**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**

***А.А. Разумов***

*Научный руководитель: Шкиотов С.В., кандидат экономических наук, доцент*

*ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»*

В литературе существуют различные подходы к определению количества этапов жизненного цикла организации и различные точки зрения на соответствующие этим этапам стратегии поведения, что объясняется прежде всего, объектами исследований. Они достаточно подробно рассмотрены авторами моделей и их критиками, поэтому не будем вдаваться в детали, отметим лишь, что периодичность и частота появления исследований, предлагающих подходы, алгоритмы и методы выявления этапа жизненного цикла, значительно реже. [1]

Первым научным трудом, который затрагивал проблемы перехода с одной стадии ЖЦО на другую, стала книга Дж. Энтони и К. Рамеша «Связь между данными бухгалтерской отчетности и стоимостью акций: тестирование гипотез жизненного цикла компаний», вышедшая в 1992 г. В рамках исследования авторы выделили четыре основополагающих фактора: рост выручки, изменения в капитальных затратах (CAPEX), годовой уровень выплаты дивидендов и возраст компании. Таким образом, авторы пришли к выводам, что на стадии роста дивидендные выплаты находятся на низком уровне, а отношение капитальных расходов к рыночной стоимости долгосрочного долга, наоборот, на высоком, как и показатели роста продаж. В период зрелости все рассмотренные показатели достигают средних значений. Этап спада характерен преимущественно для старых компаний, когда рост продаж достигает своего минимума, а дивидендные выплаты, наоборот, стремятся к максимальному значению относительно предыдущих этапов ЖЦО. [3]

Отметим, что Энтони и Рамеш не уделяют внимание направлению движения потока денежных средств, что в дальнейшем находит отражение практически во всех научных трудах.

Также при рассмотрении финансовых показателей на разных этапах ЖЦО особое внимание следует уделить работе Виктории Дикинсон, имеющей название «Денежный поток как показатель жизненного цикла компании». Исходя из этого, мы видим, что основополагающим критерием идентификации этапа цикла является направление денежных потоков фирмы.

Ключевую роль в данной концепции занимают и источники финансирования. На первоначальной стадии привлечение средств для осуществления деятельности фирмы происходит преимущественно с помощью средств собственников (взносы учредителей в уставный капитал), прибыли компании. Так будет продолжаться до того момента, пока предприятие не начнет генерировать денежный поток от операционной деятельности. В период роста фирма формирует свою кредитную история для снижения в дальнейшем процентных ставок, регулирования объема кредитования, изменения сроков кредитования и т.д. Этап зрелости позволяет компании пойти дальше в использовании новых финансовых инструментов: облигационные займы, еврооблигации, которые способствуют формированию публичной кредитной истории и росту репутации компании, а также к снижению стоимости заемных средств. Стоит отметить, что именно на этом этапе становится наиболее благоприятным выход на IPO. На стадии спада вновь компании приходится использовать собственные средства учредителей, т.к. у инвесторов пропадает желание вкладывать денежные средства в угасающий бизнес. [2]

На рисунке 1 представлен алгоритм определения стадии жизненного цикла по методике В. Дикинсон

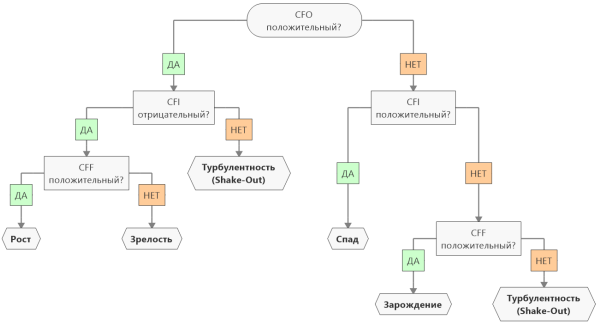


Рис. 1 - Алгоритм определения стадии жизненного цикла по методики В. Дикинсон.

В таблице 1 (концепция Виктории Дикинсон) представлены показатели отчетности компании, которые показывают, что в течение 3 лет (с 2018г. по 2020г.) публичное акционерное общество «Ростелеком» имело положительное направление операционного потока. Это говорит о том, что для данного холдинга может быть характерен только один из двух этапов жизненного цикла: этап роста или зрелости. При этом отметим, что выручка компаний имеет тенденцию к увеличению, а чистая прибыль также имеет тенденцию к увеличению.

Таблица 1 – Определение стадии ЖЦО ПАО «Ростелеком» (концепция Виктории Дикинсон).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2018 | 2019 | 2020 |
| Операционный поток | + | + | + |
| Инвестиционый  поток | - | - | - |
| Финансовый поток | - | + | + |
| Выручка, млрд. руб. | 320,2 | 475,8 | 546,9 |
| Рост выручки | 5% | 48% | 15% |
| Чистая прибыль, млрд. руб. | 15 | 21,9 | 25,3 |
| Рост прибыли | 7% | 47% | 16% |

Также для определения стадии жизненного цикла компании воспользуемся методом Дж. Антони и К. Рамеш.

Таблица 2 – Определение стадии ЖЦО ПАО «Ростелеком»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2018 | 2019 | 2020 |
| Доля чистой прибыли, направляемой на дивиденды | 4,5% | 9,2% | 3,64% |
| Темп роста выручки | 5% | 5% | 15% |
| Доля капитальных расходов в стоимости компании | 71 787 млн. руб | 105 657 млн. руб | 107 138 млн. руб. |
| Возраст фирмы | 24 | 25 | 26 |

Для заполнения таблицы воспользуемся данными годового отчета компании, а именно ключевыми показателями.

В таблице 2 (концепция метод Дж. Антони и К. Рамеш) представлены данные компании, которые показывают, что в течение 3 лет (с 2018г. по 2020г.) публичное акционерное общество «Ростелеком» имело рост в направлении CAPEX (доля капитальных расходов), а также хороший скачок темпа роста выручки. Относительно доли чистой прибыли на дивиденды компании придерживалась своей дивидендной политики. 26 апреля 2019 года совет директоров ПАО «Ростелеком» утвердил редакцию №1 дивидендной политики компании за 2018–2020 отчетные годы. Возраст компании на текущий момент составляет 27 лет.

Данные, полученные в таблицах 1 и 2 говорят о том, что ПАО «Ростелеком» сейчас находится в стадии зрелости, но динамика показывает, что компания на целена на разворот в стадию роста.

**Библиографический список:**

1. Адизес И., Управление жизненным циклом корпорации // И. Адизес. 2014. — 384 c.
2. Dickinson V. Cash flow as proxy for firm life cycle. PhD; CPA : Fisher school of accounting Warrington; College of Business; University of Florida, 2007. Pp.
3. Ивашковская И. В., Янгель Д. О. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста //Корпоративные финансы. – 2007. – №.4