой группе факторов использовала преимущественно экстенсивный способ наращивания объема реализации.

Влияние изменения стоимости оборотных активов и их оборачиваемости оказалось разнонаправленным. За счет увеличения стоимости оборотных активов выручка увеличилась на 35 120 835 тыс. руб., а влияние снижения эффективности использования оборотных активов оказалось равным –20 218 768 тыс. руб. Превалирующим оказалось влияние увеличения стоимости оборотных активов, что свидетельствует о том, что компания, используя анализируемый вид ресурсов, задействует экстенсивный путь развития.

Влияние изменения численности работников и эффективности использования труда оказалось разнонаправленным. Влияние снижения численности работников оказалось равным –4 439 358 тыс. руб., а за счет повышения производительности труда выручка компании увеличилась на 19 341 425 тыс. руб. Значительный рост выручки от повышения производительности труда работников ПАО «Ростелеком» связан с тем, что стратегия компании от 2015 г. [56] направлена на увеличение выручки на сотрудника и сокращение доли фонда оплаты труда в общем объеме расходов, а также накладные расходы на сотрудников.

Компания с переходом на цифровые услуги производит частичные увольнения, и нанимает сотрудников с новыми digital-компетенциями. ПАО «Ростелеком» также способствует проектам переквалификации и дает сотрудникам возможность обучаться цифровым навыкам.

По словам М. Осеевского, президента ПАО «Ростелеком», в связи с тем, что компания продолжает глобальную модернизацию своих сетей, осуществляет переход на новые решения, такие как дата-центры, облачные технологии, кибербезопасность и т. д., то компания меняет подход и к специалистам коммерческого блока, к продавцам. В настоящее время ПАО «Ростелеком» надо продавать не только и не столько классические услуги – ШПД или VPN, например, нужно продавать сложные интеллектуальные сервисы, не набор услуг, а комплексное решение задач клиента «под ключ»[55].

Таким образом, согласно стратегии ПАО «Ростелеком», до 2022 г. [56], компания будет становиться более компактной – сократив численность штата до

110–130 тыс. работников, выведя часть сотрудников за штат на аутсорсинг с сохранением функций. В компании действуют системы долгосрочной мотивации сотрудников зависимости от индивидуальных результатов и корпоративная пенсионная программа, в которой на размер взносов влияют индивидуальные результаты работника [54].

Также компания привлекает специалистов новой формации, новых специальностей, которых просто еще не было несколько лет назад, а также вкладывает ресурсы в повышение квалификации действующих работников для снижения затрат на персонал и увеличении выручки на одного сотрудника (рисунок 2).

## В приоритете рост эффективности труда



Рисунок 2 – Рост эффективности труда ПАО «Ростелеком»

Превалирующим оказалось влияние увеличения производительности труда, что свидетельствует о том, что компания, используя анализируемый вид ресурсов, задействует интенсивный путь развития.

## 2.2 Анализ деловой активности организации

В финансовом аспекте деловая активность организации (капиталоотдача) выявляется в скорости, с которой оборачиваются ее средства. Прибыльность деятельности организации отражает ее рентабельность. Анализ деловой активности организации даёт возможность определить уровень эффективности, с которым используются средства. Оценка деловой активности организации подразумевает рассмотрение коэффициентов. Это коэффициенты оборачиваемости и рентабельности.

Анализ показателей деловой активности представлен в таблице В.1.

Произведенные расчеты согласно таблице В.1 позволяют сделать некоторые выводы о ПАО «Ростелеком»:

Число оборотов, совершенных активами компании, в 2016 г. было 0,5. Далее в 2017 г. данный коэффициент возрос на 3,01 %, а именно. до 0,51 оборотов. Из этого следует, что в 2017 г. по отношению к 2016 г. эффективность применения имущества предприятия увеличилась. Данный факт характеризуется тем, что

выручка возросла на 2,95 %, а среднегодовая цена активов, наоборот, уменьшилась на -0,08 %. В 2018 г. исследуемый коэффициент возрос на 1,56 %, т. е. до 0,52 оборотов.

Из этого следует, что в 2018 г. по отношению к 2017 г. эффективность применения имущества организации возросла. Это говорит о том, что выручка росла интенсивнее на 5,12 %, чем среднегодовая стоимость активов, которые выросли на 3,55 %. В общем на протяжении исследуемого временного отрезка оборачиваемость имущества предприятия росла. Следовательно, длительность одного оборота имущества организации снизилось.

Число оборотов, произведенных внеоборотными активами предприятия, в 2016 г. было 0,56. Далее в 2017 г. этот коэффициент вырос на 3,73 %, т. е. до 0,58 оборотов. Из этого следует, что, в 2017 г. по отношению к 2016 г. эффективность применения внеоборотных активов организации выросло. Данный факт свидетельствует о том, выручка выросла на 2,95 %, а среднегодовая стоимость внеоборотных активов, наоборот, уменьшилась на 0,75 %.

В 2018 г. исследуемый коэффициент вырос на 2,74 %, т. е. до 0,6 оборотов. Из этого следует, в 2018 г. по отношению к 2017 г. эффективность применения внеоборотных активов организации увеличилось. Данный факт свидетельствует о том, что выручка росла интенсивнее на 5,12 %, нежели среднегодовая стоимость внеоборотных активов, которые выросли на 2,40 %. В общем на протяжении исследуемого временного отрезка оборачиваемость внеоборотных активов организации возросла, продолжительность одного оборота данного вида активов сократилась.

Число оборотов, совершенных основными средствами предприятия, в 2016 г. составляло 0,89. Далее в 2017 г. данный коэффициент возрос на 2,59 %, т. е. до 0,91 оборотов. Поэтому, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования основных средств предприятия повысилась. Это говорит о том, что выручка увеличивалась быстрее (+2,95 %), чем среднегодовая стоимость основных средств (+0,31 %). В 2018 г. анализируемый коэффициент возрос на 1,98 %, т. е. до 0,93 оборотов.

Поэтому, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования основных средств предприятия повысилась. Это говорит о том, что выручка увеличивалась быстрее (+5,12 %), чем среднегодовая стоимость основных средств (+3,08 %). В целом на протяжении анализируемого периода оборачиваемость основных средств предприятия возросла. Таким образом, продолжительность одного оборота данного вида активов сократилась.

Число оборотов, совершенных оборотными активами предприятия, в 2016 г. составляло 4,4. Далее в 2017 г. данный коэффициент снизился на 2,02 %, т. е. до 4,31 оборотов. Поэтому, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования оборотных активов предприятия уменьшилась. Это говорит о том, что выручка возросла медленнее (+2,95 %), чем среднегодовая стоимость оборотных активов (+5,07 %). В 2018 г. анализируемый коэффициент снизился на 6,19 %, т. е. до 4,04 оборотов. Поэтому, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования оборотных активов предприятия уменьшилась. Это

говорит о том, что выручка возросла медленнее (+5,12 %), чем среднегодовая стоимость оборотных активов (+12,07 %). В целом на протяжении анализируемого периода оборачиваемость оборотных активов предприятия уменьшилась. Таким образом, продолжительность одного оборота данного вида активов возросла.

Число оборотов, совершенных собственным капиталом предприятия, в 2016 г. составляло 1,04. Далее в 2017 г. данный коэффициент возрос на 6,25 %, т. е. до 1,11 оборотов. Поэтому, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования собственного капитала предприятия повысилась. Это говорит о том, что выручка увеличивалась (+2,95 %), а среднегодовая сумма собственного капитала, наоборот, уменьшилась (-3,14 %). В 2017 г. данный коэффициент не претерпел изменений. В 2018 г. анализируемый коэффициент возрос на 8,51 %, т. е. до 1,2 оборотов. Поэтому, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования собственного капитала предприятия повысилась. Это говорит о том, что выручка увеличивалась (+5,12 %), а среднегодовая сумма собственного капитала, наоборот, уменьшилась (-3,14 %). В целом на протяжении анализируемого периода оборачиваемость собственного капитала предприятия возросла. Таким образом, продолжительность одного оборота данного вида капитала сократилась.

Число оборотов, совершенных заемным капиталом предприятия, в 2016 г. составляло 0,96. Далее в 2017 г. данный коэффициент возрос на 0,21 %, т. е. до 0,96 оборотов. Поэтому, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования заемного капитала предприятия повысилась. Это говорит о том, что выручка увеличивалась быстрее (+2,95 %), чем среднегодовая сумма заемного капитала (+2,74 %) В 2018 г. анализируемый коэффициент снизился на 3,95 %, т. е. до 0,93 оборотов. Поэтому, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования заемного капитала предприятия уменьшилась. Это говорит о том, что выручка возросла медленнее (+5,12 %), чем среднегодовая сумма заемного капитала (+9,38 %). В целом на протяжении анализируемого периода оборачиваемость заемного капитала предприятия уменьшилась. Таким образом, продолжительность одного оборота данного вида капитала возросла.

Число оборотов, совершенных запасами предприятия, в 2016 г. составляло 52,26. Далее в 2017 г. данный коэффициент снизился на 6,31 %, т. е. до 48,96 оборотов. Поэтому, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования запасов предприятия уменьшилась. Это говорит о том, что выручка возросла медленнее (+2,95 %), чем среднегодовая стоимость запасов (+9,89 %). В 2018 г. анализируемый коэффициент снизился на 4,81 %, т. е. до 46,61 оборотов. Поэтому, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования запасов предприятия уменьшилась. Это говорит о том, что выручка возросла медленнее (+5,12 %), чем среднегодовая стоимость запасов (+10,43 %). В целом на протяжении анализируемого периода оборачиваемость запасов предприятия уменьшилась. Таким образом, продолжительность одного оборота данного вида активов возросла.

Число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью предприятия, в 2016 г. составляло 6,03. Далее в 2017 г. данный коэффициент снизился на 3,78 %, т. е. до 5,81 оборотов. Поэтому, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования дебиторской задолженности предприятия уменьшилась. Это говорит о том, что выручка возросла медленнее (+2,95 %), чем среднегодовая сумма дебиторской задолженности (+7 %). В 2018 г. анализируемый коэффициент снизился на 3,63 %, т. е. до 5,6 оборотов. Поэтому, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования дебиторской задолженности предприятия уменьшилась. Это говорит о том, что выручка возросла медленнее (+5,12 %), чем среднегодовая сумма дебиторской задолженности (+9,08 %). В целом на протяжении анализируемого периода оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия уменьшилась. Таким образом, продолжительность одного оборота данного вида активов возросла.

Число оборотов, совершенных кредиторской задолженностью предприятия, в 2016 г. составляло 5,01. Далее в 2017 г. данный коэффициент возрос на 2,04 %, т. е. до 5,11 оборотов. Поэтому, в 2017 г. по сравнению с 2016 г. эффективность использования кредиторской задолженности предприятия повысилась. Это говорит о том, что выручка увеличивалась быстрее (+2,95 %), чем среднегодовая сумма кредиторской задолженности (+0,9 %). В 2018 г. анализируемый коэффициент снизился на 13,42 %, т. е. до 4,43 оборотов. Поэтому, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. эффективность использования кредиторской задолженности предприятия уменьшилась. Это говорит о том, что выручка возросла медленнее и возросла на (+5,12 %), чем среднегодовая сумма кредиторской задолженности (+21,41 %). В целом на протяжении анализируемого периода оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия уменьшилась. Таким образом, продолжительность одного оборота данного вида активов возросла.

Протяженность производственного цикла возросла с 7 дней в 2016 г. до 8 дней в 2018 г., что негативно отражает изменения, произошедшие в финансовом положении предприятия. Протяженность операционного цикла возросла с 67 до 72 дней, что негативно отражает изменения, произошедшие в финансовом положении предприятия. На протяжении анализируемого периода протяженность оборота кредиторской задолженности превышает протяженность операционного цикла, этим объясняется отрицательное значение длительности финансового цикла.

Проанализировав показатели деловой активности ПАО «Ростелеком», можно сделать вывод о том, что в общем деловая активность компании уменьшилась, в связи с тем, что за исследуемый период обязательства, активы и капитал предприятия за исследуемый период времени уменьшили количество оборотов.

Следовательно, оборот активов, капитала и обязательств увеличился, а это свидетельствует о том, что каждый рубль, используемый в хозяйственном обороте компании, дает большую отдачу.

### 2.3 Анализ финансовых результатов ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг.

В процессе выполнения анализа финансовых результатов применяются разнообразные приемы и методы анализа, позволяющие выполнить количественную оценку финансовых итогов. К ним возможно причислить горизонтальный, вертикальный анализ, факторный анализ и так далее.

Применяя данные отчета о финансовых итогах за отчетный и предыдущий годы, а также данные бизнес-плана на отчетный год, выявить колебание величины общей прибыли предприятия.

Далее нужно исследовать ее структуру, чтобы определить, на каком уровне повлияли на общую прибыль предприятия финансовый результат от продажи товаров, работ, услуг, другого имущества и имущественных прав (в том числе прибыль от продаж и операционную прибыль).

ПАО «Ростелеком» работает, получая положительный финансовый результат от продаж. В учете анализируемой компании в структуре затрат не выделяются коммерческие и управленческие расходы.

В связи с этим сумма финансового результата от продаж идентична сумме общего финансового результата.

Изменение валового финансового результата и финансового результата от продаж представлена на рисунке 3.

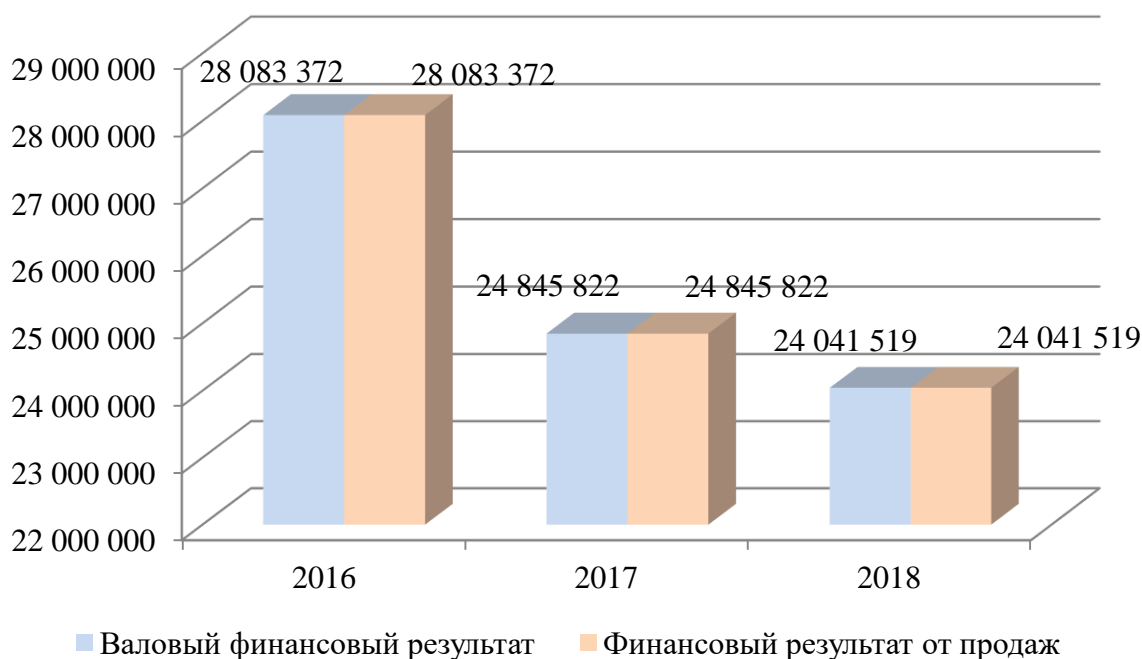


Рисунок 3 – Изменение валового финансового итога и финансового итога от продаж ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Сальдо прочих доходов и расходов ПАО «Ростелеком» продемонстрировало негативную динамику. Это означает, что изменение указанных статей Отчета о финансовых результатах оказало отрицательное воздействие на динамику прибыли до налогообложения ПАО «Ростелеком».

