МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Курский государственный университет»

Институт экономики и управления

Кафедра экономики и учета

**ОТЧЕТ О ПРОХОЖДЕНИИ**

**ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ (НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ) ПРАКТИКИ**

в период с «14» июня 2022 г. по «26» июня 2022 г.

в ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

*(ПАО «Еврохим»)*

Выполнила

Студентка института экономики и управления

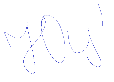
3 курса (4,5 г.) заочной формы обучения

направление подготовки (специальность)

38.03.01 Экономика

Направленность/профиль

Экономика и управление организацией

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ткачева Ю.Н.

Руководитель практики от КГУ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Сукманов Э. В

Дата защиты \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Оценка\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Курск 2022

# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ ………………………………………………………………...4

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПО ТЕМЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ ...…………………...5
   1. Обоснование актуальности темы научно-исследовательской работы …..……………………………………………………………5
   2. Библиографический список по теме НИР ………………………...10
   3. Особенности решения проблем по теме научно-исследовательской работы ведущими школами и направлениями экономической науки………………………………………………………………...14
2. СБОР И ОБРАБОТКА ИСХОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ…………..27
   1. Общая характеристика исследуемого предприятия ПАО «Еврохим»…………………………………………………………..27
   2. Анализ и оценка конкурентов, сильные и слабые стороны организации ………………………………………………………..42
   3. Анализ эффективности деятельности предприятия …………….49
3. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «Еврохим» ЗА 2018-2021 ГГ ….……....…………………………………………..52

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ……….………………………………………………….57

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.…………………….58

# ВВЕДЕНИЕ

Основными целями практики являлись:

1. Сопоставление актуальности и необходимости лекционного материала и практической деятельности.
2. Приобретение первичных навыков работы.
3. Закрепление полученных знаний в практической применении.

Основными целями применительно к конкретной организации являлись:

1. Ознакомление с принципами и целями работы организации и в целом и конкретно офиса, где я проходила практику.
2. Изучение соответствующего приобретению определенного опыта работы.

Прохождение производственной практики необходимо для того, чтобы студент приобрел первичные навыки работы в определенной сфере деятельности. Производственная практика от института необходима для того, чтобы каждый студент почувствовал себя в меру ответственным за выполняемые им поручения и задания. Так же в период прохождения практики можно получить и психологические навыки, такие как: общение с коллективом, прислушивание к советам, преодоление определенных барьеров.

Объект исследования - особенности управления конкурентными преимуществами ПАО «Еврохим».

Предмет исследования -процесс управления ресурсным потенциалом, расширением рынков, и объемов потребления продукции ПАО «Еврохим».

Методы исследования: теоретический анализ литературных источников, отчетных документов предприятия.

## **1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПО ТЕМЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ**

## **1.1 Обоснование актуальности темы научно-исследовательской работы**

Для осуществления хозяйственной деятельности, изготовления продукции, получения доходов используют различные виды ресурсов: материальные, трудовые, финансовые и, конечно же, денежные средства. В ходе финансовой деятельности предприятия возникают определенные финансовые отношения, связанные с организацией деятельности, реализации продукции, формированием финансовых ресурсов, распределением и использованием доходов. Финансовые отношения являются частью денежных отношений, возникают они лишь при движении денежных средств и сопровождаются формированием и использованием фондов денежных средств. Одним из важнейших аспектов движения финансовых потоков предприятия является формирование его финансовых ресурсов.

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их рациональное использование способствуют хорошему финансовому положению организации предприятия, его платежеспособности, ликвидности.

Многие из экономистов считают, что «финансовые ресурсы» - это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятий. Или же: финансовые ресурсы предприятия - это собственные или привлечённые денежные средства, определяющие потенциальные возможности развития предприятия.

Главный источник финансового права — Конституция Российской Федерации, конституции и уставы субъектов Федерации.

На предприятиях часто используют понятия денежные средства и финансовые ресурсы. Денежные средства - это самостоятельная экономическая категория. В их понятие вкладываются средства предприятий, находящиеся на счетах в учреждениях банков, в кассах и т.д. Учитываются они на активных счетах бухгалтерского учета организаций предприятий и отражаются в активе бухгалтерского их баланса.

Из этого получается, что финансовые ресурсы предприятий - это собственный, заемный и привлеченный денежный капитал, который используется предприятием для формирования своих активов и осуществления производственно-финансовой деятельности в целях получения доходов и, конечно же, прибыли. Каждое предприятия само определяет, какими финансовыми ресурсами им больше пользоваться.

