

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(наименование кафедры)

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ деловой активности предприятия»

Студент

Т.А.Алявдина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Л.Ф.Бердникова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

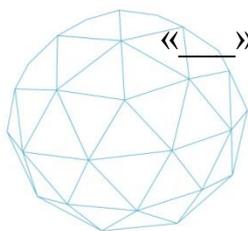
Заведующий кафедрой канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« » _____ 2018 г.

Тольятти 2018



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Тема: «Анализ деловой активности предприятия»

Объектом исследования является ПАО «Ростелеком».

Целью и задачей исследования является разработка рекомендаций, направленных на повышение деловой активности предприятия и повышения финансовых результатов предприятия.

В соответствии с поставленной целью предусматривается решение следующих задач:

- изучить экономическая сущность и значение анализа деловой активности предприятия;
- провести анализ деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком»;
- разработать рекомендации, направленные на повышение деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком».

Бакалаврская изложена на 90 страницах машинописного текста, содержит 9 рисунков, 34 таблиц. Состоит из введения, 3-х глав, заключения и списка литературы, приложений.

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение..... | 4 |
| 1. Экономическая сущность и значение анализа деловой активности предприятия | 6 |
| 1.1. Деловая активность как экономическая категория | 6 |
| 1.2. Основные методы анализа деловой активности предприятия | 11 |
| 1.3. Бухгалтерская отчетность как источник информации для анализа деловой активности предприятия..... | 18 |
| 2. Анализ деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком» | 24 |
| 2.1. Техничко-экономическая характеристика предприятия..... | 24 |
| 2.2. Анализ показателей деловой активности предприятия | 28 |
| 2.3. Анализ и оценка результатов деятельности ПАО «Ростелеком» | 41 |
| 3. Разработка рекомендаций, направленных на повышение деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком»..... | 59 |
| 3.1. Основные пути обеспечения деловой активности предприятия..... | 59 |
| 3.2 Мероприятия по повышению уровня деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком»..... | 63 |
| Заключение | 82 |
| Список используемых источников..... | 87 |
| Приложения | 92 |

Введение

Актуальность темы. В условиях современного рынка деловая активность предприятий выступает в качестве решающего фактора коммерческого успеха. Причин низкой деловой активности в целом очень много, одна из главных - некачественный менеджмент. Проблемы, связанные с обеспечением деловой активности как фактора эффективного функционирования рыночной экономики, требуют дальнейшего изучения и разработки экономического механизма. В связи с этим важным моментом является определение системы показателей и методов оценки деловой активности и конкурентоспособности предприятия.

Анализ последних научных исследований по этой тематике отражен в работах ученых, а именно: В.Немцов, Л. Довгань, Р. Фатхутдинов, М. Денисенко, В.Шкардун, Н. Колпак, М. Спирина и другие. Изучением проблем занимались следующие исследователи: И.А. Бланк, Дж.Ван Хорн, В.В. Ковалев, И.А. Лисовская, В.В. Ильин, Г.В. Савицкая, Н. Батурина, Д. Мигель, Е. П. Коптева, Л. Л. Холод, Е. Ю. Хрусталеv и др.

Систематически анализируя деловую активность предприятия, можно установить тенденции изменения деловой активности в деятельности, контролировать соотношение уровня финансовых показателей предприятия и его конкурентов как с целью долгосрочного планирования развития, так и для принятия решений в текущем планировании, потому в работе проведен анализ деловой активности предприятия.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является разработка рекомендаций, направленных на повышение деловой активности предприятия и повышения финансовых результатов предприятия.

В соответствии с поставленной целью предусматривается решение следующих задач:

- изучить экономическая сущность и значение анализа деловой активности предприятия;

- провести анализ деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком»;

- разработать рекомендации, направленные на повышение деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком».

Объектом исследования является ПАО «Ростелеком».

Предмет исследования – процесс влияния деловой активности на имидж предприятия и финансовые результаты предприятия.

Теоретико-методологическую основу работы составляют нормативно-законодательные документы (законы, указы, приказы, распоряжения), труды зарубежных и российских ученых и специалистов (Атаманчук Г., Абрамов В.Л., Власова М.И., Ивасенко А.Г., Киреев А.П., Травин В.В., Дятлов В.А. Пономаренко В.Е., Чеботарев Н.Ф, Хасбулатов Р.И. и другие).

Практическое значение полученных результатов. Разработанные в бакалаврской работе подходы, мероприятия и полученные результаты создают методическую базу относительно совершенствования мероприятий в области применения анализа деловой активности компаний.

Методы исследования: балансовый метод, метод группировок, коэффициентный метод, метод сравнения, анализ динамических рядов, метод средних величин, статистический, графический и т. д.

Методической базой бакалаврской работы являются нормативно-правовые акты, учебные пособия, аналитические статьи отраслевых журналов, а также сайты системы Интернет. В качестве информационной основы выступают законодательные и нормативные акты федеральных и местных органов власти, труды отечественных и зарубежных ученых по исследуемой проблеме, плановые, статистические, учетные и отчетные данные ПАО «Ростелеком».

Бакалаврская изложена на 90 страницах машинописного текста, содержит 9 рисунков, 34 таблиц. Состоит из введения, 3-х глав, заключения и списка литературы, приложений.

1. Экономическая сущность и значение анализа деловой активности предприятия

1.1. Деловая активность как экономическая категория

Стабильность финансового состояния предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена в значительной степени его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации (имидж), степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов (капитал) и стабильности экономического роста [34, с.310].

В отечественной литературе термин «деловая активность» (Activity Analysis) появился сравнительно недавно. Трактовка его достаточно разная [15, с.61]. В широком понимании деловая активность охватывает все мероприятия и усилия предприятия, направленные на повышение его конкурентоспособности. Такой подход предусматривает оценку конкурентных преимуществ продукции, деловой репутации предприятия и его клиентов, широты рынков сбыта и тому подобное.

Активность предприятия - это форма деятельности, которая проявляется в разных ее аспектах (экономической, производственной, маркетинговой, инновационной, социальной, трудовой деятельности и тому подобное) и измеряется в динамических показателях. Экономическая активность предприятия - это экономическая категория, которая характеризует экономическую деятельность предприятия, проявляется непосредственно через изменение ее интенсивности во времени и является следствием действия совокупности субъективно, - объективных факторов в развитии предприятия. В основу экономической активности предприятия положенные показатели деловой и рыночной активности предприятия. На взгляд А.М. Турила [25, с.40], деловая активность предприятия - это экономическая категория, которая характеризует экономическую деятельность предприятия с позиций внутренних

его изменений и проявляется через изменение ее интенсивности во времени. Рыночная активность предприятия - это экономическая категория, которая характеризует экономическую деятельность предприятия с позиции его взаимодействия с внешней средой и проявляется через изменение ее интенсивности во времени.

По экономическому содержанию деловую активность предприятий можно рассматривать как в широком, так и узком значении. В широком понимании она означает весь спектр усилий предприятия, направленных на продвижение на рынках продукции, труда, капитала [19, с. 110].

В более узком понимании, то есть при анализе финансово-хозяйственной деятельности, деловая активность предприятия означает его производственную и коммерческую деятельность.

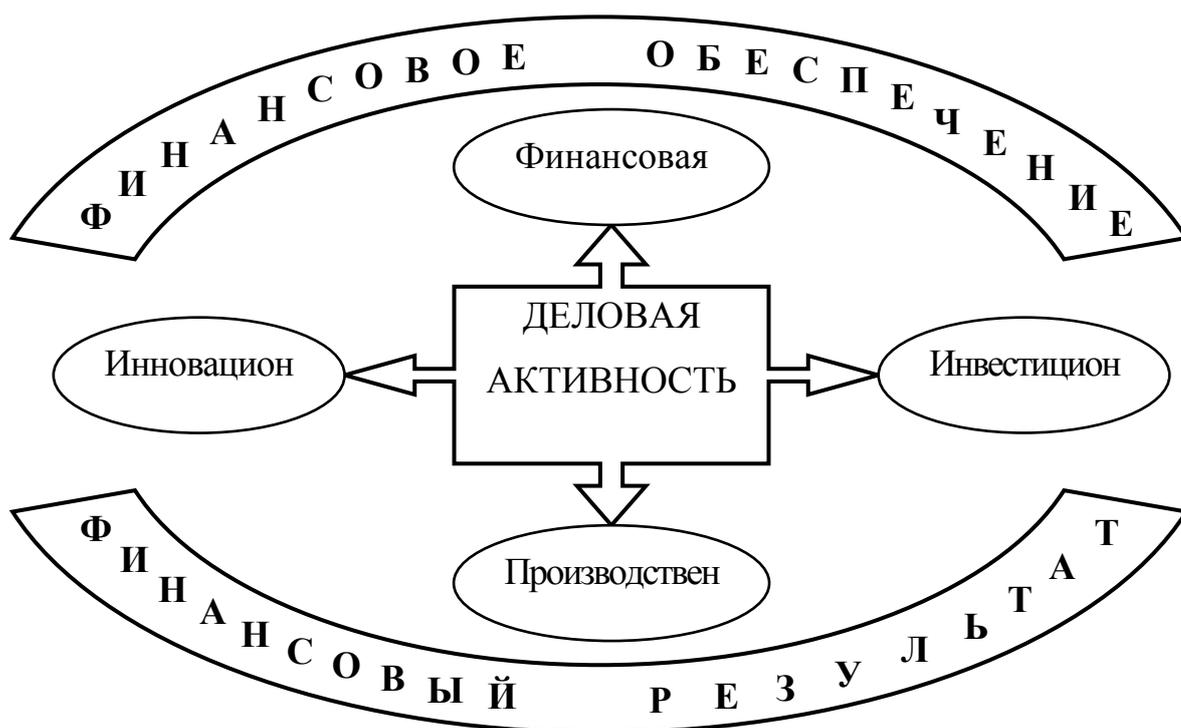


Рис.1. Структурно-логическая схема взаимосвязи основных направлений деловой активности предприятия, её финансового обеспечения и получаемых финансовых результатов [19, с.45]

В контексте финансового анализа этот срок рассматривают в более узком смысле, а именно - на уровне текущей операционной и коммерческой деятельности. Прежде всего, оценивается эффективность использования

ресурсов предприятия и определяются резервы ее повышения. В свою очередь, наличие и эффективность использования ресурсов в значительной степени определяют результативность деятельности предприятия.

Следовательно, в рамках анализа деловая активность отображает эффективность использования ресурсов предприятия и возможности повышения результативности его хозяйственной деятельности. Отсюда словосочетание «деловая активность» является собой не совсем удачный перевод англоязычного термина «business activity», который характеризуется соответствующей группой показателей деятельности предприятия.

Деловая активность предприятия является достаточно широким понятием и включает практически все аспекты его работы. Специфическими показателями здесь служат оборотность активов и товарно-материальных запасов, величины дебиторской и кредиторской задолженности [41, с.49]

Понятие деловой активности предприятия непосредственно связано с категориями «экономическая динамика», «экономический рост» и «экономическое развитие». Понимание этих аспектов является принципиально важным для обоснования методики финансового анализа деловой активности предприятия [48, с.40].

Необходимо дать четкое определение таких понятий как «деловая активность предприятия» и «рыночная активность предприятия» именно потому, что в экономической литературе широко используют такие понятия. Однако авторы не дают четкого разграничения этих категорий. Такой подход приводит до того, что термин «деловая активность предприятия» в значительной степени фактически идентифицируется как «рыночная активность предприятия» поскольку используют такие показатели как: рыночную долю предприятия на рынке, объем реализованной продукции, объемы экспорта, и тому подобное. На взгляд автора, понятие «деловая активность предприятия» связано с внутренними аспектами его деятельности и смешивания понятий «деловая активность предприятия» и «рыночная активность предприятия» существенно усложняет объективность

экономической оценки предприятий, не позволяет делать четкие акценты из исследуемых категорий, не позволяет делать правильные управленческие решения в сфере деловой активности предприятия и рыночной активности предприятия. Много авторов относят показатели деловой активности, которые характеризуют внутренние изменения и внутреннее состояние предприятия: коэффициенты оборотности, показатели ресурсоотдачи, показатели, которые характеризуют расходы, показатели, которые характеризуют результаты, и др. Показатели рыночной активности нужно определять с позиции места предприятия на внешнем рынке, соотношение прибылей и расходов и прибылей на одну акцию.

Деловая активность предприятия - характеризует экономическую деятельность конкретного предприятия, оценивается в его пределах и проявляется в пределах предприятия через изменение интенсивности такого вида деятельности за конкретный промежуток времени [19, с.71].

Рыночная активность предприятия - характеризует деятельность предприятия во внешней рыночной среде, имеет определенный уровень интенсивности и ограничена конкретным рынком и часовым сроком. Авторская мысль заключается в отстаивании таких выводов, что деловая активность предприятия связана с внутренними факторами развития предприятия, а рыночная активность предприятия - с внешними. Такой подход и поданные определения категории понятия «деловая активность»: в широком понимании этот термин означает маркетинговое и коммерческое продвижение предприятия при условиях привлечения максимально возможного ресурсного потенциала с устремлением всего спектра усилий; в узком же понимании деловая активность предприятия означает качество принятых управленческих решений, которое характеризуется высококвалифицированным менеджментом, полноту отдачи вложенных усилий и эффективное использование имеющихся производственных и коммерческих возможностей.

Мировая практика ведения хозяйства связывает понятие деловой активности с понятием инвестиционной привлекательности предприятия. Во

всех экономически развитых странах, где находятся мировые финансовые центры, уровень деловой активности определяется с помощью специальных агрегированных статистических показателей - так называемых индексов деловой активности. В их основу положены варьирования курсов акций компании, уровень которых и является конечным выразителем ее инвестиционной привлекательности на рынке.

С переходом на международные стандарты учета и отчетности российские предприятия, основанные на акционерном капитале, в своих годовых отчетах также стали определять прибыльность собственных акций. В ходе корпоратизаций отечественной экономики начали появляться отдельные методики расчета интегральных индексов деловой активности, приемлемых для определения экономической мощности предприятий и стабильности национальной экономики в целом [21, с.36].

Подытоживая вышеприведенные результаты исследований, предлагаем рассматривать деловую активность предприятия как сложную интегрированную характеристику функционирования бизнес-системы, которая показывает эффективность взаимодействию предприятия с внешней и внутренней средой и проявляется в росте доходов и прибылей, усовершенствовании менеджмента, реализации стратегических целей, повышении капитализации компании (в т.ч. рыночной), формировании или усовершенствовании позитивного имиджа, расширении деятельности на иностранные рынки и росте степени концентрации ресурсов. В прикладном аспекте деловая активность может трактоваться как процесс реализации потенциала компании, связанный с повышением эффективности использования ресурсов для достижения поставленных целей и выполнения плановых задач.

1.2. Основные методы анализа деловой активности предприятия

Анализ деловой активности - один из основных аспектов анализа деятельности субъекта ведения хозяйства, которому принадлежит ведущее место в системе заданий финансового анализа. Это предопределено тем, что такой анализ дает возможность оценить внутреннее и внешнее состояние предприятия, определить уровень прибыльности и перспективы его развития, исследовать эффективность использования производственно-финансовых ресурсов [16, с.36].

Целью анализа деловой активности предприятия достигаются в результате решения ряда аналитических задач. К ним относят:

- анализ производственно-хозяйственной ситуации, которая сложилась на предприятии в предыдущие периоды его функционирования, оценка ее соответствия уровням деловой активности;

- диагностика бизнес-среды предприятия, выявления основных факторов влияния на изменения уровней деловой активности субъекта ведения хозяйства за период, который исследуется;

- анализ темпов роста основных результативных показателей; выяснение причин их отклонения от идеальной модели зависимостей, которые существуют между ними;

- оценка эффективности использования производственных и финансовых ресурсов;

- определение резервов повышения эффективности производства и разработка оптимальных мероприятий их использования с целью повышения деловой активности предприятия. Основными аспектами и критериями оценки деловой активности, кроме эффективности, следует считать также целенаправленность, рациональность, результативность, интенсивность и динамическую. Основными требованиями к формированию круга показателей для оценки деловой активности являются: целевая ориентированность, объектно-ориентованность, комплексность, системность, сбалансированность,

минимальность состава и максимум информативности.

Проанализировав основные подходы к содержанию системы показателей анализа деловой активности предприятия зарубежных и отечественных ученых, можно сделать вывод, что Ю. Бригхем, А. Д. Шеремет, Г. В. Савицкая, О. В. Ефимова видят анализ деловой активности субъектов ведения хозяйства, прежде всего, в показателях оборотности. Следует заметить, что анализ оборотности - неотъемлемая, но не единственная составляющая анализа деловой активности предприятия.

Удачнее является подход В.В. Ковалева, который предлагает оценивать деловую активность предприятия, учитывая коэффициент стойкости экономического роста, проводить оценку динамической развития рынка. Л. И. Ушвицкий принимает во внимание в своем подходе качественные показатели, обходя количественные, что, по нашему мнению, может быть причиной значительных отклонений в расчете деловой активности. Подход Р. Холта относительно оценки деловой активности опирается на показатели эффективности производственной деятельности, но не рассматривает другие виды деятельности предприятия, которые являются не менее важным аспектом в расчете этого показателя. Подход Дж. К. Ван Хорна базируется на расчете показателей ликвидности [9, с. 13], которые не дают возможность точно оценить деловую активность организации.

Выделяют широкий и узкий подходы к определению понятия «деловая активность». В широком понимании этот термин означает маркетинговое и коммерческое продвижение предприятия при условиях привлечения максимально возможного ресурсного потенциала с устремлением всего спектра усилий. В узком же понимании деловая активность предприятия означает качество принятых управленческих решений, которое характеризуется высококвалифицированным менеджментом, полноту отдачи вложенных усилий и эффективное использование имеющихся производственных и коммерческих возможностей.

Формируя систему показателей оценки деловой активности предприятия,

следует учитывать составляющие ее сути, то есть выделять показатели внутренней и внешней деловой активности.

Активность предприятия во внешней экономической среде предлагается оценивать по таким качественным параметрам:

- имидж предприятия, его деловая репутация;
- социальная активность предприятия, которая выражается в его участии в решении сложных социальных заданий преодоления безработицы, социальной защиты, в формировании социальной инфраструктуры в районах его местонахождения;
- природоохранная активность предприятия.

Считаем, что параметрами деловой активности предприятия могут быть следующие:



Рис.2. Схема оценки деловой активности предприятия [23, с.84]

Анализ внутренней деловой активности предлагается осуществлять с использованием показателей, которые можно сгруппировать по нескольким признакам. Основными требованиями к ним являются целевая ориентированность, объектно-ориентированность, комплексность, системность,

сбалансированность, минимальность состава и максимум информативности.

Оценка деловой активности предусматривает идентификацию оборотности активов предприятия, которое определяется соотношением объемов реализации продукции и примененных ресурсов. Такой анализ заключается в диагностике возможности фирмы генерировать доходы путем осуществления обороту капитала с учетом параметров материального обеспечения, сбыта готовой продукции, условий расчетов с поставщиками и потребителями. К основным показателям деловой активности, технология расчета которых была освещена в предыдущих темах, принадлежат: фондоотдача и фондоемкость, коэффициент оборотности (количество оборотов) и длительность одного оборота оборотных средств [12, с. 50].

Следовательно, показатели деловой активности - это, прежде всего, показатели эффективности использования финансовых ресурсов предприятия [13, с.36].

Таким образом, аналитическая процедура исследования уровня деловой активности и причин ее изменений в течение предыдущих периодов имеет соответствующий механизм осуществления, который состоит из двух блоков. Один из них сосредоточен на оценке темпов роста результативных показателей, а второй - на определении степени эффективности использования ресурсов.

Следует отметить тот момент, что в научном мире зарубежных стран в определенной мере систематизированы подходы к анализу деловой активности. Анализ деловой активности трактуют как технологию для определения и анализа критических возможностей и рисков предприятия для максимального увеличения прибыльности и эффективности. Процесс анализа предусматривает три стадии:

- 1) Своевременное и достаточное информационное обеспечение.
- 2) Обработка и систематизация данных для выявления и классификации факторов, которые имеют отношение к конкретным проблемам.
- 3) Анализ и отражение результатов в форме необходимой для принятия управленческих решений.

По информационным источникам аналитические показатели оценки деловой активности следует распределить на такие, которые рассчитываются по данным финансовой отчетности и на основе другой информации (по данным управленческого учета, данными аналитического бухгалтерского учета и внутренними учетными регистрами, юридической информацией, внешней информацией о состоянии региона, отрасли, конкурентов, аналогичных предприятий) [24, с.84].

Уважаем, что группа темповых (динамических) коэффициентов оценки деловой активности предприятия должна охватывать набор показателей, которые входят в соотношение «золотого правила экономики предприятия»:

$$100 \% < T_{с.к} < T_p < T_{п} \quad (1)$$

где $T_{п}$ - темп прироста чистой прибыли %;

T_p - темп прироста выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) %;

$T_{с.к}$ - темп прироста совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия, %.

Если вышеупомянутые условия выполняются, то это является свидетельством того, что:

- объем реализации продукции растет более быстрыми темпами, чем вложенный капитал, то есть ресурсы предприятия используются более эффективно;
- прибыль предприятия увеличивается интенсивнее, чем объем реализации, которая свидетельствует об относительном снижении расходов;
- экономический потенциал предприятия растет, поскольку все темпы изменения показателей больше за 100%.