Анализ финансовых результатов ПАО «Ростелеком» представлен в таблице 9.



Таблица 9 – Анализ финансовых результатов ПАО «Ростелеком» 2016–2018 гг.

Показатели	2016 г.		2017 г.		Динамика в 2017 по сравнению с 2016 г.		2018 г.		Динамика в 2018 по сравнению с 2017 г.		Динамика в 2018 по сравнению с 2016 г.	
	тыс. руб.	в % к выручке	тыс. руб.	в % к выручке	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	тыс. руб.	в % к выручке	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %	абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Выручка от реализации	282 684 864	100,00	291 037 118	100,00	8 352 254	2,95	305 939 185	100,00	14 902 067	5,12	23 254 321	8,23
Себестоимость продукции, работ, услуг	254 601 492	90,07	266 191 296	91,46	11 589 804	4,55	281 897 666	92,14	15 706 370	5,90	27 296 174	10,72
Валовая прибыль	28 083 372	9,93	24 845 822	8,54	-3 237 550	-11,53	24 041 519	7,86	-804 303	-3,24	-4 041 853	-14,39
Прибыль от продаж	28 083 372	9,93	24 845 822	8,54	-3 237 550	-11,53	24 041 519	7,86	-804 303	-3,24	-4 041 853	-14,39
Доходы от участия в других организациях	4 095 678	1,45	870 703	0,30	-3 224 975	-78,74	964 186	0,32	93 483	10,74	-3 131 492	-76,46
Проценты к получению	1 941 795	0,69	2 324 886	0,80	383 091	19,73	2 566 513	0,84	241 627	10,39	624 718	32,17
Проценты к уплате	16 749 521	5,93	16 154 316	5,55	-595 205	-3,55	15 189 564	4,96	-964 752	-5,97	-1 559 957	-9,31
Прочие доходы	20 642 955	7,30	26 782 476	9,20	6 139 521	29,74	21 169 694	6,92	-5 612 782	-20,96	526 739	2,55
Прочие расходы	23 275 233	8,23	26 177 220	8,99	2 901 987	12,47	26 036 480	8,51	-140 740	-0,54	2 761 247	11,86
Прибыль до налогообложения	14 739 046	5,21	12 492 351	4,29	-2 246 695	-15,24	7 515 868	2,46	-4 976 483	-39,84	-7 223 178	-49,01
Текущий налог на прибыль	3 049 416	1,08	5 555 317	1,91	2 505 901	82,18	3 193 548	1,04	-2 361 769	-42,51	144 132	4,73
Чистая прибыль	10 845 295	3,84	9 018 771	3,10	-1 826 524	-16,84	5 381 373	1,76	-3 637 398	-40,33	-5 463 922	-50,38

Источник: рассчитано по данным годовой бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком»

ПАО «Ростелеком» функционирует, получая положительный финансовый результат до налогообложения. Например, в 2016 г. сумма прибыли до налогообложения составила 14 739 046 тыс. руб.; в 2017 г. – 12 492 351 тыс. руб.; в 2018 г. – 7 515 868 тыс. руб.

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. сумма прибыли до налогообложения сократилась на 15,24 %. Затем в 2018 г. по сравнению с 2017 г. наблюдалось снижение на 39,84 %.

В целом в течение анализируемого периода сумма прибыли до налогообложения сократилась на 49,01 %, что негативным образом определяет положение с финансовыми итогами предприятия.

Изменение финансового итога до налогообложения и чистого итога проиллюстрировано на рисунке 4.

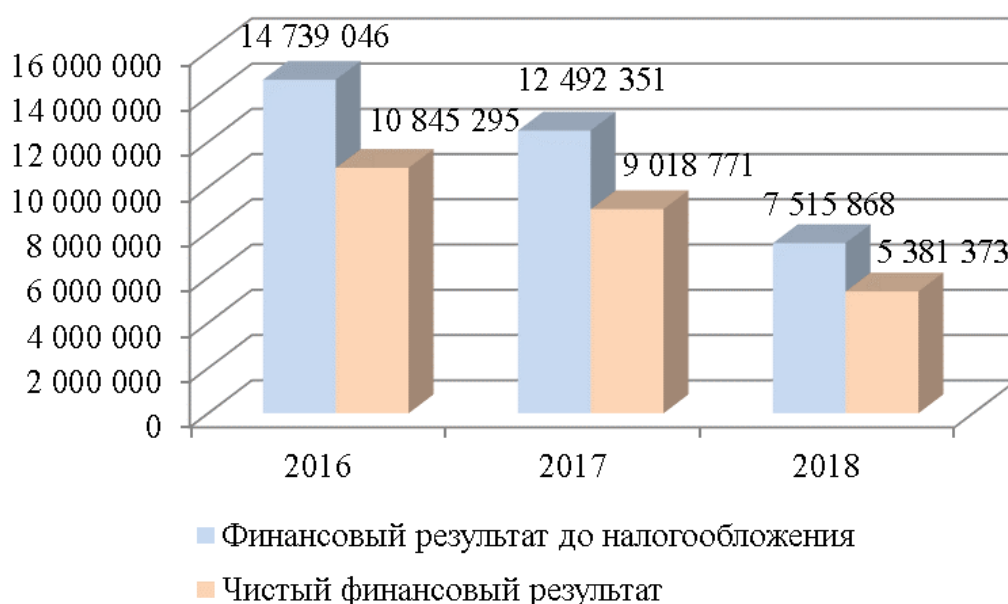


Рисунок 4 – Изменение финансового результата до налогообложения и чистого финансового результата ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

ПАО «Ростелеком» работало, получая положительный чистый финансовый итог. Так в 2016 г. сумма чистой прибыли была 10 845 295 тыс. руб., в 2017 г. была 9 018 771 тыс. руб.; в 2018 г. составила 5 381 373 тыс. руб.

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. объем чистой прибыли сократился на 16,84 %. Затем в 2018 г. по сравнению с 2017 г. наблюдалось снижение на 40,33 %. В целом в течение анализируемого периода сумма чистой прибыли сократилась на 50,38 %, что негативным образом характеризует ситуацию с финансовыми результатами компании.

Отрицательная динамика чистого финансового результата позволяет предложить, что за счет данного фактора эффективность работы компании снизилась.

При проведении факторного анализа в качестве итоговой формулы использовалась формула чистой прибыли (49)

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С} + \text{Дуч} + \text{Ппол} - \text{Пупл} + \text{Дпр} - \text{Рпр} - \text{Нпр}, \quad (49)$$

где В – выручка;

С – себестоимость продаж;  
Дуч – доходы от участия в других организациях;  
Ппол – проценты к получению;  
Пупл – проценты к уплате;  
Дпр – прочие доходы;  
Рпр – прочие расходы;  
Нпр – налог на прибыль (с учетом изменения отложенных налоговых активов и обязательств).

Анализ уровня влияния факторов на динамику суммы прибыли произведем методом цепных подстановок (таблица 11), где были использованы последовательно следующие факторы:

- 1) фактор1 – выручка;
- 2) фактор2 – себестоимость продаж;
- 3) фактор3 – доходы от участия в других организациях;
- 4) фактор4 – проценты к получению;
- 5) фактор5 – проценты к уплате;
- 6) фактор6 – прочие доходы;
- 7) фактор7 – прочие расходы;
- 8) фактор8 – факторы, связанные с налогообложением прибыли.

Осуществляем расчет влияния на чистую прибыль отдельных факторов за 2017 – 2016 гг.:

- 1) выручки:  $19\,197\,549 - 10\,845\,295 = 8\,352\,254$  тыс. руб. (влияние положительное);
- 2) себестоимости продаж:  $7\,607\,745 - 19\,197\,549 = -11\,589\,804$  тыс. руб. (влияние негативное);
- 3) доходов от участия в других организациях:  $4\,382\,770 - 7\,607\,745 = -3\,224\,975$  тыс. руб. (влияние негативное);
- 4) процентов к получению:  $4\,765\,861 - 4\,382\,770 = 383\,091$  тыс. руб. (влияние положительное);
- 5) процентов к уплате:  $5\,361\,066 - 4\,765\,861 = 595\,205$  тыс. руб. (влияние положительное);
- 6) прочих доходов:  $11\,500\,587 - 5\,361\,066 = 6\,139\,521$  тыс. руб. (влияние положительное);
- 7) прочих расходов:  $8\,598\,600 - 11\,500\,587 = -2\,901\,987$  тыс. руб. (влияние негативное);
- 8) факторов, связанных с налогообложением прибыли:  $9\,018\,771 - 8\,598\,600 = 420\,171$  тыс. руб. (влияние положительное).

Результаты уровня влияния факторов на динамику суммы прибыли ПАО «Ростелеком» представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Факторный анализ динамики прибыли ПАО «Ростелеком» за период 2016–2018 гг.

№ п/п	Факторы, влияющие на чистую прибыль	Обозначение	2016–2017 гг.				2017–2018 гг.			
			Базисный период	Отчетный период	Изменение результирующего показателя, тыс. руб.	Изменение результирующего показателя, %	Базисный период	Отчетный период	Изменение результирующего показателя, тыс. руб.	Изменение результирующего показателя, %
			1	2	3	4	5 = 4 – 3	6 = 5/3 * 100	7	8
1.	Выручка от продажи продукции	В	19 197 549	10 845 295	8 352 254	43,51	23 920 838	9 018 771	14 902 067	62,30
2.	Себестоимость	С	7 607 745	19 197 549	–11 589 804	–152,34	8 214 468	23 920 838	–15 706 370	–191,20
3.	Доходы от участия в других организациях	Дуч	4 382 770	7 607 745	–3 224 975	–73,58	8 307 951	8 214 468	93 483	1,13
4.	Проценты к получению	Ппол	4 765 861	4 382 770	383 091	8,04	8 549 578	8 307 951	241 627	2,83
5.	Проценты к уплате	Пупл	5 361 066	4 765 861	595 205	11,10	9 514 330	8 549 578	964 752	10,14
6.	Прочие доходы	Дпр	11 500 587	5 361 066	6 139 521	53,38	3 901 548	9 514 330	–5 612 782	–143,86
7.	Прочие расходы	Рпр	8 598 600	11 500 587	–2 901 987	–33,75	4 042 288	3 901 548	140 740	3,48
8.	Факторы, связанные с налогообложением прибыли	Нпр	9 018 771	8 598 600	420 171	4,66	5 381 373	4 042 288	1 339 085	24,88
	Общее изменение чистой прибыли (убытка) отчетного периода		70 432 949	72 259 473	–1 826 524	–2,59	71 832 374	75 469 772	–3 637 398	–5,06

Источник: рассчитано по данным бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком»

Среди факторов, оказавших положительное влияние на динамику чистой прибыли, следует назвать изменение: выручки; процентов к получению; процентов к уплате; прочих доходов; факторов, связанных с налогообложением прибыли.

К числу факторов, оказавших негативное влияние на изменение чистой прибыли, следует назвать изменение себестоимости продаж; доходов от участия в других организациях; прочих расходов. В итоге в 2017 г. по сравнению с 2016 г. преобладающим оказалось влияние факторов, оказавших негативное влияние на чистый финансовый результат.

1. Выручки:  $23\,920\,838 - 9\,018\,771 = 14\,902\,067$  тыс. руб. (влияние положительное).

2. Себестоимости продаж:  $8\,214\,468 - 23\,920\,838 = -15\,706\,370$  тыс. руб. (влияние негативное).

3. Доходов от участия в других организациях:  $8\,307\,951 - 8\,214\,468 = 93\,483$  тыс. руб. (влияние положительное).

4. Процентов к получению:  $8\,549\,578 - 8\,307\,951 = 241\,627$  тыс. руб. (влияние положительное).

5. Процентов к уплате:  $9\,514\,330 - 8\,549\,578 = 964\,752$  тыс. руб. (влияние положительное).

6. Прочих доходов:  $3\,901\,548 - 9\,514\,330 = -5\,612\,782$  тыс. руб. (влияние негативное).

7. Прочих расходов:  $4\,042\,288 - 3\,901\,548 = 140\,740$  тыс. руб. (влияние положительное).

8. Факторов, связанных с налогообложением прибыли:  $5\,381\,373 - 4\,042\,288 = 1\,339\,085$  тыс. руб. (влияние положительное).

9. Общее влияние всех факторов составляет:  $= -3\,637\,398$  тыс. руб.

10. Осуществляем проверку:  $5\,381\,373 - 9\,018\,771 = -3\,637\,398$  тыс. руб.

Среди факторов, оказавших положительное влияние на динамику чистой прибыли, следует назвать:

- изменение выручки – 2016/2017 гг. 43,51 %;
- изменение выручки – 2017/2018 гг. 62,3 %;
- доходов от участия в других организациях;
- процентов к получению;
- процентов к уплате;
- прочих расходов;
- факторов, связанных с налогообложением прибыли.

К числу факторов, оказавших негативное влияние на изменение чистой прибыли, следует назвать изменение себестоимости продаж; прочих доходов. В итоге в 2018 г. по сравнению с 2017 г. преобладающим оказалось влияние факторов, оказавших негативное влияние на чистый финансовый результат.

Анализируя годовую отчетность ПАО «Ростелеком» [56] можно увидеть, что в отчетах по МСФО (международные стандарты финансовой отчетности) в 2018 году прибыль превысила прибыль 2017 года, а в отчете по РСБУ (российские

стандарты бухгалтерского учета) чистая прибыль упала почти в 2 раза за тот же период.

В настоящее время популярным направлением учетной деятельности является сравнительный анализ российских стандартов бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности, а также адаптация международных стандартов к российской практике [47].

ПАО «Ростелеком» отчитывается и по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и по российским (РСБУ). В итоге, представленные финансовые результаты не совпадают, поскольку эти системы бухгалтерского учета имеют существенные различия.

В первую очередь эти два стандарта различаются по целям предоставления информации. Отчетность по МСФО больше используется инвесторами и кредиторами для принятия инвестиционных решений. Тогда как РСБУ предназначен для предоставления информации контролирующим и налоговым органам.

