

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА и ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
при ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ВОЛГОГРАДСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ**

Экономический факультет  
Выпускающая кафедра экономики и финансов  
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»  
Образовательная программа «Финансы и кредит»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему: **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ  
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»)**

**Автор:**

обучающийся группы БкЭ-401  
очной формы обучения  
Опейкина Татьяна Владимировна  
подпись \_\_\_\_\_

**Руководитель:**

доцент кафедры экономики и финансов,  
канд. экон. наук, доцент  
Молоканов Виктор Михайлович  
подпись \_\_\_\_\_  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Заведующий выпускающей кафедрой:**

канд. экон. наук, доцент  
Брехова Юлия Викторовна  
подпись \_\_\_\_\_  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Волгоград 2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
ГЛАВА 1.ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1. Экономическая сущность финансовой состоятельности предприятия.....	7
1.2. Методики оценки финансовой состоятельности предприятия .....	22
1.3. Направления по повышению финансовой состоятельности предприятия.....	46
ГЛАВА 2.ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» .....	52
2.1. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия .....	52
2.2.Оценка показателей финансовой состоятельности предприятия .....	63
2.3. Рекомендации по повышению финансовой состоятельности предприятия.....	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	90
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	94
Приложение 1.Шкала соответствия количественных и качественных характеристик показателей и их тенденций уровням финансовой состоятельности и табулированная форма экспресс-оценки финансовой состоятельности.....	100
Приложение 2.Бухгалтерский баланс ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.....	107
Приложение 3.Отчет о финансовых результатах ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.....	113
Приложение 4.Факторный анализ чистой прибыли (убытка) методом цепных подстановок .....	115
Приложение 5.Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.....	116

Приложение 6. Показатели для оценки финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком» по методике Г.С. Мерзликиной .....	117
Приложение 7. Среднеотраслевые значения финансовых показателей.....	119
Приложение 8. Анализ себестоимости продаж ПАО «Ростелеком» 2018-2020 гг.....	120
Приложение 9. Динамика и структура прочих расходов ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг. ....	122

## ВВЕДЕНИЕ

Финансовая состоятельность, несомненно, является важнейшей конечной характеристикой деятельности предприятия, поскольку отражает жизнеспособность коммерческих организаций, которая определяется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения финансовых обязательств перед различными кредиторами и инвесторами. В свою очередь, это зависит от таких финансовых характеристик как платежеспособность, финансовая устойчивость, ликвидность, финансовая независимость и др. Однако, на данный момент не существует единого мнения о сущности финансовой состоятельности, а соответственно и единой методики оценки финансовой состоятельности предприятия.

Таким образом, тема финансовой состоятельности нуждается в дополнительных исследованиях. В этой связи особую актуальность приобретает исследование понятийного аппарата и изучение системы понятий, подходов и методов оценки финансовой состоятельности.

Тема финансовой состоятельности находит отражение в работах как зарубежных, так и отечественных ученых. Так, экономическая состоятельность, как новая категория впервые была рассмотрена в работе Г.С. Мерзликиной, а позже данная категория находит отражения в работах Т.Б. Бердниковой, В.Ф. Бондаревым и Д.А. Кулагиным. Сущность понятия финансовой состоятельности была рассмотрена такими авторами, как О. П. Алексеева, О.М. Аристова, Е.В. Кузьмина, Е.А. Еленевская, Н.Н. Чижик, В. Леонтьев, А.И. Дорошук, Я.С. Поташник, М.А. Бахрушина и Н.С. Пласковая, Н.В. Никитина, А.С. Макаров Г.В. Савицкая, Л.Г. Скамай, М.А. Бахрушина и многие другие. Методики оценки финансовой состоятельности были рассмотрены у таких авторов, как Г.С. Мерзликина, А.Л. Карапетян и Т.Б. Бердникова.

Таким образом, актуальность вышеприведенной темы и наличие базы для проведения исследования определили цель работы, ее задачи, предмет и

объект.

**Целью** исследования является проведение комплексного анализа финансовой состоятельности коммерческого предприятия и разработка предложений по ее повышению.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд **задач**:

- раскрыть экономическую сущность финансовой состоятельности предприятия;
- рассмотреть методики оценки финансовой состоятельности предприятия;
- выделить направления по повышению финансовой состоятельности предприятия;
- дать оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- проанализировать финансовую состоятельность предприятия;
- предложить рекомендации по повышению финансовой состоятельности предприятия.

**Объектом** исследования является ПАО «Ростелеком».

**Предметом** исследования, в свою очередь, являются экономические и финансовые отношения, формирующие оценку финансовой состоятельности предприятия.

Методологической основой исследования являются диалектический подход, системный и функционально-структурный метод исследования, сравнительный анализ, табличные и графические приемы, статистические методики анализа данных.

Нормативно-правовой базой исследования являются Федеральные Законы Российской Федерации, такие как Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)", Налоговый кодекс РФ и другие.

**Практическая значимость** исследования заключается в разработке практических рекомендаций, которые могут быть использованы предприятием с целью улучшения финансовой состоятельности предприятия.

Работа состоит из введения, двух глав, включающих в себя шесть параграфов, заключения, библиографического списка, включающего 39 источников и 9 приложений. Также работа включает в себя 20 рисунков, 16 таблиц и 25 формул.

Во введении определена актуальность, степень разработанности проблемы, выделены цель, задачи, предмет, объект, обозначена практическая значимость исследования, а также приведена характеристика структуры работы.

В первой главе «Теоретические основы формирования и оценки финансовой состоятельности предприятия» рассмотрена экономическая состоятельность как новая экономическая категория, из ее состава выделена финансовая состоятельность и проанализированы различные подходы к ее определению. Также изучены факторы, оказывающие влияние на финансовую состоятельность. Рассмотрены различные подходы к оценке финансовой состоятельности, указаны преимущества и недостатки каждой из методик, а также сделаны выводы по поводу методики наиболее подходящей рассмотренной сущности финансовой состоятельности. В завершении приведены возможные направления повышения финансовой состоятельности.

Во второй главе «Характеристика финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком» описана основная деятельность предприятия, проведен краткий анализ финансово-хозяйственной деятельности, а также проведена оценка финансовой состоятельности по предложенной методике. На основании проведенного анализа сделаны выводы о финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком» и предложены рекомендации по ее повышению.

В заключении подведены итоги работы.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1. Экономическая сущность финансовой состоятельности предприятия

Важным условием в успешном функционировании предприятия является оценка состояния дел, целью которой является выявление причин неудач или факторов успеха. Данная оценка должна проводиться не только на предприятиях, испытывающих трудности, но и на предприятиях, чьи экономические показатели находятся в пределах нормы.

С точки зрения Мерзликиной Г.С., существует два подхода в оценке деятельности предприятия – оценка возможности существовать (оценка состоятельности) и оценка возможности успешно существовать в бизнесе (оценка конкурентоспособности предприятия)<sup>1</sup>. Что важнее для предприятия зависит от целей создания предприятия, а также от экономической среды, политической ситуации и тд.

Оценка существования (жизнеспособности, жизнедеятельности) предприятия на данный момент и в перспективе и есть вышеупомянутое состояние дел предприятия. То есть, по мнению Мерзликиной Г.С., речь идет именно о состоятельности предприятия, однако в более ранних работах термин состоятельность отсутствует. В связи с этим появилась необходимость в определении такого явления как экономическая состоятельность, а также необходимо показать ее функции, содержание и хозяйственную значимость.

Впервые данное понятие было введено профессором кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического

---

<sup>1</sup> Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 9.

университета и кандидатом экономических наук Мерзликиной Галиной Степановной в 1998 году.

Экономическая состоятельность – это такой уровень управления предприятием, который позволяет ему функционировать в бизнесе, это совокупность его количественных и качественных характеристик, обеспечивающих ему устойчивую жизнеспособность<sup>2</sup>. В конечном счете, экономическая состоятельность отражает отношения между хозяйствующими субъектами, которые позволяют им функционировать в бизнесе. По своей сути она определяет способность экономической системы к жизнедеятельности, в основе которой лежит концепция равновесия и сбалансированности производственной системы.

Экономическая состоятельность как экономическая категория характеризует:

- качественное состояние совокупности элементов, их структуры, отношения к конкретной экономической системе как отвечающей системообразующим принципам;
- количественное состояние системы, способной обеспечить эффективность воспроизводства;
- динамизм системы, способный обеспечить саморазвитие, что отражается в динамике скорости оборота капитала, своевременной его изменчивости, способности сохранять в течение оптимального срока устойчивость показателей состояния, как основы рационального движения.

Таким образом, экономическая состоятельность изначально предполагает функционирование экономической системы предприятия, необходимым условием которого является нахождение ее в состоянии динамического равновесия.

В последующие годы некоторыми авторами было рассмотрено еще несколько определений экономической состоятельности. Так, по мнению

---

<sup>2</sup> Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 23.



Бердниковой Т.Б., «экономическая состоятельность – это важнейшая характеристика деловой активности и надежности предприятия, определяющая положение предприятия, его способность работать прибыльно»<sup>3</sup>.

Также данное понятие было рассмотрено Бондаревым В.Ф. и Кулагиным Д.А., которые считают, что «экономическая состоятельность-это способность предприятий успешно заниматься бизнесом, обеспечивать конкурентоспособность и получение возрастающей прибыли, осуществлять расширенное воспроизводство интенсивного и ресурсосберегающего типа»<sup>4</sup>.

Таким образом, разность определений дает понять, что не существует единого мнения в определении экономической состоятельности, что говорит о не проработанности данной темы. А значит необходимо разработать единый инструментарий и подход к определению экономической состоятельности.

Несмотря на различный подход в определениях, все понятия содержат в себе единую мысль «способность функционировать», поскольку это должна быть первоочередная цель каждого предприятия. В данной работе за основу будет принято определение Мерзликиной Г.С, поскольку именно в ее работе данное определение раскрыто наиболее подробно и аргументировано.

Все вышеуказанные авторы разделяют экономическую состоятельность на функциональные составляющие. Так, Мерзликина Г.С. выделяет следующие функциональные составляющие экономической состоятельности:

1. *Рыночная состоятельность* предполагает оценку состоятельности фирмы на рынке (долю фирмы на рынке, емкость рынка соответствующего товара, прогнозы по их изменению, наличие профессиональных специалистов в области маркетинга, конкурентоспособность товара фирмы), обеспеченности факторами производства, в том числе рабочей силой.

---

<sup>3</sup> Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. – Москва, 2011. – С. 92.

<sup>4</sup> Бондарев, В. Ф. Содержание экономической состоятельности предприятий // Актуальные вопросы экономических наук. 2010. № 15-1. С. 298. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-ekonomicheskoy-sostoyatelnosti-predpriyatij> (дата обращения : 28.10.2020).

2. *Производственная состоятельность* (в том числе техническая и технологическая) подразумевает оценку эффективности использования средств труда, обеспеченность способами использования факторов производства и эффективность их использования.

3. *Финансовая состоятельность* предполагает обеспеченность финансовыми ресурсами предприятия, а также наличие средств для непрерывности саморазвития, возможности предприятия воспринимать инновационные процессы обновление, формируя, тем самым, экономическую состоятельность хозяйствующего субъекта.

Бердникова Т.Б. в дополнении к вышеуказанным добавляет также инвестиционную (инвестиционный потенциал), коммерческую (скорость оборачиваемости активов), социальную (социальная стабильность коллектива) и экологическую (уровень охраны окружающей среды) состоятельность.

Необходимо отметить, что основой рыночной, финансовой, социальной и экологической состоятельности предприятий является их производственная состоятельность, поскольку без производственной состоятельности крайне трудно обеспечить другие виды состоятельности. В свою очередь, производственная состоятельность может быть обеспечена при достижении технической, технологической, социальной и рыночной состоятельности.

Данная взаимосвязь между функциональными составляющими экономической состоятельности объясняется, прежде всего, функциями экономической состоятельности предприятий, к которым можно отнести воспроизводственную, социальную, экологическую, стимулирующую, финансовую, рыночную, бюджетобразующую и другие.

Из вышесказанного следует, что экономическая состоятельность как понятие должно предполагать оценку шансов на существование в будущем, опираясь на сегодняшнее положение и прошлые тенденции.

Однако характер данного исследования предполагает изучение только одной из функциональных составляющих, а именно финансовой состоятельности.

Среди ученых не существует единого мнения по поводу определения финансовой состоятельности, также как и по поводу экономической состоятельности. Поэтому в связи со значимым и многосторонним характером данного экономического феномена, изучение терминологического аппарата финансовой состоятельности актуально и необходимо.

Проведенный анализ в целом позволил выделить два подхода к определению сущности финансовой состоятельности предприятия: прямое (функциональное) и обратное (негативное) определение. Прямое определение содержит признаки, характерные для экономической системы в состоянии финансовой состоятельности: финансового равновесия, обеспеченности финансовыми ресурсами, финансового потенциала, платежеспособности, деловой активности, отдачи на вложенный капитал, запаса финансовой прочности и финансовой независимости. В обратном определении, которое в частности используется в антикризисном управлении, финансовая состоятельность трактуется как отсутствие признаков банкротства предприятия.

Необходимо более подробно рассмотреть второй подход, с точки зрения которого финансовая состоятельность есть антипод финансовой несостоятельности. Однако такая трактовка не раскрывает в должной мере экономического смысла состоятельности организации.

Так, согласно российскому законодательству под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по

трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей<sup>5</sup>.

Таким образом, законодательно несостоятельность предполагает, прежде всего, неплатежеспособность. Тогда, если рассматривать состоятельность и несостоятельность, как слова синонимы, то состоятельность – это платежеспособность, свидетельствующая о жизнеспособности предприятия. Однако вряд ли правомерно факт состоятельности определять лишь отсутствием признаков несостоятельности, поскольку факт неплатежеспособности может быть как результатом взаимосвязи множества явлений, так и итогом одного внешнего воздействия, например, устойчивых неплатежей по поставкам. Таким образом, второй подход к определению финансовой состоятельности является не совсем корректным, поскольку состоятельность и несостоятельность - не являются понятиями антонимами.

Что касается первого подхода, то разные авторы при определении финансовой состоятельности делают упор на различные экономические показатели.

Ряд авторов (О. П. Алексеева, О.М. Аристова, Е.В. Кузьмина, Е.А. Еленевская, Н.Н. Чижик, В. Леонтьев, А.И. Дорошук и др.) при определении сущности финансовой состоятельности обращают внимание на финансовую устойчивость, другие же (Я.С. Поташник, М.А. Бахрушина и Н.С. Пласковая, Н.В. Никитина, А.С. Макаров и др.) делают упор на платёжеспособность. Также, согласно Г.В. Савицкой, большое значение в определении финансовой состоятельности имеет инвестиционный потенциал. Л.Г. Скамай, М.А. Бахрушина, Т.Б. Бердникова также уделяют большое внимание деловой активности в этом вопросе. В связи с этим необходимо более подробно рассмотреть различные трактовки финансовой состоятельности.

---

<sup>5</sup> О несостоятельности (банкротства) : федер. закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ / Российская Федерация. Законы. Ст. 2. — Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 28.10.2020).

Как уже упоминалось выше, по мнению Мерзликиной Г.С., «финансовая состоятельность – это обеспеченность финансовыми ресурсами предприятия, а также наличие средств для непрерывности саморазвития, возможности предприятия воспринимать инновационные процессы общества»<sup>6</sup>. Упор на обеспеченность финансовыми ресурсами делает и Карапетян А.Л., говоря о способности организации обеспечивать себя всеми необходимыми для осуществления деятельности финансовыми ресурсами, включая ресурсы, необходимые для выполнения финансовых обязательств<sup>7</sup>. Близок к данным авторам и подход О.М. Аристовой и Е. В. Кузьминой, которые ассоциируют финансовую состоятельность с равновесием, статической и динамической устойчивостью, определяющей существование экономической системы или объекта в настоящем и будущем<sup>8</sup>.

По мнению Козачок Т.А., «финансовая состоятельность компании трактуется, как способность компании достигать стратегических финансовых целей»<sup>9</sup>.

С точки зрения Темниковой Н. В. и Черныш Т. А., «финансовая состоятельность в современных условиях является одной из ключевых характеристик экономических систем, которая отражает способность предприятия обеспечивать свое развитие под воздействием рисков и неблагоприятных изменений рыночной среды»<sup>10</sup>. Понятие финансовой состоятельности с этой точки зрения включает в себя, в первую очередь, характеристику ликвидности предприятия.

---

<sup>6</sup> Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 31.

<sup>7</sup> Карапетян А. Л. Классификация научного инструментария оценки финансовой состоятельности коммерческой организации // Экономический анализ : теория и практика. – 2006. – № 19. – С. 7. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-nauchnogo-instrumentariya-otsenki-finansovoy-sostoyatelnosti-kommercheskoy-organizatsii>.

<sup>8</sup> Аристова О. М. Управление финансами на предприятии : учеб. пособие. – Волгоград: ВолГГУ, 2010. – 71 с.

<sup>9</sup> Козачок, Т. А. Развитие систем оценки финансовой состоятельности // Сибирская финансовая школа. 2005. № 1. С. 108.

<sup>10</sup> Темникова, Н. В. Интегральная оценка финансовой состоятельности предприятия // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. 2020. № 9. С. 75. Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43786688>.

Согласно работе Ионова В.И. и Колтунова А.И. «финансовая состоятельность – это сложившаяся на предприятии к моменту анализа хозяйственная ситуация, характеризующая направления, источники привлечения финансовых ресурсов и уровень их использования»<sup>11</sup>.

Если рассматривать слово «состоятельность» с точки зрения семантики (состояться — исполниться, сбыться), то представляет интерес встречающееся в экономической литературе определение финансовой состоятельности как конечной финансовой характеристики организации, которая зависит от многих частных характеристик, таких как платежеспособность, устойчивость, ликвидность активов и баланса, доходность, оборачиваемость, финансовая независимость и т.д. (Аристова О.М., Кузьмина Е. В., Карапетян А.Л., Бланк И.А., Деминг У., Еленевская Е.А., Чижик Н.Н., Рогова Е.М.).

Также необходимо обратить внимание на разногласия авторов по поводу наиболее общего понятия, характеризующего организацию в финансовом аспекте. Одни пользуются термином «финансовое состояние», другие считают более общей характеристикой «финансовую устойчивость».

Поэтому возникает необходимость в разграничении понятий финансовая состоятельность, финансовое состояние, финансовая устойчивость и платежеспособность, а также в установлении связей между ними. Взаимосвязь данных понятий подробно была рассмотрена в работе А.Л. Карапетян (рис. 1).

---

<sup>11</sup> Ионов, В. И. Модель оценки финансовой состоятельности машиностроительного предприятия при формировании варианта стратегии его реструктуризации Известия МГТУ «МАМИ». 2010. № 1. С. 203. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/model-otsenki-finansovoy-sostoyatelnosti-mashinostroitel'nogo-predpriyatiya-pri-formirovanii-varianta-strategii-ego>.



Рис. 1 – Система основных понятий, характеризующих финансовую состоятельность предприятия

**Примечание** - Карапетян А. Л. Оценка финансовой состоятельности коммерческой организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – Новосибирск : НИИХ, 2006. С. 9.

Поскольку уже упоминалось, что термин состоятельность семантически указывает на качественную законченность, то в качестве конечной финансовой характеристики предлагается использовать именно финансовую состоятельность. В структуру финансовой состоятельности предприятия входят две обобщающие характеристики: финансовое состояние и финансовая устойчивость. Указанные характеристики предполагают обеспеченность финансовыми ресурсами, однако финансовое состояние предполагает статическую (то есть на определенный момент времени) обеспеченность необходимыми финансовыми ресурсами, поскольку семантика слова «состояние» предполагает характеристику системы на какой-то момент времени. Финансовая устойчивость, наоборот, предполагает динамическую (постоянную в течение длительного периода) обеспеченность финансовыми ресурсами.

Также А. Л. Карапетян выделяет две фундаментальные финансовые характеристики организации: платежеспособность (способность организации своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства) и финансовая независимость (способность к самофинансированию активов), которые также могут быть разделены на статические и динамические. Так, платежеспособность может быть разделена на текущую потенциальную (статическую) и устойчивую (динамическую, операционную), а финансовая независимость на текущую и перспективную.

Таким образом, рассмотрев разные подходы к определению финансовой состоятельности, можно сделать вывод, что финансовая состоятельность организации — конечная финансовая характеристика организации, которая зависит от многих экономических характеристик (финансовое состояние, платежеспособность, устойчивость, финансовая независимость), определяющая обеспеченность организации финансовыми ресурсами, необходимыми для достижения целей и предполагающая оценку текущих и перспективных отношений между хозяйствующими субъектами, которые позволяют им устойчиво функционировать в бизнесе.

Соответственно главной целью оценки финансовой состоятельности коммерческой организации является определение параметров формирования, распределения и использования имеющихся финансовых ресурсов и потенциальных возможностей, соблюдение которых будет способствовать обеспечению платежеспособности, финансовой устойчивости и финансовой независимости предприятия.

Таким образом, оценка финансовой состоятельности осуществляется для:

- выявления уровня финансовой состоятельности или установления факта несостоятельности предприятия;
- выявления «болевых точек» и «точек роста» финансовой состоятельности предприятия;



- разработка мероприятий по поддержанию существующей или восстановлению утраченной финансовой состоятельности.

Важным условием недопущения развития несостоятельности предприятия является своевременное обнаружение проблем. Для этого необходимо определить факторы, которые оказывают влияние на финансовую состоятельность.

В современной финансовой литературе можно встретить различные варианты систематизации всей совокупности факторов, которые могут воздействовать на финансовую состоятельность. Так, Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев и Р. М. Качалов предлагают все факторы разделить на:

- макроэкономические факторы определяют характер макроэкономической среды или возникают в результате макроэкономического регулирования;

- мезоэкономические факторы возникают в связи с поведением отраслей или вертикальных производственных комплексов;

- микроэкономические факторы возникают на микроэкономическом уровне и отражают развитие самих предприятий и их взаимоотношений;

- наноэкономические факторы относятся к поведению и особенностям экономического мышления физических лиц – работников предприятия и просто потребителей.

С точки зрения Чернова В. А., всю совокупность факторов можно разделить в зависимости от уровня управляемости<sup>12</sup>:

- управляемые (регулируемые) – факторы, на которые можно воздействовать на уровне предприятия (качество работы коллектива, уровень организации производства и труда, качество управленческой работы, степень использования ресурсов, эффективность хозяйственного процесса и т.д.);

- условно нерегулируемые (трудно управляемые) – факторы и условия, зависящие от предыстории функционирования предприятия (объем

---

<sup>12</sup> Чернов В. А. Анализ коммерческого риска (под ред. М. И. Баканова). – М.: Финансы и статистика, 1998. С. 128.

и структура основных средств, характеристики технического уровня производства, структура производственного персонала и так далее);

- неуправляемые (нерегулируемые) – это факторы, которые не поддаются воздействию со стороны субъекта управления (политические, климатические, геологические, условия реализации продукции и т.д.).

Однако в данной работе будет рассмотрена наиболее полная и объединяющая в себе рассмотренные выше классификации-классификация А. Хоскинга, согласно которой всю совокупность факторов можно разделить на две группы: факторы макросреды (объединяет более отдаленные силы, внешние по отношению к предприятию, на которые оно не в состоянии влиять или его влияние ограничено), и факторы микросреды (объединяет силы ближайшего окружения, внутренние по отношению к предприятию, непосредственно и наиболее часто на нее влияющих) (рис. 2).



Рис. 2 – Факторы макро- и микросреды предприятия, оказывающие влияние на финансовую состоятельность

**Примечание** - Смелова, Т. А. Оценка экономической состоятельности в антикризисном управлении предприятием [Текст]: монография. — Волгоград, 2003. С. 96.

*Внешние факторы макросреды.* Экономическими факторами, которые могут оказывать влияние на финансовую состоятельность, являются общий уровень доходов в стране, склонность к потреблению и сбережению,

состояние госбюджета, налоговая нагрузка, уровень инфляции и безработицы и ряд других.

Со стороны *политической сферы* можно выделить такие факторы, как общий уровень политической стабильности, а также менталитет ведущих политических сил в плане регулирования экономических процессов и общие принципы долгосрочной экономической политики. Все это выступает внешними ограничениями уровня и динамики конъюнктуры на рынках денег, товаров и ресурсов, а, следовательно, влияет на условия деятельности хозяйствующего субъекта.

*Правовые факторы* воздействуют на финансовую состоятельность посредством совокупности норм хозяйственного права, регламентирующих экономическое поведение субъектов и их взаимоотношений, а также накладывающих ограничение на деятельность посредством таких норм, как нормы трудового законодательства, системы запрета, лицензирования и квотирования деятельности, природоохранные нормы и т.д.

*Природно-географическая среда* является пространством, в котором осуществляется деятельность предприятия, и служит источником природных ресурсов, наличие и качество которых непосредственно отражается на затратах предприятия и его технологических возможностях.