Вторая группа относительных показателей оценки внутренней деловой активности предприятия характеризует уровень эффективности использования производственных ресурсов (основных средств, материальных ресурсов, трудовых ресурсов) и капитала (собственного и ссудного) [21, с.54].

Повышение темпов роста основных показателей в условиях рынка

является одним из важнейших заданий каждого экономического субъекта, решение которого тесно связано с обеспечением последнего эффективными средствами производства, внедрением ресурсосберегающих технологий и применением совершенных форм управления.

Это указывает на то, что проблема обеспечения роста основных темповых показателей должна формироваться на принципиально новом подходе. Да, повышение темпов роста основных показателей должно быть достигнуто не любой ценой, а выбором оптимального варианта развития, который предусматривает минимальное расходование производственно-финансовых ресурсов.

Кроме того, масштабы производства должны оцениваться с обязательным учетом уровня конкурентоспособности продукции и степенью удовлетворения ими потребностей рынка. Наконец, проблема динамического роста оценочных показателей должна рассматриваться с позиции долгосрочной перспективы, в течение которой в определенные периоды возможно даже снижение их уровней ради образования резерва дальнейшего развития.

Эффективность использования ресурсов и капитала предприятия следует определять с помощью показателей оборотности [21, с.45].

Оборотность может оцениваться по таким показателям:

- коэффициентом оборота (скоростью оборота) - количеством оборотов, которые осуществляют за период активы (капитал) предприятия или их составляющие;
- периодом оборота - средним сроком, за который возвращаются денежные средства, вложенные в хозяйственную деятельность предприятия.

Поддерживаем мнение большинства авторов, труды которых были исследованы, что в состав показателей деловой активности также следует отнести коэффициент стойкости экономического роста. На изменение этого коэффициента влияет дивидендная политика, изменение ресурсоотдачи и фондоотдачи, изменение размера полученных кредитов.

Теоретические и практические приобретения экономической науки

достаточно тщательным образом выписали коэффициенты оборотности капитала, кредиторской задолженности, потому целесообразно будет возвести их в таблицу 1.

Таблица 1

Экономическое содержание показателей оборотности капитала предприятия для оценки уровня деловой активности [7-11]

| Название показателя | Экономическое содержание | Основные тенденции, которые обслуживает |
|--|---|--|
| коэффициент оборотности капиталу | отображает скорость обороту капитала предприятия в целом. | Рост значения данного показателя свидетельствует об ускорении оборотности средств предприятия или инфляционном росте цен (в случае снижения рентабельности). |
| коэффициент оборотности собственного капитала | определяет скорость обороту собственного капитала предприятия, что для акционерных обществ означает активность средств, которыми рискуют акционеры. | Резкий рост значения показателя указывает на повышение уровня продаж, которая должна в значительной степени обеспечиваться кредитами банков и, как следствие, снизить часть владельцев в общем капитале предприятия. Существенное его снижение отражает тенденцию к бездеятельности части собственного капитала предприятия. |
| коэффициент оборотности кредиторской задолженности | отображает расширение или, наоборот, снижение объемов коммерческого кредита, который предоставляется предприятию | Рост значения коэффициента удостоверяет ускорение уплаты предприятием собственной текущей задолженности, а его снижение - дополнительное привлечение коммерческого кредита |
| Длительность обороту кредиторской задолженности | определяет средний срок возвращения предприятием собственных долгов (за исключением обязательств перед банками и за другими ссудами) | Являются индикаторами состояния платежной дисциплины предприятия, а также эффективности национальной системы расчетов. |

К показателям деловой активности, в первую очередь, следует отнести: скорость оборота материальных и финансовых ресурсов предприятия за соответствующий период, а также скорость обороту вложенного в них капитала. Анализ состояния оборотных активов, а также вышеназванных показателей оборотности, позволяет: оценить эффективность использования ресурсов предприятия; выяснить, во что укладываются средства предприятия в течение финансового цикла; определить имеющиеся возможности и реально

принять необходимые меры относительно укрепления финансового состояния предприятия. Динамика капитала предприятия является важнейшим барометром уровня эффективности его хозяйственной деятельности (деловой активности). Поскольку размер прибыли, полученной как результат деятельности, также характеризует деловую активность предприятия, для качественной оценки ее уровня можно использовать систему показателей рентабельности, которые являются обобщающими показателями, которые всесторонне характеризуют деятельность предприятия. Вместе с тем, рентабельность, как, собственно, и инвестиционная привлекательность, выражает, в первую очередь, внешнее проявление деловой активности.

Следовательно, в целом анализ деловой активности предприятия - это системная оценка эффективности использования субъектом ведения хозяйства своих ресурсов ради достижения позитивных результатов и создания благоприятного инвестиционного климата, а также поддержания стабильного финансового состояния и обеспечения постоянного расширения и роста объемов производства и реализации продукции и услуг;

Уровень деловой активности предприятия зависит от оптимального размера и структуры оборотных активов предприятия, степени обеспечения их собственными источниками формирования и эффективности использования, которое является особенно актуальным именно сейчас, когда в Украине на большинстве предприятий до сих пор окончательно не решенная проблема оптимизации размера оборотных активов.

1.3. Бухгалтерская отчетность как источник информации для анализа деловой активности предприятия

Полноценная и адекватная информационно-методическая база - необходимое условие проведения качественного анализа деловой активности предприятия.

Информационная база анализа деловой активности предприятия - это документы бухгалтерской отчетности, которые включают:

- «Бухгалтерский баланс»;
- «Отчет о финансовых результатах»;
- «Приложения к бухгалтерскому балансу».

Баланс, как форма финансовой отчетности, содержит информацию, на основе которой формируется представление о финансовом состоянии организации через приведенные данные об активах, обязательствах и собственном капитале на определенную дату. Он является информационным носителем экономических и юридических прав субъектов ведения хозяйства. С экономической стороны, баланс расшифровывает содержание и структуру активов организации (теория хозяйственной единицы); юридическое содержание (теория владельца) - отображает совокупность прав и обязательств организации, которые представляют структуру пассива баланса и представлены собственным капиталом и разными видами задолженности.

Отчет о финансовых результатах - одна из основных форм бухгалтерской отчетности. Отчет о финансовых результатах характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. Отчет о прибылях и убытках характеризует результаты деятельности организации за отчетный период и показывает, каким образом она получила прибыли и убытки (путем сопоставления доходов и расходов).

Отчет о финансовых результатах вместе с бухгалтерским балансом является важным источником информации для всестороннего анализа получения прибыли.

Информация, представленная в отчете, позволяет оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, проанализировать состав, структуру и динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли, а также выявить факторы формирования конечного финансового результата. Обобщив результаты

анализа, можно выявить неиспользованные возможности увеличения прибыли организации, повышения уровня ее рентабельности [22].

Информация, представленная в отчете о финансовых результатах, позволяет всем заинтересованным пользователям сделать вывод о том, насколько эффективна деятельность данной организации и насколько оправданы и выгодны вложения в ее активы.

Информационная база для проведения анализа деловой активности предприятия:

- годовая и квартальная бухгалтерская отчетность;
- необходимые аналитические расшифровки о движении средств и изменении источников;
- управленческая информация;
- учетная политика организации;
- информация о штатном составе организации и эффективности его использования.

Поскольку финансовая отчетность - главный источник информации, необходимой для оценки финансового состояния, а ее формы и содержание, которые используются сегодня, не могут в полной мере удовлетворять аналитиков, возникает необходимость ее совершенствования.

Баланс является наиболее важным, существенным и информационно емким элементом финансовой отчетности.

В первую очередь необходимо отметить, что моделирование баланса, то есть складывание так называемого аналитического баланса, непосредственно связанное с целью осуществляемого анализа и с тем кругом заданий, необходимость решения которых стоит перед исследователем. Именно вышеуказанные факторы определяют необходимость проведения тех или других изменений и степень агрегированности данных, которая может существенно отличаться.

С учетом того факта, что информация постоянно «двигается» —

получается, переделывается, передается - необходимо вести речь об информационных потоках, которые поступают к системе анализа финансового состояния и обеспечивают ее функционирование. Количество этих входных информационных потоков чрезвычайно большое, связи между ними сложны, что требует классификации.

Основная цель и назначение обрабатывания информационных потоков — это оптимизация работы организации. Ее достижение происходит благодаря совершенствованию обрабатывания информационных потоков по многим признакам.

В структурированном виде информацию, которая является основой информационных потоков и используется во время проведения анализа финансового состояния, наиболее целесообразно представить двумя группами:

- нормативно-справочная информация, которая включает как нормативную, так и справочную информацию;
- фактографическая информация, которая включает учетную, отчетную и внеучетную информацию.

Из данных групп выделяем отчетную информацию (формы отчетности), как наиболее оптимальный элемент информационного обеспечения анализа финансового состояния государственных предприятий.

Отчетность бывает: бухгалтерская, финансовая и статистическая.

Среди рассмотренных отчетных форм лишь финансовая отчетность выступает в качестве наиболее полного информационного обеспечения для анализа финансового состояния как одного из направлений повышения эффективности процесса управления предприятием.

Другие отчетные формы имеют существенные ограничения того или другого плана и не могут в полной мере удовлетворить потребность пользователей соответствующей информации о деятельности организации.

Определим взаимосвязь методического и информационного обеспечения анализа финансового состояния государственных предприятий (табл. 2).

Взаимосвязь методического и информационного обеспечения [21]

| Вид информации | Задание анализу финансового состояния | Методические приемы и способы анализа |
|--|--|--|
| <i>Внутренняя информация</i> | | |
| Бизнес-план | Сравнение фактического финансового состояния с запланированным | Финансовые коэффициенты; относительные величины; сравнение; детерминированный факторный анализ |
| Финансовая отчетность за отчетный период | Анализ текущего финансового состояния | Финансовые коэффициенты; относительные величины |
| Финансовая отчетность за ряд периодов | Оценка динамики финансового состояния | Финансовые коэффициенты; относительные величины; сравнение; детерминированный факторный анализ |
| | Оценка дальнейшего развития финансового состояния организации | Методы корреляционно-регрессионного анализа |
| <i>Внешняя информация</i> | | |
| Показатели аналогичных предприятий | Оценить финансовое состояние анализируемого организации по сравнению с аналогичными организациями | Финансовые коэффициенты; относительные величины; сравнение |
| Среднеотраслевые показатели | Оценить соответствие финансового состояния организации, в сравнении с среднеотраслевыми показателями | Финансовые коэффициенты; относительные величины; средние величины; сравнение; группирование |

Финансовая отчетность как публичная информация является источником для внешних пользователей. Поскольку финансовая отчетность - главный источник информации, необходимой для оценки финансового состояния, а ее формы и содержание, которые используются сегодня, не могут в полной мере удовлетворять аналитиков, возникает необходимость ее совершенствования. Необходимым шагом на пути развития системы информационного и методического обеспечения анализа финансового состояния государственных предприятий является моделирование элементов обеспечения анализа. Все виды информации формируются в системе бухгалтерского учета организации и отображаются в первичных документах, учетных регистрах и формах отчетности. Вполне очевидно, что использование лишь первичных документов для оценки финансового состояния организации не является эффективным.

Следовательно, необходимы дополнительные данные по труду, временные и финансовые ресурсы для систематизации и обобщения начальной информации. Информационной базой как бухгалтерского, так и налогового учета являются первичные документы.

Таким образом, деловую активность следует рассматривать как целеориентированный аспект деятельности предприятия, которое отображает важнейшие аспекты управления. Деловая активность позволяет изучать деятельность предприятия в конкурентной среде. Оценка деловой активности позволяет оценить результативность управления и эффективность принятых решений. Применение результатов оценки деловой активности будет служить улучшению результативности производственно-хозяйственной деятельности и созданию основы для получения конкурентного преимущества в продукции и конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях ведения хозяйства.

2. Анализ деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком»

2.1. Техничко-экономическая характеристика предприятия

ПАО «Ростелеком» (www.rostelecom.ru) – одна из крупнейших в России и Европе телекоммуникационных компаний национального масштаба, присутствующая во всех сегментах рынка услуг связи и охватывающая миллионы домохозяйств в России.

Компания - признанный технологический лидер в инновационных решениях в области электронного правительства, облачных вычислений, здравоохранения, образования, безопасности, жилищно-коммунальных услуг. Стабильное финансовое положение Компании подтверждается кредитными рейтингами: агентства Fitch Ratings на уровне “BBB-”, а также агентства Standard&Poor’s на уровне “BB+”.

Цель ПАО «Ростелеком» - это ожидаемый результат деятельности данной, организации. Для того, чтобы выполнить миссию с помощью разработанной стратегии необходимо создать дерево целей.

Таблица 3

Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ПАО «Ростелеком»

| Показатель | Единица измерения | 2014 год | 2015 год | 2016 год | Темп прироста, % | |
|---|-------------------|----------|----------|----------|------------------|-----------|
| | | | | | 2015/214 | 2016/2015 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Выручка | тыс. руб. | 221360 | 245956 | 280408 | 111,11 | 114,01 |
| 2. Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки | тыс. руб. | 75,49 | 73,85 | 77,24 | 97,83 | 104,59 |
| 3. Совокупные активы | тыс. руб. | 215775 | 204184 | 208610 | 94,63 | 102,17 |
| 4. Доля основных средств в активах | тыс. руб. | 12,38 | 12,28 | 11,15 | 99,17 | 90,78 |
| 5. Оборотные активы | тыс. руб. | 178218 | 168671 | 174870 | 94,64 | 103,68 |
| 6. Фондоотдача (по реализованной продукции) | тыс. руб. | 8,29 | 9,81 | 12,06 | 118,40 | 122,93 |
| 7. Доля материальных затрат в себестоимости продукции | руб./руб. | 13,76 | 16,70 | 18,26 | 121,31 | 109,34 |

Продолжение таблицы 3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|----------------|--------|--------|--------|---------|--------|
| 8. Материалоотдача (по реализованной продукции) | обороты | 9,62 | 8,11 | 7,09 | 84,27 | 87,45 |
| 9. Среднемесячная оплата труда одного работника (ППП) | тыс.руб./чел | 20,75 | 22,32 | 22,85 | 107,57 | 102,37 |
| 10. Валовая прибыль | тыс. руб. | 54249 | 64313 | 63825 | 118,55 | 99,24 |
| 11. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) | тыс. руб. | 3394 | 1991 | 12356 | 58,67 | 620,59 |
| 12. Чистая прибыль | тыс. руб. | 2110 | 1262 | 9338 | 59,80 | 739,94 |
| 13. Норма чистой прибыли [(чистая прибыль / выручка от реализации продукции) * 100 %] | тыс. руб. | 0,95 | 0,51 | 3,33 | 53,82 | 649,03 |
| 14. Рентабельность продаж (оборота) [(прибыль от реализации продукции / выручка от реализации) * 100 %] | % | 1,53 | 0,81 | 4,41 | 52,80 | 544,34 |
| 15. Рентабельность продукции [(прибыль от реализации продукции / полная себестоимость) * 100 %] | % | 2,03 | 1,10 | 5,70 | 53,98 | 520,48 |
| 16. Рентабельность активов [(чистая прибыль / среднегодовая величина активов) * 100 %] | % | 0,98 | 0,62 | 4,48 | 63,20 | 724,24 |
| 17. Продолжительность одного оборота оборотного капитала [(средние остатки оборотных средств*число календарных дней анализируемого периода (30;60;90;180;360)) / выручка от реализации продукции] | дни | 289,84 | 246,88 | 224,51 | 85,18 | 90,94 |
| 18. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами [(собственный капитал – внеоборотные активы) / оборотные активы] | норматив 0,1 | -0,06 | 0,23 | 0,28 | -370,96 | 120,50 |
| 19. Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам | тыс. руб. | 0,35 | 0,30 | 0,44 | 85,06 | 148,33 |
| 20. Показатель отношения дебиторской задолженности к кредиторской задолженности | - | 1,59 | 0,84 | 1,44 | 52,67 | 171,36 |
| 21 Коэффициент автономии (финансовой независимости) [(собственные средства / общая сумма активов)] | норматив > 0,5 | 0,12 | 0,37 | 0,40 | 298,80 | 108,35 |
| 22 Коэффициент текущей ликвидности | норматив 2 | 1,44 | 2,26 | 2,02 | 157,19 | 89,53 |
| 23. Показатель обеспеченности обязательств активами (совокупные активы / текущие обязательства) | - | 1,74 | 2,73 | 2,41 | 157,17 | 88,23 |

Таким образом, чистая прибыль ПАО «Ростелеком» увеличилась в 2016

году на 8076 млн. руб. Выручка в 2016 году увеличилась на 14,01%.

Цели: Повышение лояльности существующих клиентов. Укрепление имиджа компании. Повышение узнаваемости бренда. Привлечение новых клиентов.

Организационная структура приведена в Приложении 7. Сегодня «Ростелеком» взял курс на изменение бизнес-стратегии, трансформацию организационной и корпоративной структуры. Ростелеком создает такую внутреннюю среду, в которой сотрудники могут максимально эффективно решать свои задачи и принимать квалифицированные решения.

Организационная деятельность - это процесс создания структуры на ПАО «Ростелеком», которая в свою очередь, создает возможность коллектива. Организационная структура - это совокупность производственных звеньев и упорядоченных потоков ресурсов в производственной системе, а также органов управления и их определенная взаимосвязь, которые обеспечивают достижение стратегических целей.

Уровень профессионализма услуг в основном зависит от того, насколько квалифицированный персонал в ней работает.

В компании «Ростелеком» работает более 130 тысяч сотрудников, и каждый играет важную роль в достижении общего успеха.

Сегодня «Ростелеком» взял курс на изменение бизнес-стратегии, трансформацию организационной и корпоративной структуры. Ростелеком создает такую внутреннюю среду, в которой сотрудники могут максимально эффективно решать свои задачи и принимать квалифицированные решения.

Для сотрудников действуют льготные корпоративные тарифы на услуги связи, реализуются программы детского отдыха, санаторно-курортного лечения. В 2015 году запущена программа поддержки сотрудников при решении жилищных проблем.

Одними из первых в России «Ростелеком» начал системно помогать сокращенным работникам. В рамках программы аутплейсмента персонала им оказывается поддержка на всех этапах, в том числе в поиске новой работы в

других подразделениях при наличии вакансий и даже в других компаниях.

Для того, чтобы компания развивалась и шла вперед, «Ростелеком» строит сильную корпоративную культуру и команду, в которой люди хорошо понимают друг друга на всех уровнях. «Ростелеком» прошел непростой путь интеграции из отдельных региональных компаний в национального оператора связи. За несколько лет сообща выработали и внедрили единые корпоративные ценности и стандарты.

Сегодня в основе корпоративной культуры «Ростелекома» лежат два стратегических принципа компании – эффективность и клиентоориентированность. Они нашли свое отражение в принятом Кодексе корпоративного поведения сотрудников ПАО «Ростелеком». Пять корпоративных ценностей - открытость, ответственность, профессионализм, инновационность и преемственность – помогают нам выстраивать внутреннее взаимодействие, завоевывать доверие наших клиентов и партнеров.

Для «Ростелеком» важно понимать, что людям нравится работать над успехом компании. Поэтому ежегодно во всех регионах и функциональных подразделениях «Ростелекома» проводится исследование уровня удовлетворенности сотрудников, результаты которого учитываются при планировании HR-проектов в сфере мотивации, развития и обучения персонала.

«Ростелеком» ассоциирует себя со всей историей российской отрасли коммуникаций начиная с момента ее зарождения. Во многих наших региональных филиалах работают Музеи связи, и самый главный корпоративный праздник – День рождения компании – «Ростелеком» отмечает 25 сентября. Именно в этот день в 1881 году был сделан первый шаг к появлению телефонной связи в нашей стране и по приказу императора Александра III утверждены «Основные условия устройства и эксплуатации городских телефонных сообщений».

2.2. Анализ показателей деловой активности предприятия

Анализ показателей деловой активности предприятия рассмотрим по двум направлениям:

- количественным параметрам деловой активности предприятия: финансовые показатели финансовой отчетности предприятия;

- активность предприятия во внешней экономической среде предлагается оценивать по таким качественным параметрам: имидж предприятия, его деловая репутация.

Анализ и оценку внутренней деловой активности осуществляют в количественном и качественном измерениях. Количественные параметры оценки деловой активности выражены динамикой синтетических и аналитических показателей производственно-финансовой деятельности предприятий. В практике аналитической работы целесообразно эти показатели группировать: по абсолютным и относительным значениями прироста относительно базового уровня или по плану, по эффективности использования производственных ресурсов и капитала

Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности является положительной тенденцией и означает увеличение скорости оплаты задолженности. Следует отметить, что значение оборачиваемости увеличилось за счет сокращения дебиторской задолженности. Увеличение значения коэффициента означает относительное снижение товарного кредита и иного кредитования, предоставляемого предприятию его поставщиками и другими кредиторами. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности понизился и в 2015 г. составил 3,42, что связано с ростом самой кредиторской задолженности, и означает относительно увеличение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию его поставщиками и другими кредиторами.

Расчет данных показателей деловой активности приведены в таблице 4.