Международные стандарты предоставляют возможность формирования отчетности по всей группе, включая материнскую компанию и дочерние организации. Соответственно, все доходы, расходы, имущество и обязательства будут учитываться как единое целое. Однако в российской практике отсутствует само понятие консолидации. Отсюда и существенные расхождения в финансовых результатах, отражаемых в отчете по МСФО или РСБУ.

Между отчетностью по РСБУ и МСФО существуют существенные отличия.

1. В МСФО неукоснительно соблюдается принцип приоритета экономического содержания над юридической формой, согласно которому в бухгалтерском учете необходимо отражать экономическое содержание операций. В российской бухгалтерской практике, напротив, наибольшее внимание уделяется надлежащему документальному оформлению операций.

2. Профессиональное суждение или первичный документ – согласно РСБУ основанием для записи в бухгалтерском учете является первичный документ, который имеет более высокую доказательную ценность, нежели профессиональное суждение бухгалтера [6].

3. Временная стоимость денег – в МСФО широко применяется дисконтирование для оценки стоимости активов (основных средств, нематериальных активов, финансовых инструментов, активов, переданных в финансовую аренду. В российском бухгалтерском учете дисконтирование практически не используется, за исключением ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»[7].

4. Справедливая стоимость – в МСФО для оценки стоимости активов и обязательств все шире применяется справедливая стоимость. В РСБУ основным способом оценки для большинства объектов учета продолжает оставаться учет по исторической стоимости.

5. Учет обесценения долгосрочных активов – в российской теории и практике учета отсутствует требование проведения тестирования долгосрочных активов на обесценение, которое изложено в МСФО 36 «Обесценение активов»[8].

6. Принцип соответствия доходов и расходов – в отчетности, составленной по международным стандартам, расходы признаются в отчете о совокупном доходе на основе их более точного сопоставления с соответствующими статьями доходов по сравнению с тем, что происходит в учете согласно РСБУ.

Поэтому выручка ПАО «Ростелеком» по МСФО за 12 месяцев 2018 года выросла на 5 % под влиянием следующих факторов [56].

1. 42 % рост уровня доходов от облачных и дополнительных услуг, реализации услуг дата-центров и проектов видеонаблюдения.

2. 13 % рост выручки обеспечило увеличение базы абонентов широкополосного доступа в интернет, а также за счет эффекта от внедрения новых стандартов МСФО с 1 квартала 2018 года.

3. 28 % рост выручки от оказания услуг платного телевидения за счет роста абонентской базы и внедрения новых стандартов МСФО с 1 квартала 2018 года.

4. 3 % рост выручки был обеспечен продажей оптовых услуг, а также получения дополнительной выручки от Tele2 Россия.

Чистая прибыль по РСБУ в 2018 году снизилась на 40 % по сравнению с 2017 годом – до 5,381 млрд. руб., следует из отчета компании. Выручка увеличилась на 5,1 % и составила 305,94 млрд. руб.

Таким образом, существенные различия в основных принципах МСФО и РСБУ приводят к принципиальным расхождениям при составлении отчетности. При этом очевидно, что отчетность по МСФО представляет большую ценность для инвесторов, поскольку отражает реальное положение дел и наиболее удобна для интерпретации.

#### **2.4 Оценка ликвидности и платежеспособности**

Ликвидность баланса характеризует возможность предприятия своевременно рассчитываться по своим текущим обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности [13, с. 38].

Смысл расчета коэффициентов ликвидности состоит в том, чтобы посмотреть, в какой степени обеспечены оборотными активами краткосрочные обязательства предприятия перед кредиторами [23, с. 255]. Ликвидность определяется покрытием обязательств компании его активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. В таблице А.1 представлены результаты анализа ликвидности баланса.

Анализ данных, приведенных в таблице А.1, позволил сделать следующие выводы.

Стоимость наиболее ликвидных активов должна быть больше стоимости наиболее срочных обязательств. На протяжении всего анализируемого периода данное условие не соблюдалось. В связи с этим сформировался дефицит наиболее ликвидных активов, предназначенных для покрытия наиболее срочных обязательств. Сумма этого дефицита составляла: на 01.01.2016 – 45 505 609 тыс. руб.; на 31.12.2016 была 46 879 743 тыс. руб.; на 31.12.2017 составляла 49 437 384 тыс. руб.; на 31.12.2018 была 66 002 945 тыс. руб. При этом имеет место выраженная негативная тенденция в соотношении наиболее

ликвидных активов и наиболее срочных обязательств. Соотношение наиболее ликвидных активов проиллюстрировано на рисунке 5.

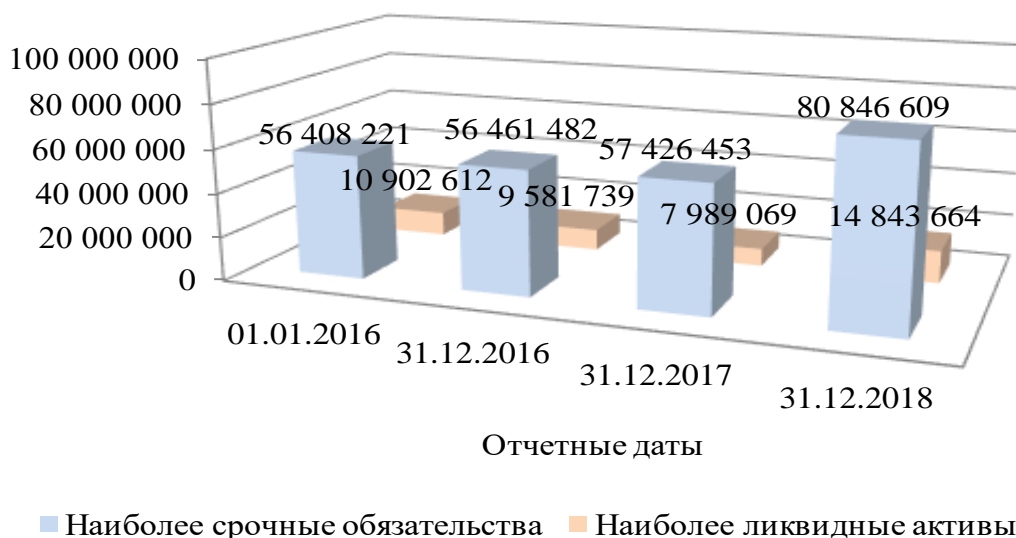


Рисунок 5 – Соотношение наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Таким образом, на протяжении анализируемого периода баланс компании по критерию наличия наиболее ликвидных активов оставался неликвидным. При этом дефицит наиболее ликвидных активов увеличился, что негативно характеризует изменения по данному аспекту финансового состояния.

Стоимость быстро реализуемых активов также должна быть больше стоимости краткосрочных пассивов. В начале анализируемого периода данное условие не соблюдалось. В связи с этим имел место дефицит быстро реализуемых активов. Сумма этого дефицита составляла: на 01.01.2016 – 27 607 598 тыс. руб.; на 31.12.2016 – 31 245 742 тыс. руб.

Однако на 31.12.2017 имел место уже излишек по рассматриваемой группе активов в сумме 4 823 177 тыс. руб. К концу анализируемого периода ситуация по сравнению с предыдущей отчетной датой ухудшилась, соответственно, дефицит по группе быстро реализуемых активов составлял 5 320 868 тыс. руб. Соотношение быстро реализуемых активов и краткосрочных пассивов демонстрирует рисунок 6.





Рисунок 6 – Соотношение быстро реализуемых активов и краткосрочных обязательств ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Таким образом, анализируемый аспект финансового состояния существенных изменений не претерпел. На ряд отчетных дат (например, на 31.12.2017) имеющийся излишек по группе быстро реализуемых активов может быть использован для покрытия дефицита по группе наиболее ликвидных активов

Стоимость медленно реализуемых активов также должна быть больше стоимости долгосрочных пассивов. На протяжении всего анализируемого периода данное условие не соблюдалось.

В связи с этим сформировался дефицит медленно реализуемых активов, предназначенных для покрытия долгосрочных обязательств. Сумма этого дефицита составляла: на 01.01.2016 была 3 449 141 тыс. руб.; на 31.12.2016 составляла 9 409 810 тыс. руб.; на 31.12.2017 была 49 865 866 тыс. руб.; на 31.12.2018 составила 58 389 515 тыс. руб.

При этом имеет место выраженная негативная тенденция в соотношении медленно реализуемых активов и долгосрочных обязательств. Соотношение медленно реализуемых активов и долгосрочных пассивов демонстрирует рисунок 7.

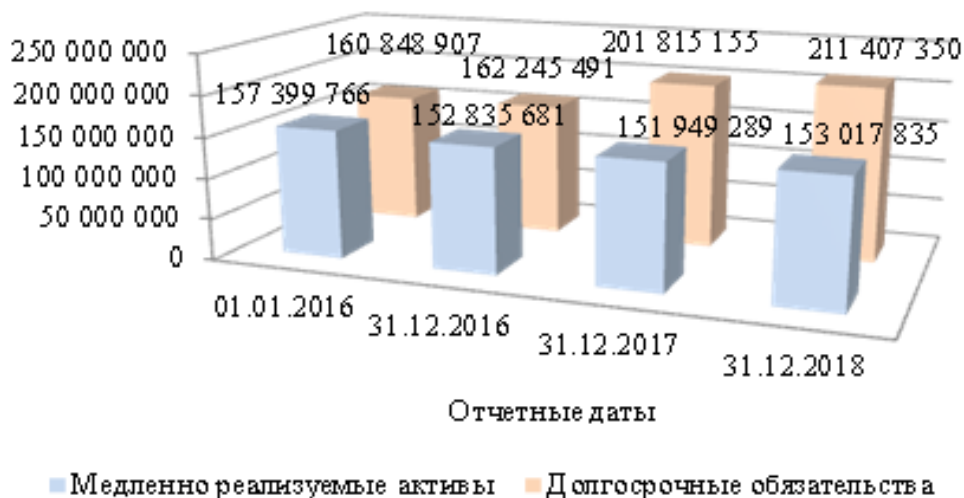


Рисунок 7 – Соотношение медленно реализуемых активов и долгосрочных обязательств ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Таким образом, на протяжении анализируемого периода баланс компании по критерию наличия медленно реализуемых активов оставался неликвидным.

Цена медленно реализуемых активов должна быть меньше уровня собственного капитала. Поэтому только в такой ситуации у предприятия будут в распоряжении свои оборотные средства, что является неразрывным условием подтверждения финансовой устойчивости.

У компании в период 2016–2018 гг. отсутствовали собственные оборотные средства. Данное обстоятельство негативно характеризует финансовое состояние компании. Пропорции трудно реализуемых активов и постоянных пассивов представлены на рисунке 8.

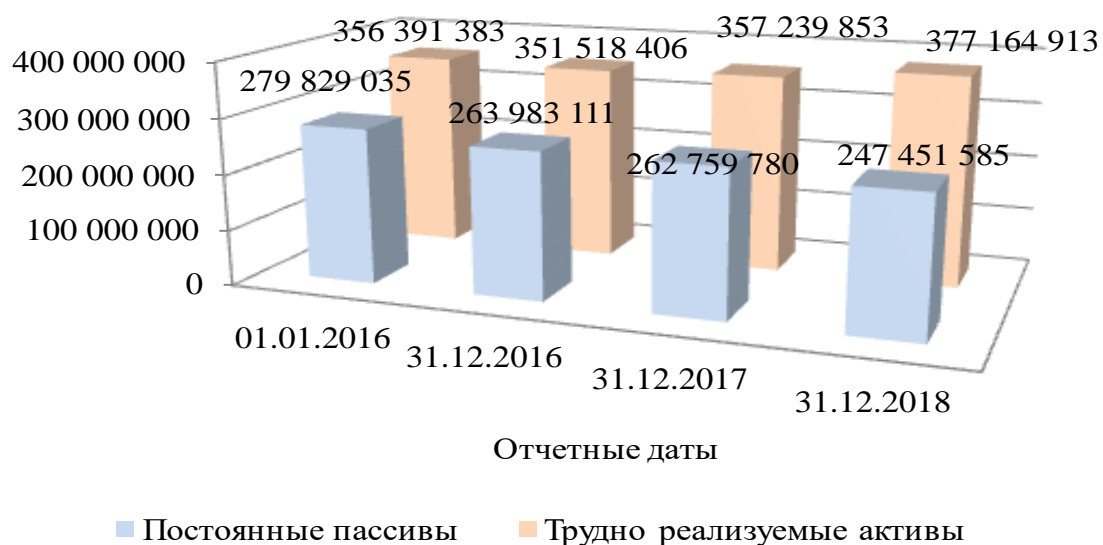


Рисунок 8 – Соотношение активов и пассивов за 2016–2018 гг., тыс. руб.

Для выявления ликвидности баланса предприятия нужно сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву (таблица 12). Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения по следующей формуле (50)

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4, \quad (50)$$

где A1 – наиболее ликвидные активы;

A2 – быстрореализуемые активы;

A3 – медленно реализуемые активы;

A4 – трудно реализуемые активы;

P1 – наиболее срочные обязательства;

P2 – краткосрочные пассивы;

P3 – долгосрочные пассивы;

P4 – постоянные пассивы.

При невыполнении данного неравенства (формула 24), баланс неликвиден. Так как в 2016, 2017 и 2018 годах это условие не выполнялось, то баланс ПАО «Ростелеком» на протяжении анализируемого периода оставался неликвидным.

Таблица 11 – Группы активов и пассивов ПАО «Ростелеком» 2016 – 2018 гг.

Показатели, тыс. руб.	На 01.01.2016	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018
А. Группы активов:				
А1 – наиболее ликвидные активы	10 902 612	9 581 739	7 989 069	14 843 664
А2 – быстро реализуемые активы	45 141 689	48 559 457	51 696 338	57 659 044
А3 – медленно реализуемые активы	157 399 766	152 835 681	151 949 289	153 017 835
А4 – трудно реализуемые активы	356 391 383	351 518 406	357 239 853	377 164 913
Итого общая стоимость активов	569 835 450	562 495 283	568 874 549	602 685 456
Б. Группы пассивов:				
П1 – наиболее срочные обязательства	56 408 221	56 461 482	57 426 453	80 846 609
П2 – краткосрочные пассивы	72 749 287	79 805 199	46 873 161	62 979 912
П3 – долгосрочные пассивы	160 848 907	162 245 491	201 815 155	211 407 350
П4 – постоянные пассивы	279 829 035	263 983 111	262 759 780	247 451 585
Итого общая стоимость пассивов	569 835 450	562 495 283	568 874 549	602 685 456

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком»

Далее будет выполнена оценка платежеспособности и ликвидности с использованием относительных показателей ликвидности. Данные коэффициенты ликвидности ресурсов и платежеспособности предназначены для выявления возможности предприятия покрывать расходы, связанные с возможностью оплаты счетов по краткосрочным обязательствам и при этом сохранять платежеспособность.

Коэффициент абсолютной ликвидности [15, с. 230] определяется по формулам (51, 52)

$$K_{AL} = \frac{ДС+КФВ}{КСО}, \quad (51)$$

или

$$K_{AL} = \frac{A1}{П1+П2}, \quad (52)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КСО – краткосрочные обязательства;

А1 – наиболее ликвидные активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные обязательства.