Влияние *социально-культурной среды* связано с общей характеристикой совокупного спроса, объема и соотношения спроса на отдельные блага, требований к качеству товаров и услуг, а также с динамизмом предпочтений и изменчивостью структуры спроса. Роль социально-культурной среды также связана с проблемами обеспечения предприятий рабочей силой в соответствии с потребностями производственного процесса и уровнем отдачи данного фактора в ходе его использования.

*Технологические факторы* выражаются в уровне технологического развития страны и научно-техническом прогрессе, который влияет на

производство новейших технологий и инновационного оборудования для отечественных предприятий.

***Внешние факторы микросреды.*** Эти факторы разделены по видам рынков, опосредующих предпринимательскую функцию.

Со стороны финансового рынка на эффективное использование денежных средств, а также на получение прибыли огромное влияние оказывает развитая система финансовых институтов, возможность размещения временно свободных денежных средств, условия привлечения финансовых ресурсов, а также состояние финансового рынка в целом.

Рынок труда влияет на состояние предприятия через качество и цену соответствующего ресурса рабочей силы, что непосредственно отражается на производительности труда, уровне сверхнормативных потерь, качестве и затратах на единицу продукции.

Рынок материальных ресурсов непосредственно влияет на состояние предприятия через цены ресурсов и их доступность, что отражается на затратах.

Состояние рынка благ является важным, поскольку на нем формируются спрос и цены на продукцию предприятия, что непосредственно влияет на финансовую состоятельность предприятия.

***Внутренние факторы микросреды*** представлены в соответствии с выделяемыми функциями предприятия: производственные, организационно-управленческие, финансовые и коммерческие.

***Производственные факторы.*** Важнейшим компонентом этой группы являются факторы производственно-технического характера. Прежде всего – это уровень производственного потенциала, зависящий от технического состояния и влияющий на индивидуальные издержки и цены предложения, а также на качество продукции. Также немаловажный фактор – это использование новейшего оборудования, новых материалов, а также инновационных технологий, которые непосредственно влияют на эффективность производства, на скорость устаревания продукта. В свою

очередь, это оказывает влияние на конкурентное преимущество предприятия, а, следовательно, и на финансовую состоятельность организации.

*Организационно-управленческие факторы* выражаются в кадрах управления предприятием на всех уровнях, уровнем их компетенции, ответственности и склонности к риску, механизме принятия решений, диспропорции в квалификации высших руководителей предприятия и его подразделений.

К *финансовым факторам* следует отнести, прежде всего, финансовое планирование, текущее управление финансами, в том числе стратегия в сфере формирования источников финансового обеспечения деятельности и структура внешних заимствований. Все это может привести к нестабильности и к необоснованному росту издержек производства, к росту текущей неустойчивости финансового состояния предприятия, а также отрицательно повлиять на гибкость производства и динамику развития предприятия.

*Важнейшим коммерческим фактором* является эффективность деятельности маркетинговой службы, поскольку именно от нее зависит принятие оптимальных хозяйственных решений в части формирования профиля предприятия и системы внешних связей в условиях рыночной неопределенности. К факторам коммерческого плана относятся портфель заказов (поставщики сырья и материалов и потребители продукции предприятия) и выполнение плана реализации продукции, что оказывает влияние на объем и динамику поступления выручки от реализации продукции и эффективность деятельности предприятия в целом.

Таким образом, все вышерассмотренные факторы внешней и внутренней среды предприятия путем прямого и косвенного воздействия влияют на финансовую состоятельность предприятия, а значит, в целях минимизации издержек, необходимо управлять данными факторами.

Управление факторами финансовой состоятельности направлено на:

- обеспечение эффективности деятельности, посредством рациональной организации процесса, а также обеспеченности всеми необходимыми финансовыми ресурсами;
- снижение издержек и рисков производства или их удержание на конкурентном уровне;
- получение прибыли в размере, обеспечивающем техническое и экономическое развитие предприятия.

Подводя итоги параграфа, необходимо еще раз отметить о многогранности финансовой состоятельности, как одной из составляющих экономической состоятельности. Однако, несомненно, финансовая состоятельность является важнейшей конечной характеристикой деятельности предприятия, отражающей, прежде всего, обеспеченность финансовыми ресурсами для исполнения своих обязательств. В следующем параграфе будут рассмотрены три методики оценки финансовой состоятельности, соответствующие разным подходам к определению финансовой состоятельности, а также определены преимущества и недостатки рассмотренных методик.

## **1.2. Методики оценки финансовой состоятельности предприятия**

Подобно различному мнению по поводу понятийного аппарата финансовой состоятельности, существуют и различные методики ее оценки. Поскольку в предыдущем параграфе за основу было взято определение финансовой состоятельности Г.С. Мерзликиной, то для начала необходимо рассмотреть ее методику.

Большинство авторов для оценки финансовой состоятельности предприятия использует различные критерии и критериальные показатели. По мнению Мерзликиной Г.С, «критерий – это принципиальный основной признак, с которым можно подходить к измерению финансовой

состоятельности, а показатель (обобщающий или же система показателей) должен выступать в роли интегрального или частного измерителя»<sup>13</sup>.

Так, Г.С. Мерзликина выделяет три критерия оценки финансовой состоятельности предприятия:

1. *Эффективность производства* - предполагает соотношение дохода и ресурсов или затрат, т.е. отношение полученного результата к затраченным усилиям.

2. *Использование потенциала предприятия*. Под экономическим потенциалом предприятия понимают совокупность ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия и способности его сотрудников и менеджеров к использованию ресурсов с целью создания товаров, услуг и получения максимального дохода<sup>14</sup>.

3. *Соотношение между «точкой опоры» и «центром тяжести» экономической системы*. Под «центром тяжести» понимается такое соотношение показателей в хозяйственной деятельности фирмы, которое позволило бы ей находиться в состоянии динамического равновесия, сбалансированности, то есть сохранение оптимальных ключевых финансовых характеристик. Под «точкой опоры» подразумевается соотношение тех же достигнутых показателей хозяйственной деятельности фирмы на текущий момент времени<sup>15</sup>.

Таким образом, в рассматриваемой методике для оценки финансовой состоятельности используются следующие показатели.

### **Критерий эффективность**

#### ***1. Рентабельность продаж:***

1.1 *Рентабельность продаж, %* – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль:

---

<sup>13</sup> Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 37.

<sup>14</sup> Там же С. 58.

<sup>15</sup> Там же С. 64.

$$R_{\Pi} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}}, \quad (1)$$

где

$R_{\Pi}$  – рентабельность продаж.

Диапазон приемлемых значений показателя рентабельности продаж от одного до 40%, в то же время, определить оптимальное значение данного показателя очень сложно. Поэтому нормальное значение рентабельности продаж следует определять исходя из среднеотраслевых значений по рынку. При одинаковой финансовой эффективности, для организаций с длительным циклом производства, рентабельность продаж будет выше, для «высокооборотных» видов деятельности – ниже.

Однако, показатель рентабельности продаж, как и сам показатель прибыли или убытка, нельзя рассматривать как показатель успеха или неуспеха. В этих условиях, важнейшим становится показатель нормы добавленной стоимости.

*1.2. Норма добавленной стоимости, %* – это показатель чистой продукции, имеющий чрезвычайно важный экономический смысл. Кроме того, этот показатель представляет интерес и как показатель отдачи вложенных средств (оборотных активов), и как показатель денежного потока (при исчислении в абсолютном значении). В последнем варианте он будет полезен для оценки возможности погашения кредиторской задолженности:

$$\text{НДС} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}, \quad (2)$$

где

НДС-норма добавленной стоимости.

Диапазон количественных значений указан - 20-25%. По мнению авторов, при оценке экономической состоятельности необходимо ориентироваться на средние значения показателя - среднеотраслевые: выше, ниже и среднеотраслевое значение.

**2. Рентабельность активов (экономическая рентабельность) –**



финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Показатель рентабельности активов признается наилучшим показателем производственной эффективности предприятия. Качественные характеристики количественных значений: 0-10% плохое, 10-15% удовлетворительное, 15-20% среднее, 20-25% хорошее, 25-30% отличное, более 30% прекрасное. Оценка показателя рентабельности активов должна быть сориентирована на среднее значение, т. е. качественные характеристики будут: выше, ниже и среднее значение.

2.1. *Рентабельность активов, %-* отражает отдачу активов, функционировавших в течение года. Оценивая показатель рентабельности активов необходимо знать среднее значение рентабельности (по отрасли, региону):

$$R_{\text{Ан}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}, \quad (3)$$

где

$R_{\text{Ан}}$  – рентабельность активов.

2.2. *Коэффициент трансформации (оборачиваемость активов)-* показывает количество полных циклов обращения продукции за период анализа или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Или иначе показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период:

$$K_{\text{Т}} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая величина активов}}, \quad (4)$$

где

$K_{\text{Т}}$  – коэффициент трансформации.

Нормативное значение этого показателя составляет от 1 до 10; значение коэффициента трансформации - более двух можно рассматривать как свидетельство нормальной скорости оборота активов для производственных предприятий. В таком случае значение коэффициента трансформации от 1 до 2 можно рассматривать как «замедление движения», а менее единицы как

«торможение движения». Этот коэффициент также сильно зависит от отрасли. Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации.

3. **Рентабельность собственного капитала** (финансовая рентабельность) - важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. Показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала:

$$R_{СКн} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{СК_{ср}}, \quad (5)$$

где

$R_{СКн}$  – рентабельность собственного капитала;

$СК_{ср}$ - среднегодовая величина собственного капитала.

Качественные характеристики количественных значений показателя определены как выше, ниже и среднеотраслевые значения рентабельности активов. Сопоставление рентабельности собственного капитала и рентабельности активов свидетельствует об использовании/неиспользовании предприятием финансового рычага.

### **Критерий - потенциал и его использование**

3. **«Золотое правило экономики предприятия»**, которое предполагает выполнение следующего неравенства:

$$T_{бп} > T_{рп} > T_{ак}, \quad (6)$$

где

$T_{бп}$ - темп изменения балансовой прибыли;

$T_{рп}$ - темп изменения реализованной продукции;

$T_{ак}$ - темп изменения авансированного капитала (активы).

Важно оценить соотношение темпов указанных показателей, определить выдерживается или не выдерживается данное правило в отдельные моменты периода наблюдения.

Выполнение данного правила предполагает, что у предприятия имеются хорошие возможности по сохранению и увеличению собственного капитала, а также на предприятии формируется такой денежный поток, который позволяет ему реализовывать все свои возможности. Таким образом, это свидетельствует о разумной затратной политике, политики привлечения финансовых ресурсов, то есть отдача вложенных средств позволяет компенсировать вложенные средства и быть финансово состоятельным, а также дает возможность реализации расширенного воспроизводства.

5. *Запас финансовой прочности* - определяет до какого уровня предприятие может уменьшить свою выручку, не неся при этом убытков.

Для определения запаса финансовой прочности лучше всего воспользоваться методом, предложенным и описанным Е. С. Стояновой<sup>16</sup>:

$$\text{ЗФП} = \text{В} - \text{ПР}, \quad (7),$$

где

ЗФП – запас финансовой прочности;

В - выручка от реализации;

ПР - порог рентабельности.

В свою очередь, порог рентабельности определяется по следующей формуле:

$$\text{ПР} = \frac{\text{ПЗ}}{\text{ВМ}_0}, \quad (8)$$

где

ПЗ – постоянные затраты;

ВМ<sub>0</sub> – валовая маржа в относительном выражении.

$$\text{ВМ}_0 = \frac{\text{В} - \text{ПрЗ}}{\text{В}} * 100\%, \quad (9)$$

где

ПрЗ – переменные затраты.

---

<sup>16</sup> Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Перспектива, 2010. – С. 200.

Чем выше данный показатель, тем выше финансовая устойчивость предприятия.

Авторами предлагается определять этот показатель в разгах или кратностью порогов рентабельности:

$$\text{ЗФП}_к = \frac{\text{ЗФП}_а}{\text{ПР}_а}, \quad (10)$$

где

$\text{ЗФП}_к$ - Запас финансовой прочности (кратность);

$\text{ЗФП}_а$ - запас финансовой прочности в абсолютном значении;

$\text{ПР}_а$ - порог рентабельности в абсолютном значении.

Например, при получении значения «3» необходимо говорить о трехкратном запасе финансовой прочности».

Нормативными значениями для данного показателя являются следующие: большой запас финансовой прочности (значение более 2), средний (значение от 1 до 2), низкий (менее 1).

#### **6. *Накопление или утрата собственного капитала предприятия.***

Основой расчета является определение величины реальной нераспределенной прибыли/убытка и сопоставление ее величины с величиной собственного капитала на начало года:

$$\text{НУ}_{ск} = \frac{\text{НП}}{\text{СК}}, \quad (11)$$

где

$\text{НУ}_{ск}$  – накопление или утрата собственного капитала;

НП-величина нераспределенной прибыли;

СК-величина собственного капитала предприятия на начало года.

Показатель имеет качественные характеристики количественных значений: накопление, сохранение, утрата собственного капитала. Также важен сам знак показателя: положительный – накопление капитала, отрицательный – утрата капитала. Утрату собственного капитала предприятия можно рассматривать как предвестник, как скрытый признак

грядущей финансовой несостоятельности. Сохранение собственного капитала (т.е. близкое к нулю значение показателя) - должно беспокоить специалиста, осуществляющего оценку.

**7. Профессиональный состав кадров.** Устойчивое состояние предприятия во много определяется кадровым потенциалом и его соответствием целям и задачам данной конкретной фирмы. Специальная методика, позволяющая провести оценку профессионального состава кадров в составе показателей, определяющих финансовую состоятельность предприятия отсутствует. Поэтому для сохранения целостности модели оценки экономической состоятельности в процессе ее апробации можно пользоваться следующими качественными характеристиками:

- соответствует потребности,
- необходимо обучение и обновление персонала,
- не соответствует потребностям,
- необходимо радикальное обновление персонала.

**Критерий - соотношение «точки опоры» и «центра тяжести».**

**8. Платежеспособность** - краткосрочная платежеспособность представлена совокупностью замечательных и общеизвестных показателей: коэффициента текущей ликвидности (общий индикатор платежеспособности) и сопутствующих - коэффициента ликвидности и коэффициента абсолютной ликвидности.

**8.1. Коэффициент текущей ликвидности** - показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов:

$$K_{\text{ТЛн}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (12)$$

где

$K_{\text{ТЛн}}$  - коэффициент текущей ликвидности.

Нормальным считается значение коэффициента 1.5 - 2.5, в зависимости от отрасли экономики. Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске - предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 свидетельствует о нерациональной структуре капитала.

8.2. *Коэффициент быстрой ликвидности* - характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов:

$$K_{БЛ} = \frac{ДС + ДЗ_к + ФВ_к}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (13)$$

где

$K_{БЛ}$  – коэффициент быстрой ликвидности;

ДС - денежные средства;

ДЗ<sub>к</sub> - краткосрочная дебиторская задолженность;

ФВ<sub>к</sub> - краткосрочные финансовые вложения.

Чем выше коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. Нормой считается значение 1,0 и выше. В то же время, значение может отличаться для разных отраслей. При значении коэффициента менее 1 ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

8.3. *Коэффициент абсолютной ликвидности* показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств будет покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценных бумаг и депозитов, т.е. абсолютно ликвидными активами.

$$K_{АЛ} = \frac{ДС + ФВ_к}{\text{Краткосрочные обязательства}}, \quad (14)$$

где

$K_{АЛ}$  – коэффициент абсолютной ликвидности.

Чаще всего в качестве нормативного значения показателя используют значение 0,2 и более. Однако слишком высокое значение коэффициента

говорит о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса.

**9. Соотношение результатов оценки рыночной стоимости собственного капитала предприятия (внешний износ).** Под внешним износом в оценке бизнеса понимают потерю стоимости по объективным, т. е. независящим от предприятия причинам:

$$ВИ_{абс} = PCCK_{кап} - PCCK_{бал}, \quad (15)$$

где

$ВИ_{абс}$  – внешний износ в абсолютном выражении;

$PCCK_{кап}$  - рыночная стоимость собственного капитала предприятия, определенная методом капитализации;

$PCCK_{бал}$  - рыночная стоимость собственного капитала предприятия, определенная балансовым методом.

Внешний износ в относительном выражении можно рассчитать по следующей формуле:

$$ВИ_{\%} = \frac{ВИ_{абс}}{PCCK_{бал}}, \quad (16)$$

где

$ВИ_{\%}$  - внешний износ в относительном выражении.

Рыночную стоимость собственного капитала методом капитализации можно определить делением балансовой прибыли на показатель рентабельности собственного капитала, определенный в среднем по отрасли.

Рыночная стоимость собственного капитала предприятия, определенная балансовым методом рассчитывается путем вычитания из величины активов обязательств или путем сложения величины собственного капитала предприятия на начало года с величиной нераспределенной прибыли.

Качественная характеристика количественных значений, полученных в результате расчетов, включает: отсутствие внешнего износа (т. е. положительное значение показателя), присутствие внешнего износа

(количественная характеристика отрицательная, величина от 0 до 70%) и присутствие значительного внешнего износа (при отрицательном значении показателя от 71 до 100%). Наличие значительной отрицательной величины внешнего износа будет говорить о нарушении данного баланса, о потере предприятием устойчивости. Однако следует признать, что положительное значение внешнего износа все-таки лучше отрицательного значения.

**10. Коэффициент структуры капитала (коэффициент собственности)** показывает какую долю занимает собственный капитал в активах предприятия. Для оценки экономической состоятельности по функциональной составляющей «финансовая состоятельность» необходимо определить два варианта коэффициента структуры капитала.

*10.1. Коэффициент структуры капитала, определенный балансовым методом, %* - показывает реальную долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала, определенную путем балансового метода определения рыночной стоимости капитала.

$$K_{\text{скп}} = \frac{PCC_{\text{бал}}}{A}, \quad (17)$$

где

$K_{\text{скп}}$  – коэффициент структуры капитала на конец года;

$A$  - активы на конец года.

*10.2. Коэффициент структуры капитала, определенный на основе капитализации балансовой прибыли, среднегодовой, %* - показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала, определенную путем метода капитализации балансовой прибыли.

$$K_{\text{скк}} = \frac{PCC_{\text{кап}}}{A_c}, \quad (18)$$

где

$K_{\text{скк}}$  - коэффициент структуры капитала определенный на основе капитализации балансовой прибыли, среднегодовой;

$A_c$  - среднегодовая величина активов.



Предлагается для этого показателя три качественные характеристики: положительная (коэффициент структуры капитала более 55%), пограничная (коэффициент структуры капитала от 45 до 55%), отрицательная (коэффициент структуры капитала менее 45%).

Для сохранения финансовой состоятельности важно поддерживать уровень коэффициента структуры капитала на первых двух уровнях. Если же значение показателя отрицательное - то будет говорить о потере «финансового» контроля на предприятии, т. е. о нарушении баланса интересов в пользу привлеченного капитала.

Таким образом, рассмотренные выше показатели являются основой мотивирующей моделью, разработанной авторами. Мотивирующая модель представляет собой схему, последовательность шагов по оценке финансовой состоятельности предприятия (рисунок 3). Данная модель своей структурой, перечнем показателей должна ориентировать предприятие на достижение и поддержание финансовой состоятельности, то есть формировать побудительные причины к соответствующим действиям.

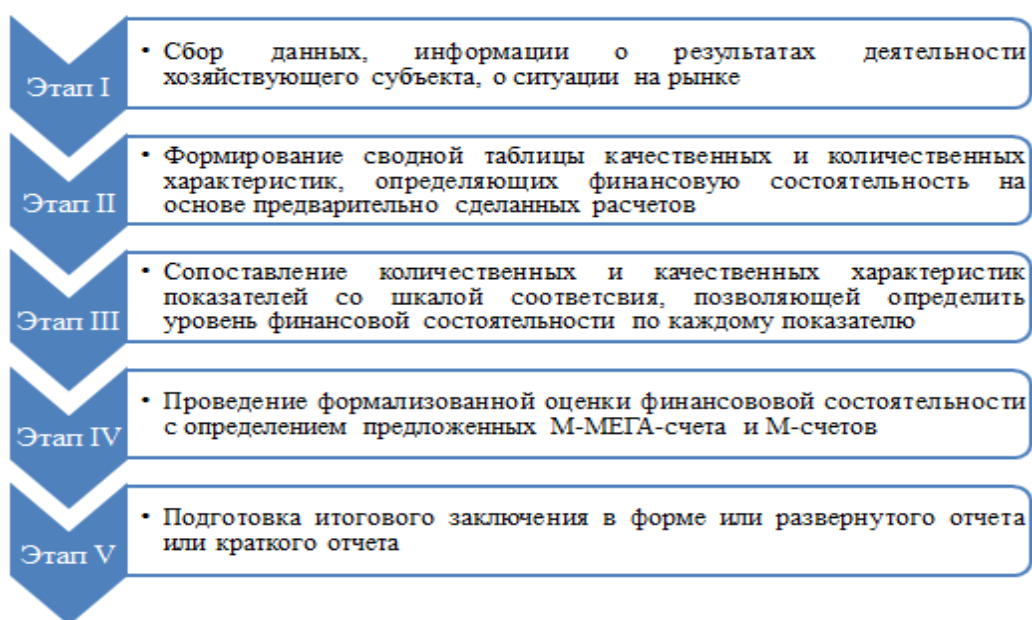


Рис. 3 – Этапы реализации мотивирующей модели оценки финансовой состоятельности

**Примечание** - Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 168.

Реализация мотивирующей модели оценки финансовой состоятельности начинается с первого этапа - сбора данных и информации. В первую очередь необходимы сведения о результатах деятельности предприятия - экономические, финансовые, статистические показатели. В основном они содержатся в бухгалтерской, статистической отчетности.

Все показатели финансовой состоятельности по данному хозяйствующему субъекту с определенными или рассчитанными качественными и количественными характеристиками сводятся в отдельную таблицу. Заполнив сводную таблицу качественных и количественных характеристик показателей финансовой состоятельности, т.е. выполнив этап II, необходимо сопоставить имеющиеся характеристики показателей со шкалой соответствия (приложение 1) и определить по каждому показателю уровень финансовой состоятельности, представленные в таблице ниже.

Таблица 1

### Уровни классификации финансовой состоятельности

Уровень финансовой состоятельности	Краткая характеристика	Качественные характеристики в соответствии с мотивирующей моделью
1	2	3
Абсолютная финансовая состоятельность (А)	Предприятие находится в состоянии абсолютного равновесия	Финансовое положение предприятия устойчивое. Показатели платежеспособности-норма или среднеотраслевые. Отдача на вложенный капитал не ниже среднеотраслевого уровня.
Относительная финансовая состоятельность (О)	Предприятие успешно функционирует в бизнесе, имеются трудности, которые преодолеваются, т.к. работают механизмы адаптации	Финансовые показатели, как правило среднеотраслевые значения.

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Условная финансовая состоятельность (У)		
Подуровень «предболезнь» (П)	Наличие хронических нарушений важнейших параметров	Финансовое положение предприятия неустойчивое. Показатели платежеспособности, как правило, среднеотраслевые с неблагоприятной тенденцией к снижению. Показатели эффективности, отдачи на вложенный капитал снижаются значительно. Профессиональный состав кадров требует обновления.
Подуровень «болезнь» (Б)	Наличие хронических нарушений большинства параметров	Неблагоприятная, тревожная или угрожающая тенденция всех показателей финансовой состоятельности ниже среднеотраслевого значения. Финансовое состояние предприятия тяжелое. Показатели платежеспособности ниже средних значений, достигли уровня пограничных. Финансовый потенциал практически исчерпан. Отсутствует отдача на вложенный капитал. Деловая активность значительно снижается.
Подуровень «кризис» (К) (предбанкротство)	Параметры достигли критических значений	Отсутствие платежеспособности (и краткосрочной и долгосрочной). Отсутствие финансового потенциала. Отдача на вложенный капитал достигла мертвой точки и перешла ее-наличие явных убытков.
<b>Примечание</b> - Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 150-152.		

Для того чтобы определить структуру и качество финансовой состоятельности/несостоятельности необходимо проведение формализованной оценки финансовой состоятельности с расчетом М-счетов и М-МЕГА-счета (этап IV). Для этого каждому показателю придается значение, равное одному, двум или трем баллам. Далее, все соответствующие оценки суммируются, и в заключение указывается их сумма по соответствующему уровню финансовой состоятельности. Окончательная оценка финансовой состоятельности выводится по максимальному значению баллов соответствующего уровня финансовой состоятельности.

Результаты расчетов формализованной оценки финансовой

состоятельности можно свести воедино и представить в матричной форме. При этом в формировании матрицы должны участвовать только показатели абсолютной и относительной финансовой состоятельности. Для анализа финансовой состоятельности матричной формы необходимо для сравнения иметь нормативную матрицу, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Исходная нормативная матрица финансовой состоятельности**

Функциональные составляющие экономической состоятельности	Критерии финансовой состоятельности			М-счет
	Э	П	ТОиЦТ	
ФС	5 (100%)	4(100%)	10(100%)	19(100%)
М-счет	5(100%)	4(100%)	10(100%)	19(100%)

**Примечание** - Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 165.

Итоговое значение финансовой состоятельности называется М-счетом, а заключительная оценка финансовой состоятельности М-мега-счет.