Показатели деловой активности (оборачиваемости) ПАО «Ростелеком»

| Коэффициент | Формула расчета | 2014 | 2015 | 2016 | 2015-2014 | 2016-2015 |
|---|--|--------|--------|--------|-----------|-----------|
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала (обороты) | выручка / стоимость активов | 2,05 | 1,17 | 1,36 | -0,88 | 0,19 |
| Период общей оборачиваемости капитала (дни) | 365 / коэффициент общей оборачиваемости капитала в оборотах | 177,90 | 311,61 | 268,66 | 133,72 | -42,95 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты) | выручка / стоимость оборотных активов | 2,48 | 1,42 | 1,63 | -1,07 | 0,21 |
| Период оборачиваемости оборотных средств | 365 / коэффициент оборачиваемости оборотных средств | 146,93 | 257,39 | 223,59 | 110,46 | -33,80 |
| Фондоотдача (обороты) | выручка / стоимость основных средств | 16,57 | 9,50 | 11,61 | -7,07 | 2,11 |
| Коэффициент отдачи собственного капитала (обороты) | выручка / стоимость собственного капитала | 3,57 | 2,48 | 3,48 | -1,09 | 1,00 |
| Период отдачи собственного капитала (дни) | 365 / Коэффициент отдачи собственного капитала в оборотах | 102,24 | 147,42 | 104,87 | 45,18 | -42,55 |
| Оборачиваемость собственного капитала | выручка / стоимость собственного капитала | 10,08 | 3,29 | 3,39 | -6,79 | 0,1 |
| Период оборота собственного капитала | 365 / Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 36,21 | 110,94 | 107,67 | 74,73 | -3,27 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | выручка / дебиторская задолженность | 3,55 | 4,08 | 3,07 | 0,53 | -1,01 |
| Период оборота дебиторской задолженности | 365 / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 102,82 | 89,46 | 118,89 | -13,36 | 29,43 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | выручка / кредиторская задолженность | 5,66 | 3,42 | 4,41 | -2,24 | 0,99 |
| Период оборота кредиторской задолженности | 365 / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 64,49 | 106,73 | 82,77 | 42,24 | -23,96 |

С таблицы 3 видно, что коэффициент оборачиваемости активов ПАО «Ростелеком» имеет следующую тенденцию к: 2014 г. – 2,05, 2015 г. – 1,17, 2016 – 1,36. Следует отметить, что данный коэффициент является одним из важнейших показателей эффективности использования капитала и указывает на скорость его перехода из стадии производственных запасов в готовую продукцию и скорость преобразования продукции в непосредственно денежную форму.

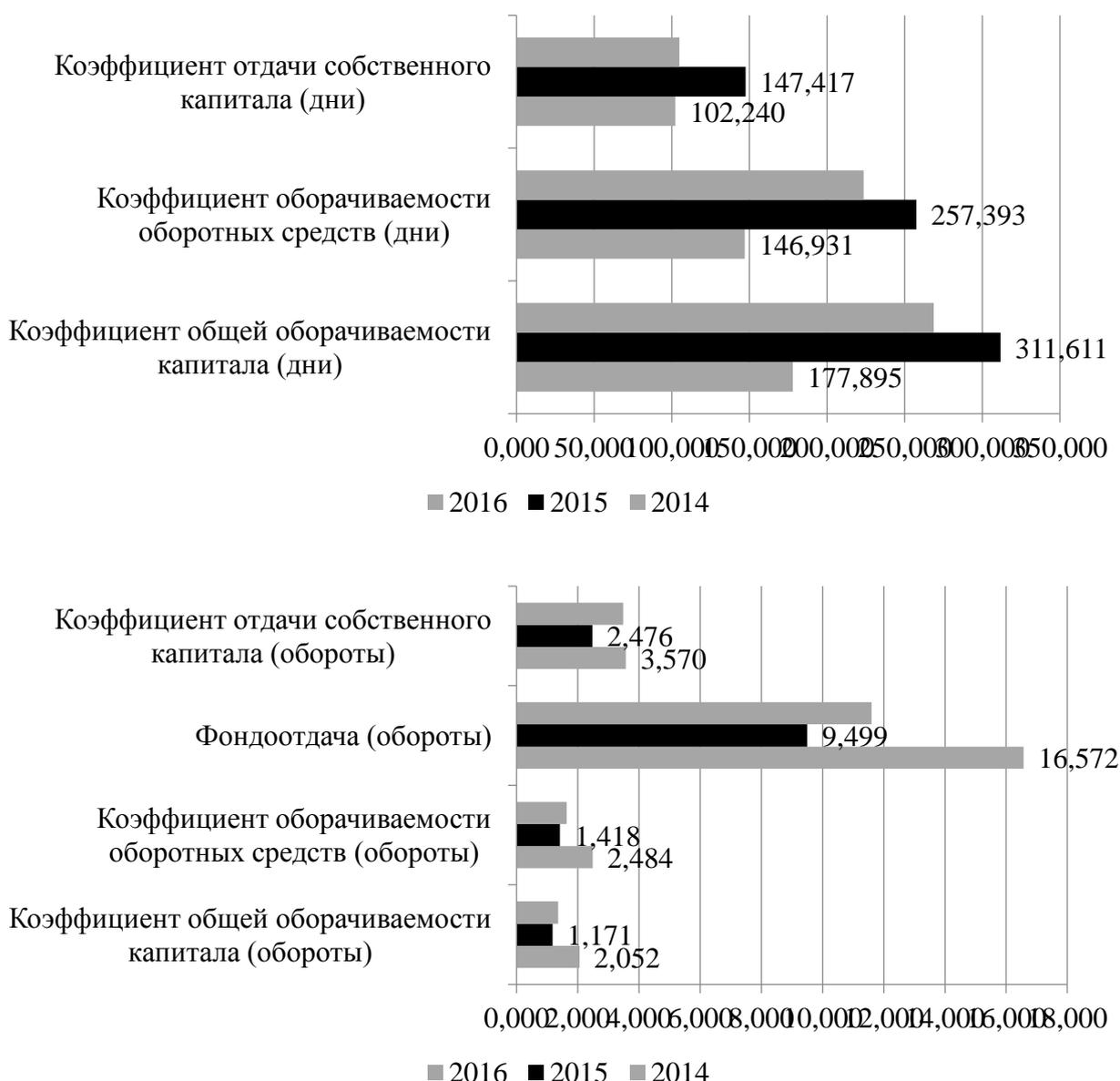


Рис. 3. Динамика показателей деловой активности ПАО «Ростелеком»

Коэффициент оборачиваемости активов характеризует эффективность, с которой предприятие использует свои ресурсы для выпуска продукции.

Увеличение значения данного показателя до 1,60 в 2016 г. говорит об эффективном управлении активами предприятия. Значение коэффициента оборачиваемости текущих активов к 2015 г. уменьшилось на 0,03, это свидетельствует о том, что финансовое состояние предприятия ухудшилось. В этом случае предприятие вынуждено привлекать дополнительные денежные средства.

Учитывая анализ, можно утверждать, что такая динамика свидетельствует о неэффективности использования активов на исследуемом предприятии. Оборотные активы предприятия за отчетный период (2016 год) осуществляют 224 оборота. Следует также отметить, что в течение трех лет данный показатель имеет положительную динамику. Оборачиваемость оборотных средств ПАО «Ростелеком» в 2014 г. составляла 146 раз, в 2015 г. 257 раз, в 2015 г. 223 раз. Коэффициент отдачи собственного капитала увеличился в 2015 году на 45 пунктов, в 2016 году уменьшился на 42 пункта.

За анализируемый период значение коэффициента оборачиваемости собственного капитала снижается и в 2016 г. составляет 3,39, это говорит о превышении уровня продаж над вложенным капиталом, что может привести к увеличению кредитных ресурсов. Также низкий показатель означает переизбыток незадействованных собственных средств.

Для оценки деловой активности ПАО «Ростелеком» на рынке воспользуемся методом суммарных оценок (шкала Лайкерта). Для этого был проведен Интернет-опрос каждой из заинтересованных сторон.

С целью лучшей интерпретации полученных результатов стоит взвесить результаты, устанавливая степень важности каждого из факторов. На основе экспертных оценок (в группу экспертов входили маркетологи и высшее руководство предприятия) были установлены критерии оценки имиджа ПАО «Ростелеком» на внешнем рынке и вес каждого критерия в общей совокупности для каждой заинтересованной стороны.

Нами был осуществлен Интернет - опрос всех заинтересованных сторон формирования имиджа ПАО «Ростелеком» (по три представителя из каждой

группы) относительно оценки основных характеристик предприятия, которые определяют ее имидж.

Получив оценку каждого критерия при 5-ти бальной шкалой, мы рассчитали среднее значение оценки критерия (прибавив все значения критерию для каждого респондента разделили на количество респондентов, то есть 3).

На основе вышеизложенного, опишем основные этапы оценки имиджа предприятия на внешних рынках.

1 этап. Определение заинтересованных сторон в создании деловой активности и имиджа предприятия. Было определено, что к заинтересованным сторонам формирования имиджа предприятия на внешних рынках относятся акционеры, совет директоров, работники предприятия, потребители, общество и поставщики.

2 этап. Разработка критериев оценки деловой активности и имиджа на внешнем рынке для каждой из заинтересованных сторон. На основе экспертных оценок (в группу экспертов входили маркетологи и высшее руководство предприятия) были установлены критерии оценки имиджа ПАО «Ростелеком» на внешнем рынке для каждой заинтересованной стороны.

3 этап. Определение весовости каждого из критериев для каждой из заинтересованных сторон. На основе экспертных оценок (в группу экспертов входили маркетологи и высшее руководство предприятия) был определен вес каждого критерия в общей совокупности для каждой заинтересованной стороны. Сумма всех весовых коэффициентов для каждой из групп заинтересованных сторон равняется 1 (единицы).

4 этап. Непосредственный опрос заинтересованных сторон формирования деловой активности и имиджа ПАО «Ростелеком». Респондент при 5-ти бальной шкалой оценивает каждый критерий. Оценка каждого критерия заинтересованной стороной проводится при 5-ти бальной шкалой, то есть «5» - наивысшая оценка, «1» - наименьшая.

5 этап. Вычисление среднего значения оценки имиджа для каждой из заинтересованных сторон и оценка имиджа предприятия каждой заинтересованной стороной. Среднее значение оценки имиджа для каждой из заинтересованных сторон определялось путем грустит значений оценки критериев каждой заинтересованной стороной и делением значения на количество опрошенных, то есть 3.

6 этап. Суммарная оценка деловой активности и имиджа предприятия на внешних рынках. Оценку имиджа предприятия на рынках определяется как сумма имиджа для каждой из заинтересованных сторон.

8 этап. Вывод о сформированном имидже - позитивный или негативный, отвечает ожиданием руководства предприятия, или требует коррекции.

Таблица 5

Оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» деловыми партнерами

| № п/п | Критерии | Оценка критериев | | Баллы |
|-------|---|------------------|----------------|-------|
| | | баллы | Вк коэффициент | |
| 1. | Деловая репутация и рекомендации других игроков бизнеса | 4,6 | 0,2 | 0,92 |
| 2. | Финансовая стойкость и платежеспособность предприятия | 3,3 | 0,15 | 0,495 |
| 3. | Конкурентный статус | 3,3 | 0,05 | 0,165 |
| 4. | Выполнение договорных обязательств | 4 | 0,2 | 0,8 |
| 5. | Финансовая автономия | 3 | 0,05 | 0,15 |
| 6. | Репутация топ-менеджмента | 4 | 0,1 | 0,4 |
| 7. | Квалифицированность персонала | 4,6 | 0,05 | 0,23 |
| 8. | Прозрачность бизнеса | 3,6 | 0,1 | 0,36 |
| 9. | Репутация страны-происхождения предприятия | 2,3 | 0,1 | 0,23 |
| | Всего | | 1 | 3,75 |

Основными критериями оценки деловой активности и имиджа ПАО «Ростелеком» деловыми партнерами является деловая репутация и рекомендации других игроков рынка, финансовое положение предприятие, которое влияет на своевременную оплату за поставку сырья и банковских кредитов. Оценка имиджа ПАО «Ростелеком» деловыми партнерами приведена в табл.12 и представляет 3,75 балла. Это неидеальный показатель (максимально

- 5 баллов). ПАО «Ростелеком» уже не первый год успешно работает на рынке предоставления услуг. За все время предприятие смогло установить надежные отношения с поставщиками сырья и другими игроками рынка благодаря добросовестному и своевременному выполнению договорных обязательств.

Однако на предприятии отсутствует эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью, которая ухудшает финансовое состояние предприятия. В результате предприятие часто не погашает долги за поставку сырья и выплату процентов за кредит в срок.

Как видно из табл.6 уровень имиджа предприятия в глазах потребителей равняется 4,26 из 5 баллов.

Среди основных факторов влияния, которые положительно повлияли на оценку потребителей является высокое качество услуг, возможность ценового маневрирования, квалифицированный персонал и соблюдение сроков и условий снабжения продукции. ПАО «Ростелеком» имеет достаточно большой позитивный опыт функционирования на внешнем рынке.

Таблица 6

Оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» в глазах потребителей

| № п/п | Критерии | Оценка критериев | | баллы |
|-------|--|------------------|----------------|-------|
| | | баллы | Вк коэффициент | |
| 1. | Общая популярность и репутация | 4 | 0,05 | 0,2 |
| 2. | Качество услуг / продукции | 5 | 0,15 | 0,75 |
| 3. | Соблюдение сроков и условий предоставления услуг | 4,3 | 0,15 | 0,645 |
| 4. | Компетентность персонала | 5 | 0,1 | 0,5 |
| 5. | Функционирование программы лояльности для клиентов | 4 | 0,05 | 0,2 |
| 6. | Элемент фирменного стиля | 3 | 0,05 | 0,15 |
| 7. | Финансовая стойкость | 3 | 0,05 | 0,15 |
| 8. | Уровень цен | 5 | 0,15 | 0,75 |
| 9. | Опыт функционирования на рынке | 4,6 | 0,1 | 0,46 |
| 10. | Репутация страны-происхождения предприятия | 3 | 0,1 | 0,3 |
| 11. | Рекламная деятельность | 4 | 0,05 | 0,15 |
| | Всего | | 1 | 4,26 |

На предприятии отсутствующий сформирован фирменный стиль. Рекламная деятельность предприятия получила удовлетворительную оценку (4

из 5-ти максимально возможных). Негативное влияние на формирование имиджа ПАО «Ростелеком» на рынках влияет и финансовое положение предприятия. В табл. 7 приведенные даны для оценки имиджа предприятия работниками (3,45 балла).

Таблица 7

Оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» работниками

| № п/п | Критерии | Оценка критериев | | баллы |
|-------|---|------------------|----------------|-------|
| | | баллы | Вк коэффициент | |
| 1. | Социально-психологический климат в коллективе | 3,6 | 0,25 | 0,9 |
| 2. | Мотивация персонала, отношения к служебным обязанностям | 4 | 0,3 | 1,2 |
| 3. | Внешний вид коллектива (наличие дресс кода, аккуратность и др.) | 3 | 0,2 | 0,6 |
| 4. | Политика предприятия в области развития и учебы персонала | 3 | 0,25 | 0,75 |
| 5. | Всего | | 1 | 3,45 |

ПАО «Ростелеком» отсутствует дресс код с элементами фирменного стиля и политики предприятия из развития и учебы кадров, путем участия работников в тренингах, курсах, школах лидера и так далее. Однако на предприятии успешно функционирует программа мотивации работников, особенно отделу сбыта, которым насчитываются проценты за подписание новых контрактов. Деловая активность ПАО «Ростелеком», оцененный общественностью, представляет 3,42 баллы (табл.8).

Таблица 8

Оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» общественностью

| № п/п | Критерии | Оценка критериев | | баллы |
|-------|---|------------------|----------------|-------|
| | | баллы | Вк коэффициент | |
| 1. | Социальная ответственность предприятия | 3 | 0,3 | 0,9 |
| 2. | Экологическая ответственность предприятия | 3 | 0,3 | 0,9 |
| 3. | Рентабельность предприятия | 4 | 0,1 | 0,4 |
| 4. | Качество оказанных услуг / продукции | 4,3 | 0,2 | 0,86 |
| 5. | Прогрессивное развитие | 3,6 | 0,1 | 0,36 |
| | Всего | | 1 | 3,42 |

Основными негативными факторами является отсутствие позиционирования предприятия как социально ответственного и «вторая» природа, низкая рентабельность бизнеса. Из табл. 9 видно, что имидж предприятия акционерами предприятия представляет 3,6 баллы.

Таблица 9

Оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» акционерами

| № п/п | Критерии | Оценка критериев | | баллы |
|-------|--|------------------|-------|-------|
| | | Вк коэффициент | баллы | |
| 1. | Беспокойство об окружающей среде | 3 | 0,1 | 0,3 |
| 2. | Социальная ответственность | 3 | 0,1 | 0,3 |
| 3. | Рентабельность предприятия | 3,6 | 0,25 | 0,9 |
| 4. | Прогрессивное развитие (использование новейших технологий) | 3,3 | 0,25 | 0,825 |
| 5. | Лояльность клиентов | 3,6 | 0,1 | 0,36 |
| 6. | Доверие поставщиков | 4 | 0,1 | 0,4 |
| 7. | Качество оказанных услуг / продукции | 5 | 0,1 | 0,5 |
| | Всего | | 1 | 3,6 |

Для акционеров главной целью является получение прибыли и потенциал развития предприятия. Все другие факторы являются равносильными с точки зрения акционеров. Негативное значение имеет критерий «рентабельность предприятия» представляет 3,68 балла.

Деловая активность для совета директоров ПАО «Ростелеком» (табл.10) .

Таблица 10

Оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» для совета директоров

| № | Критерии | Оценка критериев | | баллы |
|----|--|------------------|----------------|-------|
| | | зк баллы | Вк коэффициент | |
| 1. | Беспокойство об окружающей среде | 3 | 0,1 | 0,3 |
| 2. | Социальная ответственность | 3 | 0,1 | 0,3 |
| 3. | Рентабельность предприятия | 4 | 0,2 | 0,66 |
| 4. | Прогрессивное развитие (использование новейших технологий) | 3,6 | 0,2 | 0,72 |
| 5. | Лояльность клиентов и доверие поставщиков | 4 | 0,15 | 0,6 |
| 6. | Качество оказанных услуг / продукции | 4 | 0,15 | 0,6 |
| 7. | Надежный и сплоченный коллектив | 5 | 0,1 | 0,5 |
| | Всего | | 1 | 3,68 |

Как и для акционеров совет директоров заинтересован в повышении прибыльности предприятия. К основным позитивным факторам, которые влияют на позитивный имидж ПАО «Ростелеком» относятся высокая рентабельность предприятия, социальная и экологическая ответственность предприятия. Наивысшую оценку получил критерий «надежный и сплоченный коллектив» - 5 баллов.

Имея значение всех составляющих деловой активности и имиджа ПАО «Ростелеком» рассчитаем совокупный имидж на рынке (табл.11).

Таблица 11

Оценка деловой активности ПАО «Ростелеком»

| № | Составляющая имиджа | Значение составляющей имиджа |
|----|-----------------------------|------------------------------|
| 1. | Имидж для деловых партнеров | 3,76 |
| 2. | Имидж для потребителей | 4,26 |
| 3. | Имидж для работников | 3,45 |
| 4. | Имидж для общественности | 3,42 |
| 5. | Имидж для акционеров | 3,6 |
| 6. | Имидж для совета директоров | 3,68 |
| | Всего | 22,17 |

Так как имидж ПАО «Ростелеком» состоит из пяти имиджей (имидж предприятия общественностью, совет директоров, работниками, деловыми партнерами, потребителями, акционерами) и максимальное значение каждого из вышеприведенных значений «5», то, соответственно, идеальный совокупный имидж предприятия представляет (5х6) 30 баллов.

Таким образом, имидж ПАО «Ростелеком» на рынке равняется 22,17 баллам с 30- ты возможных баллов. Это неидеальный результат.

По мнению руководства ПАО «Ростелеком», для предприятия, в первую очередь, важным является имидж в глазах деловых партнеров (поставщиков). Любое ухудшение имиджа влияет на своевременные поставки, возможность пролонгации срока уплаты за поставленную партию, предоставление скидок и др.

Следующим за приоритетностью является имидж в глазах потребителей, поскольку любое предприятие сориентировано на потребителя. ПАО

«Ростелеком» предлагает своим клиентам наилучшее соотношение «цены-качества» продукции.

Построение позитивного имиджа для предприятия было бы невозможным при наличии квалифицированного, мотивированного персонала. Значение рассчитанного имиджа ПАО «Ростелеком» является неидеальным, однако и не является негативным. В планах предприятия расширения рынков сбыта. Предприятие планирует улучшить имидж на рынках ради завоевания доверия и благосклонности потребителей и поставщиков. По мнению руководства предприятия, позитивный имидж предприятия на рынках позволит привлечь иностранные инвестиции для воплощения перспективных планов предприятия. Поэтому имидж ПАО «Ростелеком» на рынках требует совершенствования.

Имидж ПАО «Ростелеком» не формировался стихийно. По мнению руководства предпринимательства, имидж - это производство качественной продукции и своевременное и добросовестное выполнение предоставление услуг. Хотя и процесс формирования имиджа предприятия для ПАО «Ростелеком» является неуправляемым, однако на предприятии присутствующие элементы как внешнего, так и внутреннего имиджа, а также применяются инструменты формирования имиджа на рынках (табл.12).