Для данного показателя не существует научно обоснованного значения. Но на практике для сравнения используют значение 0,2 [26, с. 69].

Чтобы определить, за счет каких факторов произошло изменение уровня платежеспособности компании по критерию наличия ликвидных активов, можно провести факторный анализ. Если использовать способ цепных подстановок, то формулы будут следующими [19, с. 173].

Изменение коэффициента абсолютной ликвидности за счет изменения суммы денежных средств по формуле (53)

$$\Delta K_{\text{АЛ}}(\Delta \text{ДС}) = \frac{\text{ДС}_1 + \text{КФВ}_0}{\text{КСО}_0} - \frac{\text{ДС}_0 + \text{КФВ}_0}{\text{КСО}_0}, \quad (53)$$

где индексы 0 и 1 показывают, соответственно, базисный и отчетный периоды.

Изменение коэффициента абсолютной ликвидности за счет изменения суммы краткосрочных финансовых вложений формула (54).

$$\Delta K_{\text{АЛ}}(\Delta \text{КФВ}) = \frac{\text{ДС}_1 + \text{КФВ}_1}{\text{КСО}_0} - \frac{\text{ДС}_1 + \text{КФВ}_0}{\text{КСО}_0}. \quad (54)$$

Изменение коэффициента абсолютной ликвидности за счет изменения суммы краткосрочных обязательств формула (55).

$$\Delta K_{\text{АЛ}}(\Delta \text{КСО}) = \frac{\text{ДС}_1 + \text{КФВ}_1}{\text{КСО}_1} - \frac{\text{ДС}_1 + \text{КФВ}_1}{\text{КСО}_0}. \quad (55)$$

Для проверки необходимо подсчитать сумму влияния каждого фактора, которая должна соответствовать общему изменению коэффициента абсолютной ликвидности по следующей формуле (56).

$$\Delta K_{\text{АЛ}} = K_{\text{АЛ}}^1 - K_{\text{АЛ}}^0 = \Delta K_{\text{АЛ}}(\Delta \text{ДС}) + \Delta K_{\text{АЛ}}(\Delta \text{КФВ}) + \Delta K_{\text{АЛ}}(\Delta \text{КСО}). \quad (56)$$

Коэффициент критической (промежуточной) ликвидности определяется по формуле (57)

$$K_{\text{КЛ}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КСО}}, \quad (57)$$

или

$$K_{\text{КЛ}} = \frac{A1 + A2}{\Pi1 + \Pi2}, \quad (58)$$

где ДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

A2 – быстро реализуемые активы.

Для проведения факторного анализа можно воспользоваться моделью, которая покажет, как повлияли разные факторы (изменение ликвидных активов, изменение быстро реализуемых активов и изменение краткосрочных обязательств) на изменение коэффициента критической ликвидности.

Изменение результирующего показателя за счет изменения суммы наиболее ликвидных активов рассчитывается по формуле (59).

$$\Delta K_{\text{КЛ}}(\Delta A1) = \frac{A1_1 + A2_0}{\text{КСО}_0} - \frac{A1_0 + A2_0}{\text{КСО}_0}. \quad (59)$$

За счет изменения суммы быстро реализуемых активов по формуле (60).

$$\Delta K_{\text{КЛ}}(\Delta A2) = \frac{A1_1 + A2_1}{\text{КСО}_0} - \frac{A1_1 + A2_0}{\text{КСО}_0}. \quad (60)$$

За счет изменения суммы краткосрочных обязательств по формуле (61).

$$\Delta K_{\text{КЛ}}(\Delta \text{КСО}) = \frac{A1_1 + A2_1}{\text{КСО}_1} - \frac{A1_1 + A2_1}{\text{КСО}_0}. \quad (61)$$

И аналогично должно соблюдаться равенство (62).

$$\Delta K_{\text{КЛ}} = K_{\text{КЛ}}^1 - K_{\text{КЛ}}^0 = \Delta K_{\text{КЛ}}(\Delta A1) + \Delta K_{\text{КЛ}}(\Delta A2) + \Delta K_{\text{КЛ}}(\Delta \text{КСО}). \quad (62)$$

Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле (63)

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КСО}}, \quad (63)$$

где ОА – оборотные активы.

Факторный анализ изменения данного показателя осуществляется следующим образом.

Определяется изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения стоимости оборотных активов рассчитывается по формуле (64).

$$\Delta K_{\text{ТЛ}}(\Delta \text{ОА}) = \frac{\text{ОА}_1}{\text{КСО}_0} - \frac{\text{ОА}_0}{\text{КСО}_0}. \quad (64)$$

Определяется изменение коэффициента текущей ликвидности за счет изменения суммы краткосрочных обязательств по формуле (65).

$$\Delta K_{\text{ТЛ}}(\Delta \text{КСО}) = \frac{\text{ОА}_1}{\text{КСО}_1} - \frac{\text{ОА}_1}{\text{КСО}_0}. \quad (65)$$

И аналогично должно соблюдаться равенство (66).

$$\Delta K_{\text{ТЛ}} = K_{\text{ТЛ}}^1 - K_{\text{ТЛ}}^0 = \Delta K_{\text{ТЛ}}(\Delta \text{ОА}) + \Delta K_{\text{ТЛ}}(\Delta \text{КСО}). \quad (66)$$

Коэффициент общей ликвидности определяется по формуле (67)

$$K_{\text{ОЛ}} = \frac{A1 + 0,5 \cdot A2 + 0,3 \cdot A3}{П1 + 0,5 \cdot П2 + 0,3 \cdot П3}, \quad (67)$$

где А3 – медленно реализуемые активы (запасы + налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям + прочие оборотные активы);

П3 – долгосрочные пассивы.

В таблице Б.1 отражены итоги анализа платежеспособности компании ПАО «Ростелеком».

На основе данных расчетов возможно подвести следующие итоги о состоянии платежеспособности данной компании за 2016–2018 гг.

Коэффициент абсолютной ликвидности по нормативу должен быть не менее 0,2. Что означает, что предприятие должно быть в состоянии погасить не менее 20 % краткосрочных обязательств при использовании наиболее ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений). Фактические параметры этого коэффициента представлены на рисунке 9.

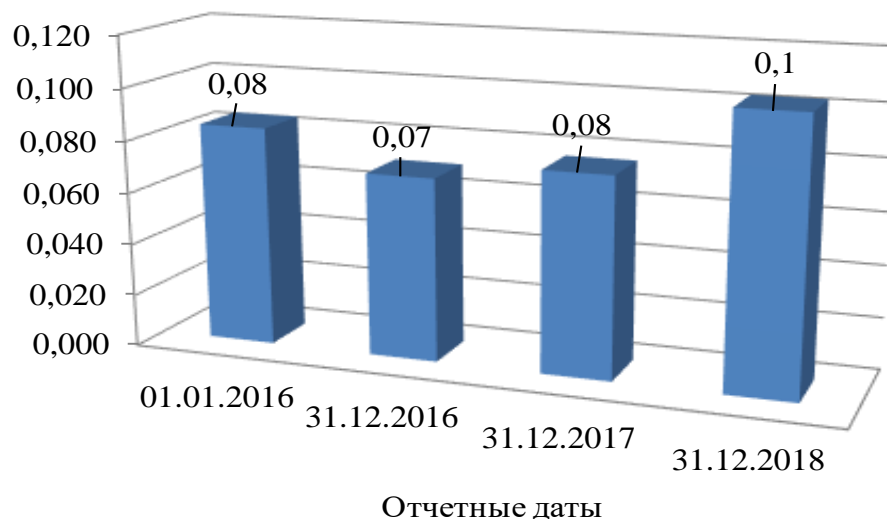


Рисунок 9 – Изменение коэффициента абсолютной ликвидности  
 ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг.

Из этого следует, что значения коэффициента абсолютной ликвидности составляли:

- 1) на 01.01.2016 – 0,08 (норма не выполнялась);
- 2) на 31.12.2016 – 0,07 (норма не выполнялась, изменение негативное);
- 3) на 31.12.2017 – 0,08 (норма не выполнялась, изменение позитивное);
- 4) на 31.12.2018 – 0,10 (норма не выполнялась, изменение позитивное).

Используя способ цепных подстановок, осуществляем факторный анализ изменения коэффициента абсолютной ликвидности.

1. За 2016 г., т. е. на 31.12.2016 по сравнению с 01.01.2016 влияние изменения суммы имеющихся у компании денежных средств составило:  $(3\ 388\ 221 + 7\ 480\ 509) : 129\ 157\ 508 - (3\ 422\ 103 + 7\ 480\ 509) : 129\ 157\ 508 = 0$ .

2. Влияние изменения суммы имеющихся у компании краткосрочных финансовых вложений составило:  $(3\ 388\ 221 + 6\ 193\ 518) : 129\ 157\ 508 - (3\ 388\ 221 + 7\ 480\ 509) : 129\ 157\ 508 = -0,01$ .

3. Влияние изменения суммы краткосрочных обязательств составило за 2016 г.:  $(3\ 388\ 221 + 6\ 193\ 518) : 136\ 266\ 681 - (3\ 388\ 221 + 6\ 193\ 518) : 129\ 157\ 508 = 0$ .

4. Суммарное влияние всех факторов составило:  $0 + (-0,01) = -0,01$ .

Делаем вывод, что отрицательная динамика коэффициента абсолютной ликвидности в 2016 г. вызвана уменьшением имеющихся у компании денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, увеличением краткосрочных обязательств.

За 2017 г., т. е. на 31.12.2017 по сравнению с 31.12.2016 влияние изменения суммы имеющихся у компании денежных средств составило.

1. Влияние изменения суммы имеющихся у компании денежных средств было:  $(3\ 765\ 630 + 6\ 193\ 518) : 136\ 266\ 681 - (3\ 388\ 221 + 6\ 193\ 518) : 136\ 266\ 681 = 0$ .

2. Влияние изменения суммы имеющихся у компании краткосрочных финансовых вложений составило:  $(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439):136\ 266\ 681 - (3\ 765\ 630+6\ 193\ 518):136\ 266\ 681 = -0,01$ .

3. Влияние изменения суммы краткосрочных обязательств составило в 2017 г.:  $(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439):104\ 299\ 614 - (3\ 765\ 630+4\ 223\ 439):136\ 266\ 681 = 0,02$ .

4. Суммарное влияние всех факторов составило:  $0 + (-0,01) + 0,02 = 0,01$ .

Таким образом, позитивное изменение коэффициента абсолютной ликвидности в 2017 г. обусловлено увеличением имеющихся у компании денежных средств и сокращением краткосрочных обязательств.

1. За 2018 г., т. е. на 31.12.2018 по сравнению с 31.12.2017 влияние изменения суммы имеющихся у компании денежных средств составило:  $(11\ 328\ 718+4\ 223\ 439):104\ 299\ 614 - (3\ 765\ 630+4\ 223\ 439):104\ 299\ 614 = 0,07$ .

2. Влияние изменения суммы имеющихся у компании краткосрочных финансовых вложений составило:  $(11\ 328\ 718+3\ 514\ 946):104\ 299\ 614 - (11\ 328\ 718+4\ 223\ 439):104\ 299\ 614 = -0,01$ .

3. Влияние изменения краткосрочных обязательств составило:  $(11\ 328\ 718+3\ 514\ 946):143\ 826\ 521 - (11\ 328\ 718+3\ 514\ 946):104\ 299\ 614 = -0,04$ .

4. Суммарное влияние всех факторов составило:  $0,07 + (-0,04) = 0,03$ .

Таким образом, позитивное изменение коэффициента абсолютной ликвидности в 2018 г. обусловлено увеличением имеющихся у компании денежных средств.

Суммируя результаты анализа, можно сделать вывод, что по критерию наличия наиболее ликвидных активов на протяжении анализируемого периода компания оставалась неплатежеспособной. При этом динамика платежеспособности компании по рассматриваемому критерию была позитивной. Колеблемость данного показателя оказалась существенной;

Коэффициент критической (промежуточной) ликвидности по нормативу должен быть не менее 0,7. Это значит, что предприятие должно быть способно в состоянии оплатить не менее 70 % краткосрочных обязательств, используя не только наиболее ликвидные активы, но и полностью истребовав долги с дебиторов. Фактические значения рассматриваемого коэффициента показаны на рисунке 10.

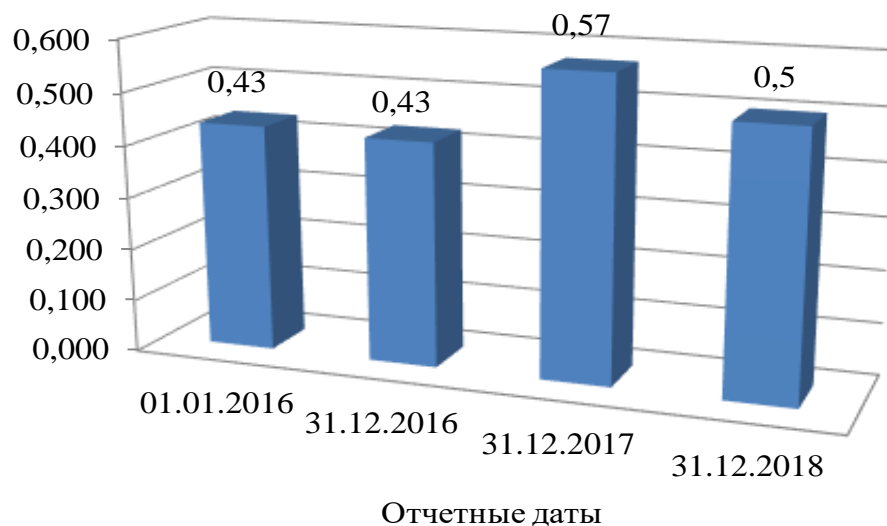


Рисунок 10 – Изменение коэффициента критической (промежуточной) ликвидности ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг.

Таким образом, выполнение нормы по коэффициенту критической ликвидности можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) на 01.01.2016 – 0,43 (норма не выполнялась);
- 2) на 31.12.2016 – 0,43 (норма не выполнялась, изменение негативное);
- 3) на 31.12.2017 – 0,58(норма не выполнялась, изменение позитивное);
- 4) на 31.12.2018 – 0,50 (норма не выполнялась, изменение негативное).

Используя способ цепных подстановок, осуществляем факторный анализ изменения коэффициента критической ликвидности.

1. За 2016 г., т. е. на 31.12.2016 по сравнению с 01.01.2016 влияние изменения суммы имеющихся у компании наиболее ликвидных активов составило:  
 $(3\ 388\ 221+6\ 193\ 518+45\ 141\ 689):129\ 157\ 508 - (3\ 388\ 221+6\ 193\ 518):129\ 157\ 508 = -0,01$ .

2. Влияние изменения суммы имеющихся у компании быстро реализуемых активов составило:  
 $(3\ 388\ 221+6\ 193\ 518+48\ 559\ 457):129\ 157\ 508 - (3\ 388\ 221+6\ 193\ 518+45\ 141\ 689):129\ 157\ 508 = 0,03$ .