Итоговая оценка по финансовой состоятельности рассчитывается по следующей формуле:

$$ФС = \frac{Э + П + ТОиЦТ}{3}, \quad (19)$$

Количественная оценка финансовой состоятельности сопоставляется с уровнями финансовой состоятельности, представленными в таблице 3.

Таблица 3

**Соответствие качественной и количественной оценки финансовой состоятельности предприятия**

Качественный уровень финансовой состоятельности	Количественная оценка уровня финансовой состоятельности (М-счет), %	
Абсолютная финансовая состоятельность (А)	100-70	
Относительная финансовая состоятельность (О)	69-60	
Условная финансовая состоятельность (У)	Предболезнь (П)	59-35
	Болезнь (Б)	34-20
	Кризис (К)	19-0

**Примечание** - Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 194.

Развернутый отчет о финансовой состоятельности составляется в повествовательной форме с описанием достигнутого уровня финансовой состоятельности по всем показателям. В отчете должна быть сделана попытка определения причин, как достигнутой состоятельности, так и достигнутой несостоятельности. В выводах этого отчета должны быть включены рекомендация для предприятия по укреплению, сохранению, или восстановлению финансовой состоятельности.

Трудность оценки финансовой состоятельности в соответствии с предлагаемой моделью в том, что:

1. Не существует и не предлагается в данной работе один универсальный показатель, отражающий финансовую состоятельность производственной системы.

2. Не существует абсолютных нормативов по многим показателям, поэтому некоторые нормативы вводятся авторами самостоятельно.

3. Мотивирующая модель включает в себя формализованную оценку финансовой состоятельности, предполагающая использование субъективных балльных и процентных оценок.

Однако, несмотря на выделенные недостатки, данная методика является понятной, подробной, аргументированной и позволяет сформировать целостную картину о финансовой состоятельности предприятия.

В предыдущем параграфе было отмечено, что, по мнению А.Л. Карапетян, финансовая состоятельность организации является конечной финансовой характеристикой организации, зависящей от множества частных характеристик: ликвидности активов и баланса, доходности, оборачиваемости, платежеспособности, финансовой независимости и устойчивости и т.д.

Таким образом, согласно методике А.Л. Карапетян, финансовая состоятельность, в общем, предполагает оценку финансового состояния и

финансовой устойчивости, включающих в себя оценку платежеспособности и финансовой независимости.

Как уже упоминалось, финансовое состояние понимается автором как статическая характеристика предприятия на определенный момент времени. Поскольку были выявлены недостатки оценки финансового состояния классическим способом, была разработана единая система показателей, формирующихся по единому принципу. Данная система основывается на возможности характеризовать ликвидность активов и срочность пассивов в порядковой шкале, независимо от того, известно или нет значение соответствующего количественного показателя. Таким образом, показатели ликвидности баланса рассчитываются как отношение между соответствующими группами активов и пассивов, а для абсолютного показателя рассчитывается разность между этими группами.

Так как основная задача оценки финансового состояния - оценка обеспеченности финансовыми ресурсами, то предлагается выявить эту обеспеченность в смысле достаточности для покрытия тех или иных активов или пассивов. Накопленные абсолютные показатели покрытия обязательств тождественно равны соответствующим накопленным показателям обеспеченности активов, но их относительные аналоги не тождественны друг другу, поэтому предлагается представить данные показатели в виде двух сопряженных матриц.

Разделив активы по степени ликвидности и пассивы по степени срочности их оплаты, рассматриваемая методика выглядит следующим образом. Система накопленных активов и пассивов представлена в таблице 4.

**Матрица показателей накопленных активов и пассивов**

	Денежные активы	Финансовые активы	Текущие активы	Активы
Кредиторская задолженность				
Краткосрочные обязательства				
Заемный капитал				
Пассивы				1
<b>Примечание:</b>				
1. Финансовые активы=Денежные активы + Дебиторская задолженность				
2. Текущие активы=Финансовые активы + Запасы и затраты				
3. Краткосрочные обязательства=Кредиторская задолженность + Заемные средства				
4. Заемный капитал=Краткосрочные обязательства + Долгосрочные обязательства				
5. Карапетян А. Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов // Экономический анализ : теория и практика. 2005. № 4. С. 32.				

Тогда, сопряженная система накопленных активов и пассивов представлена в таблице 5.

**Сопряженная матрица накопленных пассивов и активов**

	Собственный капитал	Перманентный капитал	Общая величина источников	Пассивы
Внеоборотные активы				
Нефинансовые активы				
Неденежные активы				
Активы				1
<b>Примечание:</b>				
1. Перманентный капитал=Собственный капитал + Долгосрочные обязательства				
2. Общая величина источников=Перманентный капитал + Заемные средства				
3. Нефинансовые активы=Внеоборотные активы + Запасы и затраты				
4. Неденежные активы=Нефинансовые активы + Дебиторская задолженность				
5. Карапетян А. Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов // Экономический анализ : теория и практика. 2005. № 4. С. 32.				

Таким образом, с помощью данных матриц можно рассчитать коэффициенты, необходимые для оценки финансового состояния предприятия. Например, при делении собственного капитала на величину

нефинансовых активов можно получить  $K_{НФА}^{СК}$  - коэффициент обеспеченности  
нефинансовых активов собственным капиталом.

Для того чтобы провести анализ финансового состояния предприятия  
далее необходимо построить индикативную матрицу, элементы которой  
определяются по следующей формуле:

$$I_{pq} = \begin{cases} 0, & \text{если } L_{pq} < 1; \\ 1, & \text{если } L_{pq} \geq 1. \end{cases} \quad (20)$$

где

$L_{pq}$ -элемент матрицы показателей структуры активов и пассивов.

Для оценки динамической обеспеченности необходимыми ресурсами,  
т.е. финансовой устойчивости, авторами предлагается подход, основанный на  
сравнении прогнозируемых денежных потоков организации в единицу  
времени, поскольку в современной экономике потоки стоимостей  
сопровождаются встречными денежными потоками. Если ожидаемый  
положительный денежный поток превышает необходимый отрицательный  
денежный поток в любом периоде, то, очевидно, что данная деятельность  
организации позволяет в полном объеме и своевременно погашать  
обязательства, то есть организация платежеспособна.

В качестве базового показателя платежеспособности предлагается  
использовать коэффициент устойчивой платежеспособности,  
рассчитываемый по следующей формуле:

$$k_{ПСП} = \frac{ПДП}{ОДП}, \quad (21)$$

где

$k_{ПСП}$  – коэффициент платежеспособности;

ПДП - положительный денежный поток;

ОДП – отрицательный денежный поток.

Для платежеспособности необходимо, чтобы он был больше единицы.

Исходя из описанного общего подхода к пониманию и оценке  
платежеспособности, необходимо рассмотреть взаимосвязь



платежеспособности и показателей ликвидности (покрытия) баланса. Поскольку показатели ликвидности статические, то они не учитывают динамических характеристик. Таким образом, для того чтобы показатели ликвидности отражали динамическую платежеспособность организации, необходимо скорректировать их на изменение стоимости активов в результате трансформации и на периоды трансформации активов и сроки погашения пассивов.

В этом случае коэффициент устойчивой платежеспособности будет равен:

$$k_{\text{ПСП}} = \frac{\text{ПДП}}{\text{ОДП}} = \frac{AK_A/T_A}{PK_{\text{П}}/T_{\text{П}}} = K_{\text{Л}} \frac{K_A T_{\text{П}}}{K_{\text{П}} T_A}, \quad (22)$$

где

$T_A$  - средний период трансформации активов;

$T_{\text{П}}$  - средний период погашения обязательств;

$K_A$  - коэффициенты роста активов;

$K_{\text{П}}$  – коэффициент роста пассивов.

$K_{\text{Л}}$ -соответствующий коэффициент ликвидности, то есть отношение А к П.

Из общего критерия устойчивой платежеспособности можно вывести ограничение для коэффициента ликвидности:

$$k_{\text{ТЛ}} > \frac{k_{\text{П}}}{k_A} \cdot \frac{T_A}{T_{\text{П}}}, \quad (23)$$

Из этого неравенства видно, что нормативное значение коэффициента покрытия зависит от скорости трансформации активов, от срока погашения обязательств, и коэффициента роста активов при трансформации в денежные средства.

Коэффициент платежеспособности также можно рассчитать и на основе выручки:

$$k_{\text{ПСП}} = \frac{B/T}{\text{ЗК}/T_{\text{ЗК}}} = \frac{T_{\text{ЗК}}}{\text{ЗК}/(B/T)} = \frac{T_{\text{ЗК}}}{T_{\text{окуп}}}, \quad (24)$$

где

$B$  – прогнозируемая выручка за период  $T$ ;

$\text{ЗК}$  – заемный капитал;

$T_{\text{ЗК}}$  – средний срок погашения заемного капитала;

$T_{\text{окуп}}$  – период «окупаемости» заемного капитала.

Аналогичным образом можно оценить и перспективную финансовую независимость:

$$k_{\text{ПФН}} = \frac{\text{П}/T}{\text{ЗК}/T_{\text{ЗК}}} = \frac{T_{\text{ЗК}}}{\frac{\text{ЗК}}{\text{П}} \cdot T} = \frac{T_{\text{ЗК}}}{T_{\text{зам}}}, \quad (25)$$

где

$k_{\text{ПФН}}$  – коэффициент перспективной финансовой независимости;

$\text{П}$  – прогнозная прибыль;

$T_{\text{зам}}$  – период замещения заемного капитала собственным.

Нормативное значение для данного коэффициента составляет более единицы. В этом случае зарабатываемая организацией прибыль позволяет полностью заместить заемный капитал.

Таким образом, рассмотренная методика оценки текущего финансового состояния коммерческой организации на основе системы показателей, формирующихся по единому принципу, а также альтернативный подход к оценке финансовой устойчивости решает проблему количественного и качественного многообразия показателей оценки финансовой состоятельности. Однако данная методика является более сложной, чем методика Г.С. Мерзликиной.

Методика оценки финансовой состоятельности Т.Б. Бердниковой предполагает уклон на деловую активность предприятия.

По мнению Т.Б. Бердниковой, главными условиями финансовой состоятельности предприятия являются: уровень технического состояния; ресурсное обеспечение и организация труда и производства.

Большое внимание в данной методике уделяется инвестиционной обеспеченности деятельности предприятия. Используемая схема инвестиционного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятия должна: обеспечивать баланс между объемом привлечённых финансовых ресурсов и величиной получаемой прибыли; обеспечить объем инвестиций, необходимый для планомерного выполнения проекта; обеспечивать снижение капитальных затрат и риска проекта; действовать в направлении оптимизации структуры инвестиций и налоговых платежей.

Таким образом, для оценки финансовой состоятельности предприятия предполагается использование системы различных показателей (Таблица 6).

Таблица 6

**Система показателей для оценки финансовой состоятельности по методике Т.Б. Бердниковой**

Группа	Показатель	Методика расчета
1	2	3
Относительные показатели		
Показатели оценки прибыльности и эффективности хозяйственной деятельности	Коэффициент реинвестирования	Реинвестированная прибыль/Прибыль после уплаты налогов
	Коэффициент роста собственного капитала	Собственный капитал на начало периода/Собственный капитал на конец периода
	Коэффициент рентабельности собственного капитала	Рентабельность чистых активов*(1-Ставка налога на прибыль)*(1-Средняя учетная ставка ЦБ РФ) или Прибыль после выплаты налогов/Собственный капитал
	Коэффициент экономического роста	Коэффициент реинвестирования *Коэффициент роста собственного капитала*Коэффициент рентабельности собственного капитала
	Рентабельность чистых активов	Рентабельность продаж*Оборачиваемость чистых активов
	Рентабельность продаж	Прибыль до налогообложения/Выручка от реализации

Продолжение таблицы 6

1	2	3
Показатели оценки деловой активности	Оборачиваемость чистых активов	Выручка от реализации/Чистые активы
	Оборачиваемость оборотных фондов	Выручка от реализации/Оборотные фонды
	Оборачиваемость запасов	Выручка от реализации/Запасы
	Оборачиваемость кредиторской задолженности	Выручка от реализации/Кредиторская задолженность
	Оборачиваемость дебиторской задолженности	Выручка от реализации/Дебиторская задолженность
Показатели оценки ликвидности и рыночной устойчивости	Коэффициент финансовой зависимости	Заемный капитал/Собственный капитал
	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные средства/Краткосрочные пассивы
	Коэффициент критической ликвидности	(Дебиторская задолженность+Денежные средства)/Краткосрочные пассивы
	Коэффициент автономии собственных средств	Собственный капитал/Актив баланса
	Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства/Запасы
	Индекс постоянного актива	Внеоборотные активы/Собственный капитал
<b>Абсолютные показатели</b>		
	Чистая прибыль	Прибыль до налогообложения- Проценты по кредиту-налог на прибыль
	Скорректированный на величину убытков собственный капитал	Собственный капитал-убытки прошлых лет и отчетного периода
	Чистые активы	Дебиторская задолженность+Запасы+Прочие текущие активы+Краткосрочные кредиты-Кредиторская задолженность-Прочие текущие пассивы+Основные средства
	Собственные оборотные средства	Собственный капитал- Внеоборотные активы
<b>Примечание</b> - Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. – Москва, 2011. – С. 94-95.		

Коэффициент реинвестирования отражает политику предприятия по

распределению прибыли. Чем выше этот коэффициент, тем выше экономический рост компании. Коэффициент роста собственного капитала показывает рост собственного капитала относительно его значения на начало отчетного периода.

На финансовую состоятельность большое влияние оказывает деловой экономический цикл. В свою очередь, на деловой цикл оказывает влияние множество факторов, таких как уровень инфляции, общая экономическая динамика страны, международная торговля, валютные курсы, а также конкуренция со стороны зарубежных товаров и услуг. Поэтому анализ, диагностика и контроль за состоянием делового цикла финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются одной из основных функций коммерческого мониторинга, главное содержание которого состоит в детальном анализе конъюнктуры рынка, цен, себестоимости, сбытовой политики предприятия.

Таким образом, рассмотрев данную методику можно выделить следующие недостатки. Во-первых, показатели оценки финансовой состоятельности перечислены только в назывном порядке, то есть отсутствуют какие-либо пояснения, что означает тот или иной показатель. Во-вторых, отсутствуют данные о нормативных значениях показателей. Таким образом, данная методика является неинформативной и не может отражать полностью состояние дел на предприятии. Но, несмотря на данные недостатки, данная методика, несомненно, является самой простой из всех рассмотренных.

Рассмотрев различные методики, указав их достоинства и недостатки, можно сделать вывод, что методика Г.С. Мерзликиной является наиболее комплексной, аргументированной и простой. Она позволяет оценить финансовую состоятельность предприятия по всем аспектам экономической деятельности и сформировать целостную картину о финансовой состоятельности предприятия.

### **1.3. Направления по повышению финансовой состоятельности предприятия**

Проведя анализ финансовой состоятельности предприятия, важным аспектом является своевременное принятие таких управленческих решений, которые обеспечили бы повышение и поддержание финансовой состоятельности предприятия.

Поскольку важной составляющей анализа финансовой состоятельности предприятия является расчет показателей рентабельности, необходимо рассмотреть возможные резервы ее повышения. Ключевой путь повышения рентабельности – увеличение абсолютной суммы прибыли либо за счет увеличения выручки, либо за счет сокращения затрат на производство продукции.

Первым этапом в поиске резервов сокращения затрат на производство является классификация затрат предприятия на эффективные затраты (приводящие к получению доходов от продаж) и неэффективные (не приводящие к получению дохода от продаж, предполагают потери). Таким образом, необходимо делать уклон на сокращение, прежде всего неэффективных расходов.

Основными мероприятиями по повышению прибыли являются следующие:

#### *1. Снижение себестоимости продаж.*

- Одним из эффективных механизмов является создание системы по эффективному контролю затрат. Важным моментом в данном направлении является анализ причин возникновения затрат, который позволяет предпринять необходимые действия по ликвидации причин нежелательного роста затрат. Целесообразно также проанализировать организационную структуру с целью устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату труда.

- Сокращение материальных затрат. Снижение материалоемкости продукции путем внедрения новых, более экономных видов конструкций, применение ресурсосберегающих технологий, малоотходных технологий, современных форм автоматизации и информационных технологий. Использование прогрессивных видов материалов, устранение затрат при переработке, хранении, транспортировке материалов, усиление контроля за хранением материалов, ликвидации недостатка и потерь материалов. Сократить материальные затраты можно путем уменьшения закупочных цен на сырье и материалы. Реализовать данное мероприятие можно посредством поиска более выгодных ценовых предложений на рынке, пересмотра условий контрактов с действующими поставщиками, самостоятельное производство необходимых материалов и т.д.

- Повышение производительности работы. Данное мероприятие реализуется посредством оптимизации численности сотрудников, повышения их квалификации, грамотной системы мотивации сотрудников (установление ключевых показателей эффективности). Немаловажным способом увеличения производительности труда является совершенствование оборудования. Реализация данных мероприятий позволит также сократить затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды.

- Сокращение технологических потерь и производственного брака. Первым шагом решения данной проблемы является выяснение причин такого явления. Основными причинами брака является неквалифицированный персонал, плохое качество материалов, технические проблемы в работе оборудования. Решение всех этих проблем было описано ранее.

- Сокращение производственных затрат. Арендные платежи можно сократить путем пересмотра условий текущего соглашения аренды, поиска нового более выгодного арендатора, сдачи части занимаемой площади компании в субаренду. Сокращение коммунальных платежей можно достичь посредством более жесткого контроля за расходом энергоресурсов.

Оптимизация транспортных расходов возможна с помощью сокращения количества служебного транспорта, передачи на аутсорсинг автотранспортной компании функций автотранспортного цеха, а также найм профессионального логиста с целью консультаций по сокращению издержек на транспорт.

- Сокращение затрат на рекламу продукции. С этой целью необходимо провести пересмотр рекламного бюджета, поиск нового рекламного агентства с более выгодными условиями.

2. *Проведение реорганизации инвентарных запасов* предполагает, что запасы классифицируются по степени их важности для повышения стабильности деятельности. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены. Одновременно следует активизировать деятельность в области заказов на снабжение путем внедрения более эффективных контрольных процедур, таких как централизация хранения и отпуска товаров, перераспределение площадей хранения или улучшение документооборота. Залежавшиеся запасы целесообразно продать со скидками с тем, чтобы получить дополнительные денежные средства.

3. *Эффективное использования основных средств.* Временно свободное оборудование или здания можно продать или сдавать в аренду, получая от этого дополнительный доход. Имущество, которое не удалось сдать в аренду, необходимо законсервировать, что позволит сократить налог на имущество.

4. *Увеличение поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей,* предполагает оказание помощи основными группами поддержки - банком, акционерами или владельцами.

5. *Увеличение объема производства и продаж* обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов. Необходимо выделить группы



товаров, приносящие наибольшую прибыль, провести анализ ассортимента, структуры, цены и объема реализуемой продукции для определения наиболее разумного компромисса. Чтобы увеличить производимые продажи, необходимо не только проводить маркетинговые мероприятия, но и следует производить продукцию, соответствующую требованиям потребителей и пользующуюся у них стабильным спросом.

6. *Государственная поддержка.* Возможно ли для компании получение выгоды от определенной государственной программы по поддержке предпринимательства за счет следующих действий: лоббирование принятия соответствующих федеральных и местных законодательных норм; получение субсидий и льгот.

Также особое внимание в анализе финансовой состоятельности уделяется анализу ликвидности и платежеспособности предприятия.

В целях повышения платежеспособности предприятия необходимо скорректировать структуру источников финансирования таким образом, чтобы более устойчивые источники финансирования были увеличены, а самые краткосрочные (а именно кредиторская задолженность) – уменьшены. Также возможно сокращение потребности в финансовых источниках за счет ликвидации неработающих активов и ускорения оборачиваемости работающих активов. Таким образом, мероприятия по повышению платежеспособности предприятия включают в себя:

1. Взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств. Взыскание дебиторской задолженности реализуется посредством: повторной рассылки счетов, телефонные звонки, обращение в суд, переуступка прав требования. В целях профилактики недопущения просроченной дебиторской задолженности необходимо ограничить круг покупателей с повышенной кредитной степенью риска неоплаты товаров, минимизировать сроки предоставления кредита, а также его размер.

2. Для повышения платежеспособности предприятие может увеличить собственный капитал за счет нераспределенной прибыли, в отношении которой следует разработать соответствующую дивидендную политику. Также возможно увеличить и уставный капитал собственниками и третьими лицами. Этого можно достичь за счет дополнительной эмиссии по закрытой или открытой подписке для акционерных обществ и привлечения вкладов участников и третьих лиц для обществ с ограниченной ответственностью.

3. Одним из путей повышения платежеспособности предприятия могут стать изменения в исполнении его обязательств посредством перевода долга предприятия на его собственников при обязательном условии согласия кредитора на перевод долга. Помимо этого можно заключить договор уступки права требования в обмен на принятие долга, т.е. на обязательство погасить кредиторскую задолженность. При этом одновременно будут снижены две задолженности: и кредиторская, и дебиторская.

4. Еще одним путем повышения платежеспособности является переоценка основных средств с целью увеличения их стоимости. Это будет способствовать увеличению добавочного капитала, являющегося составляющей собственного капитала предприятия, в результате чего увеличится его платежеспособность, а значит и финансовая устойчивость.

Таким образом, реализация вышеприведенных мероприятий позволит улучшить финансовую состоятельность предприятия. Для поддержания финансовой состоятельности, а также своевременного предупреждения проблем, необходимо на постоянной основе проводить финансовый контроллинг. Финансовый контроллинг позволяет измерить предельное отклонение фактических результатов финансовой деятельности от запланированных, разработать управленческие решения по совершенствованию финансовой деятельности, корректировать отдельные показатели и цели финансового развития в соответствии со сложившейся конъюнктурой рынка и внешней средой, спрогнозировать по размерам

отклонений возможные ухудшения финансового состояния и значительное снижение темпов развития.

Подводя итоги данной главы, следует еще раз отметить, что существуют различные подходы к определению экономической состоятельности, на основании которых было сформировано категориальное определение. Было принято решение за основу в данной работе принять определение Мерзликиной Г.С., поскольку оно наиболее точно отражает сущность финансовой состоятельности. Финансовая состоятельность, являясь одной из составляющих экономической состоятельности, также трактуется множествами авторов неодинаково, однако, несомненно, финансовая состоятельность является важнейшей конечной характеристикой деятельности предприятия. Также необходимо разграничивать понятия финансовой состоятельности, состояния, платежеспособности и устойчивости, что было подробно разъяснено. Немаловажная роль отводится изучению факторов, оказывающих влияние на финансовую состоятельность, а также необходимости управления ими с целью минимизации издержек. Для оценки финансовой состоятельности существует несколько методик, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Важным аспектом в анализе финансовой состоятельности является рассмотрение возможных путей повышения финансовой состоятельности.

В следующей главе на примере ПАО «Ростелеком» будет проведена оценка финансовой состоятельности по методике Г.С. Мерзликиной, а также предложены меры по ее повышению.

## ГЛАВА 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

### 2.1. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

**Публичное акционерное общество «Ростелеком»** (далее- Общество) является крупнейшим в России интегрированным провайдером цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и охватывает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций.

Выступает исполнителем мероприятий различных государственных программ в области информационных технологий: создание и развитие инфраструктуры электронного правительства (включая портал государственных услуг), телекоммуникационное обеспечение избирательного процесса (функционирование ГАС «Выборы»), организация системы видеонаблюдения за выборами, устранение цифрового неравенства, оснащение широкополосным доступом в сеть интернет лечебных учреждений, другие мероприятия. Обладает крупнейшей магистральной сетью связи в стране общей протяжённостью около 500 тысяч км. Является ключевым участником приоритетной национальной программы «Цифровая экономика» и реализует общефедеральные технологические и ИТ-проекты.

Количество абонентов услуг интернета превышает 13,5 млн, платного ТВ «Ростелекома» — 10,8 млн пользователей, из них свыше 6,1 млн подключено к услуге «Интерактивное ТВ». Дочерняя компания «Ростелекома» оператор Tele2 Россия является крупным игроком на рынке мобильной связи, обслуживающим более 46 млн. абонентов и лидирующим по индексу готовности пользователей рекомендовать услуги компании.

Общество учреждено 23 сентября 1993 года в соответствии с Законом РФ №1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных

предприятий в Российской Федерации» от 3 июля 1991 года и с Государственной программой приватизации государственных и муниципальных предприятий РФ на 1992 год, утвержденной постановлением Верховного Совета РФ №2980-1 от 11 июля 1992 года.

Согласно уставу ПАО «Ростелеком» основной целью Общества является извлечение прибыли путем оказания услуг связи на территориях, указанных в лицензиях, даваемых Обществу уполномоченным органом государственной власти, и осуществления ной хозяйственной деятельности.