Таблица 12

Инструменты создания внешнего имиджа предприятия

| № | Название инструмента | Характеристика |
|----|----------------------|--|
| 1. | Внешняя атрибутика | Присутствие логотипа предприятия на всех фирменных документах и рекламных средствах. |
| 2. | Рекламные средства | Присутствие в каждом конкретном случае, который способствует формированию благоприятного имиджа. |
| 3. | PR - мероприятия | За отчетный период предприятие не брало участия в ни одной из международных конференциях. |
| 4. | Фирменный стиль | Смысловое значение названия предприятия подчеркнута соответствующей цветной гаммой - голубой. |

Таким образом предприятие недостаточно использует инструменты маркетинговых коммуникаций для донесения информации о предприятии для

всех заинтересованных сторон. Основные элементы формирования внешнего имиджа ПАО «Ростелеком» на рынках приведены в табл.13.

Таблица 13

Элементы формирования внешнего имиджа

| № | Элемент | Характеристика |
|----|--|---|
| 1. | Моральные принципы | Производство высококачественной продукции ради экономической стабильности предприятия и удовлетворения потребностей потребителей. |
| 2. | Цель создания компании, миссия, политика | Освоение зарубежных рынков сбыта услуг путем и улучшения удовлетворения потребности потребителей. |
| 3. | Личная деловая философия | Максимально ориентирована на потребителя и руководствуется принципом взаимовыгодных партнерских отношений, который достигается постоянным улучшением и обновлением ассортимента продукции и четкой стратегией развития. |
| 4. | Стандарты поведения и внешнего вида | Кодекс поведения работников ПАО «Ростелеком». |
| 5. | История предприятия, его традиции | Сжатое изложение информации относительно деятельности предприятия от начала ее создания до 2017 г. на собственной Веб - странице. |
| 6. | Образ продукции, качество | Сосредоточение всех усилий предприятия на возвышенности качества продукции. |
| 7. | Стоимость продукции и услуг | Соотношение «цены-качества». Цены ниже, чем у конкурентов |
| 8. | Финансовое благополучие | На официальном Веб-сайте размещается информация относительно чистого дохода и выручки от реализации, которые имеют тенденцию к увеличению |
| 9. | Особенности управления предприятием | а) мотивация работников и поддержка благоприятного климата в коллективе; б) поддержание партнерских отношений со всеми клиентами и контрагентами; в) высокий уровень сервиса по обслуживанию; г) высокое качество услуг - ключ к успеху и признанию; д) применение современных технологий; е) создание и коммерциализация новых продуктов; ж) экологическая безопасность. |

Как уже отмечалось, формирование позитивного имиджа предприятия невозможно без сформированного позитивного имиджа предприятия работниками самой организации. Основные элементы формирования имиджа ПАО «Ростелеком» перечислены в табл.14.

Элементы формирования внутреннего имиджа

| № | Элемент | Характеристика |
|----|--------------------------------------|--|
| 1. | Верность работников | Наличие сплоченного персонала, который отличается высокой квалификацией. |
| 2. | Представление о предприятии | На досках объявлений предприятия освещается информация относительно проведения собраний коллектива, приветствия юбиляров. |
| 3. | Необходимость в признании и уважении | На предприятии присутствующая гармония во взаимоотношениях между менеджерами и подчиненными. |
| 4. | Необходимость двусторонней связи | Каждого утра в 10 час проводятся рабочие совещания начальниками каждого отдела |
| 5. | Потребность в карьерном росте | На предприятии высоко ценятся молодые специалисты со знанием английского языка. Практика свидетельствует, что около 25 % руководящих должностей на предприятии занимают молодые люди. Однако средняя заработная плата на предприятии составляет 25000 руб., которая не является привлекательной для работников среднего менеджерского звена. |

Таким образом, маркетологи ПАО «Ростелеком» применяют отдельные инструменты формирования имиджа, хотя и нецеленаправленно.

Рекламная деятельность ПАО «Ростелеком» находится в печати, в Интернете (собственная Веб-страница, электронная почта).

Веб-страница предприятия выполняет главную функцию - донесение к пользователям объективной и актуальной информации для превращения потенциального у фактического клиента и формулировки позитивной мысли о самом предприятии – Приложение 8.

Веб-страница выполнена в голубых и ярких оптимистичных тонах. Такое оформление собственной страницы привлекает потенциальных клиентов, производит впечатление благополучного предприятия.

На Веб-странице присутствует актуальная информация. Меню Веб-сайта состоит с «О компании», «Пресс-центр», «Социальная ответственность», «В национальных интересах», «Инвесторам и акционерам», «Ростелеком в регионах».

По нашему мнению, нынешняя Веб-страница предприятия отвечает требованиям современной Веб-паутины и применяется как инструмент привлечения новых клиентов и формирования позитивного имиджа предприятия, что особенно актуально на сегодняшний момент, когда большинство деловых коммуникаций происходят в Интернете.

Работники предприятия - приветливые и тактические в общении с поставщиками сырья, перевозчиками и клиентами. Общение с последними двумя осуществляется с помощью телефона и разнообразных Интернет-технологий (Skype). Работники компании непосредственно видят персонал предприятия. У работников присутствует дресс код.

Таким образом, можно обобщить, что деловая активность и формирование имиджа ПАО «Ростелеком» происходит планомерно, но на предприятии отсутствует служба отдельная должность, чьей обязанностью было бы формирование позитивного имиджа предприятия на рынках. ПАО «Ростелеком» эффективно использует инструменты формирования имиджа на рынках. Предприятие уделяет надлежащего внимания собственной Веб-странице, которая является основным средством коммуникации с клиентами.

Основными элементами внешнего деловой активности ПАО «Ростелеком» на рынках являются моральные принципы, политика предприятия, особенности управления предприятием. Имидж ПАО «Ростелеком» отвечает ожиданиям руководства. В связи с планами предприятия расширить рынок сбыта, имидж ПАО «Ростелеком» требует совершенствования. Построение позитивного имиджа для предприятия было бы невозможным при наличии квалифицированного, мотивированного персонала.

2.3. Анализ и оценка результатов деятельности ПАО «Ростелеком»

Анализ деловой активности предполагает анализ результатов и эффективности текущей основной производственной деятельности, однако, ее

необходимо использовать также в оценке непрерывности деятельности организации. Кризисные симптомы, наблюдающиеся у предприятий обрабатывающих производств, например, низкий уровень использования производственных мощностей, убыточность деятельности или низкая рентабельность в течение продолжительного времени, резкое ухудшение финансового состояния, могут поставить под сомнение непрерывность деятельности организации. Методика оценки непрерывности включает в качестве составных элементов анализ финансовых признаков, анализ производственных признаков, анализ рыночных признаков. Данная методика содержит показатели деловой активности, рассмотренные нами выше. «Оценка и управление непрерывностью должна быть увязана с диагностикой банкротства; встроена в систему риск-менеджмента организации.

Поэтому, по нашему мнению, необходимо диагностировать признаки банкротства. Диагностика организации всегда начинается с выявления ранних признаков финансовой несостоятельности. К таким признакам относят: резкое уменьшение денежных средств на счетах организации; значительный рост дебиторской и кредиторской задолженностей; значительное сокращение дебиторской задолженности при одновременном росте остатков готовой продукции; разбалансированность дебиторской и кредиторской задолженности; одновременное сокращение дебиторской и кредиторской задолженности; наличие и рост убытков; сокращение выручки от продаж; отсутствие собственных оборотных средств». При экспресс-диагностике кроме выявления ранних признаков необходимо также определить структуру баланса.

Для оценки вероятности банкротства организации используются два критерия: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени.

Финансовый анализ является частью общего, полного анализа

хозяйственной деятельности, и представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера.

Поэтому, для того чтобы иметь полную картину о деловой активности предприятия – необходимо проанализировать ликвидность, финансовую устойчивость и другие показатели оценки финансового состояния ПАО «Ростелеком». Поэтому перейдем к оценке результатов деятельности ПАО «Ростелеком».

Ключевую роль в анализе банкротства предприятия играет финансовый анализ, в ходе которого в ходе которого по методике для арбитражных управляющих рассчитывают коэффициенты, характеризующие: платежеспособность должника, финансовую устойчивость и деловую активность должника. Таким образом, оценка показателей деловой активности и прогнозирование вероятности банкротства являются составной частью и способствуют построению единой системы антикризисного управления деятельностью коммерческих организаций.

Первостепенной целью финансового анализа финансовой устойчивости и деловой активности выступает определение наиболее приоритетных показателей, представляющих максимально полную и объективную картину финансового состояния организации. Такими показателями могут являться колебания в структуре активов и пассивов, величина финансового результата, значение рентабельности собственного капитала, активов, продаж, изменение показателя оборачиваемости активов и собственного капитала, а также расчеты с кредиторами и дебиторами.

Помимо текущего финансового состояния, топ-менеджеров компании может волновать еще и его прогноз на ближайшее будущее.

Основой для финансового анализа финансовой устойчивости и деловой активности обычно выступает информация, полученная из бухгалтерской отчетности, оценка которой способствует воспроизведению наиболее значимых деталей совершенных операций, а также финансовой и производственной деятельности.

Коэффициентный анализ - ведущий метод анализа эффективности использования капитала организации, применяемый различными группами пользователей: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами и др. Известно множество таких коэффициентов, поэтому для удобства разделим их на несколько групп:

- 1) коэффициенты оценки движения капитала предприятия;
- 2) коэффициенты деловой активности;
- 3) коэффициенты структуры капитала;
- 4) коэффициенты рентабельности и др.

Коэффициенты ликвидности предприятия на ПАО «Ростелеком» показаны в таблице 15.

Таблица 15

Коэффициенты ликвидности предприятия на ПАО «Ростелеком», за 2014-2016 гг.

| Показатель | Нормативное значение | 2014г | 2015г | 2016г | Отклонения от нормативного значения | | |
|------------------------|----------------------|-------|-------|-------|-------------------------------------|-------|-------|
| | | | | | 2014г | 2015г | 2016г |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Абсолютная ликвидность | от 0,2 до 0,5 | 0,07 | 0,09 | 0,02 | 0,43 | 0,41 | 0,48 |
| Срочная ликвидность | от 0,7 до 1 | 0,68 | 0,90 | 1,08 | 0,02 | 0,1 | -0,08 |
| Текущая ликвидность | от 2 до 2,5 | 1,44 | 2,26 | 2,02 | 0,56 | 0,24 | 0,48 |

Анализ данных таблицы 15 показал, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2014-2016 гг. находится ниже нормативного уровня, это говорит о том, что предприятие не может погасить в ближайшее время за счет денежных средств всю свою краткосрочную задолженность. При этом с 2014 по 2015 гг. наблюдается увеличение значения данного коэффициента, это говорит о том, что в будущем предприятие сможет расплачиваться со своими кредиторами с помощью денежных средств и финансовых вложений.

В 2014-2015 гг. коэффициент срочной ликвидности находится ниже нормативного уровня, это говорит о том, что предприятие не могло расплатиться по своим долгам с помощью финансовых вложений. В 2016 г. коэффициент находится в пределах нормативного значения, что говорит о том, что денежные средства и предстоящие поступления от текущей деятельности могут покрыть текущие долги предприятия.

В 2014 г. коэффициент текущей ликвидности находится ниже нормативного уровня, что говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. В 2015-2016 гг. коэффициент текущей ликвидности находится в пределах нормы, что говорит о платежеспособности предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств.

Таблица 16

Характеристика источников формирования запасов на ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

| Показатель | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Излишек (+), недостаток (-) | | |
|--|----------|----------|----------|-----------------------------|---------|--------|
| | | | | 2014 | 2015 | 2016 |
| Собственные оборотные средства | -11151 | 39150 | -26263 | -61193 | -103342 | -96469 |
| Функционирующий капитал | 54208 | 94006 | -25118 | -6337 | -37983 | -95324 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | 178218 | 168651 | 156201 | +68308 | +86027 | +85995 |
| S (x; x; x) | S(0;0;1) | S(0;0;1) | S(0;0;1) | | | |

За три рассматриваемых года трехмерный показатель равен (0;0;1).

В ПАО «Ростелеком» на протяжении анализируемого периода наблюдается неустойчивая финансовая ситуация, при которой у предприятия происходит снижение доходности, нарушение нормальной платежеспособности и возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.

Значение коэффициентов рентабельности оборотных активов очень мало, что говорит о неэффективном использовании оборотных активов. Увеличить рентабельность активов можно путем уменьшения оборотных средств или постоянных активов. Достигнуть данной цели возможно путем продажи неэффективного оборудования или уменьшения непроизводственных активов; снижения сырьевых запасов и незавершенного производства; а также уменьшения дебиторской задолженности (табл. 17).

Таблица 17

Коэффициенты рентабельности на ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг.

| Наименование показателя | Нормативное значение | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|--|----------------------|--------|--------|--------|
| Коэффициент рентабельности оборотных активов | >0 | 0,07 | 0,007 | 0,05 |
| коэффициент рентабельности внеоборотных активов | >0 | 0,34 | 0,04 | 2,83 |
| коэффициент рентабельности собственного капитала | >0 | 0,48 | 0,02 | 0,11 |

За анализируемый период значение коэффициента рентабельности внеоборотных активов снизилось до 0,04, это означает, что внеоборотные активы не приносят прибыль. Значение показателя рентабельности собственного капитала в 2015 г. уменьшается.

ПАО «Ростелеком» предоставляет клиентам широкий спектр современных услуг, включающий скоростной доступ в интернет по технологиям FTTb, xDSL, Ethernet и PON, местную, внутрizonовую связь, международную и междугородную связь, Интерактивное телевидение, проводное и эфирное вещание, телематические услуги, IP-видеонаблюдение, IP-телефонию, видеоконференцсвязь, большой выбор высокотехнологичных «облачных» решений и многие другие сервисы для физических и юридических лиц.

«Ростелеком» - ведущая компания в регионе, которая обладает всеми

ресурсами для построения VPN-сетей практически в любой точке Самарской области. Большой опыт ПАО «Ростелеком» по организации корпоративных сетей и использованию новейших технологий дают возможность всегда предлагать самые оптимальные решения.

Руководствуясь методикой анализа динамики и структуры источников средств предприятия, изученной в первой главе работы, проведем горизонтальный анализ источников средств ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг., результаты представим в форме аналитической таблицы (табл. 18).

Таблица 18

Анализ динамики капитала ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг., тыс. руб..

| Наименование показателя | Значение за период, тыс.руб | | | Изменение за период, тыс.руб | |
|-------------------------------------|-----------------------------|--------|--------|------------------------------|---------------|
| | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2015-2014 гг. | 2016-2015 гг. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Собственный капитал | | | | | |
| Уставный капитал | 22641 | 69829 | 69829 | 47188 | 0 |
| Добавочный капитал (без переоценки) | 524 | 524 | 524 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль (убыток) | 3241 | 4311 | 12298 | 1070 | 7987 |
| Итого по разделу | 26406 | 74663 | 82651 | 48257 | 7988 |
| Заемный капитал | | | | | |
| Долгосрочный обязательства | | | | | |
| Заемные средства | 63900 | 53400 | 38038 | -10500 | -15362 |
| Отложенные налоговые обязательства | 1459 | 1456 | 1417 | -3 | -39 |
| Прочие обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Итого по разделу | 65359 | 54856 | 39500 | -10503 | -15356 |
| Краткосрочные обязательства: | | | | | |
| Заемные средства | 75780 | | 22000 | -75780 | 22000 |
| Кредиторская задолженность | 47020 | 71834 | 63544 | 24814 | -8290 |
| Доходы будущих периодов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Оценочные обязательства | 1209 | 2811 | 915 | 1602 | -1896 |
| Прочие обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу | 124010 | 74645 | 86459 | -49365 | 11814 |
| Итого совокупный капитал | 215775 | 204164 | 208610 | -11611 | 4446 |

Сравнительный анализ проведем только в динамике лет, так как экономические службы ПАО «Ростелеком» не формируют прогнозного баланса, т.е. сравнение с плановыми показателями провести невозможно.

При формировании структуры источников средств предприятия необходимо учитывать особенности каждой его составляющей. От степени оптимальности соотношения собственного капитала и заемного капитала зависят финансовое положение и устойчивость предприятия.

Данные таблицы 18 характеризуют скачкообразную тенденцию в динамике источников средств ПАО «Ростелеком». С 2014 по 2015 гг. капитал предприятия снизился на 11611 тыс. руб., с 2015 по 2016 гг. увеличился на 4446 тыс. руб., выявленная тенденция обусловлена воздействием как собственного, так и заемного капитала, вместе с тем, наибольшее влияние оказывает заемный капитал.

Так с 2014 по 2015 гг. краткосрочные обязательства снизились на 49365 тыс. руб., а с 2015 по 2016 гг. увеличились на 11814 тыс. руб.

Собственный капитал также имеет тенденцию к увеличению, с 2014 по 2015 год увеличение составило 48257 тыс. руб., а с 2014 по 2016 гг. – 7988 тыс. руб. Увеличение происходит за счет увеличения уставного капитала и нераспределенной прибыли (убытка).

Наглядно динамика источников средств ПАО «Ростелеком» отражена на рисунке 4.

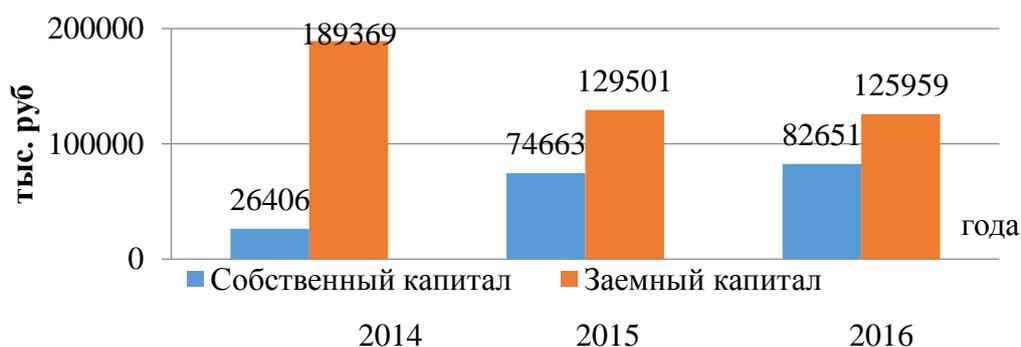


Рис.4. Динамика совокупного капитала ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг.

На рисунке 4 видим, что собственный капитал организации имеет устойчивые тенденции к росту. Прирост в 2014-2015 г. составил 48257 тыс.руб., в 2016 году прирост составил 7988 тыс.руб. При этом собственный капитал является незначительным и его хватает только на формирование внеоборотных активов, это говорит о том, что основным источником формирования оборотных активов служит заемный капитал. Далее проведем вертикальный анализ капитала, результаты представим в форме аналитической таблицы 19.

Таблица 19

Анализ состава и структуры источников средств на ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг., %

| Наименование показателя | 2014 г | 2015 г | 2016 г | Изменение за период | |
|-------------------------------|--------|--------|--------|---------------------|---------------|
| | | | | 2015-2014 гг. | 2016-2015 гг. |
| Собственные источники средств | 12,24 | 36,57 | 39,62 | 24,33 | 3,05 |
| Долгосрочные обязательства | 30,29 | 26,87 | 18,93 | -3,42 | -7,94 |
| Краткосрочные обязательства | 57,47 | 36,56 | 41,45 | -20,91 | 4,89 |
| Итого пассива баланса | 100 | 100 | 100 | 0,00 | 0,00 |

Собственные источники ПАО «Ростелеком» составили соответственно: 12,24%, 36,57 %, 39,62 %. Структурных изменений в составе и структуре капитала предприятия на протяжении анализируемого периода не наблюдалось. Наглядно структура капитала ПАО «Ростелеком» представлена на рисунке 5.

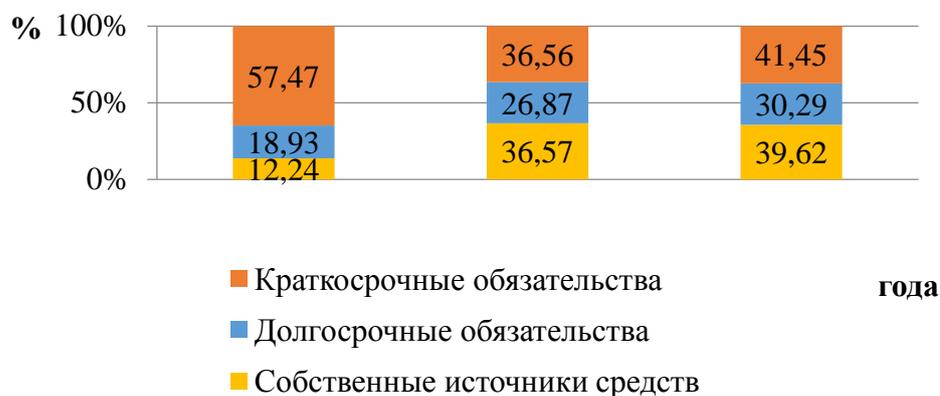


Рис. 5. Финансовая структура источников средств на ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг.

Рисунок наглядно показывает стабильность финансовой структуры капитала ПАО «Ростелеком».

Далее проведем анализ структуры собственного капитала исследуемого предприятия, результаты представим в форме рис. 6.