3. Влияние изменения суммы краткосрочных обязательств составило:  
 $(3\ 388\ 221+6\ 193\ 518+48\ 559\ 457):136\ 266\ 681 - (3\ 388\ 221+6\ 193\ 518+48\ 559\ 457):129\ 157\ 508 = -0,02$ .

4. Суммарное влияние всех факторов составило:  $-0,01+0,03+(-0,02) = -0,01$ .

Таким образом, негативное изменение коэффициента критической ликвидности в 2016 г. обусловлено сокращением имеющихся у компании наиболее ликвидных активов и увеличением краткосрочных обязательств;

1. За 2017 г., т. е. на 31.12.2017 по сравнению с 31.12.2016 влияние изменения суммы имеющихся у компании наиболее ликвидных активов составило:



$(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439+48\ 559\ 457):136\ 266\ 681-(3\ 388\ 221+6\ 193\ 518+48\ 559\ 457):$   
 $:136\ 266\ 681=-0,01.$

2. Влияние изменения суммы имеющихся у компании быстро реализуемых активов составило: $(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439+51\ 696\ 338):136\ 266\ 681-$   
 $-(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439+48\ 559\ 457):136\ 266\ 681=0,02.$

3. Влияние изменения суммы краткосрочных обязательств составило:  
 $(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439+51\ 696\ 338):104\ 299\ 614-$   
 $-(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439+51\ 696\ 338):136\ 266\ 681=0,13.$

4. Суммарное влияние всех факторов составило: $-0,01+0,02+0,13=0,15.$

Таким образом, позитивное изменение коэффициента критической ликвидности в 2017 г. обусловлено увеличением имеющихся у компании быстро реализуемых активов и сокращением краткосрочных обязательств;

1. За 2018 г., т. е. на 31.12.2018 г. по сравнению с 31.12.2017 г. влияние изменения суммы имеющихся у компании наиболее ликвидных активов составило: $(11\ 328\ 718+3\ 514\ 946+51\ 696\ 338):104\ 299\ 614-$   
 $-(3\ 765\ 630+4\ 223\ 439+51\ 696\ 338):104\ 299\ 614=0,07.$

2. Влияние изменения суммы имеющихся у компании быстро реализуемых активов составило:  $(11\ 328\ 718+3\ 514\ 946+57\ 659\ 044):104\ 299\ 614-$   
 $-(11\ 328\ 718+3\ 514\ 946+51\ 696\ 338):104\ 299\ 614=0,06.$

3. Влияние изменения суммы краткосрочных обязательств составило:  
 $(11\ 328\ 718+3\ 514\ 946+57\ 659\ 044):143\ 826\ 521-$   
 $-(11\ 328\ 718+3\ 514\ 946+57\ 659\ 044):104\ 299\ 614=-0,19.$

4. Суммарное влияние всех факторов составило: $0,07+0,06+(-0,19) = -0,07.$

Таким образом, негативное изменение коэффициента критической ликвидности в 2018 г. обусловлено увеличением краткосрочных обязательств.

Суммируя результаты анализа, можно сделать вывод, что по критерию наличия ликвидных и быстро реализуемых активов на протяжении анализируемого периода компания оставалась неплатежеспособной. При этом динамика платежеспособности компании по рассматриваемому критерию была позитивной. Колеблемость данного показателя оказалась существенной.

Коэффициент текущей ликвидности по правилам должен быть более 2. Если же показатель данного коэффициента составляет меньше 1, это говорит о потенциальной возможности банкротства данной компании. Фактические значения рассматриваемого коэффициента показаны на рисунке 11.

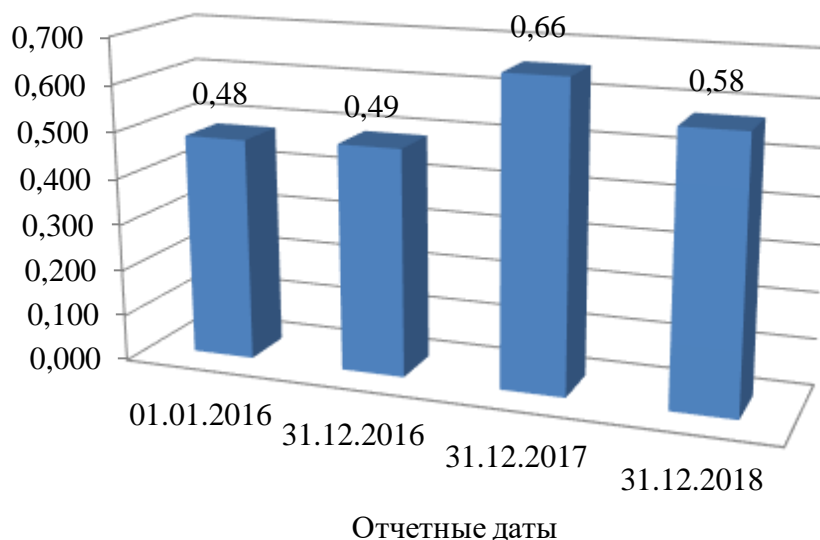


Рисунок 11 – Изменение коэффициента текущей ликвидности  
ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг.

Таким образом, выполнение нормы по коэффициенту текущей ликвидности можно охарактеризовать следующим образом.

1. Коэффициент текущей ликвидности по состоянию на 01.01.2016 г. был равен 0,48 (норма не выполнялась).

2. Коэффициент текущей ликвидности по состоянию на 31.12.2016 г. был равен 0,49 (норма не выполнялась, общее изменение положительное, при этом влияние изменения стоимости оборотных активов – положительное, влияние изменения суммы краткосрочных обязательств – положительное).

3. Коэффициент текущей ликвидности по состоянию на 31.12.2017 г. был равен 0,66 (норма не выполнялась, общее изменение положительное, при этом влияние изменения стоимости оборотных активов – положительное, влияние изменения суммы краткосрочных обязательств – негативное).

4. Коэффициент текущей ликвидности по состоянию на 31.12.2018 г. был равен 0,58 (норма не выполнялась, общее изменение негативное, при этом влияние изменения стоимости оборотных активов – положительное, влияние изменения суммы краткосрочных обязательств – положительное).

Суммируя результаты анализа, можно сделать вывод, что по критерию наличия оборотных активов на протяжении анализируемого периода компания оставалась неплатежеспособной. При этом динамика платежеспособности компании по рассматриваемому критерию была негативной. Колеблемость данного показателя оказалась существенной.

Коэффициент общей ликвидности по норме должен составлять не менее 1. Если указанная норма соблюдается, то баланс компании является ликвидным. Фактические значения данного коэффициента показаны на рисунке 12.

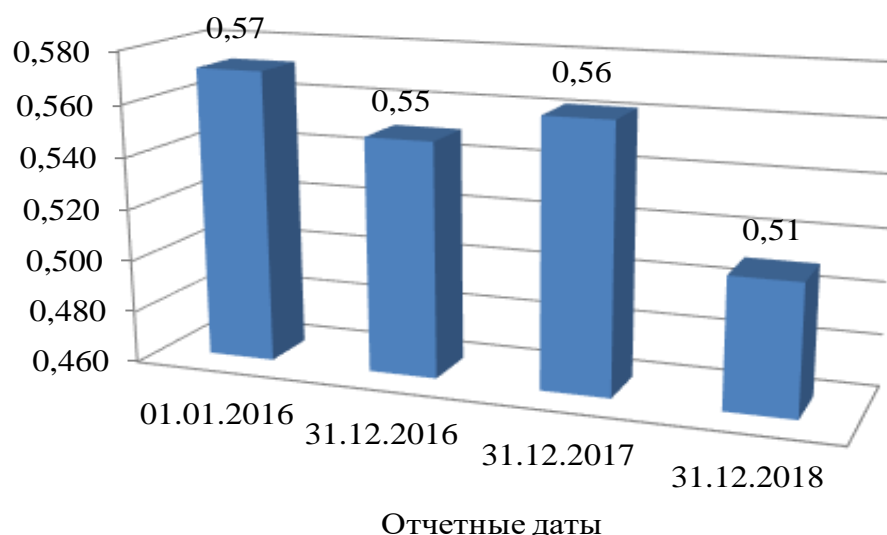


Рисунок 12 – Динамика коэффициента общей ликвидности ПАО «Ростелеком» за 2016–2018 гг.

Таким образом, выполнение нормы по коэффициенту общей ликвидности можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) на 01.01.2016 – 0,57 (норма не выполнялась);
- 2) на 31.12.2016 – 0,55 (норма не выполнялась, изменение негативное);
- 3) на 31.12.2017 – 0,56 (норма не выполнялась, изменение позитивное);
- 4) на 31.12.2018 – 0,51 (норма не выполнялась, изменение негативное).

Суммируя результаты анализа, можно сделать вывод, что нашел подтверждение сделанный ранее вывод о том, что баланс компании является неликвидным. В течение рассматриваемого периода динамика рассматриваемого критерия платежеспособности компании была негативной. При этом колеблемость данного показателя оказалась незначительной.

Далее выполним оценку структурного баланса на удовлетворительность, при котором одновременное значение коэффициентов текущей ликвидности ( $K_{\text{текл}}$ ) и обеспеченности оборотных активов собственными средствами ( $K_{\text{обс}}$ ) будут меньше установленных нормативов ( $>0,1$ ), то структура баланса будет являться неудовлетворительной, а само предприятие неплатежеспособным.

Коэффициент текущей ликвидности в 2016–2018 гг. был меньше установленного норматива, динамика изменения отражена на рисунке 11.

Коэффициент обеспеченности активов собственными средствами рассчитывается по формуле (68)

$$K_{\text{обс}} = \text{СООБС} : \text{ОБС} = (\text{ОБС} - \text{ТО}) : \text{ОБС} \geq 0,1, \quad (68)$$

где  $K_{\text{обс}}$  – коэффициент обеспеченности активов собственными средствами;

СООБС – собственный капитал;

ОБС – внеоборотные активы;

ТО – оборотные активы.

Рассчитаем коэффициент обеспеченности активов собственными средствами за 2016–2018 гг. по формуле (68).

$K_{обс}$  на 31.12.2016 г. = -3,49 < 0,1;

$K_{обс}$  на 31.12.2017 г. = -3,46 < 0,1;

$K_{обс}$  на 31.12.2018 г. = -3,29 < 0,1.

Несмотря на положительную динамику, структурный баланс ПАО «Ростелеком» является неудовлетворительным, предприятие не платежеспособно.

В случае неудовлетворительного баланса потребуется определить коэффициент восстановления платежеспособности по формуле (69)

$$K_{вос} = [K_{теклк} + 6:12 \cdot (K_{теклк} - K_{теклн})]:2, \quad (69)$$

где  $K_{вос}$  – коэффициент восстановления текущей ликвидности;

$K_{теклк}$  – коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода;

$K_{теклн}$  – коэффициент текущей ликвидности на начало отчетного периода.

Таблица 12 – Оценка структуры баланса ПАО «Ростелеком»

Показатели	На 01.01.2016		На 31.12.2016		На 31.12.2017		На 31.12.2018	
	значение	вывод	значение	вывод	значение	вывод	значение	вывод
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,48	условие не соблюдается	0,49	условие не соблюдается	0,66	условие не соблюдается	0,58	условие не соблюдается
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-1,23	условие не соблюдается	-1,32	условие не соблюдается	-1,38	условие не соблюдается	-1,57	условие не соблюдается
3. Коэффициент восстановления платежеспособности	-	-	-	-	-	-	0,56	-

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком»

Анализ данных, представленных в таблице 12, позволил сделать вывод, что позволил сделать вывод, что на 31.12.2018 г. значение коэффициента текущей ликвидности (0,58) ниже нормы. Значение коэффициента обеспеченности собственными средствами на ту же дату (-1,57) ниже нормы. Поскольку нормы по данным коэффициентам не выполнялись, осуществлен расчет коэффициента восстановления платежеспособности. Значение данного показателя (0,56) меньше 1, это означает, что у компании отсутствует возможность восстановить платежеспособность в течение ближайших шести месяцев.

По мнению А.Д. Шеремета, относительные финансовые показатели – это только ориентировочные индикаторы финансового положения организации и ее платежеспособности. Индикатором финансового состояния организации является ее платежеспособность, которая характеризуется абсолютными данными, рассмотренными в балансе платежеспособности, по просроченным обязательствам и их причинам [38, с. 176].

Под текущей неплатежеспособностью понимается финансовое состояние компания, когда на определенный момент по определенным причинам наличных средств и ликвидных активов недостаточно для погашения текущей задолженности. Показатель текущей неплатежеспособности определяется следующим образом по формуле (70)

$$П_{\text{н}} = ДФВ + КФВ + ДС - КСО, \quad (70)$$

где ДФИ – долгосрочные финансовые вложения;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства;

КСО – краткосрочные обязательства.

Отрицательный результат расчета данного показателя свидетельствует о текущей неплатежеспособности.

Оценка удовлетворительности структура баланса с точки зрения возможности текущей неплатежеспособности ПАО «Ростелеком» представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка текущей платежеспособности ПАО «Ростелеком»

Показатели	На 01.01.2016	На 31.12.2016	На 31.12.2017	На 31.12.2018
Исходные данные:				
1. Долгосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	151 390 086	144 514 100	143 059 993	142 762 150
2. Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	7 480 509	6 193 518	4 223 439	3 514 946
3. Денежные средства, тыс. руб.	3 422 103	3 388 221	3 765 630	11 328 718
4. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	129 157 508	136 266 681	104 299 614	143 826 521
Расчетный показатель:				
5. Показатель текущей неплатежеспособности (п. 1 + п. 2 + п. 3 – п. 4), тыс. руб.	33 135 190	17 829 158	46 749 448	13 779 293

Источник: рассчитано по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком»

По состоянию на все отчетные даты анализируемого периода у компании отсутствовала угроза оказаться неплатежеспособной, поскольку имеющиеся в наличии денежные средства и ценные бумаги полностью покрывают сумму краткосрочных обязательств.

Общая платежеспособность компании ПАО «Ростелеком» может быть рассчитана по формуле (71).

$$K_{\text{общ. пл.}} = \frac{\text{Активы предприятия}}{\text{Обязательства предприятия}}. \quad (71)$$

Нормативное значение для коэффициента общей платежеспособности  $>2$ . Данное неравенство будет выполнено только тогда, когда предприятие финансируется за счет собственных источников финансирования как минимум на 50 %. По словам профессора А.Д. Шеремета, основным фактором, который

определяет общую платежеспособность у предприятия является наличие у предприятия собственного капитала[52].

По состоянию на 31.12.2016 г. коэффициент общей платежеспособности ПАО «Ростелеком» составлял 1,86, на 31.12.2017 г. составил 1,88, а на 31.12.2018 г. составляет 1,96, что отражает положительную динамику.

Из алгоритмов и методики анализа финансовых коэффициентов можно сделать вывод, что каждая группа коэффициентов отражает определенную сторону финансового состояния организации. Следует помнить, что относительные финансовые показатели – это только ориентировочные индикаторы финансового положения организации и ее платежеспособности.