Для достижения своей цели Общество осуществляет следующие виды деятельности:

1. Предоставление услуг электросвязи;
2. Разработка, внедрение, эксплуатация и развитие сетей связи на территории Российской Федерации, а также управление сетями связи на территории Российской федерации;
3. Оказание услуг присоединения сетей электросвязи и услуг по пропуску трафика;
4. Проведение проектных, строительно-монтажных, пуско-наладочных работ по созданию и эксплуатации объектов, сооружений и систем связи;
5. Установка, эксплуатация и техническое обслуживание технологического и телекоммуникационного оборудования;
6. Выполнение инженерных изысканий и всех видов проектных работ;
7. Выполнение функций генерального подрядчика;
8. Реализация инвестиционных проектов;
9. Проведение научных исследований в области связи, а также внедрение и использование результатов, полученных в ходе таких исследований;

10. Осуществление операций, связанных с недвижимостью, а также строительство, реконструкция, реставрация и эксплуатация зданий и сооружений, объектов жилья, соцкультбыта, транспортных коммуникаций;

11. Осуществление перевозки грузов и пассажиров для обеспечения эксплуатации существующих и строящихся объектов связи;

12. Торговая и рекламная деятельность;

13. Защита сведений, составляющих государственную тайну, тайну связи в соответствии с действующим законодательством;

14. Проведение работ с использованием сведений, оставляющих государственную тайну, осуществление мероприятий и (или) оказание услуг в области защиты государственной тайны.

Таким образом, ПАО «Ростелеком» является лидером рынка телекоммуникационных услуг для органов государственной власти России и корпоративных пользователей всех уровней.

Для общего понимания состояния дел на предприятии необходимо провести краткий анализ финансового-хозяйственной деятельности ПАО «Ростелеком» за период 2018-2020 гг. На основании бухгалтерского баланса (приложение 2) и отчета о финансовых результатах (приложение 3), был проведен вертикальный и горизонтальный анализ.

Динамика чистой прибыли/убытка организации представлена на рисунке 4.

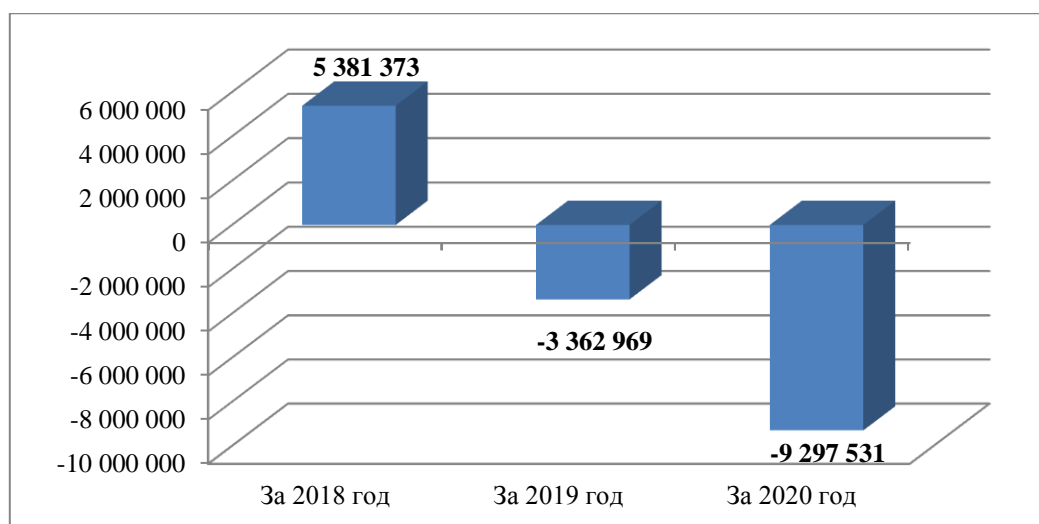


Рис. 4 – Динамика чистой прибыли/убытка ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

**Примечание** – составлено автором.

Краткий анализ эффективности финансового-хозяйственной деятельности предприятия показал, что по итогам 2020 года предприятием был получен убыток в размере 9 297 531 тыс. рублей, что на 272,77% меньше аналогичного показателя в 2018 году. Данная негативная тенденция произошла, несмотря на положительную динамику выручки в 13,83%, увеличению доходов от участия в других организациях на 562,32%, а также других показателей. Выявить причины такого явления позволит проведение факторного анализа (приложение 4).

Согласно факторному анализу, наибольшее положительное влияние на изменение чистой прибыли оказало увеличение выручки на 13,83%, что привело к росту чистой прибыли на 42 318 511 тыс. руб. Также положительное влияние на изменение чистой прибыли оказали следующие факторы: увеличение доходов от участия в других организациях на 562,32% привело к увеличению прибыли на 5 421 858 тыс. руб., увеличение процентов к получению на 61,03% привело к увеличению чистой прибыли на 1 566 369 тыс. руб., увеличение прочих доходов на 25,57% привело к увеличению чистой прибыли на 5 413 285 тыс. руб.

Однако положительная динамика доходов не смогла перекрыть негативного влияния снижения расходов на чистую прибыль. Так, согласно факторному анализу, наибольшее влияние на снижение прибыли оказало увеличение себестоимости продаж на 17,63%. Влияние данного фактора снизило чистую прибыль на 49 686 169 тыс. руб. Также на снижение прибыли повлиял рост процентов к уплате на 30,46%, что поспособствовало снижению чистой прибыли на 4 626 027 тыс. руб. Существенное влияние на снижение прибыли оказал такой фактор, как увеличение прочих расходов на 55,05% (влияние фактора составило -14 332 965 тыс. руб.). Увеличение налога на прибыль на 30,26% привело к снижению чистой прибыли на 1 350 408 тыс. руб.

Таким образом, с 2019 года компания получает убыток, причем темп изменения чистой прибыли в 2019-2020 гг. (-176,47%), больше темпа снижения прибыли за 2018-2019 гг. (-162,49%), что, безусловно, является негативной тенденцией.

Необходимо отметить тот факт, что прирост суммарных доходов (6,79%-16,61%) ниже прироста суммарных расходов (9,57%-21,37%). Причиной такого явления служит прирост прочих расходов на 55,05%. Причем темп роста прочих расходов (143,44% -155,05%) превосходит темп роста расходов по обычным видам деятельности (107,14% -117,63%). В такой ситуации финансовый результат «съедает» то, что не имеет прямого отношения к основному бизнесу. Следовательно, необходим более тщательный контроль за прочей составляющей бизнеса.

Также необходимо сравнить темпы роста активов и выручки. На протяжении всего анализируемого периода темпы роста активов (110,02%-132,26%) превышают темпы роста выручки (104,51%-113,83%), что расценивается как негативный фактор, поскольку вложения в имущество предприятия не оправдают себя, то есть ресурсы используются неэффективно.



Анализ структуры отчета о финансовых результатах представлен в приложении 5. Удельный вес выручки в составе доходов в 2018 году составлял 91,88%, однако на протяжении последующих двух лет доля выручки в доходах предприятия стабильно сокращалась и составила в 2020 году 89,69%, что является негативным фактором. Ситуация, когда организация работает в условиях сокращающейся выручки и выживает лишь за счет прочих доходов – всегда негативна. Удельный вес себестоимости продаж в общей структуре расходов также имеет тенденцию к сокращению (с 86,05% до 83,40%) в основном из-за увеличения доли прочих расходов с 7,95% до 10,40%. Данный анализ подтверждает вывод, который был сделан ранее – организации нужно особенно контролировать прочую их составляющую.

Несмотря на то, что абсолютное значение выручки в отчетном периоде возросло по сравнению с данными за 2018 год на 42 318 511 тыс. руб., доля валовой прибыли в выручке снизилась на 3,07% (с 7,86% до 4,79%). Доля себестоимости продукции в объеме выручки занимает более 90% . Более того, отмечается рост доли себестоимости продаж в составе выручки, которая в 2020 году достигает 95,21%. Данное явление расценивается как негативное, необходимо принимать меры по снижению себестоимости.

Анализ бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком» показал следующие результаты.

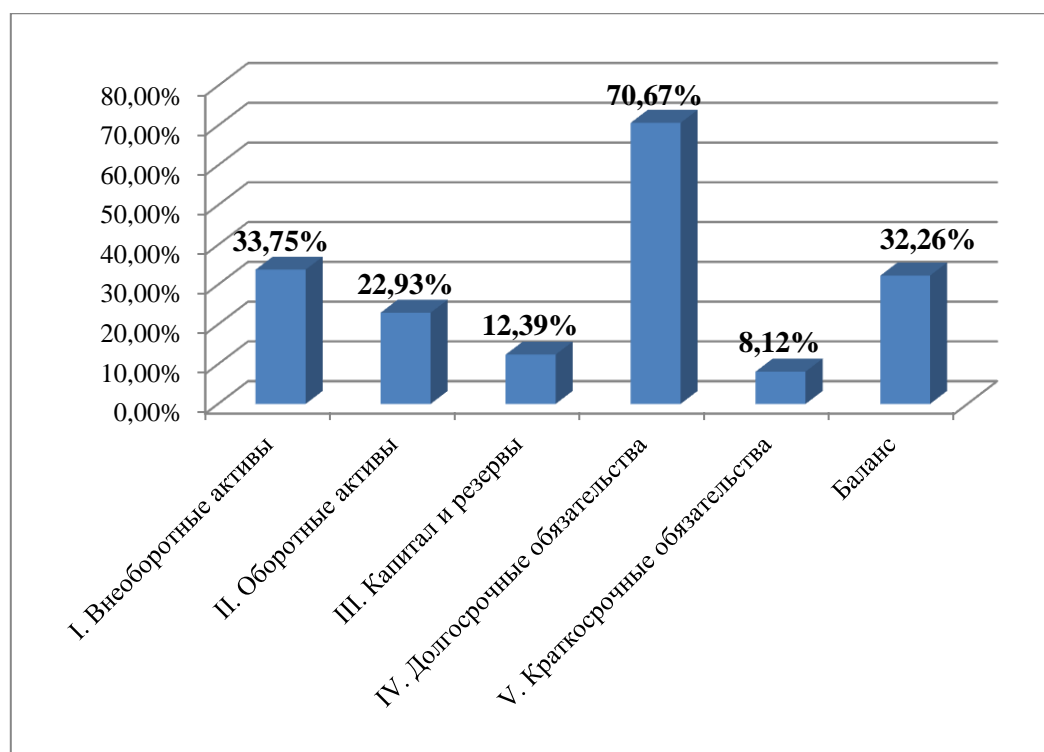


Рис. 5 – Динамика разделов бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

В целом валюта баланса предприятия на протяжении всего рассматриваемого периода имеет положительный прирост в 32,26% и составила в 2020 году 194 450 937 тыс. руб., причем наибольший прирост пришелся на 2018-2019 гг. (20,22% или 134 087 582 тыс. руб.). Данная тенденция может свидетельствовать о расширении масштабов производства

В частности наибольший прирост отмечается у внеоборотных активов (33,75% или 175 475 183 тыс. руб.). В значительной степени данной прирост обусловлен приростом долгосрочных финансовых вложений в 64,82%, что указывает на отвлечение средств из основной производственной деятельности.

Оборотные активы в целом за весь анализируемый период выросли на 22,39% (18 975 754 тыс. руб.). Однако за период 2019-2020 гг. отмечается отрицательная динамика в -5,91% (-6 394 051 тыс. руб.). В целом на рост оборотных активов оказало наибольшее влияние динамика НДС по

приобретенным ценностям, продемонстрировав прирост в 233,85%. Стоит отметить, что прирост НДС за 2018-2019 гг. в 97,94% в большей степени обеспечен увеличением с 1 января 2019 года ставки НДС с 18% до 20%. Однако прирост данного показателя в период с 2019 по 2020 гг. в 68,67%, может свидетельствовать о возрастании налоговых рисков, поскольку могут быть проблемы на уменьшение налоговых платежей (неудовлетворительная организация документооборота в компании, низкое качество налогового учета, закупка товара (продукции) по завышенным ценам или у неблагонадежных поставщиков).

Капитал и резервы за анализируемый период возросли на 12,39% (30 652 405 тыс. руб.). Причем за период 2018-2019 гг. отмечается отрицательная динамика в 3,51%, то есть собственный капитал в 2019 году сократился на -8 692 881 тыс. руб. Наибольшее влияние на прирост данного раздела оказало увеличение добавочного капитала без переоценки на 50,06%, что рассматривается как положительное явление, поскольку повышается финансовая устойчивость компании.

У долгосрочных обязательств на протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост и в целом за весь период они приросли на 70,67% (152 471 245 тыс. руб.) в основном за счет увеличения доходов будущих периодов на 571,64%, что свидетельствует о росте работы компании, направленной на привлечение контрагентов, интенсивности оказания услуг.

Краткосрочные обязательства предприятия выросли всего на 8,12% (11 327 287 тыс. руб.). Стоит отметить, что в 2019-2020 гг. темп прироста краткосрочных обязательств (1,33%) значительно ниже, чем темп прироста в 2018-2019 гг. (6,7%). Данный прирост обусловлен, прежде всего, увеличением оценочных обязательств за весь период на 66,72%, что говорит о возможном падении эффективности предприятия.

Также необходимо проанализировать соотношение темпов роста дебиторской и кредиторской задолженности. Темпы изменения данных показателей примерно сопоставимы, более того отмечается сокращение

кредиторской задолженности на 10,27%, а дебиторской задолженности на 1,62%, что свидетельствует о благоприятной ситуации.

Структура бухгалтерского баланса за анализируемый период не претерпела качественных изменений, однако произошли некоторые количественные изменения. Структура активной части бухгалтерского баланса предприятия в 2020 году наглядно представлена на рисунке 6.

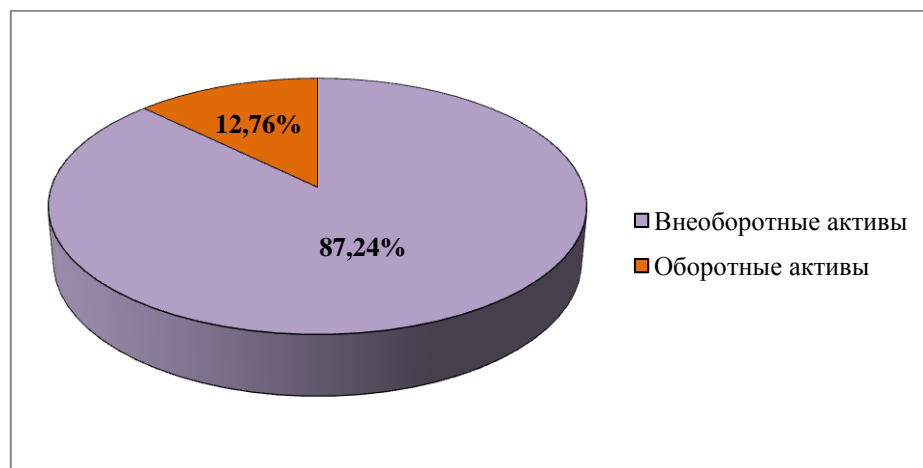


Рис. 6 – Структура активной части бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком» в 2020 году

**Примечание** – составлено автором.

В 2020 году доля внеоборотных активов в составе баланса выросла на 0,97 процентных пункта по сравнению с 2018 годом и составила 87,24%. В большей степени данной тенденции способствовало увеличения доли финансовых вложений с 23,69% до 29,52%. Также в 2019 году отмечалось сокращение доли внеоборотных активов до 83,69%. Доля оборотных активов, соответственно, в 2020 году составила 12,76%, продемонстрировав сокращение также на 0,97 процентных пункта. В большей степени на это повлияло снижение доли дебиторской задолженности с 9,57% до 6,41%.

Таким образом, проведенный анализ структуры баланса показал, что активы компании в большей степени сформированы за счет внеоборотных активов (более 80%), что позволяет классифицировать предприятие как фондоемкое.

Структура пассивной части бухгалтерского баланса предприятия за три года претерпела небольшие качественные и количественные изменения. Структура пассивной части бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком» за 2018 год выглядела следующим образом (рисунок 7).

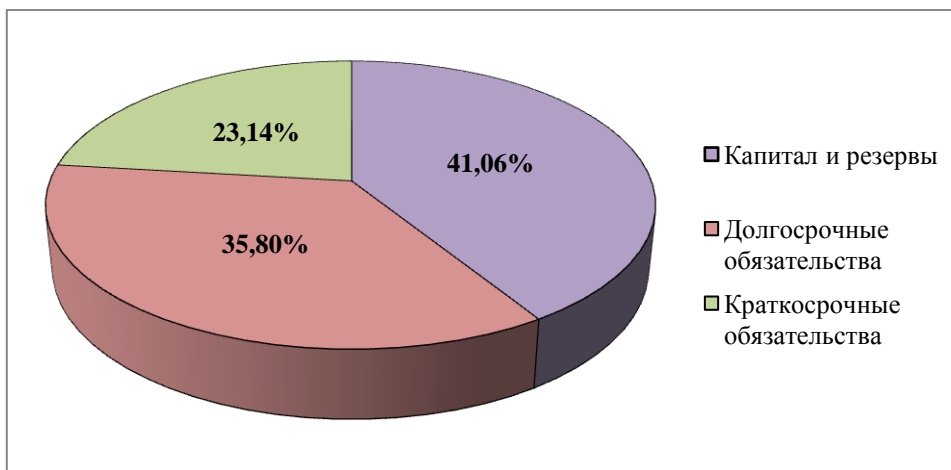


Рис. 7 – Структура пассивной части бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком» в 2018 году

**Примечание** – составлено автором.

Наибольший удельный вес в общей структуре пассивов в 2018 году приходился на капитал и резервы, а именно 41,06%. Долгосрочные и краткосрочные обязательства в общей структуре пассивов занимали 35,80% и 23,14% соответственно. Таким образом, в 2018 году активы предприятия формировались в большей степени за счет собственного капитала, что является благоприятной ситуацией.

Однако, несмотря на абсолютный рост собственного капитала, в последующие годы происходит уменьшение его доли в структуре баланса и увеличение доли долгосрочных обязательств. К 2020 году сформировалась следующая структура пассивов предприятия (рисунок 8).

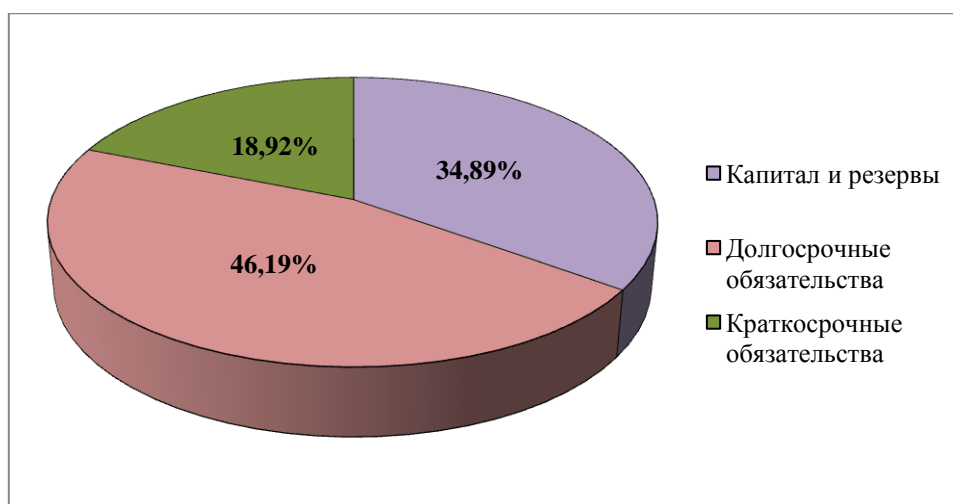


Рис. 8 – Структура пассивной части бухгалтерского баланса ПАО «Ростелеком» в 2020 году

**Примечание** – составлено автором.

Как видно из диаграммы, в 2020 году наибольший удельный вес в структуре пассивов приходится на долгосрочные обязательства (46,19%). Увеличение доли долгосрочных обязательств обеспечено, прежде всего, увеличением доли заемных средств с 28,87% до 34,96%. Доля собственного капитала за весь анализируемый период сократилась на 6,17 процентных пунктов и в 2020 году составила 34,89%. На сокращение доли собственного капитала наибольшее влияние оказало сокращение нераспределенной прибыли почти в 2 раза. Доля краткосрочных обязательств также имеет тенденцию к сокращению за счет снижения доли дебиторской задолженности с 13,41% до 9,1% и в 2020 году составляет 18,92%.

Таким образом, наблюдается устойчивая тенденция снижения доли собственного капитала и краткосрочных обязательств в структуре пассива и увеличении доли долгосрочных обязательств. Снижение доли собственного капитала говорит о снижении финансовой устойчивости.

Таким образом, проведенный анализ структуры баланса показал, что в структуре пассива преобладают заемные средства преимущественно долгосрочного характера. Преобладание долгосрочных источников в структуре заемных средств является позитивным фактом, который

характеризует улучшение структуры баланса и уменьшение риска утраты финансовой устойчивости. Однако продолжающаяся тенденция снижения доли собственного капитала может негативно сказаться на платежеспособности предприятия.

Рассмотрев динамику и структуру финансовой отчетности, можно сделать вывод, что ПАО «Ростелеком» находится в кризисном финансовом состоянии, поскольку наблюдается снижение доли собственного капитала, а также наличие убытка. Однако вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности не может дать полного представления о состоянии дел на предприятии, поэтому в следующем параграфе будет представлен полный анализ финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком».

## **2.2. Оценка показателей финансовой состоятельности предприятия**

Оценка финансовой состоятельности предприятия будет проводиться по методике Г.С. Мерзликиной, поскольку именно данная методика позволяет оценить финансовую состоятельность предприятия по всем аспектам экономической деятельности и сформировать целостную картину о финансовой состоятельности предприятия.

Расчет показателей, необходимых для оценки финансовой состоятельности по методике Г.С. Мерзликиной представлен в приложении 6. Динамика показателей рентабельности продаж представлена на рисунке 9.

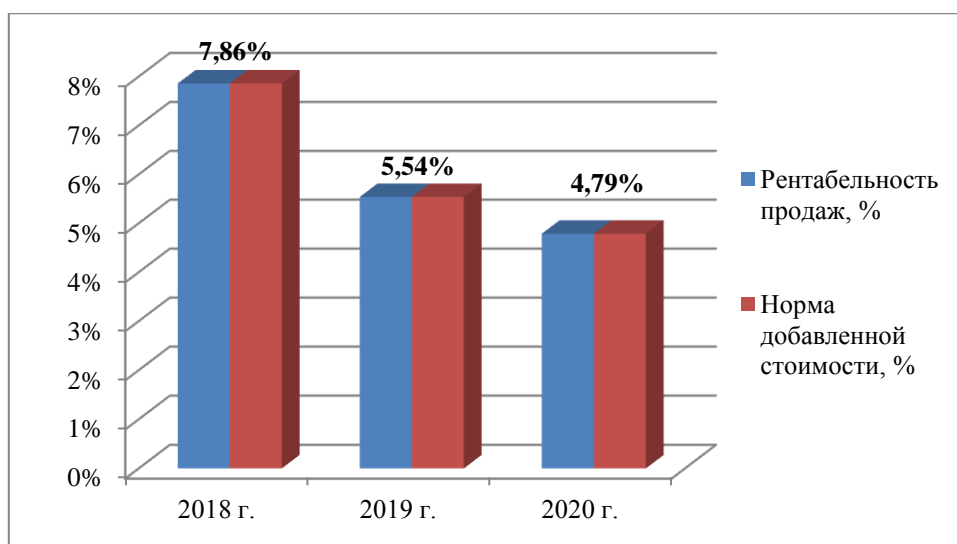


Рис. 9 – Динамика показателей рентабельности продаж ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Как видно на графике, рентабельность продаж и норма добавленной стоимости имеют одинаковые значения. Связано это с тем, что согласно учетной политике ПАО «Ростелеком» коммерческие и управленческие расходы не выделяются. В целом данные показатели за 2018-2020 гг. сократились на 39,07% и в 2020 году составили 4,79%, что является неблагоприятной ситуацией. Тревожная динамика вызвана, прежде всего, сокращением прибыли от продаж. Также необходимо отметить, что полученные значения не достигают среднеотраслевых значений (приложение 7) ни в один из рассматриваемых периодов, которые составили 10,6-11,6, что снижает его конкурентоспособность. Таким образом, предприятие стало меньше получать прибыли на единицу реализованной продукции.

Динамика рентабельности активов представлена на рисунке 10.