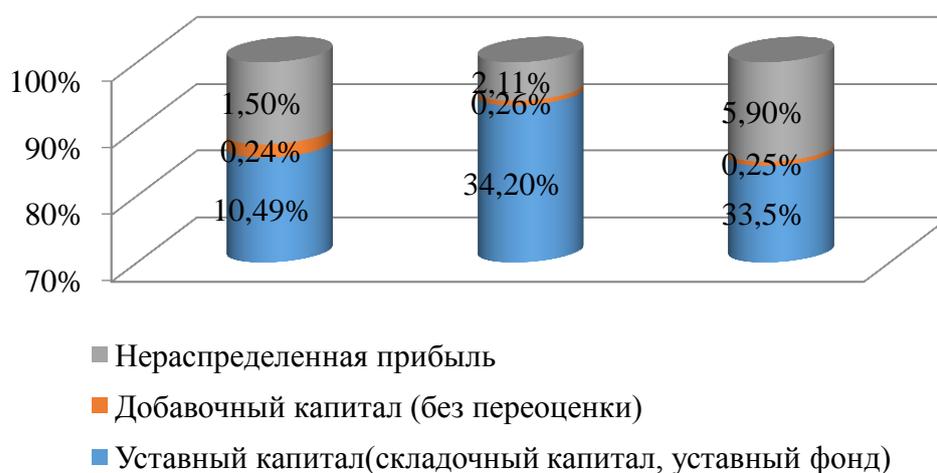


Рис.6. Структура собственных источников средств ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг.

Данные рисунка 7 позволяют сделать вывод, что с 2014 по 2016 гг. собственный капитал ПАО «Ростелеком» представлен тремя элементами: уставный капитал, сформированный за счет взносов учредителей, нераспределенная прибыль прошлых лет и добавочный капитал. Уставный капитал предприятия увеличивался и на момент к 2016 г. составляет 33,5%. Доля нераспределенной прибыли составляет 1,50%, 2,11%, 5,90%.

Данный факт свидетельствует о том, что руководство предприятия ориентируется на капитализацию прибыли, наращивание производственного потенциала. Вся полученная прибыль реинвестируется в производство. Стоит также отметить, что предприятие не формирует резервного фонда, хотя в условиях высокой зависимости от внешней конъюнктуры и макроэкономической политики в стране резервный капитал может стать источником поддержания текущей платежеспособности ПАО «Ростелеком».

Наибольшую долю в составе заемного капитала занимают краткосрочные обязательства, представленные кредиторской задолженностью, на их долю за анализируемый период соответственно приходится: 21,79%, 35,18 %, 30,46%.

Обобщая полученные результаты можно отметить следующее. Существенных изменений в величине капитала ПАО «Ростелеком» с 2014 по 2016 гг. не наблюдается. Собственный капитал растет под влиянием роста нераспределенной прибыли, заемный снижается из-за возврата кредиторской задолженности.

Финансовая структура источников средств ПАО «Ростелеком» не является оптимальной. На протяжении 2014-2016 гг. преобладает заемный капитал, что отрицательно влияет на финансовую устойчивость предприятия и увеличивает финансовые риски. Собственный представлен тремя элементами: уставный капитал, сформированный за счет взносов учредителей, нераспределенная прибыль прошлых лет и добавочный капитал. Предприятие ориентируется на капитализацию прибыли, наращивание производственного потенциала, недостатком структуры собственного капитала является то, что предприятие не формирует резервного фонда, упуская источник поддержания

текущей платежеспособности. Структура источников средств предприятия свидетельствует о высокой зависимости от внешних источников финансирования.

Далее проведем оценку состояния оборотных активов с точки зрения их обеспечения собственными оборотными средствами, которая основана на расчете относительных коэффициентов, значения которых сопоставляются за ряд периодов и сравниваются с нормативными величинами.

Одними из основных показателей устойчивости финансового состояния являются:

1. Коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами;
2. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами;
3. Коэффициент маневренности.

Результаты расчетов вышеуказанных коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость предприятия за отчетный год, приведены в таблице 20.

Таблица 20

Динамика показателей финансовой устойчивости, характеризующих обеспеченность собственными оборотными средствами на ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг.

| Наименование показателя | Нормативное значение | 2014г. | 2015г. | 2016г. | Отклонения от нормативного значения | | |
|---|----------------------|--------|--------|--------|-------------------------------------|--------|--------|
| | | | | | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
| Коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами | не менее 0,1 | -0,1 | 0,2 | 0,3 | -0,2 | 0,1 | 0,2 |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами | от 0,6 до 0,8 | 0,6 | 0,9 | 1,1 | 0 | 0,1 | 0,3 |
| Коэффициент маневренности | от 0,2 до 0,5 | -0,4 | 0,5 | 0,6 | -0,9 | 0 | 0,1 |

Коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами на начало периода составил -0,01, что является ниже нормативного значения (не менее 0,1). Это говорит о том, что собственный капитал организации уменьшается, а так же растет риск потери финансовой устойчивости. К концу периода коэффициент растет и составляет 0,3, что является положительной тенденцией.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами на протяжении всего периода остается в норме, Другими словами, чем больше значение данного показателя, тем в меньшем объеме предприятие формирует свои запасы и другие затраты с помощью заемного капитала и, следовательно, выше ее финансовая устойчивость.

Коэффициент маневренности в 2014 году отрицательный, что означает низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы (основные средства), а оборотный капитал формировался за счет заемных средств. К 2015-2016 году коэффициент находится на оптимальном уровне, и положительно характеризуют предприятие, так как показывают увеличение мобильных средств в составе собственного капитала.

Коэффициенты финансовой устойчивости на ПАО «Ростелеком» представлены в таблице 21.

Таблица 21

Коэффициенты финансовой устойчивости на ПАО «Ростелеком» за 2014-2016 гг.

| Показатель | Нормативное значение | 2014г | 2015г | 2016г | Отклонения от нормативного значения | | |
|--------------------------------------|----------------------|-------|-------|-------|-------------------------------------|---------|---------|
| | | | | | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
| 1 | | 2 | 3 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,8–0,9 | 0,43 | 0,63 | 0,59 | 0,37 | 0,17 | 0,21 |
| Коэффициент финансовой независимости | не менее 0,5 | 0,88 | 0,63 | 0,60 | 0,38 | 0,13 | 0,1 |
| Коэффициент автономии | 0,6-0,7 | 0,30 | 0,27 | 0,40 | 0,3 | 0,33 | 0,2 |

Таким образом, за анализируемый период коэффициент финансовой устойчивости находится ниже нормативного значения, это свидетельствует о нехватке активов, финансируемых за счет устойчивых источников, о слабой финансовой устойчивости предприятия и о большой доли внешних источников финансирования.

За анализируемый период коэффициент финансовой зависимости находится ниже уровня рекомендуемого значения, это говорит о том, что активы предприятия в большей степени финансируются из внешних источников, что может привести к снижению платежеспособности предприятия.

На анализируемом предприятии наблюдается низкий уровень коэффициента автономии, т.е. большая часть собственных источников формирования имущества вложена во внеоборотные активы и в обороте не участвует. В 2015 году анализируемого периода величина показателя составила 0,27. Низкое значение данного показателя можно считать отрицательным фактом, который оказывает свое влияние на сохранение финансовой устойчивости.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования.

Производственная и финансовая деятельность ПАО «Ростелеком» требует управления финансовыми ресурсами, в частности собственным капиталом предприятия, которое должно создать предпосылки для стабильного процесса производства и его постоянного роста, который определяет конкурентоспособность общества на рынке. В связи с самостоятельной выработкой управленческих решений, которые принимают субъекты предпринимательства в условиях рынка, каждое общество должно формировать оптимальную структуру собственного капитала, эффективно управлять им, чтобы обеспечить ему успех в условиях конкуренции.

Расчет функции зависимости значения рентабельности собственного капитала от чистой прибыли ниже приведены:

$A_{cp} = 206397$ тыс.руб.

$СК_{cp} = 78657$ тыс.руб.

$ОбП_{cp} = 127740$ тыс.руб.

$ОбА_{cp} = 171770$ тыс.руб.

$ЧП = 9338$ тыс.руб.

$B = 280408$ тыс.руб.

$K_{ск} = 6,25\%$

Значение критерия ниже 20%.

Следовательно, результаты расчетов по первому критерию оптимизации структуры собственного капитала общества нас не удовлетворяют (то есть чистая рентабельность собственного капитала не достигла значения 20%), это значит, что рассчитывать дальше модель есть необходимость. Для того, чтобы дать рекомендации исследуемому предприятию относительно оптимизации структуры капитала необходимо осуществить расчет эффекта финансового левериджа за 2016 год.

Рассмотрим в таблице 22 суть этого эффекта.

Таблица 22

Расчет структуры источников за 2014-2016 гг. ПАО «Ростелеком»

| Показатель | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2015- 2014 | 2016- 2015 | 2015/ 2014* 100 | 2016 /2015* 100 |
|--|--------|--------|--------|---------------|---------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Отношение собственного капитала к ссудному капиталу, % | 12:88 | 37:63 | 40:60 | x | x | x | x |
| Собственный капитал, тыс.руб. | 26406 | 74663 | 82651 | 48257 | 7988 | 282,75 | 110,70 |
| Ссудный капитал, тыс.руб. | 189369 | 129521 | 125959 | -59848 | -3562 | 68,40 | 97,25 |
| Общий капитал (среднегодовой), тыс.руб. | 215775 | 204184 | 208610 | -11591 | 4426 | 94,63 | 102,17 |
| Плечо финансового левериджа СудК / СобК | 7,17 | 1,73 | 1,52 | -5 | 0 | 24,19 | 87,85 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Финансовый результат до уплаты налогов | 3394 | 1991 | 12356 | -1403 | 10365 | 58,67 | 620,59 |
| Расходы по уплате процентов за кредит, тыс.руб. | 11044 | 12136 | 7569 | 1092 | -4567 | 109,89 | 62,37 |
| Финансовый результат к уплате процентов и налогу на прибыль | 12368 | 12913 | 10485 | 545 | -2428 | 104,41 | 81,20 |
| Средний размер процентов за кредит, который платится предприятием за использование ссудного капитала, % | 6,53 | 9,97 | 8,32 | 3 | -2 | 152,65 | 83,49 |
| Коэффициент рентабельности (рентабельность общего капитала) к уплате процентов по кредиту и налогу на прибыль, % | 5,73 | 6,32 | 5,03 | 1 | -1 | 110,33 | 79,47 |
| Ставка налога на прибыль, % | 39,03 | 39,03 | 23,6 | 0 | -15 | 100,00 | 60,47 |
| Сумма налога на прибыль, тыс.руб. | 1324 | 777 | 2916 | -547 | 2139 | 58,67 | 375,29 |
| Ставка налога на прибыль, коэф. | 0,39 | 0,39 | 0,24 | 0,00 | -0,15 | 100,00 | 60,47 |
| Чистая прибыль, тыс.руб. | 2110 | 1262 | 9338 | -848 | 8076 | 59,80 | 739,94 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 0,98 | 0,62 | 4,48 | 0 | 4 | 63,20 | 724,24 |
| Эффект финансового левериджа, % | 3,50 | 3,86 | 3,84 | 0 | 0 | 110,33 | 99,58 |

Анализ данных таблицы 22 показывает, что в 2014 г. эффект финансового левериджа 3,5%, в 2016 г. влияние финансового левериджа, связанного с использованием привлеченного капитала представляет 3,84%.

Методом цепных подстановок определим влияние отдельных факторов на снижение показателя рентабельности продаж на 1,9532 %.

В таблице 23 приведены значения влияние факторов на рентабельность продаж. У анализируемого предприятия ПАО «Ростелеком» соотношения темпов роста показателей не соблюдаются. Таким образом, 5 из 9 факторов

оказали отрицательное влияние на рентабельность продаж.

Таблица 23

Влияния факторов на рентабельность продаж ПАО «Ростелеком»

| Факторы | Размер влияния, единиц |
|--|------------------------|
| 1. Рентабельность коммерческих расходов | -0,0716 |
| 2. Затратоемкость выручки | 0,0521 |
| 3. Прибыль на одного работника | -0,0457 |
| 4. Рентабельность расходов на оплату труда | 0,0453 |
| 5. Зарплатоемкость выручки | 0,0073 |
| 6. Фондовооруженность труда | -0,0260 |
| 7. Доля оборотных активов | 0,0408 |
| 8. Скорость обращения запасов | -0,0123 |
| 9. Доля запасов в оборотных активах | -0,0094 |
| Итого | -0,0195 |

В ходе проведенного анализа было выявлено, что наибольшее существенное отрицательное влияние оказали факторы рентабельность коммерческих расходов, прибыль на одного работника и фондовооруженность труда. Влияние роста коммерческих расходов было выявлено и в предыдущей методике. Отрицательное влияние фактора прибыль на одного работника, в размере 0,0457 ед. объясняется тем, что темп роста средней заработной платы на одного работника (99,7446 %) выше, чем темп роста прибыли на одного работника (92,2859 %).

При эффективном использовании трудовых ресурсов наблюдается опережающий темп роста производительности труда по сравнению с темпом роста средней заработной платы на одного работника. Данное обстоятельство в данном случае соблюдается, темп роста производительности труда (104,7794 %) выше темпа роста средней заработной платы на одного работника (99,7446 %). Тем самым отрицательное влияние трудовых факторов практически нивелируется.

Фактор фондовооруженность труда обращает наше внимание на статью основные средства: в отчетном периоде у компании действительно увеличились основные средства, соответственно, выросли амортизационные отчисления, которые списываются на себестоимость продукции, что впоследствии и

повлияло на уменьшение прибыли от продаж.

Однако данное обстоятельство нельзя считать однозначно негативным, в силу того, что оно характеризует факт наращивания и обновления мощностей ПАО «Ростелеком». А это является делом первостепенной важности, так как обеспечивается возможность увеличения выпуска продукции, организации более эффективной и менее затратной производственной деятельности.

В итоге рентабельность продаж снизилась в отчетном году на 0,019 ед. или на 11,924 %. Основными резервами роста данного предприятия являются: снижение коммерческих расходов, рост выручки, ускорение оборачиваемости активов.

3. Разработка рекомендаций, направленных на повышение деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком»

3.1. Основные пути обеспечения деловой активности предприятия

С целью повышения деловой активности и эффективности ведения хозяйства можно рекомендовать.

1) Снижать себестоимость продукции. Поскольку цены на туристические услуги варьируются относительно того, какой набор предлагается, и мало зависят от желания предприятия.

2) Расширять сеть предоставления услуг (филиалы, отделения) и максимизировать мероприятия по рекламе.

3) Повышать эффективность использования имущества. С этой целью нужно повышать часть оборотных производственных фондов в оборотных средствах, проводить работу на уменьшения износу основных средств.

4) Для повышения деловой активности и эффективности ведения хозяйства проводить более быструю реализацию собственно «горячих путевок».

5) Проводить анализ дебиторской и кредиторской задолженностей. В ПАО «Ростелеком» должен быть организован повседневный оперативный контроль за платежами и поступлениями материальных ценностей, выполнением финансовых обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами, банками.

6) С целью уменьшения и недопущения возникновения просроченной кредиторской задолженности не допускать замораживания оборотных средств в дебиторской задолженности и сверхнормативных, не прокредитованных банком товарно-материальных ценностях; размер собственных оборотных средств должен быть достаточным и покрывать необходимые минимальные потребности предприятия в них для обеспечения текущей деятельности.

7) Повышать оборотность оборотных средств, которая дает возможность

улучшать эффективность ведения хозяйства. Рациональное и эффективное использование оборотных средств - основа финансовой стойкости предприятия.

Но это не значит, что предприятие должно вкладывать оборотной капитал лишь в высоколиквидные активы, чтобы уменьшить вероятность риска и получить наивысшую прибыль. Предприятие должно создавать конкурентоспособную продукцию с высокой популярностью на рынке туристической продукции.

8) Уменьшать период операционного цикла, то есть не задерживать материальные ресурсы, а превращать их в денежные средства.

Также стоит заметить еще одни, не менее важные резервы к улучшению показателей деловой активности ПАО «Ростелеком»:

- оптимизации нормирования запасов с целью предотвращения уменьшения их вращает мости и увеличению длительности операционного цикла, которые имеют место в 2016 году сравнительно с 2015 годом;

- повышение уровня рентабельности предоставления услуг;

- уменьшение уровня финансовой зависимости;

- повышение уровня рентабельности собственного капитала, который уменьшился на 0,95 %.

Также стоит заметить, что путем к улучшению показателей деловой активности является улучшение финансовых результатов деятельности ПАО «Ростелеком», основными из которых является:

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасходов финансовых ресурсов на материальные и другие операционные расходы;

- внедрить на предприятии системы управленческого учета расходов в разрезе центров ответственности и расходов по отдельным группам услуг;

- усовершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

- уделять достаточное внимание учебе и подготовке кадров, повышению их квалификации;

- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение

материального климата в коллективе, который в конечном итоге отобразится на возвышенности производительности труда;

- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки товарной продукции.

Внедрение отмеченных мероприятий позволит реализовать обнаруженные резервы и улучшит общее качество функционирования предприятия.

Учитывая результаты, полученные в процессе исследования, а именно прибыльность, и ее стабильность, становится целесообразной, на основе дополнительно проведенного, вероятно позитивного, анализу кредитоспособности, привлечения банковских средств в виде кредита для расширения деятельности предприятия.

Основные факторы повышения эффективности производства - это повышение его технического уровня, совершенствование управления, организации производства и труда, изменение объема и структуры производства, улучшения качества природных ресурсов и другое.

Среди основных путей повышения эффективности деятельности предприятия можно выделить два направления повышения выше упомянутых показателей - организационного, технологического и ресурсного.

Для этого предлагается: при разработке прогнозного движения денежных средств направить его в основном на повышение уровня финансовой стойкости и повышения уровня рентабельности, для чего необходимо увеличить часть долгосрочных кредитов в пассиве баланса при одновременном уменьшении текущих обязательств, которое даст возможность более широкой финансовой маневренности в течение 2018 года

Наиболее тесную связь с уровнем финансового риска предприятий имеют коэффициенты финансовой независимости, критической оценки, динамика коэффициента рентабельности. Полученные с помощью корреляционного анализа оценки рекомендуется использовать для сравнительного анализа силы

влияния факторов на финансовый риск и для прогнозирования финансовой стойкости ПАО «Ростелеком».

Для снижения рисков производства рекомендуются следующие методы и приемы для ПАО «Ростелеком»:

- диверсификация видов деятельности, отраслей, рынков, партнеров, инвестиций;
- страхование; самострахование; соблюдение технологий; применение качественного сырья;
- сбор и использование информации; использование производственных и рыночных контрактов;
- организация финансового менеджмента;
- обеспечение научной организации труда работников предприятия;
- грамотное размещение персонала; учеба и повышение квалификации работников.

Политика финансирования деятельности ПАО «Ростелеком» следующая:

- приобретение оборудования, строительство зданий и сооружений - за счет эмиссии и долгосрочных кредитов;
- приобретение оборудования - за счет прибыли;
- недостаточность рабочего капитала в осенне-зимний период - за счет краткосрочных кредитов.

Предлагаем пути улучшения деловой активности ПАО «Ростелеком»:

- разработать и внедрить политику продаж продукции и политику закупок сырья;
- контроль за своевременным приходом средств от покупателей за реализованную продукцию на ежедневной основе с помощью специального программного обеспечения, разработать кредитную политику;
- контроль за перечислением средств поставщикам за приобретенное сырье, материалы, и работы согласно договоров на ежедневной основе с помощью специального программного обеспечения;
- ввести проект контроля за оборотным капиталом;

Следовательно, деловая активность предприятия в рыночных условиях становится интегральной характеристикой хозяйствующего субъекта относительно его соответствия объективным экономическим условиям. Основными направлениями роста деловой активности предприятия являются уменьшение периода операционного и финансового циклов, повышения эффективности использования имущества, максимизация прибыли, повышения конкурентоспособности продукции, поиск новых рынков сбыта.

3.2 Мероприятия по повышению уровня деловой активности и результатов деятельности ПАО «Ростелеком»

Прогнозирование финансовой деятельности предприятия на современном этапе развития экономики является сложным этапом финансового планирования. Сегодня прогнозирование финансового состояния субъекта ведения хозяйства играет важную роль. Необходимые нестандартные подходы, которые предусматривают разработку и реализацию новых, гибких методик, направленных на универсальное соотношение плановых финансовых показателей.

Без прогнозирования показателей финансового состояния предприятие не может планировать развитие своего материально-технической базы, осуществлять расходы, отдача от которых отдалена во времени от их проведения (например, на научно-исследовательские работы, на совершенствование технологий производства, на покупку ценных бумаг, капитальные вложения в социальную сферу), разумно строить свои отношения с покупателями и поставщиками, банками, другими партнерами.

Под прогнозированием финансового состояния понимают предположение объема и размещения финансовых ресурсов предприятия на определенный срок заранее путем изучения динамики развития предприятия.

Прогноз объема продаж, который является началом всего процесса прогнозирования, дает возможность получить такую информацию :

- предвиденные расходы на осуществление цели планирования или расходы, которые связаны с продажей и маркетинговыми решениями;

- предвиденный объем работ, который заложен в календарный план при планировании производственных мощностей.