С учетом внешних и внутренних просроченных обязательств финансовое состояние организации в дополнение к характеристике типов финансовых ситуаций может быть охарактеризовано следующим образом: нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется отсутствием просроченных обязательств и причин их возникновения, т. е. работа нормально рентабельна, отсутствуют нарушения внутренней и внешней финансовой дисциплины.

## **Выводы по разделу 2**

Характеризуя состояние ликвидности, баланс компании на протяжении анализируемого периода оставался преимущественно неликвидным. В частности, за 12 месяцев 2018 года по данным РСБУ (российские стандарты бухгалтерской отчетности) коэффициент текущей ликвидности ПАО «Ростелеком» составил 0,59, срочной 0,52, абсолютной 0,10, что говорит о неудовлетворительной платежеспособности. За этот же период у данной компании коэффициент покрытия процентов составил 1,49, что говорит о том, что ПАО «Ростелеком» не создает достаточного потока денежных средств из операционной прибыли, для совершения процентных выплат. Нормальным считается показатель от 3 до 4 [46].

На протяжении анализируемого периода у компании не было риска оказаться неплатежеспособной, поскольку денежные средства и ценные бумаги имеют возможность покрыть сумму краткосрочных обязательств. С оценкой платежеспособности связано такое понятие как несостоятельность организации [36, с. 302].

По критерию наличия собственного капитала компания на протяжении анализируемого периода имела нормальную финансовую устойчивость.

ПАО «Ростелеком» работало, получая положительный чистый финансовый результат.

Деловая активность компании снизилась, поскольку ее активы, капитал и обязательства за анализируемый период стали делать меньше оборотов.

Капитальные вложения по итогам 4 квартала 2018 г. составили 27,3 млрд руб. или 31,3 % от выручки, увеличившись на 48 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (18,5 млрд руб. и 21,9 % от выручки за 4 квартал 2017 г.) [56], выручка ПАО «Ростелеком» по итогам 2018 г. по МСФО составила 320 млрд руб. и выросла на 5 % по отношению к 2017 г. Прибыль

компании росла, но относительный показатель прибыль и стоимость активов снижался, так как продолжается модернизация технологической платформы [56].

Важно отметить, что по итогам 2018 года, доля выручки компании, приходящаяся на цифровые и контентные услуги, превысила 50 %. ПАО «Ростелеком» действует согласно своей стратегии и будет стремиться увеличивать данную долю в будущем. Одной из ключевых целей является расширение линейки продуктов с целью охвата всего спектра «телеком» потребностей домохозяйств. Компания стремится перестроить бизнес, однако действует достаточно агрессивно, затрачивая массу ресурсов.

### 3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

#### 3.1 Комплекс мероприятий по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «Ростелеком»

По результатам проведенного анализа финансового состояния компании ПАО «Ростелеком» в динамике по данным финансовой отчетности компании за 2016–2018 годы, полученные результаты и сделанные выводы, представленные в разделе два дипломного проекта рекомендуется для улучшения финансового состояния компании ПАО «Ростелеком» усилить работу по снижению долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности, так как она в структуре баланса составляет 10,5 % от валюты баланса и существенным образом влияет на формирование конечных экономических показателей деятельности компании и, в том числе на формирование рыночной стоимости бизнеса.

Предложим мероприятия для ПАО «Ростелеком», с помощью которых можно будет достигнуть поставленных целей. Предложенные мероприятия носят рекомендательный характер.

ПАО «Ростелеком» рекомендуем сократить период оборотов дебиторской задолженности. Кроме этого рекомендуется организации делать условия кредитной политики более жесткими, поскольку для своевременной оплаты потребителями предоставленных услуг и поставленных товаров нужно усиливать мотивацию клиентов на своевременное выполнение условий договора в части оплаты. В таком случае компании может снизить свою прибыльность, но при этом сохранит свою ликвидность.

Управление дебиторской задолженностью нельзя рассматривать в отрыве от кредитной политики организации, которая является комплексом правил и регламентов, регулирующих предоставление коммерческого кредита. Обычно она устанавливается сроком на один год, по завершению которого проверяются цели и задачи, стандарты и условия данной политики, принятые предприятием. В целом, кредитная политика помогает ответить на вопросы кому, в каком объеме предоставить кредит и на каких условиях. Существуют три основных типа кредитной политики организации, рассмотрим их далее.

1. Консервативный тип. Направлен на снижение кредитных рисков для организации.

2. Умеренный тип. Данный тип определяет типичные условия осуществления кредитной политики предприятием в соответствии с коммерческой и финансовой практикой и полагается на среднюю степень кредитного риска при реализации товаров и услуг с отсрочкой платежа.

3. Агрессивный тип. При агрессивном типе кредитной политики организация ставит основной задачей максимально увеличить прибыль за счет предоставления товаров и услуг в кредит, невзирая на высокую степень риска, который сопровождает данные операции.



Для повышения эффективности работы с дебиторской задолженностью предлагается использовать в кредитной политике следующие мероприятия, представленные на рисунке 13.

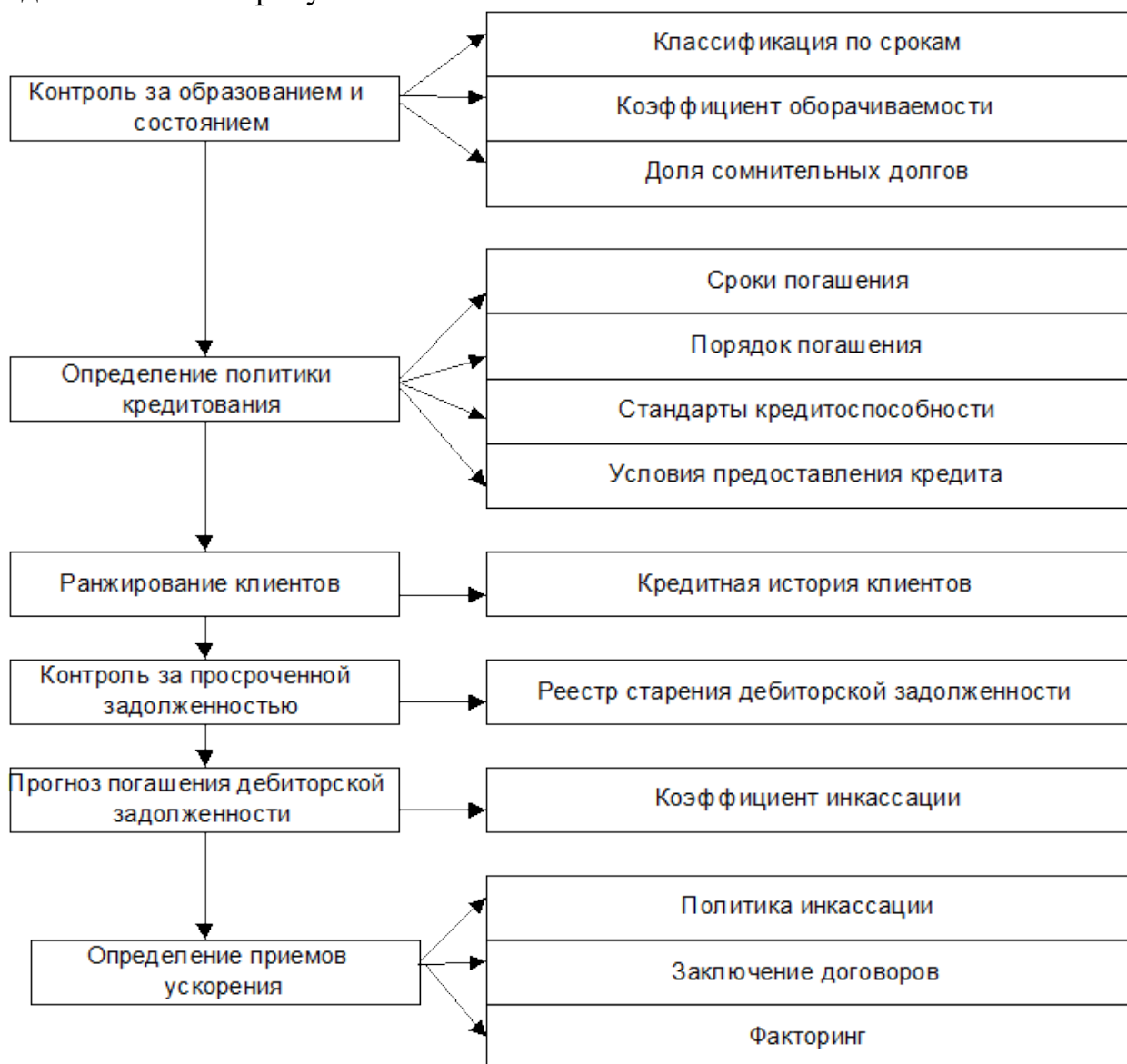


Рисунок 13 – Мероприятия по снижению дебиторской задолженности

Управление дебиторской задолженностью. В Гражданском кодексе РФ (ст. 307) дебиторская задолженность определяется как «обязательства»: в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: предать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательств[2].

В трудах Бланк И.А. дебиторская задолженность – это сумма задолженности в пользу предприятия, представленную финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы и услуги [12].

Цель управления дебиторской задолженностью – оптимизация ее уровня, поскольку на организацию имеет негативное влияние как повышение уровня данной задолженности, так и ее резкое падение вниз.

Кроме этого, стоит выделить такие мероприятия и операции, проведение которых будет положительно сказываться на уровне рассматриваемого финансового показателя предприятия, перечислим их далее.

1. Постоянный контроль уровня дебиторской задолженности.
2. Методическая оценка рисков заключения той или иной сделки.
3. Расчет возможных сроков, на которые допустимо предоставлять кредит партнерам.
4. Разработка системы скидок и санкций для кредиторов в зависимости от текущей ситуации.
5. Формирование четких правил и стандартов по ведению кредитной деятельности.
6. Введение системы оценки надежности и стабильности предприятия перед предоставлением ему кредита.
7. Разработка детальных индивидуальных графиков погашения дебиторской задолженности для каждого из партнеров-должников.
8. Создание дифференцированной кредитной политики в зависимости от группы покупателей и видов продукции.
9. Ведение кредитных историй по клиентам и их ранжирование на основании этих данных.
10. Своевременный контроль по расчетам с дебиторами, ведение реестра дебиторской задолженности.
11. Прогнозирование финансовых потоков от дебиторов, например, основываясь на коэффициенты инкассации.
12. Снижение уровня безнадежной задолженности.

Согласно п. 2 ст. 266 НК РФ: «безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации»[3].

Для понижения возможности финансовых потерь руководство компании может принять решение о страховании безнадежной задолженности. До обращения к страховым компаниям предприятие имеет возможность оценить, какие потери могут быть сопряжены с безнадежными долгами, способность компании противостоять им финансово, а также стоимость данного вида страхования.

В.В. Ковалев описывает дебиторскую задолженность как «весьма динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в компании политики в отношении покупателей продукции» [23]. В связи с тем, что фактически дебиторская задолженность представляет собой замороженные

денежные средства, т. е. в целом она невыгодна предприятию, то очевиден вывод, что требуется принимать все возможные меры для ее минимизации.

В теории данную задолженность возможно свести к минимуму, однако на практике этого не происходит, так как компании заинтересованы в получении прибыли.

Существуют определенные условия, которые имеют воздействие на уровень дебиторской задолженности, которые рассмотрим далее.

1. Общий уровень продаж. Как правило, с увеличением объемов продаж возрастает и доля реализации в нем товаров и услуг на условиях последующей оплаты.

2. Условия, на которых организация производит взаиморасчеты с потребителями и контрагентами. Организации, которые предоставляют свою продукцию на льготных условиях, например, увеличение сроков оплаты, низкие требования к надежности дебиторов и т. п., имеют высокие остатки дебиторской задолженности.

3. Меры по взысканию дебиторской задолженности. Активная политика по взысканию дебиторской задолженности оказывает влияние на снижение и увеличение качества данной задолженности. Сотрудники компании, занимающиеся управлением дебиторской задолженностью должны обратить внимание на крупные суммы и наиболее старые задолженности.

Формами предотвращения неплатежей покупателей считаются авансовые платежи, предоплата, применение аккредитивов, разных типов поручительства со стороны финансово благонадежных структур, а кроме того, реализация сделок с залогом [22].

Имеет важное значение качество дебиторской задолженности, ключевым показателем которой является период инкассации задолженности и который равен промежутку времени между передачей товаров заказчику и получением за поставленные товары денежных средств (72).

$$P_{ДЗ} = \frac{\text{Средние остатки ДЗ} \cdot \text{Дни периода}}{\text{Сумма погашение ДЗ за период}} \quad (72)$$

Для расчета убытков организации, которые связаны с несвоевременной оплатой задолженности ее дебиторов, следует от просроченной дебиторской задолженности отнять сумму, с учетом индекса инфляции за данный период.

ПАО «Ростелеком» рекомендуем снизить период оборачиваемости дебиторской задолженности и применять более жесткую кредитную политику по отношению к покупателям и заказчикам, а также разрабатывать скидочную политику для клиентов.

С целью минимизации возможных рисков, которые могут привести к значительной доли просроченной дебиторской задолженности, возможно применить несколько методик, которые будут рассмотрены далее.

1. Процесс оценки клиента и определения с точки зрения платежеспособности и кредитоспособности должен быть понятным как сотрудникам предприятия, так и самим клиентам.

2. На начальном этапе не следует принимать к учету тех покупателей и заказчиков, кому будет предоставлена отсрочка платежа в любом случае.

3. Для оптимального уровня дебиторской задолженности следует ранжировать клиентов организации на подгруппы по степени их кредитоспособности. Клиентов и контрагентов в данном случае следует рассматривать с позиции деловой репутации контрагента, объема его продаж, длительности работы компании, темпы роста выручки компании, а также средневзвешенные срок просрочки.

4. После разбития клиентов на подгруппы, необходимо разработать бизнес-процессы и условия периода отсрочки и суммы платежа в зависимости от группы, к которой принадлежит клиент.

5. Контролировать оптимальный уровень дебиторской задолженности возможно при помощи разделения клиентов, которые имеют задолженность перед компанией на подгруппы для их ранжирования на платежеспособных клиентов, но переживающих временные финансовые затруднения и тех, кто платить по счетам не планируется, и против которых следует подать иски для взыскания просроченной задолженности. С платежеспособными клиентами возможно провести переговоры и реструктуризировать их задолженности по согласованию.

6. В последнее время многие отечественные предприятия стали заключать договоры уступки права требования. На юридическом языке такие договоры называют договорами цессии. При этом сторону, передающую право требования именуют цедентом, а сторону, которая приобретает задолженность называют цессионарием. Цедент должен гарантировать цессионарию, что дебиторская задолженность, которая передается по договору действительна. Для этого он представляет всю документацию, связанную с возникновением этого долга: копии накладных, счетов-фактур, хозяйственные договора.

Между тем цедент не может гарантировать цессионарию, что должник выполнит свои обязательства. Поэтому вместе с правом на долг к цессионарию переходит и право требовать штрафные санкции. Статья 384 ГК РФ запрещает цеденту передать лишь часть требования.