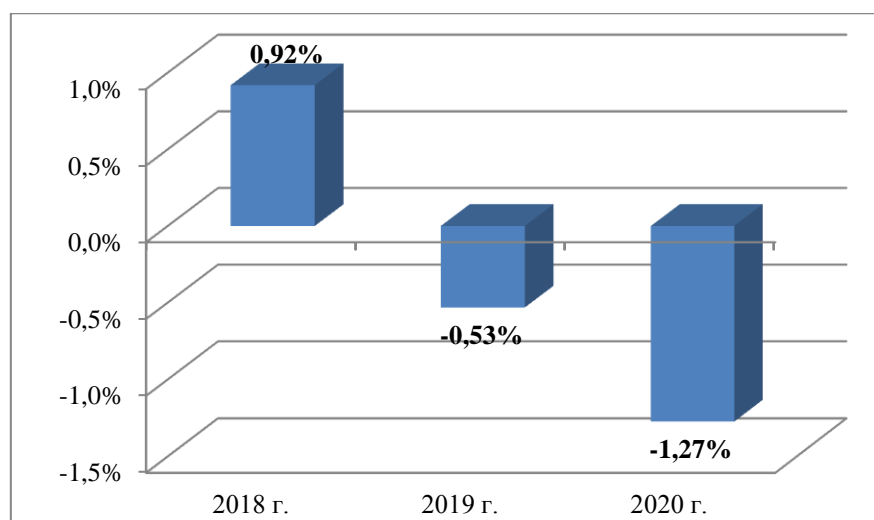


Рис. 10 – Динамика рентабельности активов ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

В целом отмечается тревожная динамика изменения рентабельности активов. Так, за весь анализируемый период показатель сократился с 0,92% до -1,27%, что составляет -238,62%. Также необходимо обратить внимание на отрицательные значения в 2019-2020 гг., вызванные убытком, что, безусловно, свидетельствует о неэффективном использовании активов. Более того, данные значения намного меньше среднеотраслевых ( $\approx 5\%$ ).

Динамика коэффициента трансформации представлена на рисунке 11.

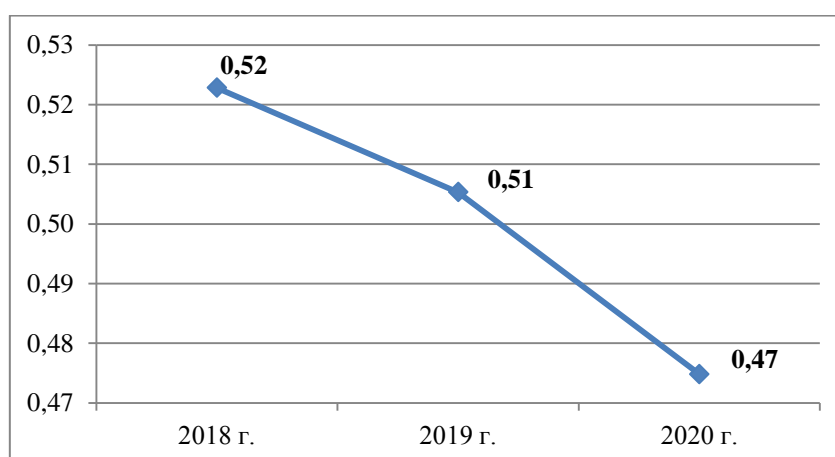


Рис. 11 – Динамика коэффициента трансформации ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

На графике наглядно представлена неблагоприятная динамика коэффициента трансформации. Таким образом, скорость оборота активов снизилась на 9,18%. Снижение показателя произошло вследствие роста среднегодовой стоимости активов (132,26%) большими темпами, чем рост выручки от продаж (113,83%). Значение показателя менее 1 говорит о торможении движения, поскольку каждая единица активов приносит примерно 0,5 денежных единиц реализованной продукции. Таким образом, снижение коэффициента трансформации говорит о том, что каждый рубль активов стал приносить меньше прибыли, а значит можно сделать вывод о снижении эффективности использования имущества.

Анализ динамики рентабельности собственного капитала представлен на рисунке 12.

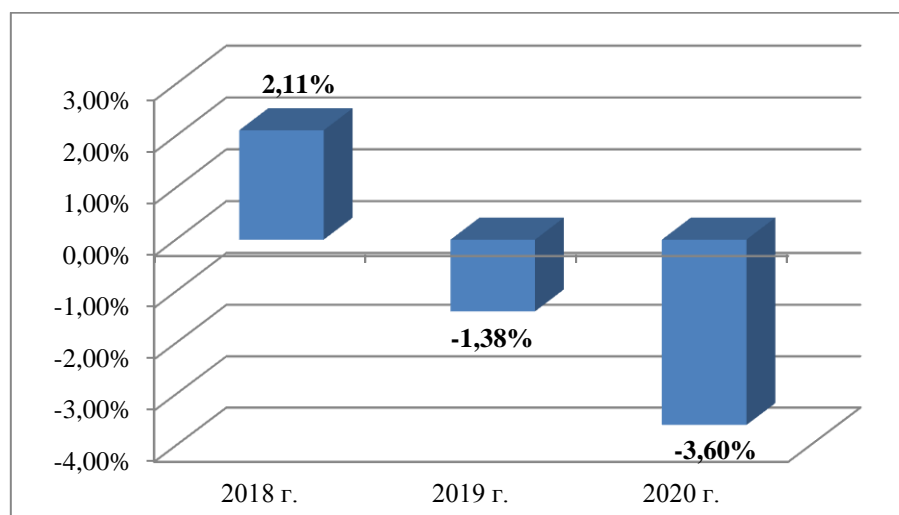


Рис. 12 – Динамика рентабельности собственного капитала ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Анализ рентабельности собственного капитала показал в целом угрожающую динамику показателя (сокращение на  $\approx -270,55\%$ ), причем с 2019 года показатель имеет отрицательное значение и в 2020 году составляют -3,60%. Также значения рентабельности собственного капитала ПАО

«Ростелеком» очень далеки от среднеотраслевых значений, а именно 13,9-15%. Все это позволяет сделать вывод о неэффективном использовании собственного капитала.

Ниже представлена динамика показателей для анализа «золотого правила экономики».

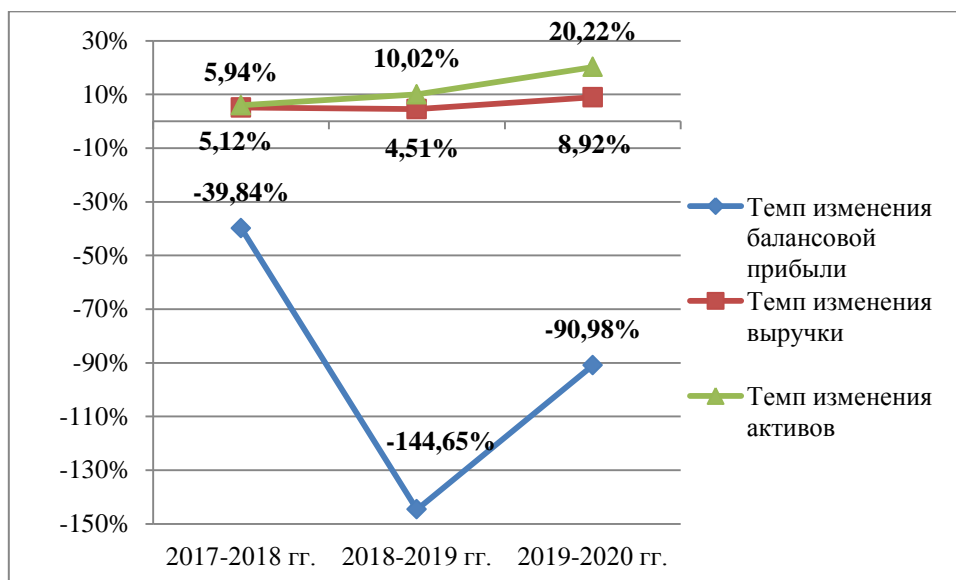


Рис. 13 – Темп изменения балансовой прибыли, выручки и активов  
ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Суть «золотого правила экономики предприятия» заключается в том, что темпы роста прибыли должны превышать темпы роста выручки от продажи товаров и оказания торговых услуг, а темпы роста выручки от продаж должны превышать темпы роста активов.

Таким образом, становится очевидно, что ни в один год не выдерживается данное правило, поскольку самый высокий темп роста отмечается у активов (5,94%-20,22%), а самый низкий темп роста наблюдается у прибыли (-39,84% – -144,65%), что является противоположной ситуацией «золотого правила экономики». Также наблюдается положительная динамика всех показателей, что свидетельствует о нескором выдерживании правила. Таким образом, это свидетельствует о неразумной

затратной политики, политики привлечения финансовых ресурсов, то есть отдача вложенных средств не позволяет компенсировать вложенные средства и быть финансово состоятельным.

Динамика запаса финансовой прочности представлена на рисунке 14.

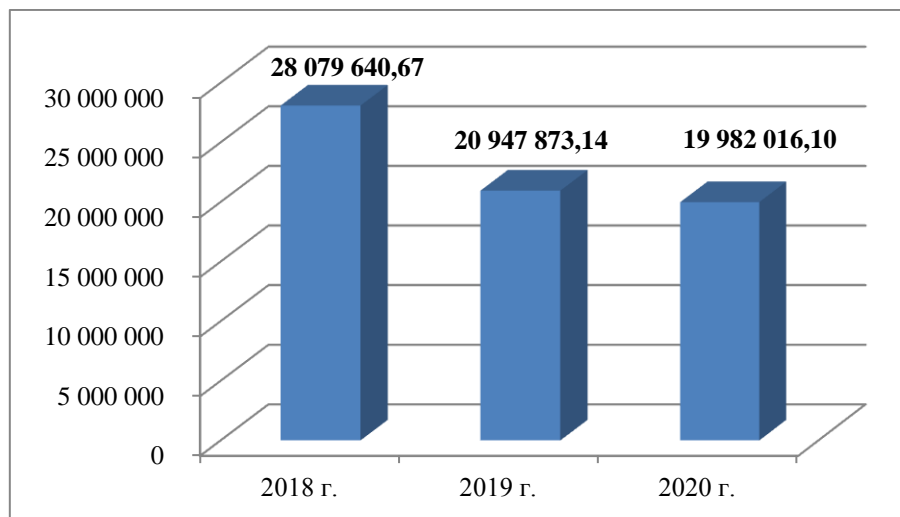


Рис. 14 – Динамика запаса финансовой прочности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Запас финансовой прочности в целом за весь период сократился на 28,84% (-8 097 624,57 тыс. руб.), что свидетельствует о снижении финансовой устойчивости. Причем наибольшее сокращение наблюдается в период 2018-2019 гг. (25,40%). Так, в 2020 году предприятие могло снизить продажи до уровня 19 982 016,10 тыс. руб. или на 5,74%, не неся при этом убытки. Запас финансовой прочности в кратности составляет менее 1, что говорит о низком запасе финансовой прочности и свидетельствует о проблемах и риске банкротства. Наибольшее влияние на неблагоприятную динамику данного показателя повлияло увеличение себестоимости продаж.

Анализ показателя «накопление или утрата собственного капитала» представлен на рисунке 15.

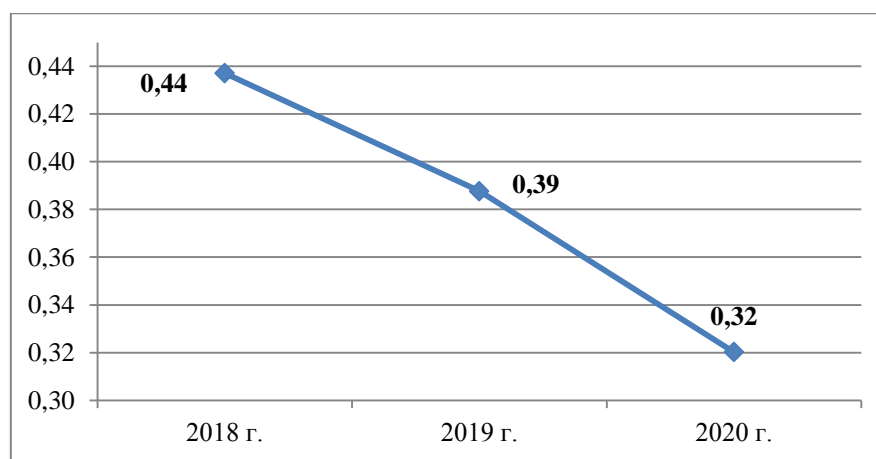


Рис. 15 – Динамика накопления или утраты собственного капитала  
 ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Показатель накопление или утрата собственного капитала за 2018-2020 гг. сократился с 0,44 до 0,32, продемонстрировав отрицательный прирост в 26,73%. Данная тревожная тенденция связана с отрицательной динамикой, как нераспределенной прибыли, так и собственного капитала на начало года. Таким образом, можно говорить о сохранении собственного капитала, поскольку значения близятся к нулю.

Профессиональный состав кадров ПАО «Ростелеком» можно охарактеризовать как соответствующий потребностям компании, поскольку в компании особое внимание уделяют обучению и развитию персонала. В компании организована система обучения, основными компонентами которой являются корпоративный университет, институт внутренних тренеров и корпоративная система дистанционного обучения.

Показатели платежеспособности предприятия представлены на рисунке 16.

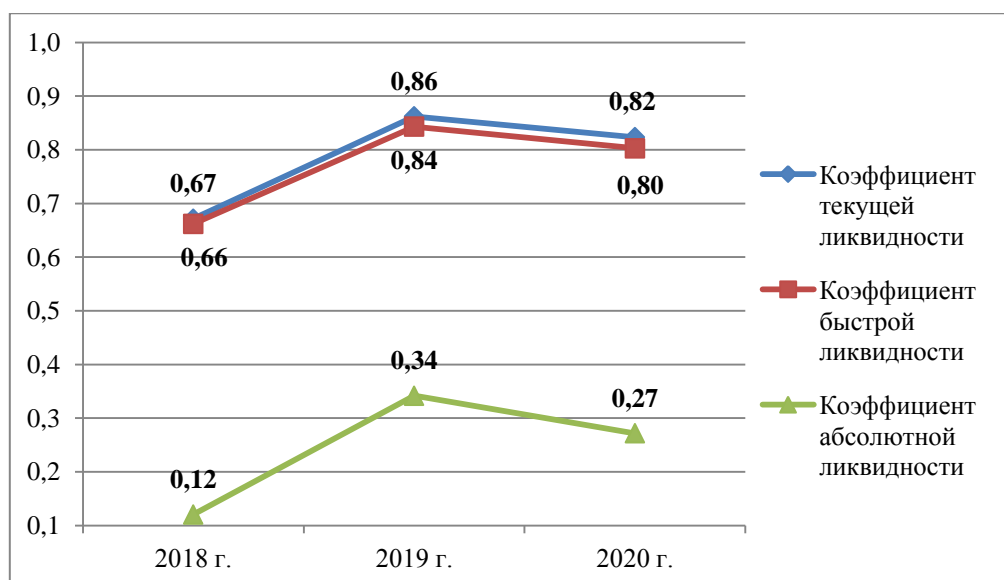


Рис. 16 – Динамика показателей платежеспособности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

На графике наглядно представлено, что все исследуемые показатели платежеспособности имеют неоднозначную динамику. Так, в целом за анализируемый период наблюдается прирост всех показателей, однако в 2019 году отмечаются наивысшие значения, а в 2020 году происходит сокращение по сравнению с аналогичными показателями прошлого года. Возникает необходимость более подробно рассмотреть динамику каждого из показателей.

Коэффициент текущей ликвидности за исследуемый период вырос на 22,6%, составив в 2020 году 0,82, что свидетельствует о повышении платежеспособности. Наибольшее значение данного показателя отмечается в 2019 году (0,86). Несмотря на общую положительную динамику, в 2020 году произошло сокращение коэффициента текущей ликвидности на 0,28% по сравнению с аналогичными показателями в прошлом году. Проведенный факторный анализ показал, что наибольшее воздействие на сокращение коэффициента оказало сокращение оборотных активов. Это позволяет сделать выводы о повышении финансового риска по сравнению с 2019 годом.

Несмотря на положительную динамику в целом, стоит отметить тот факт, что соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств хуже, чем у подавляющего большинства аналогичных организаций (среднеотраслевое значение составило 1,13-1,17), то есть предприятие неспособно покрывать краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Это угрожает платежеспособности организации в долгосрочной и среднесрочной перспективе. Расчет реального коэффициента текущей ликвидности показал, что в 2018 и 2020 году состояние дел на предприятии в реальности немного лучше, а в 2019 году наоборот.

Анализ коэффициента быстрой ликвидности показал неспособность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов, поскольку данные значения составляют менее 1 и менее среднеотраслевого значения (0,88-1,06). Это свидетельствует о риске потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов. Так, в 2020 году коэффициент быстрой ликвидности составил 0,80, продемонстрировав прирост на 21,27% по сравнению с аналогичным показателем в 2018 году. Однако по сравнению с предыдущим годом данный коэффициент сократился с 0,84 на 4,78%, что говорит о снижении обеспеченности предприятия быстрореализуемыми активами в количестве, достаточном для погашения краткосрочной задолженности. Таким образом, в 2020 году по сравнению с 2018 годом предприятие стало более платежеспособно, увеличилась оборачиваемость собственных средств, а также инвестиционной привлекательности.

Анализ коэффициента абсолютной ликвидности показал прирост данного показателя за весь анализируемый период на 125,4% (с 0,12 до 0,27), что является благоприятной тенденцией. Также стоит обратить внимание, что в 2019-2020 году значения достигали нормативных (0,2) и среднеотраслевых (0,19-0,22), что свидетельствует о способности предприятия погашать краткосрочные обязательства за счет абсолютно ликвидных активов. Однако за 2019-2020 год отмечается негативная динамика, а именно произошло

сокращение показателя на 20,5%, то есть по сравнению с 2019 годом предприятие немного утратило платежеспособность.

Факторный анализ коэффициентов ликвидности показал, что на сокращение коэффициента быстрой и абсолютной ликвидности в 2020 году по сравнению с 2019 годом оказало сокращение краткосрочных финансовых вложений на 6,49%.

Соотношение результатов оценки рыночной стоимости собственного капитала предприятия (внешний износ) представлены на рисунке 17.

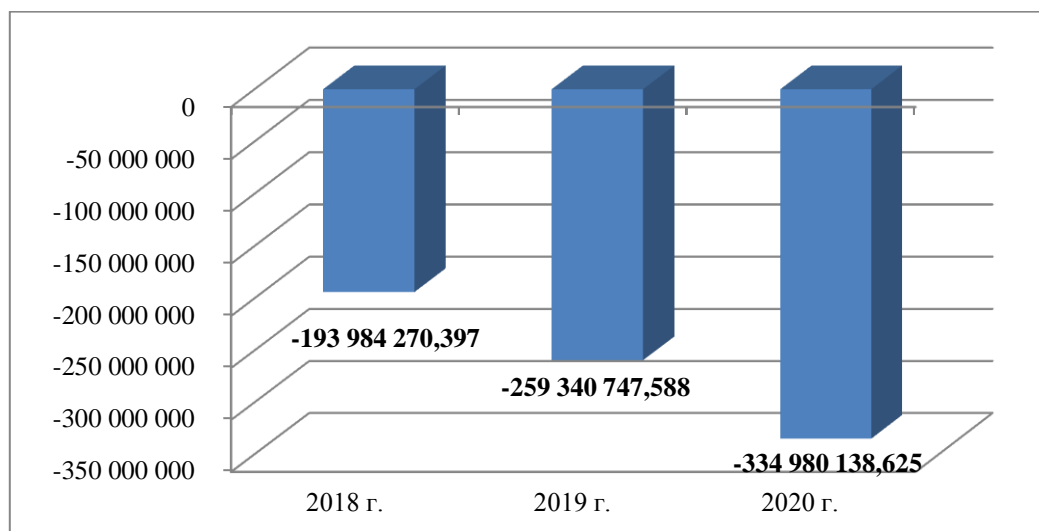


Рис. 17 – Динамика внешнего износа ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Полученные отрицательные значения внешнего износа свидетельствуют о том, что стоимость предприятия, определенная доходным методом меньше стоимости предприятия, определенной балансовым методом. Внешний износ, рассчитанный в процентах, составил -76,81%, -110,73%, -117,59%, что свидетельствует о присутствии значительного внешнего износа. Таким образом, наличие значительной отрицательной величины внешнего износа говорит о нарушении данного баланса, о потере предприятием устойчивости. Также необходимо проанализировать динамику данного показателя. На протяжении всего исследуемого периода данный



показатель имел негативную тенденцию и к 2020 году составил -334 980 138, 625 тыс. руб., продемонстрировав сокращение на 53,08% по сравнению с аналогичным показателем 2018 года, что является негативной тенденцией.

Анализ коэффициента структуры капитала, определенного балансовым методом, показал следующие результаты.

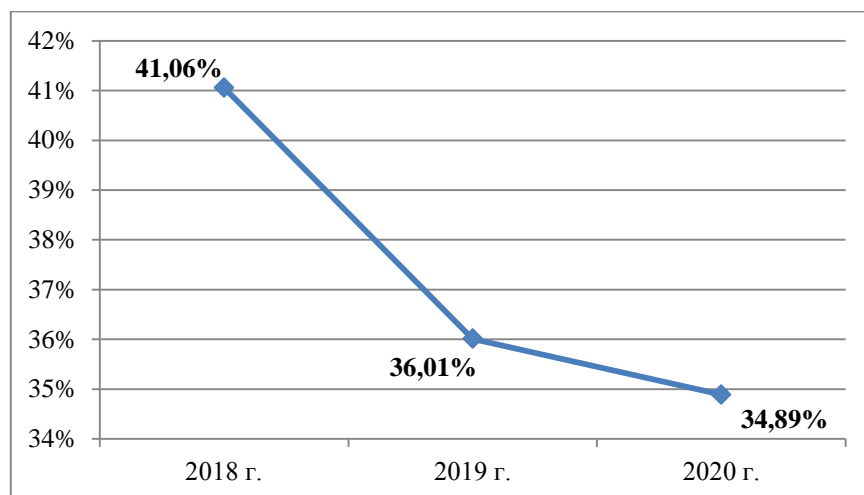


Рис. 18 – Коэффициент структуры капитала, определенный балансовым методом, ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Таким образом, активы предприятия сформированы за счет собственного капитала менее чем на 45%, то есть причисляется к отрицательной качественной характеристике. Так, в 2018 году доля собственного капитала в общей структуре активов составляла 41,06%, а к 2020 году сократилась на 6,17 процентных пункта.

Коэффициент структуры капитала определенный на основе капитализации балансовой прибыли представлен на рисунке 19.

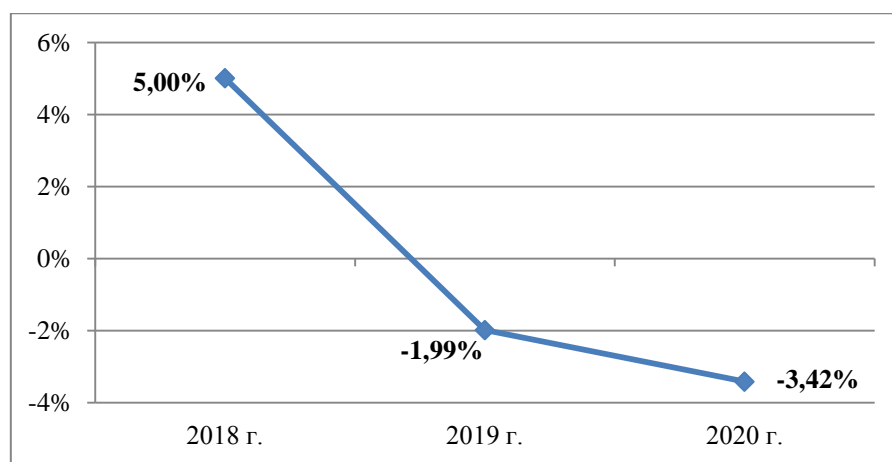


Рис. 19 – Коэффициент структуры капитала определенный на основе капитализации балансовой прибыли ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

**Примечание** – составлено автором.

Анализ данного показателя показал также отрицательную структуру капитала, поскольку значения составили менее 5%. Стоит отметить, что данный коэффициент имеет угрожающую динамику и с 2019 года принимает отрицательные значения (-1,99% и -3,42%) из-за наличия убытка.

Таким образом, полученные результаты анализа структуры капитала свидетельствует о снижении финансовой независимости. Однако сокращение данного показателя нельзя расценивать только как негативное явление, поскольку оптимальное соотношение заемного и собственного капитала определяется для каждой компании индивидуально.

Необходимо внести полученные данные в шкалу соответствия количественных и качественных характеристик показателей и их тенденций уровням финансовой состоятельности. В соответствии с проведенным анализом показателей финансовой состоятельности и их динамики каждому показателю были присвоены уровни финансовой состоятельности. На основании присвоенных уровней финансовой состоятельности необходимо проведение формализованной оценки финансовой состоятельности (таблица 7).