Будь прогноз должен включать определение:

- размеру необходимых денежных фондов в течение данного периода;

- части этих фондов, которые будут созданы за счет внутренних источников в течение аналогичного периода;

- потребности во внешних источниках финансирования, за минусом созданных фондов.

При использовании первого метода выходят из предположения о существовании прямой связи между оборотным капиталом и объемом продаж, которая может быть выражена с помощью простого коэффициента (отношение чистого оборотного капитала к объему продаж), или с помощью уравнения связи:

$$Y = a + bx \quad (1)$$

где a - постоянная величина чистого оборотного капитала; b - коэффициент регрессии, которая отбивает степень зависимости оборотного капитала от объема продаж.

Для того, чтобы можно было сделать прогнозирование, необходимо проведение обнаружить причины изменения размера прибыли. Для этого проводится детальное изучение влияния разных факторов на финансовые результаты.

В этой процедуре необходимо прогноз финансовых результатов.

Главная цель этой части прогноза - определение величины прибыли, которую получит предприятие и потом удержит ее в производстве для реинвестирования в течение планового периода.

Проведем прогнозный расчет рентабельности собственного капитала при разных значениях плеча финансового леввериджа в табл. 24.

Прогнозный расчет структуры источников средств и финансового
левериджа ПАО «Ростелеком»

| Показатель | 2016 г. | Прогноз на 2017 г. | Абс. отклонение | Темп роста, % |
|--|---------|--------------------|-----------------|---------------|
| Отношение собственного капитала к ссудному капиталу, % | 40:60 | 60:40 | х | х |
| Собственный капитал, тыс.руб. | 82651 | 186956 | 104305 | 226,20 |
| Ссудный капитал, тыс.руб. | 125959 | 125959 | 0 | 100,00 |
| Общий капитал (среднегодовой), тыс.руб. | 208610 | 312915 | 104305 | 150,00 |
| Плечо финансового левериджа ПК / СК | 1,52 | 0,67 | -0,85 | 44,21 |
| Финансовый результат до уплаты налогов | 12356 | 22241 | 9884,8 | 180,00 |
| Расходы по уплате процентов за кредит, тыс.руб. | 7569 | 0 | -7569 | 0,00 |
| Финансовый результат к уплате процентов и налогу на прибыль | 10485 | 22241 | 11756 | 212,12 |
| Средний размер процентов за кредит, который платится предприятием за использование ссудного капитала, % | 8,32 | 0,08 | -8,25 | 0,93 |
| Коэффициент рентабельности (рентабельность общего капитала) к уплате процентов по кредиту и налогу на прибыль, % | 5,03 | 7,11 | 2,08 | 141,41 |
| Ставка налога на прибыль, % | 23,60 | 3 | -21 | 12,71 |
| Сумма налога на прибыль, тыс.руб. | 2916 | 667 | -2249 | 22,88 |
| Ставка налога на прибыль, коэф. | 0,24 | 0,03 | -0,21 | 12,71 |
| Чистая прибыль, тыс.руб. | 9338 | 21574 | 12236 | 231,03 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 4,48 | 6,89 | 2,42 | 154,02 |
| Эффект финансового левериджа, % | 3,84 | 4,59 | 0,75 | 119,65 |

Анализ данных таблицы 24 показывает, что в 2017 г. влияние финансового левериджа, связанного с использованием привлеченного капитала представляет - темп прироста 119,65%.

Прогнозные данные свидетельствуют об увеличении эффекта финансового левериджа до 4,59%.

Анализ показателей таблицы свидетельствует, что эффект финансового левериджа растет, то есть с увеличением в структуре капитала привлеченных источников финансирования повышается уровень доходности собственного капитала.

Таким образом при отношении собственного капитала к ссудному 60:40 в прогнозном году будет достигнут большой эффект финансового левериджа. Рассчитаем на какую сумму увеличился собственный капитал за счет привлечения ссудного капитала в прогнозном году:

Или можно рассчитать так:

$$\Delta \text{СобстК} = 186956 - 82651 = 104305 \text{ тыс.руб.}$$

В прогнозном году собственный капитал предприятия вырастет с 82651 тыс.руб. (на начало года) до 186956 тыс. руб. (на конец года). Этот рост представляет 104305 тыс.руб. (+126,2%).

На сумму рост собственного капитала влияют разные факторы.

Но можно утверждать, что на 126,2% прирост собственного капитала в прогнозном году $(186956/82651 * 100 - 100)$ состоялся благодаря эффекту финансового ливереджа. То есть собственный капитал увеличился благодаря использованию ссудного капитала.

Собственные источники ПАО «Ростелеком» составят в прогнозном году: 49,68%. Предприятие в следующем году может увеличить сумму собственного капитала на конец года и при прогнозе общего роста совокупного капитала на протяжении года иметь следующее соотношение собственного и ссудного капитала на конец года:

собственный капитал на конец прогнозного года - 186956 тыс.руб.;

ссудный капитал на конец прогнозного года - 125959 тыс.руб.;

совокупный капитал на конец прогнозного года- 312915 тыс.руб.;

соотношение собственный / ссудный = 60/40.

Далее проведем вертикальный анализ капитала, результаты представим в

форме аналитической таблицы 25.

Таблица 25

Прогноз состава и структуры источников средств на ПАО «Ростелеком»
за 2016-2017 гг., %

| Наименование показателя | 2016 г | Прогноз на 2017 г | Изменение за период | |
|-------------------------------|--------|-------------------|---------------------|---------------|
| | | | Абсолютное | Темп роста, % |
| Собственные источники средств | 39,62 | 59,75 | 20,13 | 150,80 |
| Долгосрочные обязательства | 18,93 | 18,93 | -3,42 | 100,00 |
| Краткосрочные обязательства | 41,45 | 21,32 | -20,91 | 51,44 |
| Итог пассива баланса | 100 | 100 | 0,00 | 100,00 |

После оптимизации структуры капитала ПАО «Ростелеком» данные возводятся в прогнозную таблицу. Прогноз основных экономических показателей деятельности ПАО «Ростелеком» представлен в таблице 26.

Таблица 26

Прогноз основных экономических показателей деятельности ПАО
«Ростелеком», тыс.руб.

| Показатели | Ед. изм | 2016 год | Прогноз на 2017 г. | Изменение, +/- | Темп роста, % |
|--|----------|----------|--------------------|----------------|---------------|
| Выручка | тыс. руб | 280408 | 315599 | 35191 | 112,55 |
| Себестоимость | тыс.руб. | 216583 | 246558 | 29975 | 113,84 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | тыс.руб. | 12356 | 22241 | 9885 | 180,00 |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) | тыс.руб. | 9338 | 21574 | 12236 | 231,03 |
| Рентабельность собственного капитала | % | 4,48 | 6,89 | 2,42 | 154,02 |
| Собственный капитал на конец года | тыс.руб. | 82651 | 186956 | 104305 | 226,20 |
| Ссудный капитал на конец года | тыс.руб. | 125959 | 125959 | 0 | 100,00 |

Из таблицы 26 можно сделать вывод, что выручка прогнозируется в размере 315599 тыс.руб. или на 112,55% больше чем в 2016 г., себестоимость прогнозируется в размере 246558 тыс. руб. или на 113,84% больше. Чистая

прибыль предприятия прогнозируется в размере 21574 тыс. руб. (темп прироста составит +131,03%). Рентабельность производства продукции увеличится на 2,42% с показателя 4,48% до 6,89%. Эффект финансового левериджа увеличится на 0,75% с показателя 3,84% до 4,59%. Таким образом, прогноз финансовых результатов ПАО «Ростелеком» показал, что предприятие в прогнозном периоде будет работать эффективнее.

Прогнозирование рассчитываются исходя из среднего темпа роста за три года.

$$\text{Выручка} = \frac{280408}{221360} \approx 1,27 = 280408 * 1,43 \approx 399785$$

$$\text{Себестоимость} = \frac{216583}{167112} \approx 1,296 = 216583 * 1,48 \approx 319559$$

Аналогично рассчитывает остальные показатели, и заносим их в таблицу 27.

Таблица 27

Прогноз финансовых показателей ПАО «Ростелеком», (тыс. руб.)

| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | Коэф. | Прогноз |
|---|--------|--------|--------|-----------------|---------|
| 1. Выручка | 221360 | 245956 | 280408 | 1,43 | 399785 |
| 2. Себестоимость | 167112 | 181643 | 216583 | 1,48 | 319559 |
| 3. Валовая прибыль (убыток) | 54249 | 64313 | 63825 | п.2-п.1 | 80226 |
| 4. Коммерческие расходы | 4071 | 4241 | 4004 | 0,98 | 3905 |
| 5. Управленческие расходы | 40245 | 42363 | 41588 | 1,05 | 43687 |
| 6. Прибыль (убыток) от продаж | 9933 | 17709 | 18233 | п.3-п.4-п.5 | 32633 |
| 7. Проценты к уплате | 11044 | 12136 | 7569 | | 7569 |
| 8. Прочие доходы | 3207 | 2915 | 15874 | Уровень 2016 г | 15874 |
| 9. Прочие расходы | 9746 | 6497 | 14182 | Уровень 2016 г. | 6497 |
| 10. Прибыль (убыток) до налогообложения | 3394 | 1991 | 12356 | п.6+п.8-п.9 | 34441 |
| 11. Текущий налог на прибыль | 1324 | 777 | 2916 | *0,2 | 6888 |
| 12. Чистая прибыль (убыток) | 2110 | 1262 | 9338 | п.10-п.11 | 27553 |

Таким образом, мы допускаем, что чистый доход вырастет на 43% в 2017 году сравнительно с 2016 годом. Темп роста себестоимости принимаем на уровне 1,48. Таким образом, мы получаем прогнозные данные и заносим их в табл.26. Данные таблицы 27 показали, что прогнозируемая выручка увеличится на 43%, а прогнозируемая себестоимость на 48%, валовая прибыль вырастет на 25%. Чистую прибыль предприятие может получить в размере 9338 тыс. руб. что на 95% больше чем в 2016 году.

Для определения влияния себестоимости на чистый доход от реализации продукции, имеются такие данные – табл. 28. В этом примере изменение результативного признака является приблизительно равномерным и однонаправленным, без изменений напрямую связи.

Таблица 28

Исходные данные для расчета линейного коэффициента корреляции, тыс. руб.

| Год | Себестоимость продаж (x_i) | Выручка (y_i) |
|------------------|--------------------------------|-------------------|
| 2014 | 134560 | 175638 |
| 2015 | 145280 | 192590 |
| 2016 | 154980 | 204500 |
| 2017 | 191565 | 256925 |
| Среднее значение | 156596 | 207413 |

Следовательно, имеем линейную зависимость, которая означает необходимость расчета линейного коэффициенту корреляции. Но для этого надо рассчитать сначала средние значения признаков. Факторным признаком является себестоимость (x_i), результативной - чистый доход от реализации продукции (y_i). Воспользовавшись формулой средней арифметической простой, имеем:

$$x = \frac{167112 + 181643 + 216583 + 319559}{4} = 221224 \text{ тыс.руб.}$$

$$y = \frac{221360 + 245956 + 280408 + 399785}{4} = 286877 \text{ тыс.руб.}$$

Теперь следует построить корреляционную таблицу 29.

Промежуточные данные для расчета линейного коэффициента корреляции

| Год | x_i | y_i | $x_i - \bar{x}$ | $y_i - \bar{y}$ | $(x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})$ | $(x_i - \bar{x})^2$ | $(y_i - \bar{y})^2$ |
|------|-----------|------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------|---------------------|---------------------|
| 2014 | 167112 | 221360 | -54113 | -65517 | 3545287751 | 2928173685 | 4292458914 |
| 2015 | 181643 | 245956 | -39581 | -40921 | 1619711008 | 1566668378 | 1674549501 |
| 2016 | 216583 | 280408 | -4641 | -6469 | 30024882 | 21540384 | 41851322 |
| 2017 | 319559 | 399785 | 98335 | 112907 | 11102738757 | 9669757615 | 12748076303 |
| | 884896,65 | 1147509,04 | 0 | 0 | 16297762398 | 14186140061 | 18756936041 |

Последнее действие - расчет линейного коэффициента корреляции:

$$r = 0,9991 = 99,91\%$$

Это значит, что связь является прямой и очень тесной – рис.7.

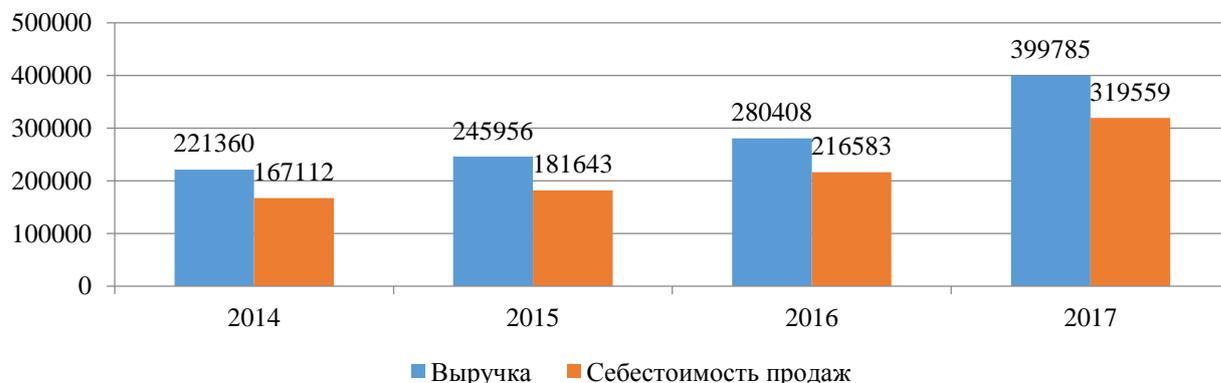


Рис. 7. Динамика выручки и себестоимости ПАО «Ростелеком», за период 2014-2017 гг.

В данной работе рассчитаем прогнозирование с помощью модели квадратичной регрессии, эта модель так же называется полиномиальная модель второго порядка и является одной из простейших криволинейных моделей. И общая формула, которой следующая:

$$Y = a + \beta * x_i + \gamma * x_i^2 \quad (2)$$

Y- значение модели;

α, β, γ - параметры модели квадратичной регрессии.

Далее найдем двухфакторную регрессию. Для этого воспользуемся надстройкой «Анализ Данных» – «Регрессия». Для этого необходимо в строке «Входной интервал X» ввести область из двух колонок “D” и “E”.

Таблица 30

| <i>Регрессионная статистика</i> | |
|---------------------------------|----------|
| Множественный R | 0,999114 |
| R-квадрат | 0,998228 |
| Нормированный R-квадрат | 0,997342 |
| Стандартная ошибка | 3545,093 |
| Наблюдения | 4 |

После проведенного анализа построим модель. Уравнение модели будет следующее.

$Y = -28041,4 + 0,868893 * x$, что в столбце “F” будет соответствовать представленным данным (табл. 31, 32, 33)

Таблица 31

Дисперсионный анализ

| | <i>df</i> | <i>SS</i> | <i>MS</i> | <i>F</i> | <i>Значимость F</i> |
|-----------|-----------|-------------|-------------|----------|---------------------|
| Регрессия | 1 | 14161004687 | 14161004687 | 1126,779 | 0,00088631 |
| Остаток | 2 | 25135374,11 | 12567687,06 | | |
| Итого | 3 | 14186140061 | | | |

Таблица 32

| | <i>Коэффициенты</i> | <i>Стандартная ошибка</i> | <i>t-статистика</i> | <i>P-Значение</i> | <i>Нижние 95%</i> | <i>Верхние 95%</i> | <i>Нижние 95,0%</i> | <i>Верхние 95,0%</i> |
|----------------|---------------------|---------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|--------------------|---------------------|----------------------|
| Y-пересечение | -28041,4 | 7634,417 | -3,67302 | 0,066783 | -60889,6 | 4806,888 | -60889,6 | 4806,888 |
| Переменная X 1 | 0,868893 | 0,025885 | 33,56753 | 0,000886 | 0,757519 | 0,980266 | 0,757519 | 0,980266 |

| ВЫВОД ОСТАТКА | | ВЫВОД ВЕРОЯТНОСТИ | | | |
|---------------|--------------------|----------------------|------------------------|------------|----------|
| Наблюдение | Предсказанное Y | Остатки | Стандартные остатки | Перцентиль | Y |
| 1 | 164297 | 2814,511 | 0,972346 | 12,5 | 167111,6 |
| 2 | 185668 | -4024,98 | -1,39054 | 37,5 | 181643 |
| 3 | 215603,1 | 979,9299 | 0,338542 | 62,5 | 216583 |
| 4 | 319328,5 | 230,5425 | 0,079647 | 87,5 | 319559,1 |

В итоге, прогноз по квадратичной регрессии будет выглядеть следующим образом.

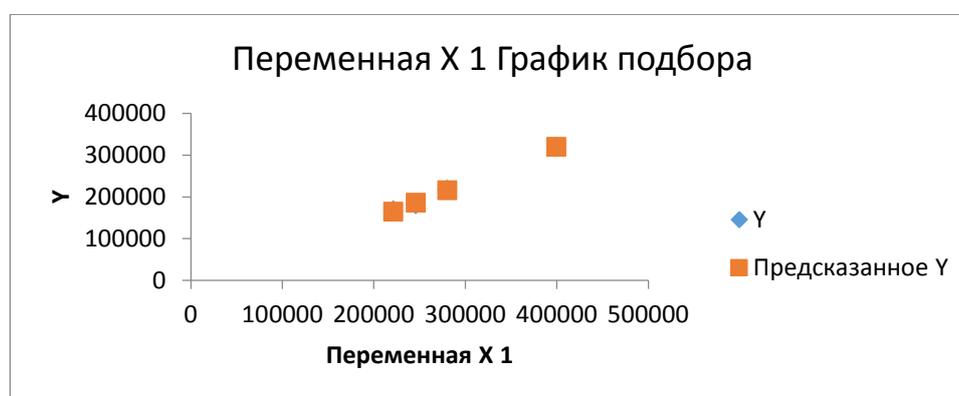


Рис.8 Прогноз выручки ПАО «Ростелеком» на 2017 гг.

На основании данных исследований можно сделать вывод, что себестоимость оказывает сильное воздействие на формирование чистого дохода, следовательно, для повышения эффективности основной деятельности (а её характеризует рентабельность продукции) нужно снижать себестоимость продукции. Финансово-экономическая деятельность предприятия направлена на обеспечение финансовой стойкости, стабильного поступления финансовых ресурсов и их эффективного использования на, достижение рационального соотношения собственных и ссудных средств.

Проведенный выше анализ финансово-хозяйственной деятельности организации показал, что в компании высокая доля заемного капитала, представленная кредиторской задолженностью. Это говорит о неэффективной политике управления заемным капиталом.

Для совершенствования управления заемным капиталом ПАО «Ростелеком» рассмотрим возможность уменьшения кредиторской задолженности за счет сокращения доли краткосрочных обязательств в пассивах организации - перевода части краткосрочной задолженности в долгосрочную (т.е. привлечение долгосрочных кредитов и займов взамен краткосрочных); привлечение денежных средств учредителей для увеличения собственного капитала, без увеличения уставного.

Для этого выберем оптимальную долю заемного капитала. Результат анализа представлен в таблице 34.

Чтобы найти оптимальный размер заемного капитала, то есть максимально увеличивающий стоимость компании, рассмотрим различные варианты соотношения собственных и заемных средств.

Стоимость компании с учетом влияния финансового рычага (V_L) определяется по формуле:

$$V_L = \text{ЕБИТ} * (1 - T) / \text{WACC}_Z, \quad (3)$$

Где ЕБИТ - прибыль до вычета процентов и налогов за плановый период, руб.;

WACC_Z - средневзвешенная стоимость капитала с учетом премии за риск возникновения финансовых проблем, %;

T - ставка налога на прибыль, %.

Расчет планируемой суммы выручки и себестоимости производился с учетом среднего темпа роста этого показателя в динамике 2014-2016 гг., по формуле средней геометрической – в корень степени количества значений возвести частное этих значений.

Выручка

$$\text{Темп роста 2015г., \%} = (245956/221360)*100\%=111,11\%$$

$$\text{Темп роста 2016г., \%} = (280408/245956)*100\%=114,01\%$$

$$\text{Темп роста}_{\text{средн.}, \%} = 2\sqrt{(111,11\%*114,01\%)}=112,55\%, \text{ отсюда}$$

$$\text{Выручка}_{\text{план}} = 280408*112,55\% = 315599 \text{ тыс.руб.}$$

Себестоимость

Темп роста 2015г.,% = (181643/167112)*100%=108,7%

Темп роста 2016г.,% = (216583/181643)*100%=119,24%

Темп роста средн.,% = $2\sqrt{(108,7\%*119,24\%)}$ =113,84%, отсюда

Себестоимость_{план} = 216583*113,84% = 246558 тыс. руб.