Надо сказать, если иное не предусмотрено законом или договором, то для передачи другому лицу дебиторской задолженности согласия самого должника не требует. Однако должник должен быть письменно проинформирован о состоявшейся сделке. В противном случае он может не выполнить свои обязательства перед новым кредитором.

7. Также просроченные задолженности неплатежеспособных клиентов можно продать факторинговой компании.

Проанализировав вышеперечисленные методы, мы рекомендуем ПАО «Ростелеком» использовать в своей деятельности такую финансовую услугу, как факторинг. Факторинг является комплексной услугой, которую оказывает банк или факторинговая компания, имеющая лицензию на свою деятельность.

Данная услуга представляет собой предоставление денежных средств компании в обмен на право требования дебиторской задолженности. Факторинг

помогает организации, которая ведет свою деятельность с участием отсроченных платежей, получить финансовый инструмент в виде денежных средств по действующим договорам с покупателями до того, как товары и услуги будут оплачены клиентом. На рисунке 14 обобщены способы для снижения дебиторской задолженности предприятия и ее влияние на финансовые показатели.



Рисунок 14 – Способы минимизации дебиторской задолженности и ее влияние на финансовые показатели организации

### 3.1 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Эффективность деятельности предприятия – под эффективностью деятельности предприятия понимают итог его работы, в виде эффективности использования трудовых ресурсов, овеществленного в средствах производства, и производительной силы живого труда.

Следовательно, эффективность деятельности предприятия определяется увеличением производительности труда, рациональным расходованием имеющихся ресурсов, оптимальным использованием производственных мощностей, что приводит к максимальной прибыли при минимуме затрат.

Экономический эффект – разность между результатами деятельности хозяйствующего субъекта и произведенными для их получения затратами на изменения условий деятельности.

Экономическая эффективность – результативность производства, соотношение между результатами и затратами хозяйственной деятельности. Важный показатель экономической эффективности – производительность труда.

Все мероприятия для повышения эффективности деятельности ПАО «Ростелеком» должны привести к снижению издержек и росту доходов и, как следствие, к повышению платежеспособности и кредитоспособности организации.

Рассмотрим эффективность предложенных мероприятий.

Поскольку отрицательным аспектом деятельности ПАО «Ростелеком» является повышенная дебиторская задолженность, в качестве возможности стабилизации данного показателя можно назвать применение факторинговых услуг.

Факторинг представляет собой комплекс услуг для поставщиков и покупателей, работающих на условиях отсрочки платежа или планирующих включить положение об отсрочке платежа в контракт. Услуги включают в себя:

- 1) финансирование под уступку денежного требования;
- 2) страхование риска неплатежей или несвоевременных платежей со стороны покупателей;
- 3) управление дебиторской задолженностью;
- 4) администрирование входящих платежей;
- 5) проведение оценки и анализа покупателей/поставщиков, передаваемых на факторинговое обслуживание.

Факторинг, скорее, позволяет минимизировать возможные риски, возникающие в ходе торговых взаимоотношений, чем приобрести новые. Такой финансовый продукт способствует работе с благонадежными контрагентами и своевременному пополнению оборотных средств.

В факторинге с правом регресса поставщик несет солидарную ответственность с покупателем за погашение задолженности по контракту. В рамках факторинга без регресса Фактор предоставляет услугу по страхованию риска неплатежа или несвоевременного платежа покупателя.

Поэтому, в случае неоплаты денежного требования покупателем в срок, такие компании, как, например, Сбербанк Факторинг не обращаются к поставщику за возвратом ранее выплаченного финансирования, а занимаются взысканием задолженности с покупателя самостоятельно.

Во-первых, факторинг ускоряет оборачиваемость дебиторской задолженности и влияет на ее размер. Продажа задолженности Фактору (при факторинге без права регресса) позволяет уменьшить общую величину дебиторской задолженности, тем самым улучшая структуру баланса, делая его более привлекательным для инвесторов.

Во-вторых, передача управления дебиторской задолженностью на аутсорсинг Фактору позволяет анализировать покупателей клиента для определения их качества и благонадежности. Также управление дебиторской задолженностью включает в себя контроль платежей покупателя, оперативное предоставление информации о состоянии дебиторской задолженности и принятие мер для получения своевременной оплаты задолженности по контракту.

Гражданским кодексом РФ факторинговые операции определяются следующим образом: «Одна сторона (финансовый агент) по договору финансирования под уступку денежного требования передает или обязуется другой стороне (клиенту) передать денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг

третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование» [1].

При уступке денежного требования сумма платежа не меняется и никаких существенных изменений во взаимоотношениях покупателя и поставщиков не происходит. Все предыдущие договоренности и практика сотрудничества остаются неизменными. Покупатель платит по договорам поставок в те же сроки, что и прежде, только на другие реквизиты.

Более того, для покупателя факторинг несет ряд преимуществ.

1. Возможность увеличить или получить отсрочку платежа от своего поставщика (коммерческий кредит), что позволит покупателю увеличивать объемы закупок, оптимизировать использование оборотных средств и укрепит его позиции на рынке;

2. Факторинг обеспечивает надежность и регулярность поставок в адрес покупателя, поскольку он решает проблемы кассовых разрывов и нехватки оборотных средств у его поставщика;

3. Покупатель может быть уверен в деловой репутации поставщиков, находящихся на обслуживании в факторинговой компании.

Схема факторинга под уступку требования дебиторской задолженности приведена на рисунке 15.



Рисунок 15 – Схема факторинга под уступку дебиторской задолженности

Бизнес-процесс факторинга можно разделить на следующие основные этапы, на каждом из которых происходит взаимодействие двух участников процесса, рассмотрим их далее.

1. ПАО «Ростелеком» предоставляет надлежащим образом заверенную копию Контракта между Клиентом и Дебитором со всеми приложениями и дополнениями.

2. Компания предоставляет бухгалтерскую отчетность за квартал нарастающим итогом с начала отчетного года в соответствии с утвержденными Министерством финансов Российской Федерации формами бухгалтерской отчетности организаций (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, все приложения к ним), подписанную руководителем Клиента (лицом, исполняющим его обязанности), с оттиском печати Клиента.

3. Организация предоставляет копию годовой бухгалтерской отчетности в полном объеме за истекший год, подготовленная в соответствии с

утвержденными Министерством финансов Российской Федерации формами бухгалтерской отчетности организаций

4. ПАО «Ростелеком» направляет расшифровку дебиторской задолженности Клиента.

5. Компания составляет извещение о новом покупателе товаров (работ, услуг).

6. Финансовый агент устанавливает Лимит финансирования Клиента на каждого из Дебиторов исходя из анализа предоставленных Клиентом документов, в среднем от 70 до 90 % суммы счетов.

7. Уступка денежного требования отражается в бухгалтерском учете как выбытие прочих активов (корректно для РСБУ отчетности).

8. По окончании платежного периода факторинговая компания производит итоговый расчет с клиентом. Оставшаяся сумма после вычета процентов и комиссии поступает на счет ПАО «Ростелеком» от факторинговой компании.

Кроме процентов по договору факторинга, факторинговая компания взимает комиссию, которая состоит из процента от оборота поставщика; фиксированный сбор за рассмотрение документов по каждой поставке; процент за пользование денежных средств (полностью относится на себестоимость продукции); помимо этого факторинговая компания может брать и другие платежи, например, штрафы и пени за каждый день просрочки платежа клиентами.

Плюсы факторинга для ПАО «Ростелеком»

- 1) увеличение оборачиваемости капитала;
- 2) оперативное получение денежных средств за поставленный товар или услуги;
- 3) отсутствие риска возникновения кассового разрыва;
- 4) страхование риска неоплаты товаров или услуг, поставленных на условиях отсрочки платежа (при факторинге без права регресса);
- 5) получение финансирования без залогового обеспечения;
- 6) планирование финансовых потоков;
- 7) улучшение структуры баланса;
- 8) возможность предоставления покупателям льготных условий по оплате товара;
- 9) улучшение взаимодействия покупателя с поставщиком.

В качестве финансового агента (фактора) рассмотрим компанию ООО «Сбербанк Факторинг» (100 % дочерняя компания ПАО «Сбербанк»).

Условия факторингового финансирования в ООО «Сбербанк Факторинг» рассмотрим далее.

1. Компания принимает сделки к рассмотрению на сумму не менее 10 000 000 руб.

2. Стоимость комиссий за факторинговое финансирование и факторинговое обслуживание определяется для каждой компании в индивидуальном порядке и складывается из: комиссии за факторинговое финансирование от 12 % годовых, комиссии за факторинговое обслуживание от 0,5 % от суммы счет-фактуры, комиссии за ведение и обработку каждого комплекта документов.

3. Объем финансирования составляет до 100% от суммы поставки.

4. Отсрочка платежа по контракту между поставщиком и покупателем до 180 дней.



5. Факторинг без права регресса – финансирование поставок с отсрочкой платежа, при котором риски ликвидности и кредитные риски ООО «Сбербанк Факторинг» компания берет на себя.

На рисунке 16 представлена схема факторинга от ООО «Сбербанк Факторинг».



Рисунок 16 – Схема факторинга в ООО «Сбербанк Факторинг»

Пусть руководство ПАО «Ростелеком» планирует заключить договор факторинга в отношении имеющегося требования с ООО «Сбербанк Факторинг» по передаче ему доли дебиторской задолженности, например, на сумму 11 531 809 руб., что составляет около 20 % от суммы дебиторской задолженности ПАО «Ростелеком» на 31.12.2018 г.

Рассчитаем требуемую сумму к получению по договору факторинга. Данный расчет представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Расчет полученной по договору факторинга суммы от продажи дебиторской задолженности ООО «Сбербанк Факторинг»

Показатель	Механизм расчета	Сумма, руб.
Дебиторская задолженность к продаже по факторингу (ДЗ <sub>ф</sub> )	–	11 531 809
Комиссионные (К)	$ДЗ_{\phi} \cdot 0,5 \%$	57 659
Нетто до выплаты процента	$ДЗ_{\phi} - К$	11 474 150
Процент (Пр)	$(ДЗ_{\phi} - К) \cdot 12\%$	1 376 898
Получаемая сумма	$ДЗ_{\phi} - Пр$	10 154 911

Следовательно, при продаже дебиторской задолженности в ООО «Сбербанк Факторинг» на сумму 11 531 809 руб., ПАО «Ростелеком» получит 10 154 911 руб., но при этом понесет убытки на разницу переданной и полученной суммы, т. е. на 1 376 898 руб., но вернет обратно 88 % дебиторской задолженности. Это даст возможность обеспечить высокую оборачиваемость капитала компании.

С целью максимизации притока денежных средств ПАО «Ростелеком» следует разработать гибкие условия сроков и формы оплаты:

- 1) получение частичной предоплаты от контрагентов, в случае если полная оплата невозможна;
- 2) разработать скидочную политику;
- 3) дать оценку влияния скидок на финансовую политику компании;
- 4) разработать мероприятия по повышению мотивации персонала в зависимости от эффективности роста продаж и востребования дебиторской задолженности.

При этом ПАО «Ростелеком» получает возможность снизить уровень финансирования, иными словами, объем необходимого капитала в результате снижения дебиторской задолженности и повышения ее оборачиваемости.

Выбирая определенную политику расчетов с контрагентами и заказчиками следует принимать во внимание итоги реализации разных вариантов. Следовательно, наиболее важной целью политики предоставления заказчикам и клиентам максимально выгодных условий взаиморасчетов – это увеличение продаж ПАО «Ростелеком».

Вместе с тем повышение объема продаж сочетается с увеличением остатков дебиторской задолженности. Кроме этого, повышение уровня дебиторской задолженности оказывает воздействие на денежные потоки ПАО «Ростелеком».

Таким образом прибыль, которая будет внесена в отчет о прибылях и убытках предприятия, может создать иллюзию ложного впечатления благополучия и финансовой устойчивости. Есть вероятность, что и при значительной прибыли, у предприятия может не хватать финансовых инструментов даже для совершения текущих платежей. В связи с чем ПАО «Ростелеком» будет вынуждено воспользоваться, например, краткосрочным кредитом для того, чтобы обеспечить выполнение текущих платежей.

В связи с тем, что взаиморасчеты за поставленные товары носят длительный характер, компания реально получает только часть стоимости поставленной продукции, так как в условиях инфляции покупательная способность денежных средств уменьшается. Кризисы вносят корректировки в деятельность любого предприятия и инфляция является одним из главных факторов, дестабилизирующих финансовое положение компании [43].

Поэтому существует необходимость оценить возможность предоставления клиенту скидки при досрочной оплате поставленного товара.

Для расчета будут использованы следующие начальные данные:

- 1) инфляционный рост цен – в среднем 1 % в месяц, т. е. индекс цен  $I_{Ц} = 0,01$ ;
- 2) договорной срок оплаты – 30 дней и 90 дней;
- 3) при оплате по факту отгрузки в начале месяца предоставляется скидка 3,5 %;
- 4) банковский процент по краткосрочному кредиту 15 % годовых.

Расчет результата от предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Расчет результата от предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты расчета за продукцию

Характеристики	Обозначение	Срок оплаты 30 дней	Срок оплаты 90 дней	Отклонения
Индекс цен	Иц	1,01	1,03	0,02
Коэффициент падения покупательной способности денег	К <sub>і</sub>	0,99	0,97	-0,02
Потери от инфляции с каждой 1000 руб. договорной цены, руб.	Пинфл	9,90	29,41	19,51
Потери от уплаты % за пользование кредитом на каждую 1000 руб., руб.	Пкр	–	25,00	25,00
Потери от предоставления 3,5% скидки с каждой 1000 руб. договорной цены, руб.	Пск	34,65	–	-34,65
Результат предоставления скидки с каждых 1000 руб. цены при сокращении срока оплаты, руб.		44,55	54,41	9,86

Снижение покупательной способности денег за период характеризуется коэффициентом покупательной способности К<sub>і</sub>, обратным индексу цен Иц.

Потери от инфляции (Пинфл) с каждой 1000 руб. договорной цены рассчитываются по формуле (73).

$$P_{\text{инфл}} = (K_i \cdot 1000) - 1000 \quad (73)$$

Потери от уплаты процентов за использование кредитами при ставке 15 % рассчитываются по формуле (74).

$$P_{\text{кр}} = 1000 \cdot (90 - 30) \cdot 0,15/365 \quad (74)$$

Экономическое обоснование данной формулы заключается в том, что если расчеты за поставленные товары осуществляются через 90 дней, а не через 30 дней, то предприятие под обеспечение своей текущей деятельности (например, уплата налогов, оплата труда, закупка материалов и прочее) вынуждена обращаться за краткосрочным кредитом. Тогда потери предприятия составят величину уплаченного кредита (15 % годовых). Потери от предоставления 3,5 % скидки рассчитываются по формуле (75).

$$P_{\text{ск}} = 1000 \cdot 0,035 \cdot K_i \quad (75)$$

Из представленного расчета вытекает, что предоставление 3,5 % скидки с договорной цены при договоренности снижения срока оплаты с 90 дней до 30 дней дает возможность ПАО «Ростелеком» уменьшить потери от инфляции, а также расходы, которые связаны с использованием финансовых инструментов, а именно 9,86 руб. с каждой 1000 руб. договорной цены. С одной стороны, предприятие при предоставлении скидки несет определенные потери, но в то же

время скидка даст возможность ПАО «Ростелеком» в минимальные сроки вернуть денежные средства в неполном объеме.