**Экспресс-оценка и формализованная оценка финансовой  
состоятельности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.**

Наименование показателя	Количественная или качественная характеристика показателя	Тенденция показателя	Оценка				
			А	О	У		
					П	Б	К
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Критерий эффективности</b>							
1.1 Рентабельность продаж, %	Ниже средних значений	тревожная					
1.2 Норма добавленной стоимости, %	Ниже средних значений (<25%)	тревожная					
2. Рентабельность активов, %	Ниже средних значений	тревожная					
2.3. Коэффициент трансформации	Торможение движения (<1)	неблагоприятная					
3. Рентабельность собственного капитала, %	Ниже средних значений	угрожающая					
<b>Итого</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
<b>Критерий-потенциал</b>							
4. «Золотое правило экономики предприятия»	Не выдерживается	тревожная					
5. Запас финансовой прочности, кратность	Низкий (<1)	неблагоприятная					
6. Накопление/утрата собственного капитала, %	Накопление	тревожная					
7. Профессиональный состав кадров	Соответствует потребности	благоприятная					
<b>Итого</b>			<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>0</b>
<b>Критерий - соотношение «точки опоры» и «центра тяжести»</b>							
8.1.*3 Коэффициент текущей ликвидности	Ниже средних значений	благоприятная					
8.2.*2 Коэффициент быстрой ликвидности	Ниже средних значений	благоприятная					
8.3.*2 Коэффициент абсолютной ликвидности	Выше средних значений	благоприятная					
9. Соотношение результатов оценки рыночной стоимости собственного капитала (внешний износ), %	Присутствует- отрицательное значение (71-100%)	угрожающая					
10.1 Коэффициент структуры капитала, определенный балансовым методом, %	Отрицательный (<45%)	неблагоприятная					
10.2 Коэффициент структуры капитала, определенный на основе капитализации балансовой прибыли, %	Отрицательный (<45%)	угрожающая					
<b>Итого</b>			<b>1</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>Результат</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>2</b>
Примечание: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг. – Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .							

Поскольку данная методика основана на принципе максимума баллов, она может не учитывать показатели, относящиеся к другим уровням финансовой состоятельности. Для этого необходимо рассчитать удельный вес финансовой состоятельности и сопоставить со шкалой.

Таблица 8

**Матричная форма представления результатов финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком»**

Показатель	Критерии финансовой состоятельности			М-счет
	Э	П	ТОиЦТ	
ФС	0 (0%)	1(25%)	8(80%)	9(35%)
М-счет	0 (0%)	1(25%)	8(80%)	9(35%)
<b>Примечание</b> - Мерзликина Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 165.				

Таким образом, согласно проведенной формализованной оценке финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком», предприятие находится на уровне условной финансовой состоятельности (35%), а именно подуровне «болезнь», для которого характерно наличие хронических нарушений большинства параметров.

На основании проведенного анализа можно выделить сильные и слабые стороны предприятия, которые позволят выявить проблемы условной финансовой состоятельности предприятия (таблица 9).

Таблица 9

**Итоговое заключение об оценке финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.**

Сильные стороны предприятия	1. Профессиональный состав кадров соответствует требованиям предприятия, поскольку происходит постоянное его обучение внутри компании 2. Благоприятная динамика всех показателей платежеспособности за весь анализируемый период 3. Наличие абсолютной платежеспособности
-----------------------------	---

Слабые стороны предприятия	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Негативная динамика показателей платежеспособности с 2019 по 2020 годы</li> <li>2. Накопление собственного капитала с небольшой негативной динамикой</li> <li>2. Рентабельность продаж имеет негативную тенденцию с отдалением от среднеотраслевых значений</li> <li>3. Рентабельность активов с 2019 года приобретает отрицательные значения, коэффициент трансформации имеет негативную тенденцию</li> <li>4. Золотое правило экономики не выполняется, более того составляющие все больше отдаляются друг от друга</li> <li>5. Низкий запас финансовой прочности с неблагоприятной динамикой</li> </ol>
Наличие показателей и их тенденций, имеющих кризисное значение	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рентабельность собственного капитала далека от среднеотраслевых значений и имеет угрожающую динамику с отрицательными показателями</li> <li>2. Отрицательный внешний износ с угрожающей динамикой</li> </ol>
Уровень финансовой состоятельности	Условная финансовая состоятельность Подуровень «болезнь»

Несмотря на наличие показателей, имеющих абсолютную и относительную финансовую состоятельность, они не смогли перекрыть отрицательного воздействия на финансовую состоятельность множества других негативных показателей. Таким образом, ПАО «Ростелеком» имеет множество проблем, решение которых будет представлено в следующем параграфе.

### **2.3. Рекомендации по повышению финансовой состоятельности предприятия**

Проведенный анализ финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком» позволил сделать выводы об условной финансовой состоятельности с подуровнем «болезнь».

Необходимо отметить тот факт, что на данные результаты не оказала большого влияния пандемия, вызванная короновирусной инфекцией. Об этом сообщает руководство ПАО «Ростелеком» в бухгалтерской отчетности за

2020 год. Так руководство не наблюдало каких-либо существенных негативных последствий на бизнес, финансовые условия и результаты операций. С начала вспышки предприятие предприняло необходимые меры для избежания прямого влияния пандемии на свои операции, сфокусировавшись на защите здоровья сотрудников и клиентов и непрерывности бизнес-процессов.

Таким образом, основными факторами, оказавшими негативное влияние на формирование рассмотренных выше слабых сторон предприятия и показателей, имеющих кризисное значение, являются:

1. Наличие убытка, вследствие роста себестоимости продаж и прочих расходов, приведшее к негативной динамике большинства показателей;
2. Сокращение нераспределенной прибыли, приведшее к сокращению доли собственного капитала в общей структуре активов;
3. Превышение темпов изменения активов над темпами изменения выручки и чистой прибыли;
4. Сокращение коэффициентов ликвидности в 2020 году по сравнению с 2019 годом.

Несомненно, главной причиной низкой финансовой состоятельности является сокращение чистой прибыли, приведшее к отрицательным ее значениям. Как показал факторный анализ чистой прибыли, наибольшее влияние на ее сокращение оказало увеличение себестоимости. Также было выявлено, что доля себестоимости в выручке составила более 90%. Поэтому одним из важнейших направлений повышения уровня финансовой состоятельности является снижение себестоимости продаж. Для этого необходимо более подробно изучить данную статью отчета о финансовых результатах.

Из приложения 8 становится очевидно, что наибольшую долю в составе себестоимости занимают затраты на оплату труда (около 20%). Также данная статья за анализируемый период продемонстрировала прирост

на 14,10% и составила в 2020 году 71 616 227 тыс. руб. Необходимо обратить внимание, что отчисления на социальные нужды выросли почти в 2 раза и в 2020 году составили 20 128 973 тыс. руб. Соответственно, становится очевидным, что первым резервом снижения себестоимости продаж является сокращения фонда оплаты труда, и, соответственно, отчислений на социальные нужды.

По данным годовой отчетности ПАО «Ростелеком» структура персонала предприятия выглядит следующим образом.

Таблица 10

**Структура персонала ПАО «Ростелеком» по категориям, чел.**

Категория сотрудников	2018 г.	Доля, %	2019 г.	Доля, %	2020 г.	Доля, %	Темп прироста 2018-2020 гг., %
Специалисты	68 823	62,99	66 919	63,55	79 843	67,33	16,01
Рабочие	28 325	25,93	26 147	24,83	25 587	21,58	-9,67
Руководители функциональных подразделений	12 014	11,00	12 149	11,54	12 833	10,82	6,82
Руководители высшего звена	95	0,09	86	0,08	212	0,18	123,16
Другие служащие	115	0,11	112	0,11	107	0,09	-6,96
<b>Всего</b>	<b>109 257</b>	<b>100</b>	<b>105 301</b>	<b>100</b>	<b>118 582</b>	<b>100</b>	<b>-</b>
Примечание: по данным годовой отчетности ПАО «Ростелеком».– Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .							

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес в общей структуре сотрудников приходится на специалистов, а именно более 60%, причем отмечается прирост данной группы сотрудников (16,01%). Это может свидетельствовать о том, что в компании множество дублирующихся должностей, то есть работников, которые выполняют одни и те же функции, что, безусловно, приводит к увеличению затрат по оплате труда.

В качестве доказательств такого вывода, необходимо проанализировать производительность труда ПАО «Ростелеком» и его ближайших конкурентов. В качестве конкурентов были выбраны ПАО «Мегафон» и ПАО

«МТС», поскольку объемы выручки по величине примерно равны анализируемому предприятию (таблица 11).

Таблица 11

**Анализ производительности труда ПАО «Ростелеком» и ближайших конкурентов**

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Выручка ПАО «МТС», тыс. руб.	323 793 000	331 236 000	342 122 949
Списочная численность ПАО «МТС», чел.	6 3823	63 387	64 223
Выручка на 1 сотрудника ПАО «МТС», тыс. руб.	5 073,30	5 225,61	5 327,11
Выручка ПАО «Мегафон», тыс. руб.	305 426 244	312 304 954	295 003 838
Списочная численность ПАО «Мегафон», чел.	39 126	40 529	40 334
Выручка на 1 сотрудника ПАО «Мегафон», тыс. руб.	7 806,22	7 705,72	7 314,02
Списочная численность ПАО «Ростелеком», чел.	109 257	105 301	118 582
Выручка ПАО «Ростелеком», тыс. руб.	305 939 185	319 725 684	348 257 696
Выручка на 1 сотрудника ПАО «Ростелеком», тыс. руб.	2 800,18	3 036,30	2 936,85
<b>Примечание</b> – составлено автором.			

На основании произведенных расчетов ниже приведена сравнительная диаграмма производительности труда (рисунок 20).

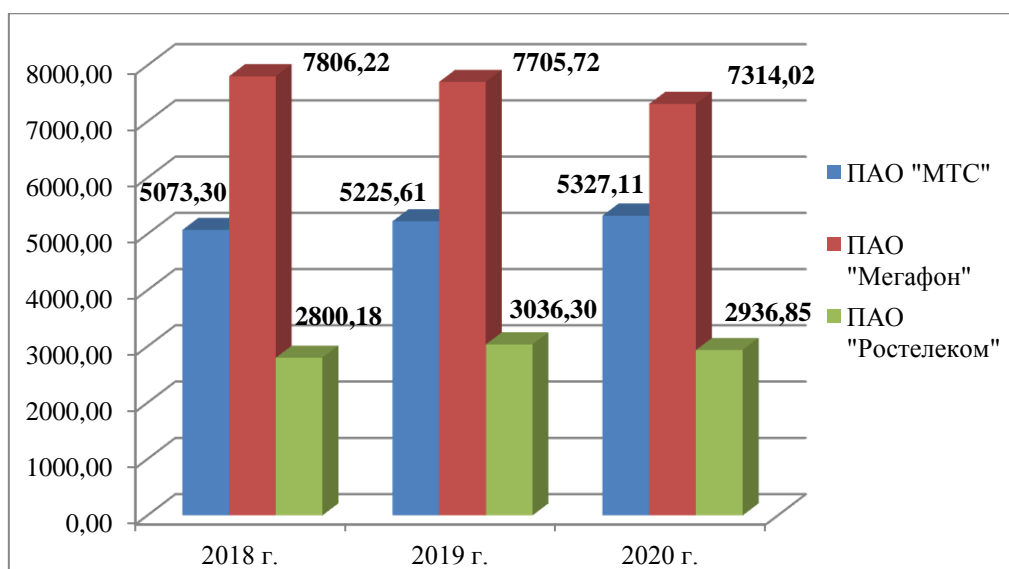


Рис. 20 – Производительность труда (выручка на одного сотрудника в год) ПАО «Ростелеком» и ближайших конкурентов, тыс. руб.

**Примечание** – составлено автором.



Таким образом, становится очевидно, что производительность труда ПАО «Ростелеком» значительно ниже его конкурентов. Так, наибольшая производительность труда отмечается у ПАО «Мегафон, а именно, каждый сотрудник ежегодно приносит компании более 7 млн. рублей, в то время как на каждого сотрудника ПАО «Ростелеком» приходится почти в 2 раза меньше, а именно около 3 млн. рублей. Таким образом, было доказано, что действительно в ПАО «Ростелеком» низкая производительность труда вследствие наличия персонала, выполняющего нерациональные функции. Следовательно, необходимо оптимизировать штатное расписание, а именно сократить количество должностей, которые занимают сотрудники с низкой производительностью труда.

Для решения данной проблемы предлагается внедрить систему оценки персонала по методу «360 градусов». Данный метод заключается в поиске должностей с низкой производительностью посредством тестирования сотрудников по выполняемым им функциям и их компетентности, что позволяет выявить сотрудников, которые выполняют функции присущие другим должностям. Такие должности стоит вывести из штата, а, следовательно, сократить количество сотрудников, которые их занимали. Таким образом, данный метод позволяет выявить слабые места в организации бизнес-процесса компании. Проведение данного мероприятия позволит оптимизировать количество штатных должностей, а значит и сократить расходы на оплату труда, что повлияет на снижение себестоимости продаж.

Необходимо рассмотреть эффективность реализации мероприятия по внедрению системы оценки качества «360 градусов». Для этого была выбрана автоматизированная система тестирования кандидатов и оценки сотрудников «1С:Оценка персонала», выпускаемая фирмой 1С совместно с компанией «ИСО».

Стоимость данной конфигурации составляет 65 800 руб. В состав ПАО «Ростелекомом» входят 69 региональных филиалов. Данная программа будет

находиться в отделе кадров. Таким образом, затраты на проведение данного мероприятия составят 4 540,2 тыс. рублей.

Необходимо рассчитать ожидаемые финансовые результаты от реализации проекта. Одним из основных результатов реализации проекта является увеличение прибыли от продаж за счет сокращения фонда оплаты труда и отчислений на социальные нужды. Как показывает практика реализации методики «360 градусов», численность сотрудников, занимающих дублирующую должность, а значит с низкой производительностью, составляет около 10% от общего количества. Анализ предложенного мероприятия представлен в таблице ниже.

Таблица 12

**Экономический эффект от реализации методики «360 градусов»  
для оценки персонала**

Показатель	2020 г.	2021 г. (прогноз)	Отклонение
Численность сотрудников, чел	118 582	106 724	-11 858
Затраты на оплату труда в год, тыс. руб.	71 616 227	64 454 725	-7 161 502
Отчисления на социальные нужды	20 128 973	18 116 076	-2 012 897
Себестоимость продаж	331 583 835	322 409 315	-9 174 520
<b>Примечание</b> – составлено автором.			

Таким образом, реализация предложенного мероприятия приведет к оптимизации должностей посредством сокращения численности сотрудников на 11 858 человек, что приведет к сокращению затрат на оплату труда на 7 161 502 тыс. рублей. Более того, реализация методики «360 градусов» позволит сократить такую статью расходов, как отчисления на социальные нужды на 2 012 897 тыс. руб., поскольку они изменяются пропорционально изменениям затрат на оплату труда. Таким образом, экономический эффект от реализации предложенного мероприятия выражается в сокращении себестоимости продаж на 9 174 520 тыс. руб.

Также в составе себестоимости продаж необходимо обратить внимание на такую статью, как материальные затраты, которые увеличились за 2018-2020 гг. на 38,81% и составили 11 230 512 тыс. руб. С целью сокращения

материальных затрат необходимо оптимизировать закупочную деятельность компании. Важным здесь является сокращение недобросовестных поставщиков. Реализовать данное мероприятие можно посредством проведения отбора поставщиков путем тестирования, которое позволит более тщательно подобрать поставщиков наиболее удовлетворяющих потребности компании.

Таким образом, реализация вышеописанных мероприятий позволит сократить себестоимость продаж, что приведет к увеличению прибыли от продаж, и как следствие произойдет увеличение чистой прибыли.

При проведении факторного анализа чистой прибыли, было выявлено негативное влияние прироста прочих расходов и их большой доли в общей структуре расходов. Поэтому еще одним резервом увеличения чистой прибыли является снижение прочих расходов. Состав прочих расходов, их структура и динамика представлены в приложении 9.

Так, наибольший удельный вес в структуре прочих расходов приходится на расходы по начислению оценочных резервов, а именно более 60%. Более того, за анализируемый период данная статья увеличилась на 164,85% и составила 27 425 826 тыс. рублей.

В расходы по начислению оценочных резервов входят резервы по сомнительным долгам, которые создаются для списания просроченной дебиторской задолженности. В 2020 году резервы по сомнительным долгам составили 10 028 010 тыс. руб. что составляет почти 40% от общей суммы оценочных резервов. Несмотря на сокращающуюся динамику резервов по сомнительным долгам (28%), их доля занимает существенную часть в структуре оценочных резервов. Таким образом, для сокращения оценочных резервов рекомендуется сократить просроченную дебиторскую задолженность, что приведет к сокращению резервов по сомнительным долгам.

Взыскать просроченную дебиторскую задолженность можно посредством: повторной рассылки счетов на оплату, отправки письменной

претензии, обращения в суд. Также важным мероприятием снижения риска появления просроченной дебиторской задолженности является оптимизация кредитной политики организации. То есть необходимо сократить круг ненадежных клиентов с повышенной кредитной степенью риска неоплаты товаров или услуг, а также сократить сроки предоставления кредита и его размеры. Таким образом, реализация данного мероприятия позволит сократить прочие расходы, что, несомненно, приведет к увеличению чистой прибыли.

На снижение показателя накопление/утрата собственного капитала повлияло сокращение нераспределенной прибыли. Нераспределенная прибыль – это средства, оставшиеся после выплаты предприятием налогов, дивидендов, штрафов, а также иных обязательных платежей. Поэтому нераспределенная прибыль организации напрямую зависит от чистой прибыли. Таким образом, мероприятия по увеличению чистой прибыли, указанные выше, способствуют, соответственно, и увеличению нераспределенной прибыли.

Еще одним резервом повышения чистой прибыли является увеличение объема продаж. Увеличить объем продаж можно посредством более эффективной рекламы, снижения стоимости на продукцию, создание новых продуктов и т.д. Необходимо рассмотреть более подробно мероприятие по увеличению выручки.

В современных реалиях для каждого пользователя интернет-услугами важно наличие у компании, предоставляющей какие-либо услуги, онлайн-приложения для смартфона, в котором пользователь мог бы получить всю необходимую информацию, а также получить быструю техническую помощь. У некоторых конкурентов ПАО «Ростелеком» существует отлаженная круглосуточная чат-поддержка клиентов, что является немаловажным фактором в выборе оператора связи. Так, наиболее ярким примером является ООО «Скартел» (оператор Yota), который предоставляет быструю круглосуточную чат-поддержку клиентов, что привлекает

множество пользователей и побуждает к смене оператора. Однако многие пользователи ПАО «Ростелеком» жалуются на технические неполадки в приложении, а также долгую техническую поддержку, что, безусловно, ведет к оттоку клиентов. Для решения данной проблемы предлагается проведение модернизации мобильного приложения, что позволит устранить технические недочеты и наладить техническую поддержку клиентов. Проведение предложенного мероприятия входит в обязанности системных администраторов компании, поэтому дополнительные затраты по модернизации приложения не предусматриваются.

Согласно опыту конкурентов, модернизация приложения может привлечь новых клиентов в количестве 300 тыс. человек, которые захотят подключить какую-либо услугу (необходимо принять за стоимость услуги среднюю стоимость тарифов-800 рублей), то выручка от реализации данного мероприятия увеличится на 240 000 тыс. руб. Также важным экономическим эффектом станет сокращение оттока клиентов, что также положительно скажется на выручке компании.

Таким образом, предложенное мероприятие повысит выручку, что приведет к повышению прибыли от продаж, а, следовательно, и чистой прибыли. Также все предложенные мероприятия позволят приблизить выполнение «золотого правила экономики».

Несмотря на всеобщую положительную динамику коэффициентов ликвидности за 2018-2020 гг., необходимо обратить внимание на их сокращение в 2020 году по сравнению с 2019 годом. Снижение коэффициента текущей ликвидности произошло вследствие снижения оборотных активов, а снижение коэффициентов быстрой и абсолютной ликвидности из-за снижения краткосрочных финансовых вложений. Однако увеличение оборотных активов может быть нецелесообразным, поскольку излишнее хранение оборотных активов приводит к дополнительным затратам. Поэтому для повышения платежеспособности предлагается сократить краткосрочные обязательства. В данном разделе пассивной части

баланса отмечается прирост заемных обязательств в 17,61%. Сократить краткосрочные заемные обязательства рекомендуется посредством их перевода в долгосрочные заемные средства, а именно путем проведения переговоров с кредиторами или займодавцами по поводу изменения условий договора, а именно продление срока предоставления кредита (займа). Таким образом, продление сроков договора позволит перевести краткосрочные обязательства в долгосрочные, что приведет к повышению платежеспособности предприятия.

Необходимо рассчитать экономическую эффективность предложенных мероприятий. Таким образом, отчет о финансовых результатах после реализации выше приведенных мероприятий представлен в таблице 13.

Таблица 13

**Отчет о финансовых результатах после реализации предложенных мероприятий, тыс. руб.**

<b>Наименование показателя</b>	<b>За 2020 год</b>	<b>За 2021 год (прогноз)</b>	<b>Абсолютное отклонение</b>
Выручка	348 257 696	348 497 696	240 000
Себестоимость продаж	331 583 835	322 449 049	-9 134 786
<i>Валовая прибыль/убыток</i>	16 673 861	26 048 647	9 374 786
<i>Прибыль/убыток от продаж</i>	16 673 861	26 048 647	9 374 786
Доходы от участия в других организациях	6 386 044	6 386 044	0
Проценты к получению	4 132 909	4 132 909	0
Проценты к уплате	19 815 591	19 815 591	0
Прочие доходы	26 582 979	26 582 979	0
Прочие расходы	40 369 445	40 369 445	0
<i>Прибыль/убыток до налогообложения</i>	-6 409 243	2 965 543	9 374 786
Налог на прибыль	5 812 484	2 662 590	-3 149 894
Прочее	2 924 196	2 924 196	0
<b>Чистая прибыль/убыток</b>	-9 297 531	3 227 150	12 524 681
<b>Примечание</b> – составлено автором.			

При прочих равных условиях, реализация предложенных мероприятий приведет к увеличению чистой прибыли на 12 524 681 тыс. рублей, которая составит 3 227 150 тыс. рублей.

Показатели финансовой состоятельности после реализации предложенных мероприятий представлены в таблице 14.

Таблица 14

**Показатели финансовой состоятельности после реализации мероприятий по повышению финансовой состоятельности**

Показатель	2020 г.	2021 г. (прогноз)	Отклонение
<b>Критерий эффективность</b>			
1.1.Рентабельность продаж, %	4,79	7,49	2,7
1.2.Норма добавленной стоимости, %	4,79	7,49	2,7
2.1 Рентабельность активов, %	-1,27	0,02	1,29
2.2. Коэффициент трансформации	0,47	0,48	0,01
3. Рентабельность собственного капитала, %	-3,6	0,05	3,65
<b>Критерий - потенциал и его использование</b>			
<b>4. Золотое правило экономики</b>			
Темп изменения балансовой прибыли	9,02	189,55	180,53
Темп изменения выручки	108,92	109	0,08
Темп изменения активов	120,22	120,22	0
5. Запас финансовой прочности	19 982 016,10	31 260 140,14	11 278 124,04
Запас финансовой прочности, %	5,74	8,97	3,23
Запас финансовой прочности, кратность	0,061	0,099	0,04
6. Накопление или утрата собственного капитала	0,32	0,32	0,00
<b>Критерий - соотношение «точки опоры» и «центра тяжести».</b>			
8.1. Коэффициент текущей ликвидности	0,823	0,823	0
8.2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,803	0,803	0
8.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,272	0,272	0
9. Внешний износ, тыс. руб.	-334 980 138,63	-261 366 378,40	73 613 760,23
Внешний износ, %	-117,59	-91,75	25,84
10.1. Коэффициент структуры капитала с учетом переоценки на конец года, %	34,89	34,89	0,00
10.2. Коэффициент структуры капитала определенной на основе капитализации балансовой прибыли, %	-3,42	1,60	5,02
<b>Примечание</b> – составлено автором.			

Из таблицы видно, что реализация мероприятий значительно улучшило показатели рентабельности, «золотое правило экономики» приблизилось к

выполнению, улучшился внешний износ и структура капитала, что в конечном итоге привело к повышению финансовой состоятельности предприятия.

Расчет уровня финансовой состоятельности в матричной форме после реализации мероприятий представлен в таблице 15.

Таблица 15

**Формализованная оценка финансовой состоятельности ПАО  
«Ростелеком» после реализации предложенных мероприятий**

Наименование показателя	Количественная или качественная характеристика показателя	Тенденция показателя	Оценка				
			А	О	У		
					П	Б	К
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Критерий эффективности</b>							
1.1 Рентабельность продаж, %	Ниже средних значений	благоприятная		1			
1.2 Норма добавленной стоимости, %	Ниже средних значений (<25%)	благоприятная		1			
2. Рентабельность активов, %	Ниже средних значений	благоприятная		1			
2.3. Коэффициент трансформации	Торможение движения (<1)	нормальная		1			
3. Рентабельность собственного капитала, %	Ниже средних значений	благоприятная		1			
<b>Итого</b>			<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Критерий-потенциал</b>							
4. «Золотое правило экономики предприятия»	Не выдерживается	благоприятная		1			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
5. Запас финансовой прочности, кратность	Низкий (<1)	благоприятная			1		
6. Накопление/утрата собственного капитала, %	Накопление	благоприятная			1		
7. Профессиональный состав кадров	Соответствует потребности	благоприятная	1				
<b>Итого</b>			<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Критерий - соотношение «точки опоры» и «центра тяжести»</b>							
8.1.*3 Коэффициент текущей ликвидности	Ниже средних значений	благоприятная		3			
8.2.*2 Коэффициент быстрой ликвидности	Ниже средних значений	благоприятная		2			
8.3.*2 Коэффициент абсолютной ликвидности	Выше средних значений	благоприятная	2				
9. Соотношение результатов оценки рыночной стоимости собственного капитала (внешний износ), %	Присутствует-отрицательное значение (71-100%)	благоприятная		1			



## Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5	6	7	8
10.1 Коэффициент структуры капитала, определенный балансовым методом, %	Отрицательный (<45%)	неблагоприятная				1	
10.2 Коэффициент структуры капитала, определенный на основе капитализации балансовой прибыли, %	Отрицательный (<45%)	благоприятная			1		
<b>Итого</b>			<b>2</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
<b>Результат</b>			<b>3</b>	<b>12</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
Примечание: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.– Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .							