Для расчета ROE_У чистую прибыль и сумму собственного капитала возьмем исходя из сценария «без заемных средств»:

$$ROE_{У} = 9338/82651*100 = 11,3\%$$

Для расчета V L прибыль до налогообложения рассчитаем, предполагая что коммерческие расходы, прочие доходы и прочие расходы в планируемом году не изменятся.

$$EBIT = 22241 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 34

Оптимальная доля заемного капитала ПАО «Ростелеком»

| Доля ЗК в структуре капитала, (d) | Вероятность финансовых затруднений, (p) | Рентабельность собственного капитала (ROEL), % | Средневзвешенная стоимость капитала(WACCZ), % | Стоимость компании с учетом финансового рычага (VL), тыс. руб. |
|-----------------------------------|---|--|---|--|
| 0 | 0 | 11,30 | 11,30 | 82 651 |
| 0,1 | 0,000002 | 11,11 | 11,08 | 84 336 |
| 0,2 | 0,000064 | 10,87 | 10,85 | 86 038 |
| 0,3 | 0,000486 | 10,57 | 10,67 | 87 478 |
| 0,4 | 0,002048 | 10,16 | 10,63 | 87 895 |
| 0,5 | 0,00625 | 9,59 | 10,87 | 85 887 |
| 0,6 | 0,015552 | 8,74 | 11,71 | 79 737 |
| 0,7 | 0,033614 | 7,31 | 13,62 | 68 609 |
| 0,8 | 0,065536 | 9,93 | 18,45 | 50 651 |
| 0,9 | 0,118098 | -4,09 | 24,27 | 38 496 |

Данные таблицы 34 показывают, что максимум стоимости компании - 87895 тыс. рублей достигается при 40% заемных средств.

Оптимальная структура капитала - это условие устойчивого развития ПАО «Ростелеком». Предлагаем использовать структурно-функциональную модель многокритериальной оптимизации структуры капитала общества, которое отображает последовательность действий, которых необходимо придерживаться (рис. 9).

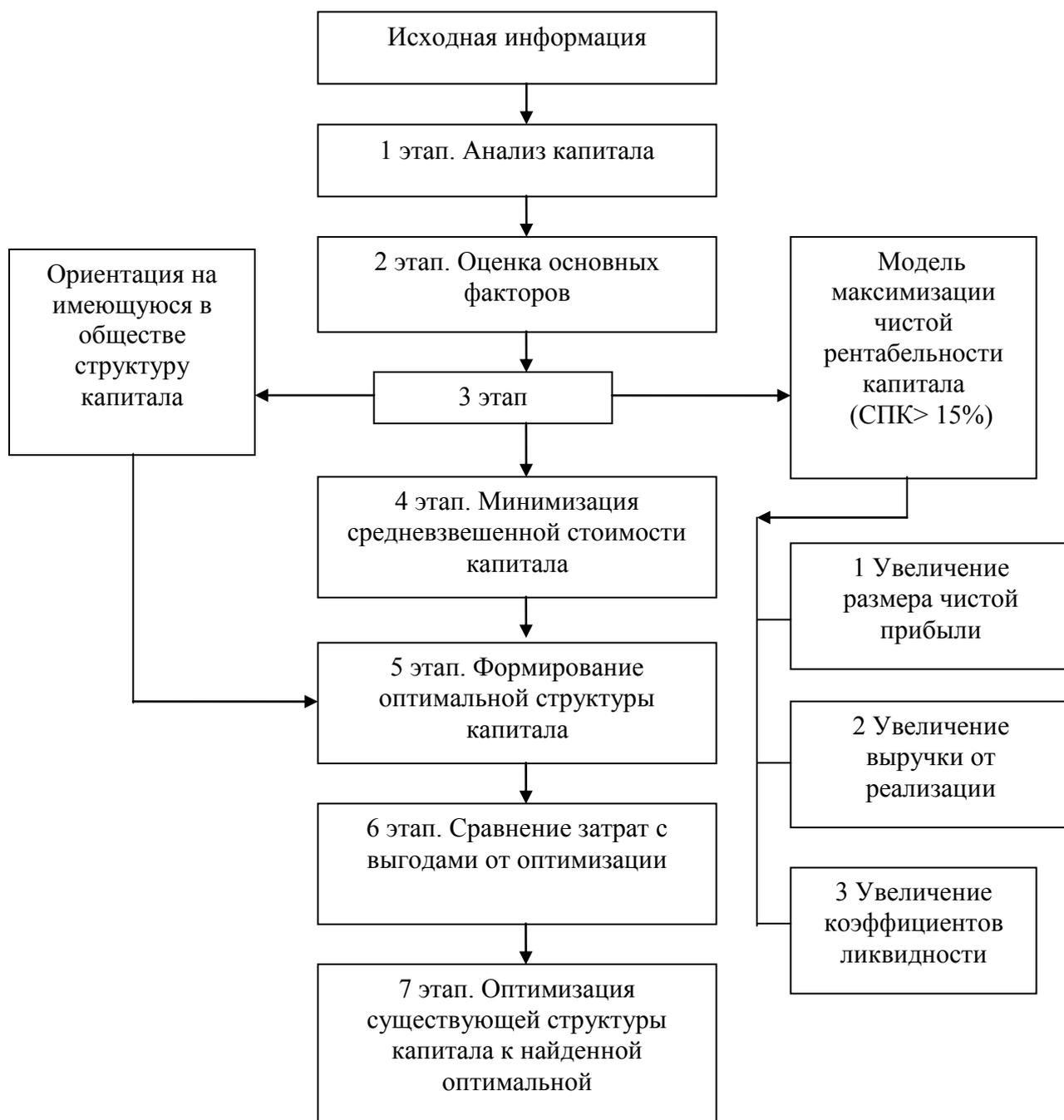


Рис. 9. Оптимизация структуры собственных источников средств ПАО «Ростелеком»

Эта методика оптимизации капитала по определенным критериям дает

возможность управлять процессом формирования капитала ПАО «Ростелеком». При оптимизации структуры капитала ПАО «Ростелеком» необходимо выходить с того, что оптимальная структура капитала представляет такое соотношение его основных источников, которое, во-первых, обеспечивает максимальный уровень чистой рентабельности капитала; во-вторых, минимизирует средневзвешенную стоимость капитала.

Таким образом, первоочередным нами признанный критерий рентабельности капитала, поскольку он является одной из важнейших характеристик финансового состояния общества. Собственники уделяют ему особенное внимание, так как с их точки зрения он лучше всего характеризует результативность деятельности ПАО «Ростелеком».

Цель ПАО «Ростелеком» - реализация качественной продукции и услуг на рынок сбыта. Для достижения этой цели предприятие должно достигать ряд целей: повышение рентабельности услуг; рост прибыльности деятельности предприятия; наращивание объемов продажи продукции и услуг; расширение ассортимента и ускорение обновления продукции и услуг, повышения ее научно-технического уровня, потребительских качеств и конкурентоспособности; обеспечение надежности и эффективности выполнения принятых заказов и договорных обязательств.

Руководство в ПАО «Ростелеком» применяет активные мероприятия для достижения поставленных перед собой целей. Для их достижения делается большой акцент на качестве и цене продукции, которая является традиционным, а также на системах менеджмента, маркетинга организации и управления персоналом, которые являются новыми для работы на российском рынке. В ходе проведенной работы было выяснено, что в научно-учебной литературе основное внимание уделяется изучению процесса планирования на предприятии, при этом аспект прогнозирования на предприятии освещается не полностью, что определяет важность, актуальность его изучения, ведь перед разработкой плана всегда предшествует разработка прогноза. Так же можно выделить тот факт, что прогнозирование финансового состояния, результатов

деятельности предприятия способствует оценке экономических, финансовых перспектив и предполагает финансовое состояние предприятия на планируемый период в зависимости от основных факторов производственно-сбытовой деятельности, ее финансирования.

В ПАО «Ростелеком» отсутствует общая финансовая стратегия развития, которое ухудшает эффективность финансового планирования. Однако большое внимание на предприятии сосредоточено текущему и оперативному планированию.

Текущее финансовое планирование осуществляется непосредственно финансово-аналитическим отделом и сводится к складыванию годовых финансовых планов, которое характеризует формирование чистой прибыли.

Первоочередным заданием финансовой службы ПАО «Ростелеком» есть финансовый контроль за выполнением планов и заданий по выпуску высокорентабельной, конкурентоспособной продукции за снижением расходов на производство, ввод режима экономии материальных ресурсов и управления производством.

Финансовое прогнозирование и планирование является одним из важнейших участков финансовой работы предприятия. На этой стадии финансовой работы определяется общая потребность в денежных средствах для обеспечения нормальной производственно-хозяйственной деятельности и возможность получения таких средств.

Важным этапом статистического прогнозирования является верификация прогнозов, то есть оценивание их точности и обоснованности. На этапе верификации используют совокупность критериев, способов и процедур, которые дают возможность оценить качество прогноза.

Наиболее распространено ретроспективное оценивание прогноза, то есть оценивание прогноза для прошедшего времени (ex - post прогноз). Процедура проверки такова. Динамический ряд разделяется на две части: первая - для $t = 1, 2, 3, \dots, p$ - называется ретроспективой (предысторией), вторая - для $t = p + 1, p + 2, p + 3, \dots, p + (n - p)$ прогнозным периодом.

По данным ретроспективы моделируется закономерность динамики и на основе модели рассчитывается прогноз Y_{t+v} , где V - период предубеждения. Ретроспектива последовательно изменяется, соответственно изменяется прогнозный период.

Цель ПАО «Ростелеком» - реализации качественной продукции и услуг на рынок сбыта. Для достижения этой цели предприятие должно достигать ряд целей:

- повышение рентабельности услуг;
- рост прибыльности деятельности предприятия;
- наращивание объемов продажи продукции и услуг;
- расширение ассортимента и ускорение обновления продукции и услуг, повышения ее научно-технического уровня, потребительских качеств и конкурентоспособности;
- обеспечение надежности и эффективности выполнения принятых заказов и договорных обязательств.

Руководство в ПАО «Ростелеком» применяет активные мероприятия для достижения поставленных перед собой целей. Для их достижения делается большой акцент на качестве и цене продукции, которая является традиционным, а также на системах менеджмента, маркетинга организации и управления персоналом, которые являются новыми для работы на украинском рынке.

При анализе предприятия были обнаружены следующие препятствия, которые не дают возможности эффективно осуществлять планирование:

- на предприятии информация о целях ПАО «Ростелеком» не достаточно доводится до низших уровней, что не позволяет отделам подготовить свои конкретные планы;
- менеджеры на низших уровнях не считают выполнения планов своей обязанностью, поскольку они не принимали участия в их разработке;

- некоторые руководители в общественности не ставят никаких целей и не делают планирование, потому что считают, что это лишает их права выбора;

- руководители не уверены в том, что ПАО «Ростелеком» предоставит им ресурсы для достижения целей.

Определение потребности в материальных ресурсах осуществляется планово-экономическим подразделением предприятия. При планировании потребности используется такая информация: количество и виды материальных ресурсов, необходимых для обеспечения производственной программы, материальные балансы за видами ресурсов, поставщики, площади складских помещений.

Прогнозирование и поиск финансовых источников развития ПАО «Ростелеком», обеспечение самого эффективного инвестирования финансовых ресурсов приобретает важное значение в работе финансовых служб предприятия при условиях рыночной экономики.

Прогнозирование структуры капитала ПАО «Ростелеком» зависит от влияния целого ряда внешних и внутренних факторов.

К внешним факторам можно отнести отраслевые особенности операционной деятельности, конъюнктуру товарной и финансового рынков, систему налогообложения прибыли.

Внутренними факторами излияния на соотношение собственных и ссудных средств в общем объеме финансовых ресурсов предприятия являются: стадия его жизненного цикла, уровни рентабельности операционной деятельности и концентрации собственного капитала, финансовый менталитет владельцев.

В процессе формирования финансовых ресурсов предприятий важное значение имеет структура их источников. Повышение удельного веса собственных средств положительно влияет на финансовую деятельность предприятий. Высокий удельный вес привлеченных средств усложняет финансовую деятельность предприятия и требует дополнительных расходов в

уплату процентов за банковские кредиты, дивидендов на акции, доходов на облигации, уменьшает ликвидность балансу предприятия, повышает финансовый риск. Поэтому в каждом конкретном случае необходимо детально продумать целесообразность привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Следует отметить, что финансовое состояние предприятия исследуется не только на фактическую стабильность, платежеспособность и ликвидность предприятия, но и на перспективу повышения деловой активности и эффективности хозяйствования.

Мероприятия по повышению эффективности прогнозирования

Таким образом, для улучшения финансового состояния ПАО «Ростелеком» было предложено применение программы направленности и контроля взаимодействия с клиентами компании, подразумевающей повышение производительности труда. Программа нацелена на устранение недостаточного количества визитов менеджерами, низкого количества работающих клиентов, что говорит о слабо развитой клиентской базе. Данная программа способствует уменьшению трудозатрат по проработке ежемесячных заявок, поступающих с крупных предприятий, а так же согласование замен и аналогов по заявкам.

Постоянная работа с предложенной программой способствует развитию клиентской базы посредством увеличения количества визитов, звонков, рассылок, рекламы; росту спроса на энергосберегающие продукты и решения.

Однако не стоит забывать про риски. При реализации данной программы необходимо учитывать постоянный рост цен (инфляция), наличие на рынке электротехнике оперативных поставщиков, выход на рынок непосредственно производителей. Одним из главных угрожающим фактором является несоблюдение конкурентами политики цен, что способствует развитию хауса на рынке сбыта. Не стоит забывать и про внутрифирменные угрозы, такие как, увольнение самого опытного менеджера, сбой в работе офисной техники и программного обеспечения.

Решающим условием улучшения финансового состояния предприятия является непрерывный технический прогресс – это автоматизация производственных процессов, внедрение новой техники, совершенствование технологии.

В рамках данного фактора улучшения финансового состояния ПАО «Ростелеком» на базе программы «Oracle» с 2017 года реализует бизнес-процесс электронного документа оборота. Процесс предусматривает полный отказ от электронной почты, работа должна осуществляться в отдельном приложении «Oracle».

С 2017 года в рамках непрерывного технического процесса планирует ввести в эксплуатацию модуль бизнес-процесса по работе с дебиторской задолженностью. Исходя из предложенных мероприятий по улучшению финансового состояния и развития предприятия, был составлен прогнозный вариант финансовых результатов сбыта на 2017 год, используя метод прогнозирования на базе прошлого оборота. При прогнозировании на 2017 год наблюдалась совокупность роста к предыдущему году. Не стоит забывать, что в условиях становления рыночных отношений прогнозирование приобретает все большее значение в теории и на практике управления предприятием.

Заключение

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Определенно, что деловую активность следует рассматривать как целеориентированный аспект деятельности предприятия, которое отображает важнейшие аспекты управления. Деловая активность позволяет изучать деятельность предприятия в конкурентной среде. Применение методик оценки деловой активности предприятия предусматривает использовать ее не только для анализа, но и для стратегического планирования. Перечень показателей может адаптироваться к конкретным целям и заданиям исследования. Оценка деловой активности позволяет оценить результативность управления и эффективность принятых решений. Применение результатов оценки деловой активности будет служить улучшению результативности производственно-хозяйственной деятельности и созданию основы для получения конкурентного преимущества в продукции и конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях ведения хозяйства. Доказано, что разработка действенных мероприятий и исследование высокого уровня деловой активности предприятия невозможны без систематического проведения глубокого и всестороннего анализа. Определенная методика анализа деловой активности, которая дала возможность повысить действенность проведения анализа в связи с тем, что будет определяться не только влияние факторов на прибыль предприятия, но и резервы его увеличения за счет улучшения операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Это в свою очередь позволит улучшить качество управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.

В соответствии с результатами анализа разработанные мероприятия относительно мобилизации определенных резервов для ПАО «Ростелеком». На основании обнаруженных факторов можно дать следующие рекомендации по увеличению валовой прибыли :

- наращивать объемы производства и реализации товаров;
- улучшать систему маркетинга на ПАО «Ростелеком», то есть делать только то, что безусловно будет покупаться, потому надо сгруппировать свою продукцию по признаку рентабельности и сосредоточить внимание на той продукции, которое является высокорентабельным;
- усовершенствовать продукцию со средним уровнем рентабельности, а низкорентабельную снять из производства;
- постоянно проводить научные исследования анализа рынка, поведения потребителей и конкурентов;
- сокращать расходы на производство продукции;
- грамотно строить договорные отношения с поставщиками, посредниками, покупателями.

Во второй главе проанализирована финансово-хозяйственная и маркетинговая деятельность компании ПАО «Ростелеком». Прогнозные данные показали, что выручка от реализации прогнозируется в размере 315599 тыс.руб. или на 112,55% больше чем в 2015 г., себестоимость реализованной услуг прогнозируется в размере 246558 тыс. руб. или на 113,84% больше. Чистая прибыль предприятия прогнозируется в размере 21574 тыс. руб. (темп прироста составит +131,03%). Рентабельность производства услуг увеличится на 2,42% с показателя 4,48% до 6,89%. Эффект финансового левириджа увеличится на 0,75% с показателя 3,84% до 4,59%. Таким образом, прогноз финансовых результатов ПАО «Ростелеком» показал, что предприятие в прогнозном периоде будет работать эффективнее.

Проведя исследование, можно сделать вывод, что обеспеченность маркетинговыми ресурсами компании ПАО «Ростелеком» на высоком уровне, результаты анализа свидетельствуют о том, что в целом для компании ПАО «Ростелеком» характерная полная обеспеченность маркетинговыми ресурсами.

Товарной рекламе в компании ПАО «Ростелеком» уделяется огромное внимание. Достижение высокой эффективности ее действия на аудиторию требует глубокого внедрения всех ее закономерностей и функций на практике.

Рекламная информация выполняет очень важную функцию - стимулирует потребителей к покупке услуг. Компания регулярно выпускает красочные плакаты, рекламируя бренды и условия в акциях.

Для компании ПАО «Ростелеком» появляется необходимость в использовании современных подходов к маркетинговому управлению деятельностью. Разработанная стратегия маркетингового управления, на примере компании ПАО «Ростелеком», ориентировочная на совершенствование ценовой политики и ее комплексного приложения в сочетании с рекламной деятельностью, позволит активизировать рыночные процессы, увеличить объемы производства и реализации продукции, обеспечить конъюнктурное поднесение, сформировать основания для поэтапного развития предприятия и повышения его конкурентоспособности. Применение данной модели адаптировано для любого предприятия.

В третьей главе предложен алгоритм решения проблем, выявленных по результатам анализа финансовой устойчивости, а именно увеличение объемов продаж, поддержания оптимального уровня себестоимости услуг, контроль за ее изменением, а также оценена экономическая эффективность описанных выше мероприятий.

Рассмотренные в работе варианты решения и рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия ПАО «Ростелеком» основываются, в большей степени, на увеличении объемов продаж, максимизации прибыли. Учитывая данные факторы, предприятие имеет большой шанс в будущем быть максимально финансово независимым, увеличивать прибыль от реализации товаров и предоставляемых услуг, расширить производство, тем самым привлекая больше новых клиентов, сможет закрепиться на рынке товаров и услуг как конкурентноспособный производитель и поставщик изготавливаемой услуг.

Таким образом, снижение себестоимости услуг обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда, соблюдения строжайшего режима экономии на всех участках производственно- хозяйственной

деятельности организации, улучшения услуг и совершенствование технологии производства, сокращения затрат на обслуживание производства и управление, потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Предложенные основные направления совершенствования управления маркетинговой деятельностью компании ПАО «Ростелеком». Направлениями стратегии маркетинга для компании ПАО «Ростелеком» могут быть следующие:

- повышение качества потребительских свойств услуг. Надежность изделия, его гарантия. Престижность фирмы и закрепления ее как лидера по данной услуге, производству.

- продажа товара (услуг) с сопутствующими нужными услугами.

- наличие новизны, которая повышает узнавание продукта, который улучшает возможность использования и эстетического восприятия, которое усиливает эффективность и др.

Предложенные действия позволят повысить прибыль компании ПАО «Ростелеком» до 10 процентов.

Предложенные мероприятия и расчет бюджета по усовершенствованию управления маркетинговой деятельностью. Объективный подход к ожидаемой результативности внедрения маркетинговой стратегии в торговых предприятиях возможен только при условии учета погрешности от влияния таких критических факторов неопределенности бюджетного процесса как изменение: объемов продаж, предельной цены на единицу товара, цен на закупку товаров и топливно-энергетические ресурсы, условий оплаты труда, ставок налогов и других обязательных бюджетных платежей.

Сокращение расходов на 5,9% обеспечивает такой же размер дополнительной прибыли, как и увеличение объема продаж на 33%.

На основе проведенных исследований определены пути совершенствования политики при формировании стратегии развития рыночной деятельности предприятий через адаптацию маркетинговых методов

управления. Для повышения эффективности управления компании ПАО «Ростелеком» предложено:

- проводить целеустремленную маркетинговую политику, которая поможет фирме определить конкурентоспособность услуг, позволит избежать значительных финансовых, предпринимательских и организационно-коммерческих рисков;

- активизировать проведение рекламной деятельности ПАО «Ростелеком», нацеленной на информацию потенциальных покупателей о качестве и свойствах услуг.

- наладить в фирме использование прогрессивных форм и методов изучения спроса.

Стратегические приоритеты ПАО «Ростелеком»:

- Лидер позитивных изменений в области клиентского сервиса;
- Культурная трансформация и внутренняя оптимизация;
- Ускорение внутренних процессов, ориентированных на результат;
- Достижение полного паритета по качеству связи.

Проанализировав, стоимость всех мероприятий по продвижению было выявлено, что стоимость маркетинговой стратегии ПАО «Ростелеком» составит 9,8 млн. руб., а доход от них составит 16,1 млн. руб.