Затем рассчитаем экономический эффект, который будет произведен в связи с предоставлением скидок.

Уровень дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам за 2018 год составляет 46 263 786 руб. Предположим, что скидкой воспользуется 40 % покупателей, и произведут оплату за продукцию в течение первых тридцати дней. В таком случае можно выдвинуть гипотезу о том, что задолженность снизится также на 40 %, и валовый положительный итог ПАО «Ростелеком» составит  $46\,263\,786 \text{ руб.} \cdot 0,4 \cdot 9,86 / 1000 = 182\,464 \text{ руб.}$

Рассчитаем произведенный эффект от предложенных рекомендаций. Предположим, что мероприятия по сокращению дебиторской задолженности (применение факторинга, предоставление скидок покупателям), а также более точный учет и нормирование запасов материальных ресурсов на складе, позволили снизить уровень оборотного капитала на 5 %. Кроме этого, снизился период оборота текущих активов (что равно росту коэффициента оборачиваемости), предположим, на 10 %. Продемонстрируем, как это отразится на динамике выручки от реализации продукции. Результаты расчета приведены в таблице 16.

Таблица 16 – Динамика выручки в итоге оптимизации текущих активов

Показатель	2018 г.	изменение		прогноз
		абсолютное	%	
Выручка от реализации, тыс. руб.	305 939 185	13 767 263	4,50	319 706 448
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	82 758 393	–4 137 919	0,95	78 620 473
Коэффициент оборачиваемости	0,50	0,05	1,10	0,55

Расчеты показали, что выручка возрастет на 13 767 263 тыс. руб., или на 4,5 %, в том числе:

а) за счет сокращения средней величины текущих активов:

$$\Delta ВР (Т\text{Аср}) = \Delta Т\text{Аср} \cdot К\text{об} 0 = (-4\,137\,919) \cdot 1,19 = -4\,924\,124 \text{ тыс. руб.}$$

б) за счет сокращения оборачиваемости выручка увеличится на:

$$\Delta ВР (К\text{об}) = \Delta К\text{об} \cdot Т\text{Аср пр} = 0,19 \cdot 78\,620\,473 = 14\,937\,890 \text{ тыс. руб.}$$

Общее увеличение выручки прогнозируется в размере:

$$\Delta ВР = 14\,937\,890 - 4\,924\,124 = 10\,013\,766 \text{ тыс. руб. или } 4,5 \%$$

Следовательно, совершенствование работы по управлению оборотным капиталом (сокращение периода оборачиваемости оборотных активов, прежде всего запасов и дебиторской задолженности), позволит ПАО «Ростелеком» увеличить выручку от реализации продукции и прибыль. В результате это

возрастет доля собственных источников финансирования предприятия, повысится его ликвидность, платежеспособность и финансовая устойчивость.

### **Выводы по разделу 3**

Предложены рекомендации по повышению эффективности деятельности компании. В части дебиторской задолженности ПАО «Ростелеком» может воспользоваться традиционными способами: зачет взаимных требований, страхование, факторинг, предоставление скидки при срочной оплате, и, в конечном счете, списание на убытки дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности.

Расчеты показали, что использование предложенных рекомендаций позволит предприятию увеличить оборачиваемость текущих активов, что приведет к увеличению выручки на 4,5%.

Повышенную зависимость от краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия возможно уменьшить лишь только при помощи наиболее результативного и эффективного применения заемных источников финансирования с целью повышения собственных ресурсов в дальнейшем периоде. Для того чтобы гарантировать финансовую стабильность при обстоятельствах экономического кризиса, управлению ПАО «Ростелеком» следует, в первую очередь, быть способным дать разумную оценку текущего финансового положения не только собственной компании, но и потенциальных конкурентов.

Также в данной работе была применена методика снижения дебиторской задолженности ПАО «Ростелеком», и, как метод снижения дебиторской задолженности, факторинговые услуги. Делаем вывод, что проведение мероприятий по снижению ДЗ и использование факторинга – это необходимые мероприятия для улучшения финансового состояния компании и дальнейшего перспективного развития ПАО «Ростелеком».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы было раскрытие основных теоретических и методологических подходов к анализу деятельности предприятия и исследования его эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

От финансового положения компании зависит стабильность функционирования предприятия, эффективность ее работы, а также финансовое положение характеризует возможности компании в деловом сотрудничестве, а также отражает степень гарантированности экономических интересов компании и ее партнеров в экономическом плане.

Главной чертой исследования финансового состояния предприятия является взаимосвязь тенденций и этапов его развития, путей улучшения его состояния и резервов совершенствования деятельности компании.

Объектом проведенного исследования выступила компания ПАО «Ростелеком». ПАО «Ростелеком» ([www.rt.ru](http://www.rt.ru)) – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

При теоретическом, практическом и аналитическом исследовании финансово-хозяйственной деятельности предприятия ПАО «Ростелеком» были получены следующие данные, подведены итоги. Данные проведенного анализа представлены в виде таблиц и графических форм.

Проанализировав финансово-хозяйственную деятельность данной компании, можно сделать несколько выводов о деятельности ПАО «Ростелеком» за 2016, 2017, 2018 годы.

Судя по показателям выручки от реализации продукции, работ, услуг за 2016, 2017, 2018 годы ее динамика была положительной, выручка возросла на 8,23 %. В 2017 году её прирост по отношению к 2016 году составил 2,95 %, а прирост выручки в 2018 году по отношению к 2017 году составил 5,12 %, что оказало положительное воздействие на валовый финансовый итог ПАО «Ростелеком».

Необходимо отметить, что темп роста себестоимости продукции опережает темп роста выручки от реализации продукции как по итогам 2017 года, так и по итогам 2018 года. За период 2016 – 2018 годы эта цифра возросла на 10,72 %. Это является негативным моментом в деятельности предприятия и заставляет обратить повышенное внимание к формированию себестоимости продукции на предприятии. Поскольку производство работ, товаров и услуг стало более затратоёмким в 2018 году по сравнению с 2016 годом (себестоимость продукции на один рубль выручки в 2016 году составляло 90,07 коп., а в 2018 году возросла до 92,14 коп.).

Учитывая коммерческие и управленческие расходы, продажи компании за анализируемый период были рентабельными: 9,93 % за 2016 год, 8,54 % за 2017 год и 7,86 % за 2018 год. Тем не менее, тенденция снижения рентабельности продаж оценивается как негативная. Также имеется тенденция к снижению рентабельности производство продукции (2016 г. – 11,03 %; в 2017 г. – равным

показателю 9,33 %; в 2018 г. – 8,53 %), но в целом производство продукции является рентабельным и ПАО «Ростелеком» работало прибыльно.

В целом, согласно проведенному анализу рентабельности собственного капитала по модели Дюпон, за период 2016–2018 годы эффективность деятельности компании снизилась, так как активы и капитал ПАО «Ростелеком» стали приносить меньше дохода.

Тем не менее, компания развивается, что косвенно свидетельствует о увеличении стоимости нематериальных активов ПАО «Ростелеком», которые за 2016–2018 годы возросли на 145,02 % и характеризующие, что ПАО «Ростелеком» проводит инновационную стратегию и вкладывает средства в интеллектуальную собственность, такую как патенты, лицензии и прочее.

Таким образом, на 31.12.2018 в финансовом состоянии ПАО «Ростелеком» наблюдаются проблемы с обеспечением платежеспособности и финансовой устойчивости. Также можно сделать вывод, что финансовое состояние ПАО «Ростелеком» ухудшилось.

Положительное влияние на финансовое состояние оказало изменение уровня текущей платежеспособности компании. Негативное влияние на финансовое состояние оказало изменение доли наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов в активах доли заемного капитала в финансировании имущества компании, уровня обеспеченности компании собственным оборотным капиталом, экономической рентабельности.

Для улучшения финансового состояния предприятия возможно снизить свою дебиторскую задолженность и уменьшить материальные запасы, использовать услуги факторинга. В результате предложенных мероприятий предприятие может увеличить свою прибыльность на 4,5 %.

Стратегическое планирование финансов позволит ПАО «Ростелеком» иметь неплохой шанс не только сохранить основную долю объемов реализации продукции, но и улучшить улучшенные финансовые результаты.

Приведенные мероприятия позволят повысить экономическую эффективность деятельности ПАО «Ростелеком».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации части 1 и 2. – СПС «Гарант».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 01.05.2019). – СПС «Гарант».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 01.05.2019). – СПС «Гарант».
4. Федеральный закон от 21.11.96 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». – СПС «Гарант».
5. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – СПС «Гарант».
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015). – СПС «КонсультантПлюс».
7. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденное приказом Минфина РФ от 06.07.99 № 43н. – СПС «КонсультантПлюс».
8. Положение по бухгалтерскому учету «Изменение оценочных значений» ПБУ 21/2008, утвержденное приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015). – СПС «КонсультантПлюс».
9. Бабкина, Н.И. Этапы и особенности стратегического управления развитием промышленного предприятия / Н.И. Бабкина // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки – 2013. – № 1– (163). – С. 73–81.
10. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов. . – М.: Дашков и К, 2015. – 562 с.
11. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.
12. Бланк, И.А. Управление формированием капитала: учебник / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2012. – 720 с.
13. Волкова, Т.А. Особенности оценки экономической безопасности торговых предприятий / Т.А. Волкова, С.А. Волкова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. – С. 66–70.
14. Глазов, М.М. Учебное пособие по дисциплинам «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности», «Комплексный экономический анализ финансовой деятельности» и «Анализ финансовой отчетности»: учебник / М.М. Глазов, И.И. Фирова. – СПб.: Астерион, 2013. – 286 с.
15. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственно-финансовой деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская. – М.: Проспект, 2014. – 397 с.
16. Дзензелюк, Н.С. Экономический анализ деятельности предприятия: учебное пособие / Н.С. Дзензелюк, А.С. Камалова, А.С. Заренкова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 165 с.
17. Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2009. – 224 с.



- 18.Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / О.В. Ефимова, М.В. Мельник. – М.: Омега–Л, 2009. – 451 с.
- 19.Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега–Л, 2010. – 351 с.
- 20.Журавлева, Т.А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской отчетности / Т.А. Журавлева // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – №23. –С. 12 – 16.
- 21.Золотарева, Е.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Н. Торхова, Е.Н. Золотарева. – Самара: «Самарский университет», 2015. – 32 с.
- 22.Игнатов, А.П. Анализ ликвидности предприятия / А.П. Игнатов // Практическая бухгалтерия. – 2008. – № 6. – С. 12–16.
- 23.Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2015. – 420 с.
- 24.Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 559 с.
- 25.Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2007. – 424 с.
- 26.Колмаков, В.В. Совершенствование подходов и методик анализа финансового состояния предприятия / В.В. Колмаков, С. Ю. Коровин // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №5(48). – С. 68-73.
- 27.Кошкина, Г.М. Финансы организаций (предприятий): учебник / Г.М. Кошкина. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2014. – 184 с.
- 28.Кринин, М. Методы оценки платежеспособности предприятия / М. Кринин // Экономика и жизнь. – 2008. – № 6. – С. 25–32.
- 29.Крупина, Н.Н. Новый подход к оценке эффективности капитала предприятия / Н.Н. Крупина // Финансовый менеджмент. – 2008. – №6. – С. 42–47.
- 30.Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебник / С.И. Крылов. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. – 160 с.
- 31.Крылов, С. И. Концепция стратегического финансового анализа деятельности коммерческой организации / С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 19. – С. 2–10.
- 32.Куранов, М.В. Показатели и модели анализа финансового состояния на этапах жизненного цикла организации / М.В. Куранов // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 5 – С. 56–62.
- 33.Курилова А.А. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита / А.А. Курилова, К.Ю. Курилов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 2. – С. 132–137.
- 34.Лихачева, О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебник / О.Н. Лихачева. – М.: Проспект, 2012. – 264 с.
- 35.Лысов И.А. Информационная база анализа финансовых результатов предприятия / И.А. Лысов, Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №1(44). – С. 50–53.
- 36.Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия :

- учебник / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2014. – 471 с.
- 37.Лялин, В.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.А. Лялин, П.В. Воробьев. – СПб.: Бизнес-пресса, 2012. – 405 с.
  - 38.Макаров, А.С. Оценка структуры баланса и несостоятельности организации / А.С. Макаров, Е.А. Мизиковский // Бухгалтерский учет. – 2012. – №12. – С. 20–24.
  - 39.Мальцева, Е.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: курс лекций: учебное пособие / Е.В. Мальцева. – Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2012. – 103 с.
  - 40.Мухамедьярова, А. Как уравновесить ликвидность и рентабельность / А. Мухамедьярова // Консультант. – 2009. – № 11. – С. 45–52.
  - 41.Никифорова, Е.В. Объективно ориентированный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности как основного источника информации об устойчивом развитии экономического субъекта / Е.В. Никифорова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 64–67.
  - 42.Поздняков В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.Я. Поздняков – М.: ИНФРА – М, 2014. – 617 с.
  - 43.Путилова, М.Д. Финансовая устойчивость как функция активов / М.Д. Путилова // Вестник университета (государственный университет управления). – 2011. – №25. – с. 197–199.
  - 44.Пучкова, Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации / Н.В. Пучкова // Символ науки. – 2016. – № 3–1. – С. 131–134.
  - 45.Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2013. – 651 с.
  - 46.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Г.В. Савицкая. – Минск: Экоперспектива, 2013. – 425 с.
  - 47.Хачатурова, Т.О. Интегрированная отчетность: понятие, история возникновения и развития, применение на современном этапе / Т.О. Хачатурова // Карельский научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 103–104.
  - 48.Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие / В.А. Чернов; под редакцией М. И. Баканова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2009. – 159 с.
  - 49.Чернышева, Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю.Г. Чернышева. – М.: ИНФРА – М, 2014. – 617 с.
  - 50.Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. – М.: Дашкоф и Ко, 2012. – 352 с.
  - 51.Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебник / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 497 с.
  - 52.Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 208 с.
  - 53.Шешукова, Т.Г. Методология экономического анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / Т.Г. Шешукова. – Пермь: Пермский государственный национальный исследовательский университет, 2008. – 653 с.

54. Комплексная оценка и анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – <https://clck.ru/FrRTq>
55. О кадровой политике и стратегии цифровой трансформации «Ростелекома». – <https://www.kommersant.ru/doc/3569741>
56. ПАО «Ростелеком» инвесторам и акционерам. – <https://www.company.rt.ru/ir>

ПРИЛОЖЕНИЯ  
ПРИЛОЖЕНИЕ А  
ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Анализ показателей платежеспособности ПАО «Ростелеком»

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Анализ показателей деловой активности ПАО «Ростелеком»