Таким образом, становится очевидно, что реализованные мероприятия по повышению финансовой состоятельности позволили перевести ПАО «Ростелеком» из условной состоятельности в относительную условную состоятельность. Необходимо рассчитать финансовую состоятельность в процентах (таблица 16).

Таблица 16

**Матричная форма представления результатов финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком»**

Функциональные составляющие финансовой состоятельности	Критерии финансовой состоятельности			М-счет
	Э	П	ТОиЦТ	
ФС	5(100%)	2(50%)	8(80%)	15(77%)
М-счет	5(100%)	2(50%)	8(80%)	15(77%)

**Примечание** – составлено автором.

Таким образом, согласно матричному представлению финансовой состоятельности, реализация предложенных мероприятий по повышению финансовой состоятельности позволит перевести ПАО «Ростелеком» из состояния условной состоятельности в состояние абсолютной состоятельности (77%), однако данное значение находится на границе с относительной финансовой состоятельностью.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги исследования, можно заключить, что финансовая состоятельность является сложной экономической категорией, поскольку не существует однозначного мнения по поводу ее сущности, а также методики ее оценки. Однако, несомненно, финансовая состоятельность является важнейшей конечной характеристикой деятельности предприятия, определяющей обеспеченность предприятия необходимыми финансовыми ресурсами для выполнения своих обязательств, а также являющейся главным условием эффективного хозяйствования.

Так, при рассмотрении экономической состоятельности, как новой экономической категории было выявлено, что данное понятие впервые было введено профессором Г.С. Мерзликиной, поскольку именно это подразумевается под оценкой возможности существовать. Последующие попытки определения экономической состоятельности дали понять, что существуют разногласия в определении сущности данной категории. Таким образом, было определено, что финансовая состоятельность является одной из функциональных составляющих экономической состоятельности.

При анализе понятийного аппарата оценки финансовой состоятельности коммерческой организации было выделено два подхода к определению сущности финансовой состоятельности: прямое и обратное определение. Было доказано, что второй подход, то есть с точки зрения финансовой состоятельности как антипода финансовой несостоятельности является неверным. В рамках первого подхода было рассмотрено множество трактовок в определении финансовой состоятельности и на основании этого выведено обобщающее и наиболее точное определение. Также была рассмотрена система основных понятий, характеризующих финансовую состоятельность предприятия, и определено, что финансовая состоятельность является конечной финансовой характеристикой деятельности предприятия.

Таким образом, это позволило определить цели и задачи оценки финансовой состоятельности предприятия.

Также было рассмотрено несколько классификаций факторов, оказывающих влияние на финансовую состоятельность, и указана необходимость управления данными факторами с целью минимизации рисков предприятия.

При анализе методик оценки финансовой состоятельности предприятия были рассмотрены три методики. Согласно методике Г.С. Мерзликиной предполагается на основании традиционных финансовых показателей, а также новых введенных показателей авторами, реализация мотивирующей модели, которая представляет собой определенную последовательность шагов оценки и взаимосвязи компонентов финансовой состоятельности предприятия. Данная модель позволит определить слабые места предприятия и разработать мероприятия по их ликвидации.

Методика оценки финансовой состоятельности предприятия А. Л. Карапетян предполагает разделение финансовой состоятельности на финансовое состояние и финансовую устойчивость. В связи с этим предложена индикативная методика оценки текущего финансового состояния коммерческой организации, а также разработан альтернативный подход к оценке финансовой устойчивости. Рассмотренная методика решает проблему множественности и многообразия показателей финансовой состоятельности.

Методика Т.Б. Бердниковой предполагает оценку финансовой состоятельности с точки зрения деловой активности предприятия. В данной методике также акцентируется внимание на инвестиционном обеспечении финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Рассмотренные преимущества и недостатки позволили сделать вывод, что методика оценки финансовой состоятельности, предложенная Г.С. Мерзликиной, точнее всего передает всю сущность финансовой состоятельности, создавая целостную картину о финансовой состоятельности предприятия.

В заключении первой главы были рассмотрены возможные пути повышения финансовой состоятельности, как один из важнейших этапов в обеспечении повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Во второй главе был проведен анализ финансовой состоятельности на примере ПАО «Ростелеком». Проведенный анализ показал, что предприятие находится в стадии условной финансовой состоятельности. В большей степени на это повлияло наличие убытка в 2019-2020 гг., который в свою очередь возник, в частности, из-за роста себестоимости продаж и прочих расходов. Также на условную состоятельность повлияло сокращение доли нераспределенной прибыли и низкий темп роста выручки. Еще одной проблемой оказалось снижение коэффициентов ликвидности в 2020 году по сравнению с 2019 годом.

Для решения выявленных проблем был предложен ряд мероприятий по повышению финансовой состоятельности. Было выявлено, что наибольшую долю себестоимости продаж занимают затраты по оплате труда. Посредством анализа производительности труда ПАО «Ростелеком» и ближайших конкурентов по выручке (ПАО «МТС» и ПАО «Мегафон») было доказано, что в компании существует множество должностей с одинаковыми функциональными обязанностями, которые необходимо вывести из штата. На этом основании была предложена оптимизация количества штатных должностей методом «360 градусов», который позволил сократить расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды на 10%. Реализация данного мероприятия позволила сократить себестоимость продаж на 9 174 520 тыс. руб. Также предлагается сократить материальные затраты посредством оптимизации закупочной деятельности компании.

При анализе расходов предприятия, была выявлена значительная доля и темп роста прочих расходов. С целью их снижения было предложено сократить просроченную дебиторскую задолженность, которая приведет к сокращению резервов по сомнительным долгам.

В качестве еще одного резерва увеличения чистой прибыли было рассмотрено мероприятие по увеличению объема продаж, а именно модернизация мобильного онлайн-приложения, которое приведет к сокращению оттока клиентов, а также к притоку новых клиентов, что увеличит выручку компании на 240 000 тыс. руб.

С целью увеличения коэффициентов ликвидности было рекомендовано перевести краткосрочные кредиты и займы в долгосрочные, посредством проведения переговоров с кредиторами по вопросам изменений условий договоров.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий по повышению финансовой состоятельности позволила увеличить чистую прибыль до 3 227 150 тыс. рублей, что, несомненно, сказалось и на улучшении всех показателей финансовой состоятельности. В конечном итоге, ПАО «Ростелеком» по результатам реализации предложенных мероприятий было переведено из состояния условной финансовой состоятельности в абсолютную финансовую состоятельность.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аксенова, Е. А. Терминологический обзор экономической категории «финансовая состоятельность» предприятия в контексте современных исследований [Электронный ресурс] / Е. А. Аксенова, А. И. Кафтя // КАНТ. – 2017. – № 3. – С. 99-102. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/terminologicheskiiy-obzor-ekonomicheskoy-kategorii-finansovaya-sostoyatelnost-predpriyatiya-v-kontekste-sovremennyh-issledovaniy> (дата обращения 27.10.2020).
2. Алексеева, О. П. Мониторинг финансового состояния предприятия [Текст] / О. П. Алексеева // Налоги. – 2010. – № 5. – С. 23–26.
3. Аристова, О. М. Управление финансами на предприятии [Текст]: учеб. пособие / О. М. Аристова, Е. В. Кузьмина. – Волгоград: ВолгГТУ, 2010. – 71 с.
4. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 215 с.
5. Бланк, И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием [Текст] / И. А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 343 с.
6. Бондарев, В. Ф. Содержание экономической состоятельности предприятий [Электронный ресурс] / В. Ф. Бондарев, Д. А. Кулагин // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – № 15-1. – С. 298-303. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/soderzhanie-ekonomicheskoy-sostoyatelnosti-predpriyatiy> (дата обращения : 28.10.2020).
7. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учебник / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласкова. – М. : Вузовский учебник, 2009. – С.71-81.
8. Деминг, У. Эдвард. Новая экономика [Текст] / У. Эдвард Деминг. – М. : ЭКСМО, 2006. – 308 с.
9. Дорошук, А. И. Формально-логические исследования дефиниций

платежеспособность и ликвидность [Текст] / А. И. Дорошук // Экономика, предпринимательство и право. – 2016. – Том 6. – № 2. – С. 111-134.

10. Еленевская, Е. А. Сравнительная оценка официальных методик анализа финансового состояния несостоятельных предприятий и организаций [Текст] / Е. А. Еленевская, Н. Н. Чижик // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 15. – С. 3–7.

11. Ионов, В. И. Модель оценки финансовой состоятельности машиностроительного предприятия при формировании варианта стратегии его реструктуризации [Электронный ресурс] / В. И. Ионов, А. И. Колтунов // Известия МГТУ «МАМИ». – 2010. – № 1. – С. 203-210. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/model-otsenki-finansovoy-sostoyatelnosti-mashinostroitelnogo-predpriyatiya-pri-formirovanii-varianta-strategii-ego> (дата обращения 27.10.2020).

12. Казачок, Т. А. Развитие систем оценки финансовой состоятельности [Текст] / Т. А. Казачок // Сибирская финансовая школа. – 2005. – № 1. – С. 108-111.

13. Карапетян, А. Л. Классификация научного инструментария оценки финансовой состоятельности коммерческой организации [Электронный ресурс] / А. Л. Карапетян // Экономический анализ : теория и практика. – 2006. – № 19. – С. 7-15. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-nauchnogo-instrumentariya-otsenki-finansovoy-sostoyatelnosti-kommercheskoy-organizatsii> (дата обращения 28.10.2020).

14. Карапетян, А. Л. О разработке альтернативного подхода к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации (Часть 1) [Электронный ресурс] / А. Л. Карапетян, А. В. Мудрак // Экономический анализ : теория и практика. – 2005. – № 16. – С. 32-39. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/o-razrabotke-alternativnogo-podhoda-k-analizu-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskoy-organizatsii> (дата обращения 28.10.2020).

15. Карапетян, А. Л. О разработке альтернативного подхода к анализу финансовой устойчивости коммерческой организации (Часть 2) [Электронный ресурс] / А. Л. Карапетян, А. В. Мудрак // Экономический анализ : теория и практика. – 2005. – № 17. – С. 36-40. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/o-razrabotke-alternativnogo-podhoda-k-analizu-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskoj-organizatsii-1> (дата обращения 28.10.2020).

16. Карапетян, А. Л. О совершенствовании понятийного аппарата финансового анализа коммерческой организации [Электронный ресурс] / А. Л. Карапетян, А. В. Мудрак // Экономический анализ : теория и практика. – 2004. – № 15. – С. 25-31. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/o-sovershenstvovanii-ponyatiynogo-apparata-finansovogo-analiza-kommercheskoj-organizatsii> (дата обращения 28.10.2020).

17. Карапетян, А. Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов [Электронный ресурс] / А. Л. Карапетян, А. В. Мудрак // Экономический анализ : теория и практика. – 2005. – № 4. – С. 28-35. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-finansovogo-sostoyaniya-organizatsii-na-osnove-edinoj-sistemy-koeffitsientov> (дата обращения 28.10.2020).

18. Карапетян, А. Л. Оценка финансовой состоятельности коммерческой организации [Текст] : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А. Л. Карапетян. – Новосибирск : НИИХ, 2006. – 21 с.

19. Клейнер, Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: Риски, стратегии, безопасность [Текст] / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.

20. Лавренова, Г. А. Управление финансами [Текст]: учеб. пособие / Г. А. Лавренова. – Воронеж : Воронежский гос. техн. ун-т, 2008. – 111 с.

21. Леонтьев, В. В. Межотраслевая экономика [Текст] / В. В. Леонтьев. – М. : Экономика, 1997. – 478 с.

22. Макаров, А. С. К проблеме выбора критериев анализа



состоятельности организации [Текст] / А. С. Макаров // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 23. – С. 26–34.

23. Макаров, А. С. Развитие понятийного и инструментально-методического аппарата анализа финансовой состоятельности организации [Электронный ресурс] / А. С. Макаров, О. С. Рахимова // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2014. – № 47. – С. 32-41. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-ponyatiynogo-i-instrumentalno-metodicheskogo-apparata-analiza-finansovoy-sostoyatelnosti-organizatsii> (дата обращения 27.10.2020).

24. Мерзликина, Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия [Текст] : монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская ; ВолгГТУ. – Волгоград : ВолгГТУ, 1998. – 265 с.

25. Официальный сайт ПАО «Ростелеком» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.companу.rт.ru/> (дата обращения 20.02.2021).

26. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 05.03.2021).

27. Официальный сайт центра раскрытия корпоративной информации Интерфакс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.e-disclosure.ru/#> (дата обращения 10.03.2021).

28. Практический журнал для бухгалтера «Главбух» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.glavbukh.ru/> (дата обращения: 02.03.2021).

29. Практический журнал по управлению финансами компании Финансовый директор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fd.ru/> (дата обращения 08.03.2021).

30. Рогова, Е. М. Управление финансами предприятия в условиях кризиса [Текст] / Е. М. Рогова. – СПб : Изд-во Вернера Регена, 2009. – 215 с.

31. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 N 117-

ФЗ / Российская Федерация. Законы. — Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 25.04.2021).

32. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротства) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ / Российская Федерация. Законы. — Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 28.10.2020).

33. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. — М. : Инфра-М, 2017. — 608 с.

34. Сервис обоснованных инвестиционных решений Conomy [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.conomy.ru/> (дата обращения 05.03.2021).

35. Серебренников, С. В. Об экономической состоятельности предприятий в рыночных условиях [Электронный ресурс] / С. В. Серебренников // Актуальные вопросы экономических наук. — 2008. — № 3-1. — С. 89-93. Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-ekonomicheskoy-sostoyatelности-predpriyatiy-v-rynochnyh-usloviyah> (дата обращения 27.10.2020).

36. Сетевое издание для бухгалтера «Главная книга онлайн» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://glavkniga.ru/> (дата обращения 07.03.2021).

37. Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческих предприятий [Текст] / Л. Г. Скамай. — М. : Инфра-М, 2014. — 378 с.

38. Смелова, Т. А. Оценка экономической состоятельности в антикризисном управлении предприятием [Текст]: монография / Т. А. Смелова, Г. С. Мерзликина ; КТИ, ВолгГТУ. — Волгоград : РПК «Политехник», 2003. — 179 с.

39. Справочник финансовых показателей отраслей Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://www.testfirm.ru/finfactor/> (дата обращения: 02.03.2021).

40. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент : теория и практика

[Текст] / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.

41. Темникова, Н. В. Интегральная оценка финансовой состоятельности предприятия [Электронный ресурс] / Н. В. Темникова, Т. А. Черныш // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. –2020. – № 9. – С. 75-79. Режим доступа : <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43786688> (дата обращения 29.10.2020).

42. Устав ПАО «Ростелеком» (редакция №20) [Текст]: утвержден годовым общим собранием акционеров 07.08.2020 г. – М., 2020. – 40с.

43. Хоскинг, А. Курс предпринимательства [Текст]: пер. с англ / А. Хоскинг. – М. : Международные отношения, 1993. – 349 с.

44. Чернов, В. А. Анализ коммерческого риска [Текст] / В. А. Чернов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 128 с.

**Шкала соответствия количественных и качественных характеристик показателей и их тенденций уровням финансовой состоятельности и табулированная форма экспресс-оценки финансовой состоятельности**

Наименование показателя	Количественная или качественная характеристика показателя	Тенденция показателя	Оценка					
			А	О	У			
					П	Б	К	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Критерий эффективность								
1. Рентабельность продаж								
1.1. Рентабельность продаж, %	Выше средних значений	благоприятная						
		нормальная						
		неблагоприятная						
		тревожная						
		угрожающая						
	Среднее значение	благоприятная						
		нормальная						
		неблагоприятная						
		тревожная						
		угрожающая						
	Ниже средних значений	благоприятная						
		нормальная						
неблагоприятная								
тревожная								
угрожающая								
1.2. Норма добавленной стоимости, %	Выше средних значений (>50%)	благоприятная						
		нормальная						
		неблагоприятная						
		тревожная						
		угрожающая						

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
1.2. Норма добавленной стоимости, %	Среднее значение (20-49%)	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Ниже средних значений (<25%)	благоприятная		■				
		нормальная		■				
		неблагоприятная				■		
		тревожная					■	
		угрожающая					■	■
2. Рентабельность активов, %	Выше средних значений	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Среднее значение	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная				■		
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Ниже средних значений	благоприятная		■				
		нормальная		■				
		неблагоприятная				■		
		тревожная					■	
		угрожающая					■	■

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
2.3. Коэффициент трансформации	Нормальное движение (>2)	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная			■			
		угрожающая				■		
	Замедление движения (2-1)	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная			■			
		тревожная					■	
		угрожающая						■
	Торможение движения (<1)	благоприятная				■		
		нормальная					■	
		неблагоприятная						■
		тревожная						■
		угрожающая						■
3. Рентабельность собственного капитала, %	Выше средних значений	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная			■			
		угрожающая				■		
	Среднее значение	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная			■			
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Ниже средних значений	благоприятная		■				
		нормальная			■			
		неблагоприятная				■		
		тревожная					■	
		угрожающая						■

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
Критерий-потенциал								
4. «Золотое правило экономики предприятия»	Выдерживается	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная			■			
		угрожающая						
	Не выдерживается	благоприятная		■				
		нормальная			■			
		неблагоприятная				■		
		тревожная					■	
		угрожающая						■
5. Запас финансовой прочности, кратность	Большой (>2)	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная			■			
		угрожающая						
	Средний (1-2)	благоприятная		■				
		нормальная						
		неблагоприятная			■			
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Низкий (<1)	благоприятная			■			
		нормальная				■		
		неблагоприятная					■	
		тревожная						■
		угрожающая						■

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
6. Накопление/утрата собственного капитала, %	Накопление	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная			■			
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Сохранение	благоприятная			■			
		нормальная				■		
		неблагоприятная					■	
		тревожная						■
		угрожающая						■
	Утрата	благоприятная				■		
		нормальная					■	
		неблагоприятная						■
		тревожная						
		угрожающая						■
7. Профессиональный состав кадров	Соответствует потребности	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная			■			
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Необходимо обучение и обновление персонала	благоприятная			■			
		нормальная				■		
		неблагоприятная					■	
		тревожная						■
		угрожающая						■
	Не соответствует потребностям	благоприятная				■		
		нормальная					■	
		неблагоприятная						■
		тревожная						
		угрожающая						■



Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
<b>8. Платежеспособность</b>								
8.1. Коэффициент текущей ликвидности 8.2. Коэффициент быстрой ликвидности 8.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	Выше средних значений	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Среднее значение	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная						
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Ниже средних значений	благоприятная				■		
		нормальная					■	
		неблагоприятная						■
		тревожная						■
		угрожающая						■
9. Соотношение результатов оценки рыночной стоимости собственного капитала (внешний износ), %	Отсутствует (положительное значение)	благоприятная	■					
		нормальная		■				
		неблагоприятная			■			
		тревожная				■		
		угрожающая					■	
	Присутствует-отрицательное значение (0-70%)	благоприятная		■				
		нормальная			■			
		неблагоприятная				■		
		тревожная					■	
		угрожающая						■
	Присутствует-отрицательное значение (71-100%)	благоприятная		■				
		нормальная			■			
		неблагоприятная				■		
		тревожная					■	

Продолжение приложения 1

1	2	3	4	5	6	7	8
		угрожающая					
10. Коэффициент структуры капитала							
10.1. Коэффициент структуры капитала, определенный балансовым методом, % 10.2. Коэффициент структуры капитала, определенный на основе капитализации балансовой прибыли, %	Положительный (>55%)	благоприятная					
		нормальная					
		неблагоприятная					
		тревожная					
		угрожающая					
	Пограничный (40-55%)	благоприятная					
		нормальная					
		неблагоприятная					
		тревожная					
		угрожающая					
	Отрицательный (<45%)	благоприятная					
		нормальная					
неблагоприятная							
тревожная							
угрожающая							
Примечание - Мерзликina Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Волгоград, 1998. – С. 259-265.							

## Бухгалтерский баланс ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Строка	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Темп прироста, %			Структура, %		
		31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	2018-2019 гг.	2019-2020 гг.	2018-2020 гг.	2019/2018 гг.	2020/2019 гг.	2020/2018 гг.	2018г.	2019г.	2020г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>													
Нематериальные активы	1 110	2 683 571	2 723 986	2 317 840	40 415	-406 146	-365 731	1,51	-14,91	-13,63	0,45	0,41	0,29
Результаты исследований и разработок	1 120	272 213	158 680	53 257	-113 533	-105 423	-218 956	-41,71	-66,44	-80,44	0,05	0,02	0,01
Основные средства	1 150	339 087 786	362 936 140	403 690 554	23 848 354	40 754 414	64 602 768	7,03	11,23	19,05	56,26	54,74	50,64
в том числе: основные средства в эксплуатации	1 151	308 015 015	323 946 725	343 223 284	15 931 710	19 276 559	35 208 269	5,17	5,95	11,43	51,11	48,86	43,06
капитальные вложения	1 152	21 072 771	38 989 415	60 467 270	17 916 644	21 477 855	39 394 499	85,02	55,09	186,95	3,50	5,88	7,59
Доходные вложения в материальные ценности	1 160	1 700 154	1 448 117	423 559	-252 037	-1 024 558	-1 276 595	-14,82	-70,75	-75,09	0,28	0,22	0,05
Финансовые вложения	1 170	142 762 150	143 082 758	235 305 341	320 608	92 222 583	92 543 191	0,22	64,45	64,82	23,69	21,58	29,52
в том числе: инвестиции		137 092 863	137 766 960	228 555 849	674 097	90 788 889	91 462 986	0,49	65,90	66,72	22,75	20,78	28,67
инвестиции в дочерние общества	1 171	85 397 003	86 341 858	225 452 777	944 855	139 110 919	140 055 774	1,11	161,12	164,01	14,17	13,02	28,28
инвестиции в зависимые общества	1 172	51 681 128	51 410 370	3 103 068	-270 758	-48 307 302	-48 578 060	-0,52	-93,96	-94,00	8,58	7,75	0,39
инвестиции в другие организации	1 173	14 732	14 732	4	0	-14 728	-14 728	0,00	-99,97	-99,97	0,0024	0,0022	0,0000
прочие долгосрочные финансовые вложения	1 174	5 669 287	5 315 798	6 749 492	-353 489	1 433 694	1 080 205	-6,24	26,97	19,05	0,94	0,80	0,85