Результаты прогнозирования для компании ПАО «Ростелеком» свидетельствуют о дальнейшем постепенном наращивании объемов реализации продукции и соответствующем снижении цен при условии одновременного применения системного маркетингового управления деятельностью предприятия.

Список используемых источников

1. Конституция Российской Федерации.– М.: Омега–Л, 2011. – 56 с.
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117–ФЗ (с изменениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
3. Федеральный закон N 209–ФЗ от 24.07.2012 г. "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_89923/
4. Федеральный закон от 06.12.2013 № 402–ФЗ «О бухгалтерском учёте» (с изменениями). – Режим доступа https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
5. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. М.: Инфра-М, 2014. - 216 с.
6. Акаев, А.А. Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития / А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. - М.: КД Либроком, 2016. - 488 с.
7. Афанасьев, В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: Учебник / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. - М.: ФиС, ИНФРА-М, 2014. - 320 с.
8. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега-Л, 2014. – 388 с.
9. Бабич, Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вертакова, Э.Н. Кузьбожев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 336 с.
10. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 260 с.

11. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М, 2014. - 336 с.
12. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2015. - 392 с.
13. Бережная, Е.В. Методы и модели принятия управленческих решений: Учебное пособие / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 384 с.
14. Баканов М.И. Теория экономического анализа /М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Финансы и статистика, 2015. -416.
15. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник /И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 340 с.
16. Банк, В. Р. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В.Р. Банк, А.В, Тарскина. – М.: Проспект, 2016. – 352 с
17. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 214 с.
18. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: Учеб. пособие / В. В. Бочаров – СПб. : Питер, 2016. – 240 с.
19. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х томах. Т.1./ И.А. Бланк. - М.: Омега-л, 2016. - 656 с.
20. Васильева Л. С. Финансовый анализ: учебник / Л. С. Васильева, МВ. Петровская. – М.: КНОССРТ, 2016. – 544 с.
21. Варламова, М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.А. Варламова. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 304 с.
22. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2017. – 597 с.

23. Горидько, Н.П. Современный экономический рост: теория и регрессионный анализ: Монография / Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 343 с.
24. Горфинкель, В.Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): Учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; Под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 296 с.
25. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2016 - 448 с.
26. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси; пер. с англ. - М.: Вильямс, 2015. - 386 с.
27. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 368 с.
28. Капитанова, О.В. Прогнозирование социально-экономических процессов: Учебно-методическое пособие. // Автор-составитель: Капитанова О.В. – Тольятти: Самарский госуниверситет, 2016. – 74 с.
29. Канке Л.А., Кошеная И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие. – М.: ИД «ФОРУМ» ИНФРА-М, 2016. – 288 с.
30. Клещина, М.Г. Экономическое прогнозирование: Учебное пособие / М.Г. Клещина. - М.: ИД МИСиС, 2015. - 88 с.
31. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 560 с.
32. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия). М.: Юрайт, 2016. - 408 с.
33. Куприянова Л. М. Финансовый анализ: Учебное пособие / Л.М. Куприянова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 157
34. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния /М.Н. Крейнина. – М.: Инфра-М, 2015. – 256 с.

35. Лукасевич, И.Я. Прогнозирование финансовых кризисов: методы, модели, индикаторы: Монография / И.Я. Лукасевич, Е.А. Федорова - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 126 с.
36. Лысенко, С.Н. Общая теория статистики: Учебное пособие / С.Н. Лысенко, И.А. Дмитриева. - Изд., испр. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 219 с.
37. Мадера, А.Г. Риски и шансы: Неопределенность, прогнозирование и оценка / А.Г. Мадера. - М.: Красанд, 2016. - 448 с.
38. Невская, Н.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.А. Невская. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 542 с.
39. Орлова, И.В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учебное пособие / И.В. Орлова, В.А. Половников. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 389 с.
40. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации: Учебник / Пласкова Н.С. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 368 с
41. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 378 с.
42. Савицкая, Г.В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. — 14-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 649 с.
43. Садовникова, Н.А. Анализ временных рядов и прогнозирование / Н.А. Садовникова, Р.А. Шмойлова. - М.: МФПУ Синергия, 2017. - 152 с.
44. Самуэльсон П. Экономика Economics. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. - М.: Вильямс, 2016. - 1360 с.
45. Соколов, Г.А. Основы математической статистики: Учебник / Г.А. Соколов. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 368 с.

46. Соловьева Н.А., Дягель О.Ю. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ, 2015. -№ 2. С. -161 - 168.
47. Семаков, С.Л. Прогнозирование и управление продажами в торговых сетях / С.Л. Семаков, А.С. Семаков. - М.: Физматлит, 2016. - 144 с.
48. Стражев, В.И. Теория анализа хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.И. Стражев. – 2-е изд., испр. – Минск: Высшая школа, 2016. – 143 с.
49. Чечевицына Л.Н., Чечевицын К.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Ростов на/Д: Феникс, 2015. - 368 с.
50. Ширяев, В.И. Принятие решений: Прогнозирование в глобальных системах / В.И. Ширяев, Е.В. Ширяев. - М.: КД Либроком, 2015. - 176 с.
51. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 374 с.
52. Чумиков А. Н. «Имидж – репутация – бренд».- М: «Директ-Медиа», 2015. – 104 с.
53. Важенина И.С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом, 2017. - № 2. - С. 136-142.
54. Козлова Н.П.. Формирование положительного имиджа и деловой репутации компании // Вестн. Астраханского гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика, 2016. - № 1. - С. 67-71
55. Мухина М.В. Оценка как способ формирования имиджа организации // Вестн. Волгоградского гос. ун-та. Сер. 2. Языкознание, 2015. - № 1 (13). - С. 33-37
56. ПАО «Ростелеком» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rostelecom.ru>, (дата обращения 01.12.2017)

Приложения

Приложение 1

| | | | |
|---|--------------------------------------|--------------------------|-------------------|
| | Бухгалтерский баланс | | Коды |
| | на <u>31 декабря</u> 20 <u>16</u> г. | Дата (число, месяц, год) | 090001 |
| Организация | ПАО «Ростелеком» | по ОКПО | 31 12 2016 |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | ИНН | 17514186 |
| Вид экономической деятельности | | по ОКВЭД | 7707049388 |
| Организационно-правовая форма / форма собственности | Публичное акционерное общество | по ОКОПФ/ОКФС | 61.10 |
| Единица измерения: млн.руб. | | по ОКЕИ | 384 |

Местонахождение (адрес) _____

| Пояснения ¹ | Наименование показателя ² | На 31 декабря 2016 г. ³ | На 31 декабря 2015 г. ⁴ | На 31 декабря 2014 г. ⁵ |
|------------------------|--|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | 2 | 4 | 5 | 6 |
| | АКТИВ | | | |
| | I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | |
| | Нематериальные активы | 6673 | 6673 | 6673 |
| | Основные средства | 23252 | 25071 | 26715 |
| | Финансовые вложения | | | |
| | Отложенные налоговые активы | 513 | 468 | 422 |
| | Прочие внеоборотные активы | 3302 | 3301 | 3747 |
| | Итого по разделу I | 33740 | 35513 | 37557 |
| | II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | |
| | Запасы | 79811 | 100093 | 91905 |
| | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 239 | 250 | 286 |
| | Дебиторская задолженность | 91466 | 60357 | 74990 |
| | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | | | |
| | Денежные средства и денежные эквиваленты | 1998 | 6585 | 9137 |
| | Прочие оборотные активы | 1356 | 1386 | 1900 |
| | Итого по разделу II | 174870 | 168671 | 178218 |
| | БАЛАНС | 208610 | 204184 | 215775 |

Продолжение приложения 1

| 1 | 2 | 4 | 5 | 6 |
|---|--|--------|--------|--------|
| | ПАССИВ | | | |
| | III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | 69829 | 69829 | 22641 |
| | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | | | |
| | Переоценка внеоборотных активов | | | |
| | Добавочный капитал (без переоценки) | 524 | 524 | 524 |
| | Резервный капитал | | | |
| | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 12298 | 4310 | 3241 |
| | Итого по разделу III | 82651 | 74663 | 26406 |
| | IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | |
| | Заемные средства | 38083 | 53400 | 63900 |
| | Отложенные налоговые обязательства | 1417 | 1456 | 1459 |
| | Итого по разделу IV | 39500 | 54856 | 65359 |
| | V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | |
| | Заемные средства | 22000 | | 75780 |
| | Кредиторская задолженность | 63544 | 71854 | 47020 |
| | Доходы будущих периодов | | | |
| | Оценочные обязательства | 915 | 2811 | 1210 |
| | Прочие обязательства | | | |
| | Итого по разделу V | 86459 | 74665 | 124010 |
| | БАЛАНС | 208610 | 204184 | 215775 |

Руководитель

(подпись)

(расшифровка подписи)

“ ” 20 16 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчет о финансовых результатах

Январь-
за _____ декабрь _____ 20 16 г.

| | | | | |
|--|---|-----------------|----|------|
| Организация _____ ПАО «Ростелеком» Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности _____ Организационно-правовая форма / форма собственности _____ _____ Публичное акционерное общество Единица измерения: млн.руб. | Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год) | Коды 0710001 | | |
| | по ОКПО ИНН | 31 | 12 | 2016 |
| | по ОКВЭД | 17514186 | | |
| | по ОКОПФ/ОКФС | 7707049388 | | |
| | по ОКЕИ | 61.10 | | |
| | _____ | _____ | | |
| | _____ | 384 | | |

| Пояснения ¹ | Наименование показателя ² | Код | 2016 ³ | 2015 ⁴ |
|------------------------|--|------|-------------------|-------------------|
| | Выручка | 2110 | 280408 | 245956 |
| | Себестоимость продаж | 2120 | 216583 | 181643 |
| | Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 63825 | 64313 |
| | Коммерческие расходы | 2210 | 4004 | 4241 |
| | Управленческие расходы | 2220 | 41588 | 42363 |
| | Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 18233 | 17709 |
| | Доходы от участия в других организациях | 2310 | 0 | 0 |
| | Проценты к получению | 232 | | |
| | Проценты к уплате | 2330 | 7569 | 12136 |
| | Прочие доходы | 2340 | 15874 | 2915 |
| | Прочие расходы | 2350 | 14182 | 6497 |
| | Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 12356 | 1991 |
| | Текущий налог на прибыль | 2400 | 2916 | 777 |
| | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 | 329 | 341 |
| | Изменение отложенных налоговых обязательств | 2430 | 39 | 6 |
| | Изменение отложенных налоговых активов | 2450 | 45 | 46 |
| | Прочее | 2460 | 186 | 4 |
| | Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 9338 | 1262 |

Руководитель _____

(подпись)

(расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 16 г.

Отчет о финансовых результатах
 Январь-
 за _____ декабрь _____ 20 15 г.

| | | | | |
|--|--|-----------------|----|------|
| Организация _____ ПАО «Ростелеком» Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности _____ Организационно-правовая форма / форма собственности _____ _____ ООО / частная Единица измерения: млн.руб. | Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКОПФ/ОКФС по ОКЕИ | Коды 0710001 | | |
| | | 31 | 12 | 2015 |
| | | 17514186 | | |
| | | 7707049388 | | |
| | | 61.10 | | |
| | | 384 | | |

| Пояснения ¹ | Наименование показателя ² | Код | 2015 | 2014 |
|------------------------|--|------|--------|--------|
| | Выручка | 2110 | 245956 | 221360 |
| | Себестоимость продаж | 2120 | 181643 | 167112 |
| | Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 64313 | 54249 |
| | Коммерческие расходы | 2210 | 4241 | 4071 |
| | Управленческие расходы | 2220 | 42363 | 40245 |
| | Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 17709 | 9933 |
| | Доходы от участия в других организациях | 2310 | 0 | |
| | Проценты к получению | 232 | | |
| | Проценты к уплате | 2330 | 12136 | 11044 |
| | Прочие доходы | 2340 | 2915 | 3207 |
| | Прочие расходы | 2350 | 6497 | 9746 |
| | Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 1991 | 3394 |
| | Текущий налог на прибыль | 2400 | 777 | 1324 |
| | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 | 341 | 581 |
| | Изменение отложенных налоговых обязательств | 2430 | 6 | 21 |
| | Изменение отложенных налоговых активов | 2450 | 46 | 40 |
| | Прочее | 2460 | 4 | 20 |
| | Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 1262 | 2110 |

Руководитель _____ 245956
 _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

“ ” 20 15 г.

Аналитический баланс за 2014-2016 гг.

| Показатели | Код | 2014 | 2015 | 2016 | 2015- 2014 | 2016- 2015 | 2015/2 014* 100- 100 | 2016/201 4* 100-100 |
|--|------|--------|--------|--------|---------------|---------------|-------------------------------|---------------------------|
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| АКТИВ | | | | | | | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | | |
| Нематериальные активы | 1110 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0,0 | 0,0 |
| Нематериальные поисковые активы | 1120 | 6672 | 6672 | 6672 | | | | |
| Основные средства | 1150 | 26715 | 25071 | 23252 | -1644 | -1819 | -6,2 | -7,3 |
| Отложенные налоговые активы | 1180 | 422 | 468 | 513 | 46 | 45 | 10,9 | 9,6 |
| Прочие внеоборотные активы | 1190 | 3747 | 3301 | 3302 | -446 | 1 | -11,9 | 0,0 |
| Итого по разделу I | 1100 | 37557 | 35513 | 33740 | -2044 | -1773 | -5,4 | -5,0 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | | | | | | | | |
| Запасы | 1210 | 91905 | 100093 | 79811 | 8188 | -20282 | 8,9 | -20,3 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 | 286 | 250 | 239 | -36 | -11 | -12,6 | -4,4 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 74990 | 60357 | 91466 | -14633 | 31109 | -19,5 | 51,5 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | | | | | | | |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 9137 | 6585 | 1998 | -2552 | -4587 | -27,9 | -69,7 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 1900 | 1386 | 1356 | -514 | -30 | | |
| Итого по разделу II | 1200 | 178218 | 168671 | 174870 | -9547 | 6199 | -5,4 | 3,7 |
| БАЛАНС | 1600 | 215775 | 204184 | 208610 | -11591 | 4426 | -5,4 | 2,2 |
| ПАССИВ | | | | | | | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | | | | | | | | |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 22641 | 69829 | 69829 | 47188 | 0 | 208,4 | 0,0 |
| Переоценка внеоборотных активов | 1340 | | | | | | | |
| Добавочный капитал (без переоценки) | 1350 | 524 | 524 | 524 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Резервный капитал | 1360 | | | | | | | |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | 3241 | 4310 | 12298 | 1069 | 7988 | 33,0 | 185,3 |
| Итого по разделу III | 1300 | 26406 | 74663 | 82651 | 48257 | 7988 | 182,8 | 10,7 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | | |
| Заемные средства | 1410 | 63900 | 53400 | 38083 | -10500 | -15317 | -16,4 | -28,7 |
| Отложенные налоговые обязательства | 1420 | 1459 | 1456 | 1417 | -3 | -39 | -0,2 | -2,7 |
| Оценочные обязательства | 1430 | | | | | | | |
| Прочие обязательства | 1450 | | | | | | | |
| Итого по разделу IV | 1400 | 65359 | 54856 | 39500 | -10503 | -15356 | -16,1 | -28,0 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | | |
| Заемные средства | 1510 | 75780 | 0 | 22000 | -75780 | 22000 | -100,0 | x |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 47020 | 71854 | 63544 | 24834 | -8310 | 52,8 | -11,6 |
| Доходы будущих периодов | 1530 | | | | | | | |
| Оценочные обязательства | 1540 | 1210 | 2811 | 915 | 1601 | -1896 | 132,3 | -67,4 |
| Прочие обязательства | 1550 | | | | 0 | 0 | | |
| Итого по разделу V | 1500 | 124010 | 74665 | 86459 | -49345 | 11794 | -39,8 | 15,8 |
| БАЛАНС | 1700 | 215775 | 204184 | 208610 | -11591 | 4426 | -5,4 | 2,2 |

Анализ отчета о финансовых результатах

| Показатель | Года | | | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | | Темп прироста, % | |
|--|-------------|-------------|--------------|----------------------------------|-----------|------------------|-----------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2015-2014 | 2016-2015 | 2015/2014 | 2016/2015 |
| Выручка | 221360 | 245956 | 280408 | 315599 | 34452 | 11,11 | 14,01 |
| Себестоимость продаж | 167112 | 181643 | 216583 | 246558 | 34940 | 8,70 | 19,24 |
| Валовая прибыль (убыток) | 54249 | 64313 | 63825 | 69041 | -488 | 18,55 | -0,76 |
| Коммерческие расходы | 4071 | 4241 | 4004 | 4004 | -237 | 4,17 | -5,59 |
| Управленческие расходы | 40245 | 42363 | 41588 | 41588 | -775 | 5,26 | -1,83 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 9933 | 17709 | 18233 | 23449 | 524 | 78,29 | 2,96 |
| Проценты к уплате | 11044 | 12136 | 7569 | 7569 | -4567 | 9,89 | -37,63 |
| Прочие доходы | 3207 | 2915 | 15874 | 15874 | 12959 | -9,09 | 444,56 |
| Прочие расходы | 9746 | 6497 | 14182 | 14182 | 7685 | -33,33 | 118,29 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 3394 | 1991 | 12356 | 17572 | 10365 | -41,33 | 520,59 |
| Текущий налог на прибыль | 1324 | 777 | 2916 | 4147 | 2139 | -41,33 | 275,29 |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 581 | 341 | 329 | 329 | -12 | -41,33 | -3,52 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 21 | 6 | 39 | 39 | 33 | -71,43 | 550,00 |
| Изменение отложенных налоговых активов | 40 | 46 | 45 | 45 | -1 | 15,00 | -2,17 |
| Прочее | 20 | 4 | 186 | 186 | 182 | -80,00 | 4550,00 |
| Чистая прибыль (убыток) | 2110 | 1262 | 9338 | 13323 | 8076 | -40,20 | 639,94 |

Существующие подходы к содержанию системы показателей анализа
деловой активности предприятия

| Авторы | Сущность подхода | Основные показатели |
|-------------------------------|---|---|
| А. Д. Шеремет, Г. В. Савицька | Отождествляют деловую активность и оборотность активов и обязательств. | Коэффициенты оборотности капитала, рентабельность и оборотность капитала. |
| Р. Холт | Опирается на показатели эффективности производственной деятельности, которые измеряют прибыльность фирмы и ее способность использовать активы. | Прибыльность продаж, валовая прибыль, прибыльность активов, прибыльность капитала, прибыль на акцию, показатели выплаты дивидендов и покрытия процентов, рентабельность капитала. |
| О. В. Ефимова | Акцентирует внимание на анализе операционного цикла. | Период операционного цикла, обороту оборотных активов, средний период обороту денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. |
| В. А. Лубков | Предложил показатели анализа деловой активности, которая учитывает внутренние и внешние взаимосвязи. | Экономическая добавленная стоимость, коэффициент инвестиционной деловой активности. |
| В. В. Ковалев | Считает, что деловая активность коммерческой организации проявляется в динамической ее развитии. | Оценка степени выполнения планов, норм, нормативов; коэффициент стойкости экономического роста; оценка динамической развития фирмы. |
| Л. И. Ушвицкий | Рассматривает деловую активность через призму качественных показателей. | Положение на рынке; деловая репутация; зависимость компании от больших поставщиков. |
| Дж. К. Ван Хорн | Видит методику оценки деловой активности в рассмотрении вопроса о внешнем финансировании. | Показатели ликвидности; удельного веса ссудного капитала, рентабельности, обеспеченности процентов за кредитами. |
| Ю. Бригхем | Деловую активность оценивает коэффициентами качества управления активами, делает ударение на сравнение полученных коэффициентов из средньюгалузевыми данными. | Оборотность товарно-материальных запасов, средний срок инкассации, оборотность основных средств, оборотность всех активов. |

Показатели деловой активности (оборачиваемости)

| Коэффициент | Формула расчета | Источник информации |
|---|--|---|
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала (обороты) | выручка / Среднегодовая стоимость активов | стр. 2110 Ф№2 / ((стр.1600н. + стр.1600 к)/2 Ф№1) |
| Коэффициент общей оборачиваемости капитала (дни) | 365 / коэффициент общей оборачиваемости капитала в оборотах | 365 – количество дней в году. Количество дней берется соответственно анализируемому периоду. |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты) | выручка / Среднегодовая стоимость оборотных активов | стр. 2110 Ф№2 / ((стр.1200н + стр.1200к)/2 Ф№1) |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (дни) | 365 / коэффициент оборачиваемости оборотных средств в оборотах | 365 – количество дней в году. Количество дней берется соответственно анализируемому периоду. |
| Фондоотдача (обороты) | выручка / Средняя стоимость основных средств | стр. 2110 Ф№2 / ((стр.1150н+стр.1500к)/2Ф№1)* |
| Коэффициент отдачи собственного капитала (обороты) | выручка / Средняя стоимость собственного капитала | стр. 2110 Ф№2 / ((стр.1500н+стр.1500к)/2 Ф№1) |
| Коэффициент отдачи собственного капитала (дни) | 365 / Коэффициент отдачи собственного капитала в оборотах | 365 – количество дней в году. Количество дней берется соответственно анализируемому периоду. |