Продолжение приложения 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Отложенные налоговые активы	1 180	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1 190	33 421 189	44 570 932	53 611 695	11 149 743	9 040 763	20 190 506	33,36	20,28	60,41	5,55	6,72	6,73
в том числе: неисключительные права на использование результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации	1 191	22 382 372	27 414 048	31 785 197	5 031 676	4 371 149	9 402 825	22,48	15,94	42,01	3,71	4,13	3,99
дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	1 192	9 053 162	11 260 618	14 555 414	2 207 456	3 294 796	5 502 252	24,38	29,26	60,78	1,50	1,70	1,83
прочее	1 193	1 985 655	5 896 266	7 271 084	3 910 611	1 374 818	5 285 429	196,94	23,32	266,18	0,33%	0,89	0,91
<b>Итого по разделу I</b>	<b>1 100</b>	<b>519 927 063</b>	<b>554 920 613</b>	<b>695 402 246</b>	34 993 550	140 481 633	175 475 183	6,73	25,32	33,75	86,27	83,69	87,24
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>													
Запасы	1 210	7 131 701	7 826 546	8 648 751	694 845	822 205	1 517 050	9,74	10,51	21,27	1,18	1,18	1,08
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1 211	2 728 180	2 682 116	2 715 318	-46 064	33 202	-12 862	-1,69	1,24	-0,47	0,45	0,40	0,34
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	1 212	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Продолжение приложения 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
готовая продукция и товары для перепродажи	1 213	3 800 510	4 462 185	5 163 664	661 675	701 479	1 363 154	17,41	15,72	35,87	0,63	0,67	0,65
прочие запасы и затраты	1 214	13 347	13 346	13 055	-1	-291	-292	-0,01	-2,18	-2,19	0,00	0,00	0,00
основные средства для продажи	1 215	589 664	668 899	756 714	79 235	87 815	167 050	13,44	13,13	28,33	0,10	0,10	0,09
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1 220	2 159 335	4 274 139	7 209 005	2 114 804	2 934 866	5 049 670	97,94	68,67	233,85	0,36	0,64	0,90
Дебиторская задолженность	1 230	57 659 044	51 632 768	51 076 575	-6 026 276	-556 193	-6 582 469	-10,45	-1,08	-11,42	9,57	7,79	6,41
в том числе: покупатели и заказчики	1 231	46 263 786	40 498 359	38 466 423	-5 765 427	-2 031 936	-7 797 363	-12,46	-5,02	-16,85	7,68	6,11	4,83
авансы выданные	1 232	1 623 640	1 878 999	3 082 976	255 359	1 203 977	1 459 336	15,73	64,08	89,88	0,27	0,28	0,39
прочие дебиторы	1 233	9 771 618	9 255 410	9 527 176	-516 208	271 766	-244 442	-5,28	2,94	-2,50	1,62	1,40	1,20
Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1 240	3 514 946	21 777 798	3 286 844	18 262 852	-18 490 954	-228 102	519,58	-84,91	-6,49	0,58	3,28	0,41
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 250	11 328 718	21 067 465	30 273 265	9 738 747	9 205 800	18 944 547	85,97	43,70	167,23	1,88	3,18	3,80
в том числе: касса	1 251	41 202	23 344	16 302	-17 858	-7 042	-24 900	-43,34	-30,17	-60,43	0,01	0,00	0,00
расчетные счета	1 252	1 185 395	1 644 075	2 440 076	458 680	796 001	1 254 681	38,69	48,42	105,84	0,20	0,25	0,31
валютные счета	1 253	85 357	17 874	472 060	-67 483	454 186	386 703	-79,06	2541,04	453,04	0,01	0,00	0,06
прочие денежные средства	1 254	3 648 309	14 331 438	18 177 504	10 683 129	3 846 066	14 529 195	292,82	26,84	398,24	0,61	2,16	2,28
денежные эквиваленты	1 255	6 368 455	5 050 734	9 167 323	-1 317 721	4 116 589	2 798 868	-20,69	81,50	43,95	1,06	0,76	1,15
Прочие оборотные активы	1 260	964 649	1 549 482	1 239 707	584 833	-309 775	275 058	60,63	-19,99	28,51	0,16	0,23	0,16

Продолжение приложения 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1 200</b>	<b>82 758 393</b>	<b>108 128 198</b>	<b>101 734 147</b>	25 369 805	-6 394 051	18 975 754	30,66	-5,91	22,93	13,73	16,31	12,76
<b>Баланс (актив)</b>	<b>1 600</b>	<b>602 685 456</b>	<b>663 048 811</b>	<b>797 136 393</b>	60 363 355	134 087 582	194 450 937	10,02	20,22	32,26	100,00	100,00	100,00
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>													
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 310	6 961	6 961	8 731	0	1 770	1 770	0,00	25,43	25,43	0,0012	0,0010	0,0011
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1 320	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1 340	2 699 608	2 542 059	2 458 618	-157 549	-83 441	-240 990	-5,84	-3,28	-8,93	0,45	0,38	0,31
Добавочный капитал (без переоценки)	1 350	134 886 253	136 414 253	202 412 897	1 528 000	65 998 644	67 526 644	1,13	48,38	50,06	22,38	20,57	25,39
Резервный капитал	1 360	1 044	1 044	1 310	0	266	266	0,00	25,48	25,48	0,0002	0,0002	0,0002
Нераспределенная прибыль/непокрытый убыток	1 370	109 857 719	99 794 387	73 222 434	-10 063 332	-26 571 953	-36 635 285	-9,16	-26,63	-33,35	18,23	15,05	9,19
<b>Итого по разделу III</b>	<b>1 300</b>	<b>247 451 585</b>	<b>238 758 704</b>	<b>278 103 990</b>	-8 692 881	39 345 286	30 652 405	-3,51	16,48	12,39	41,06	36,01	34,89
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>													
Заемные средства	1 410	173 991 884	220 558 832	278 647 819	46 566 948	58 088 987	104 655 935	26,76	26,34	60,15	28,87	33,26	34,96
в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1 411	136 768 056	148 547 600	157 653 725	11 779 544	9 106 125	20 885 669	8,61	6,13	15,27	22,69	22,40	19,78

Продолжение приложения 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	1 412	37 223 828	72 011 232	120 994 094	34 787 404	48 982 862	83 770 266	93,45	68,02	225,04	6,18	10,86	15,18
Отложенные налоговые обязательства	1 420	32 102 634	31 349 722	33 419 202	-752 912	2 069 480	1 316 568	-2,35	6,60	4,10	5,33	4,73	4,19
Оценочные обязательства	1 430	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	1 450	5 312 832	7 791 907	27 424 723	2 479 075	19 632 816	22 111 891	46,66	251,96	416,20	0,88	1,18	3,44
Целевое финансирование	1 460	3 988 197	13 313 856	26 333 274	9 325 659	13 019 418	22 345 077	233,83	97,79	560,28	0,66	2,01	3,30
Доходы будущих периодов	1 470	357 176	2 445 360	2 398 950	2 088 184	-46 410	2 041 774	584,64	-1,90	571,64	0,06	0,37	0,30
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1 400</b>	<b>215 752 723</b>	<b>275 459 677</b>	<b>368 223 968</b>	59 706 954	92 764 291	152 471 245	27,67	33,68	70,67	35,80	41,54	46,19
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>													
Заемные средства	1 510	42 367 211	42 539 290	49 828 000	172 079	7 288 710	7 460 789	0,41	17,13	17,61	7,03	6,42	6,25
в том числе: кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	1 511	12 496 891	16 825 532	17 611 779	4 328 641	786 247	5 114 888	34,64	4,67	40,93	2,07	2,54	2,21
займы, подлежащие погашению течение 12 месяцев после отчетной даты	1 512	29 870 320	25 713 758	32 216 221	-4 156 562	6 502 463	2 345 901	-13,92	25,29	7,85	4,96	3,88	4,04
Кредиторская задолженность	1 520	80 846 609	82 067 118	72 545 364	1 220 509	-9 521 754	-8 301 245	1,51	-11,60	-10,27	13,41	12,38	9,10

Продолжение приложения 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
в том числе: поставщики и подрядчики	1 521	57 633 445	52 194 975	50 754 733	-5 438 470	-1 440 242	-6 878 712	-9,44	-2,76	-11,94	9,56	7,87	6,37
авансы полученные	1 522	6 273 154	16 098 765	11 373 328	9 825 611	-4 725 437	5 100 174	156,63	-29,35	81,30	1,04	2,43	1,43
задолженность перед персоналом организации	1 523	43 167	39 928	33 322	-3 239	-6 606	-9 845	-7,50	-16,54	-22,81	0,007	0,006	0,004
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1 524	1 227 422	1 368 302	14 063	140 880	-1 354 239	-1 213 359	11,48	-98,97	-98,85	0,20	0,21	0,00
задолженность перед бюджетом	1 525	5 018 595	6 682 862	6 146 680	1 664 267	-536 182	1 128 085	33,16	-8,02	22,48	0,83	1,01	0,77
прочие кредиторы	1 526	10 650 826	5 682 286	4 223 238	-4 968 540	-1 459 048	-6 427 588	-46,65	-25,68	-60,35	1,77	0,86	0,53
в том числе: задолженность по выплате доходов		7 293 909	312 066	-	-6 981 843	-		-95,72	-	-		0,05	-
Доходы будущих периодов	1 530	0	144 000	113 655	144 000	-30 345	113 655	-	-21,07	-	0,00	0,02	0,01
Оценочные обязательства	1 540	16 267 328	23 258 444	27 120 467	6 991 116	3 862 023	10 853 139	42,98	16,60	66,72	2,70	3,51	3,40
Прочие обязательства	1 550	0	0	0	-	-	-	-	-	-			
Целевое финансирование	1 560	0	821578	1200949				-	46,18	-			
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1 500</b>	<b>139 481 148</b>	<b>148 830 430</b>	<b>150 808 435</b>	9 349 282	1 978 005	11 327 287	6,70	1,33	8,12	23,14	22,45	18,92
<b>Баланс (пассив)</b>	<b>1 700</b>	<b>602 685 456</b>	<b>663 048 811</b>	<b>797 136 393</b>	60 363 355	134 087 582	194 450 937	10,02	20,22	32,26	100,00	100,00	100,00
Примечание: по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг. – Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .													



## Отчет о финансовых результатах ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Строка	Сумма, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Темп прироста, %			Структура относительно выручки, %			Изменения структуры, %
		За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год	2018-2019 гг.	2019-2020 гг.	2018-2020 гг.	2019/2018 гг.	2020/2019 гг.	2020/2018 гг.	2018г.	2019г.	2020г.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Выручка	2 110	305 939 185	319 725 684	348 257 696	13 786 499	28 532 012	42 318 511	4,51	8,92	13,83	100	100	100	0,00
в том числе от продажи услуг связи	2 111	280 602 334	296 396 409	319 858 561	15 794 075	23 462 152	39 256 227	5,63	7,92	13,99	91,72	92,70	91,85	0,14
Себестоимость продаж, в т.ч.:	2 120	281 897 666	302 016 888	331 583 835	20 119 222	29 566 947	49 686 169	7,14	9,79	17,63	92,14	94,46	95,21	3,33
услуг связи	2 121	274 860 034	292 511 696	318 557 407	17 651 662	26 045 711	43 697 373	6,42	8,90	15,90	89,84	91,49	91,47	1,81
амортизация		45 431 378	47 115 391	47 115 391	1 684 013	0	1 684 013	3,71	0,00	3,71	14,85	14,74	13,53	-8,90
<i>Валовая прибыль/убыток</i>	<i>2 100</i>	<i>24 041 519</i>	<i>17 708 796</i>	<i>16 673 861</i>	<i>-6 332 723</i>	<i>-1 034 935</i>	<i>-7 367 658</i>	<i>-26,34</i>	<i>-5,84</i>	<i>-30,65</i>	<i>7,86</i>	<i>5,54</i>	<i>4,79</i>	<i>-39,07</i>
<i>Прибыль/убыток от продаж</i>	<i>2 200</i>	<i>24 041 519</i>	<i>17 708 796</i>	<i>16 673 861</i>	<i>-6 332 723</i>	<i>-1 034 935</i>	<i>-7 367 658</i>	<i>-26,34</i>	<i>-5,84</i>	<i>-30,65</i>	<i>7,86</i>	<i>5,54</i>	<i>4,79</i>	<i>-39,07</i>
Доходы от участия в других организациях	2 310	964 186	2 257 884	6 386 044	1 293 698	4 128 160	5 421 858	134,18	182,83	562,32	0,32	0,71	1,83	481,84
Проценты к получению	2 320	2 566 513	2 921 764	4 132 909	355 251	1 211 145	1 566 396	13,84	41,45	61,03	0,84	0,91	1,19	41,46
Проценты к уплате	2 330	15 189 564	16 501 746	19 815 591	1 312 182	3 313 845	4 626 027	8,64	20,08	30,46	4,96	5,16	5,69	14,60
Прочие доходы	2 340	21 169 694	27 604 272	26 582 979	6 434 578	-1 021 293	5 413 285	30,40	-3,70	25,57	6,92	8,63	7,63	10,31
в том числе: финансовое обеспечение, связанное с оказанием универсальных услуг связи	2 341	10 983 055	13 037 129	12 965 453	2 054 074	-71 676	1 982 398	18,70	-0,55	18,05	3,59	4,08	3,72	3,70
Прочие расходы	2 350	26 036 480	37 346 900	40 369 445	11 310 420	3 022 545	14 332 965	43,44	8,09	55,05	8,51	11,68	11,59	36,21
<i>Прибыль/убыток до налогообложения</i>	<i>2 300</i>	<i>7 515 868</i>	<i>-3 355 930</i>	<i>-6 409 243</i>	<i>-10 871 798</i>	<i>-3 053 313</i>	<i>-13 925 111</i>	<i>-144,65</i>	<i>-90,98</i>	<i>-185,28</i>	<i>2,46</i>	<i>-1,05</i>	<i>-1,84</i>	<i>-174,91</i>

Продолжение приложения 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Налог на прибыль	2 410	4 462 076	3 074 780	5 812 484	-1 387 296	2 737 704	1 350 408	-31,09	89,04	30,26	1,46	0,96	1,67	14,44
в том числе текущий налог на прибыль	2 411	3 193 548	3 827 692	3 743 003	634 144	-84 689	549 455	19,86	-2,21	17,21	1,04	1,20	1,07	2,96
Отложенный налог на прибыль	2 412	-1 268 528	752 912	-2 069 481	2 021 440	-2 822 393	-800 953	159,35	-374,86	-63,14	-0,41	0,24	-0,59	-43,32
Прочее	2 460	2 327 581	3 067 741	2 924 196	740 160	-143 545	596 615	31,80	-4,68	25,63	0,76	0,96	0,84	10,37
<b>Чистая прибыль/убыток</b>	<b>2 400</b>	<b>5 381 373</b>	<b>-3 362 969</b>	<b>-9 297 531</b>	<b>-8 744 342</b>	<b>-5 934 562</b>	<b>-14 678 904</b>	<b>-162,49</b>	<b>-176,47</b>	<b>-272,77</b>	<b>1,76</b>	<b>-1,05</b>	<b>-2,67</b>	<b>-251,78</b>
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2 510	161 485	157 549	83 440	-3 936	-74 109	-78 045	-2,44	-47,04	-48,33	0,05	0,05	0,02	-54,61
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2 520	-48 917	-9 792	-1 804	39 125	7 988	47 113	79,98	81,58	96,31	-0,016	-0,003	-0,001	96,76
<b>Совокупный финансовый результат периода</b>	<b>2 500</b>	<b>5 493 941</b>	<b>-3 215 212</b>	<b>-9 215 895</b>	<b>-8 709 153</b>	<b>-6 000 683</b>	<b>-14 709 836</b>	<b>-158,52</b>	<b>-186,63</b>	<b>-267,75</b>	<b>1,80</b>	<b>-1,01</b>	<b>-2,65</b>	<b>-247,36</b>
Примечание: по данным бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг. – Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .														

**Факторный анализ чистой прибыли (убытка) методом цепных  
подстановок**

<b>Влияние изменения, тыс. руб.</b>	<b>2019/2018 гг.</b>	<b>2020/2019 гг.</b>	<b>2020/2018 гг.</b>
Выручки	13 786 499	28 532 012	42 318 511
Себестоимости	-20 119 222	-29 566 947	-49 686 169
Доходов от участия в других организациях	1 293 698	4 128 160	5 421 858
Процентов к получению	355 251	1 211 145	1 566 396
Процентов к уплате	-1 312 182	-3 313 845	-4 626 027
Прочих доходов	6 434 578	-1 021 293	5 413 285
Прочих расходов	-11 310 420	-3 022 545	-14 332 965
Налога на прибыль	1 387 296	-2 737 704	-1 350 408
Прочего	740 160	-143 545	596 615
Проверка	-8 744 342	-5 934 562	-14 678 904
Примечание: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.– Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .			

## Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018 год		2019 год		2020 год		Изменение удельного веса
	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	
<b>База для сравнения-доходы</b>							
Выручка	305 939 185	91,88	319 725 684	89,92	348 257 696	89,69	-2,19
Доходы от участия в других организациях	964 186	0,29	2 257 884	0,63	6 386 044	1,64	1,36
Проценты к получению	2 566 513	0,77	2 921 764	0,82	4 132 909	1,06	0,29
Прочие доходы	21 169 694	6,36	27 604 272	7,76	26 582 979	6,85	0,49
Прочее	2 327 581	0,70	3 067 741	0,86	2 924 196	0,75	0,05
<b>Итого доходы</b>	<b>332 967 159</b>	<b>100</b>	<b>355 577 345</b>	<b>100</b>	<b>388 283 824</b>	<b>100</b>	0,00
<b>База для сравнения-расходы</b>							
Себестоимость продаж	281 897 666	86,05	302 016 888	84,14	331 583 835	83,40	-2,65
Проценты к уплате	15 189 564	4,64	16 501 746	4,60	19 815 591	4,98	0,35
Прочие расходы	26 036 480	7,95	37 346 900	10,40	40 369 445	10,15	2,21
Налог на прибыль	4 462 076	1,36	3 074 780	0,86	5 812 484	1,46	0,10
<b>Итого расходы</b>	<b>327 585 786</b>	<b>100</b>	<b>358 940 314</b>	<b>100</b>	<b>397 581 355</b>	<b>100</b>	0,00
Примечание: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.– Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .							

**Показатели для оценки финансовой состоятельности ПАО «Ростелеком»  
по методике Г.С. Мерзликиной**

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп изменения, %
<b>Критерий эффективность</b>				
1.1. Рентабельность продаж, %	7,86	5,54	4,79	-39,07
1.2. Норма добавленной стоимости, %	7,86	5,54	4,79	-39,07
2.1. Рентабельность активов, %	0,92	-0,53	-1,27	-238,62
2.2. Коэффициент трансформации	0,52	0,51	0,47	-9,18
3. Рентабельность собственного капитала, %	2,11	-1,38	-3,60	-270,55
<b>Критерий - потенциал и его использование</b>				
<b>4. Золотое правило экономики</b>				
Темп изменения балансовой прибыли	60,16	-44,65	9,02	-85,01
Темп изменения выручки	105,12	104,51	108,92	3,62
Темп изменения активов	105,94	110,02	120,22	13,48
<b>5. Запас финансовой прочности</b>	28 079 640,67	20 947 873,14	19 982 016,10	-28,84
Запас финансовой прочности, %	9,18	6,55	5,74	-37,49
Запас финансовой прочности, кратность	0,10	0,07	0,06	-39,77
<b>6. Накопление или утрата собственного капитала</b>	0,44	0,39	0,32	-26,73
<b>Критерий - соотношение «точки опоры» и «центра тяжести».</b>				
8.1. Коэффициент текущей ликвидности	0,67	0,86	0,82	22,57
8.2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,66	0,84	0,80	21,27
8.3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,12	0,34	0,27	125,43
<b>9. Соотношение результатов оценки рыночной стоимости собственного капитала предприятия (внешний износ)</b>	-193 984 270,40	-259 340 747,59	-334 980 138,63	-72,68
Соотношение результатов оценки рыночной стоимости собственного капитала предприятия (внешний износ), %	-76,81	-110,73	-117,59	-53,09

Продолжение приложения 6

1	2	3	4	5
10.1. Коэффициент структуры капитала, определенный балансовым методом, %	41,06	36,01	34,89	-15,03
10.2. Коэффициент структуры капитала определенной на основе капитализации балансовой прибыли, %	5,00	-1,99	-3,42	-168,29
Примечание: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.– Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .				

**Среднеотраслевые значения финансовых показателей**

<b>Показатель</b>	<b>2017 г.</b>	<b>2018 г.</b>	<b>2019 г.</b>
Коэффициент текущей ликвидности	1,13	1,19	1,17
Коэффициент быстрой ликвидности	1,06	1,04	0,88
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,19	0,19	0,22
Рентабельность продаж, %	10,60	10,90	11,6
Рентабельность активов, %	4,50	6,30	5,4
Рентабельность собственного капитала, %	13,90	14	15
Примечание - Справочник финансовых показателей отраслей Российской Федерации. — Режим доступа : <a href="https://www.testfirm.ru/finfactor/">https://www.testfirm.ru/finfactor/</a> .			

## Анализ себестоимости продаж ПАО «Ростелеком» 2018-2020 гг.

Показатель себестоимости	2018 год		2019 год		2020 год		Темп прироста 2018-2020 гг., %	Вид расходов
	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Затраты на оплату труда	62 767 898	22,27	66 290 119	21,95	71 616 227	21,60	14,10	Пост
Услуги операторов связи	53 083 419	18,83	54 713 956	18,12	58 791 858	17,73	10,75	Пост
Амортизация	45 431 378	16,12	47 115 391	15,60	49 012 121	14,78	7,88	Пост
Расходы по специальным проектам	17 509 496	6,21	15 570 004	5,16	20 527 815	6,19	17,24	Пост
Отчисления на социальные нужды	10 533 717	3,74	18 701 028	6,19	20 128 973	6,07	91,09	Пост
Стоимость реализованных товаров	8 721 858	3,09	10 782 380	3,57	17 554 440	5,29	101,27	Перем
Материальные затраты	8 090 710	2,87	9 286 248	3,07	11 230 512	3,39	38,81	Перем
Услуги по предоставлению контента	9 953 374	3,53	10 200 378	3,38	10 479 811	3,16	5,29	Пост
Услуги по аренде зданий, помещений и оборудования	9 224 525	3,27	9 119 660	3,02	10 345 690	3,12	12,15	Пост
Комиссионные отчисления посредникам	9 126 032	3,24	11 434 215	3,79	9 910 538	2,99	8,60	Перем
Затраты на энергетические ресурсы	7 992 316	2,84	9 228 933	3,06	9 155 741	2,76	14,56	Перем
Услуги по ремонту и техническому обслуживанию оборудования	8 677 341	3,08	7 735 495	2,56	8 987 359	2,71	3,57	Перем
Расходы по программным обеспечениям и базам данных	5 764 733	2,04	3 468 746	1,15	3 998 517	1,21	-30,64	пост



## Продолжение приложения 8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Расходы на рекламу	3 218 618	1,14	4 362 582	1,44	3 788 772	1,14	17,71	Пост
Расходы на охрану	2 987 053	1,06	3 553 421	1,18	3 490 237	1,05	16,85	Пост
Отчисления в резерв универсального обслуживания	2 415 634	0,86	2 473 059	0,82	2 516 116	0,76	4,16	Пост
Коммунальные услуги	1 225 494	0,43	1 237 232	0,41	1 293 505	0,39	5,55	Пост
Транспортные услуги	1 377 837	0,49	970 500	0,32	817 778	0,25	-40,65	Перем
Расходы на информационные, консультационные и аудиторские услуги	700 584	0,25	747 106	0,25	641 113	0,19	-8,49	Пост
Налоги, включаемые в себестоимость	246 122	0,09	217 230	0,07	205 800	0,06	-16,38	Пост
Прочие затраты	12 848 527	4,56	14 809 205	4,90	17 090 912	5,15	33,02	Пост
<b>Итого себестоимость</b>	<b>281 896 666</b>	100,00	<b>302 016 888</b>	100,00	<b>331 583 835</b>	100,00	17,63	
Постоянные расходы	237 910 572		252 579 117		273 927 467			
Переменные расходы	43 986 094		49 437 771		57 656 368			
Примечание: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.– Режим доступа: <a href="https://www.company.rt.ru/">https://www.company.rt.ru/</a> .								

## Динамика и структура прочих расходов ПАО «Ростелеком» за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 год		2019 год		2020 год		Темп прироста 2018-2020 гг., %
	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	Абсолютное значение, тыс. руб.	Удельный вес, %	
Расходы по начислению оценочных резервов	10 355 164	39,77	8 773 506	23,49	27 425 826	67,94	164,85
Расходы, связанные с участием в других организациях	3 603 930	13,84	8 131 943	21,77	704 496	1,75	-80,45
Расходы, связанные с выбытием активов	1 960 602	7,53	6 089 716	16,31	3 207 191	7,94	63,58
Расходы по налогу на имущество	4 620 386	17,75	3 435 043	9,20	1 089 077	2,70	-76,43
Возмещение убытков	489 173	1,88	2 270 800	6,08	534 441	1,32	9,25
Процентный расход по выданным беспроцентным займам компаниям группы	221 416	0,85	1 720 492	4,61	1 538 550	3,81	594,87
Убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году	969 457	3,72	1 610 896	4,31	-	-	-
Расходы по НДС	495 848	1,90	1 174 578	3,15	2 388 238	5,92	381,65
Дополнительные расходы по кредитам и займам, договорам факторинга	359 215	1,38	1 125 423	3,01	607 065	1,50	69,00
Штрафы, пени и неустойки	406 496	1,56	475 742	1,27	541 073	1,34	33,11
Расходы по мобилизационной подготовке	432 043	1,66	420 805	1,13	397 311	0,98	-8,04
Отчисления профкому	271 164	1,04	310 539	0,83	325 808	0,81	20,15
Выплаты материального характера	252 004	0,97	250 261	0,67	231 978	0,57	-7,95
Благотворительная деятельность и спонсорская помощь	193 320	0,74	176 658	0,47	187 760	0,47	-2,88
Курсовые разницы	125 345	0,48	-	-	19 583	0,05	-84,38
Расходы от переоценки финансовых вложений	-	0,00	-	-	299 207	0,74	-
Прочие расходы	1 280 917	4,92	1 380 498	3,70	871 841	2,16	-31,94
<b>Всего</b>	<b>26 036 480</b>	<b>100,00</b>	<b>37 346 900</b>	<b>100,00</b>	<b>40 369 445</b>	<b>100,00</b>	<b>55,05</b>
<b>Примечание</b> -составлено автором.							