Конечно же, состав финансовых ресурсов, их объемы зависят напрямую от вида и размера предприятия, рода его деятельности, объема производства. Чем больше объем производства и выше эффективность работы предприятия, тем больше величина собственных финансовых ресурсов, и наоборот.

Наличие достаточного объема финансовых ресурсов, их рациональное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. Одной из главных задач предприятия является увеличение собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия.

Структура финансовых ресурсов изменялась вместе с развитием экономики. Развитие финансового рынка даёт предприятиям новые возможности по расширению состава финансовых ресурсов и увеличению их объёма.

Эффективность работы любого предприятия зависит от полной и своевременной мобилизации финансовых ресурсов и правильного их использования для обеспечения стабильного процесса производства и расширения производственных фондов. Для каждой организации важное значение имеет правильная организация финансовой работы

Финансовая работа состоит из экономических действий по определению финансовых ресурсов в объемах, необходимых для обеспечения выполнения планов экономического развития предприятий, осуществления контроля за их рациональным использованием.

Финансовый контроль за деятельностью предприятий выражается в проверке выполнения финансовых, кредитных и кассовых планов, целевого использования средств, платежеспособности предприятия и т.д. Совершается он путем проверки своевременности и правильности проведения финансово-кредитных операций, анализа месячных, квартальных, годовых балансов и отчетов.

Ответственность за организацию финансовой работы на предприятии всегда несет начальник финансового отдела или главный бухгалтер. Распорядителем финансовых ресурсов, денежных средств, принадлежащих предприятию, является его руководитель. Ведь только он может распоряжаться расходами.

Проблемы развития управления имеют особое значение для России, где постоянно происходят крупномасштабные процессы преодоления экономического кризисов, перехода к системе рыночных отношений.

Можно выделить следующие основные перспективные направления использования финансовых ресурсов коммерческой организации:

-Капитальные вложения.

-Расширение оборотных фондов.

-Осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

-Уплата налогов.

-Размещение в ценные бумаги других эмитентов, банковские депозиты и другие активы.

-Распределение прибыли между собственниками организации.

-Стимулирование работников организации и поддержка членов их семей.

-Благотворительные цели.

Характерной особенностью малых предприятий является то, что они сталкиваются с проблемами формирования финансовых ресурсов (дефицит финансовых ресурсов на развитие, недостаток оборотных средств в денежной форме) как в период становления, так и в период развития

Первоначальное формирование финансовых ресурсов любого предприятия происходит в момент учреждения самого предприятия. Большинство малых предприятий используют организационно-правовые формы общества с ограниченной ответственностью, реже закрытого акционерного общества. Таким образом, еще На стадии становления малого организации предприятия из-за низкого первоначального капитала возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами для образования основного и оборотного капитала.

Недостаток собственных средств для малых предприятий на ранней стадии их развития снижает их возможности по самофинансированию. Самофинансирование осуществляется через внутренние финансовые ресурсы предприятий, которые образуются в процессе их хозяйственной деятельности. В составе внутренних источников основное место принадлежит прибыли, остающейся в распоряжении фирмы.

Проблемой также является то, что малые предприятия ориентированы на текущую прибыль, а на накопление прибыль, как правило, не направляется. Кроме того, очень высока доля убыточных предприятий.

В последнее время много говорится о стимулировании инновационной деятельности малых предприятий, которое заключается в снижении ставки налога на прибыль для предприятий, программы помощи малому бизнесу отдельных отраслей экономики. Это стимулирует развитие самофинансирования малых предприятий.

На современном этапе развития рынка на многих предприятиях, в том числе и предприятиях нефтяной и газовой промышленности малых, наблюдается значительная изношенность основных фондов. Их обновление возможно за счет инвестиций. Малым предприятиям необходимо добиваться того, чтобы собственных средств хватало для финансирования большей части своих инвестиционных программ.

Одним из наиболее эффективных способов финансирования малых предприятий в условиях ограниченности собственных финансовых ресурсов является лизинг.

Применение лизинговых услуг позволяет начинающим предпринимателям открыть или значительно расширить бизнес даже при весьма ограниченном стартовом капитале, так как лизинг позволяет организовать новое производство без привлечения крупных финансовых ресурсов.

Следующим источником финансовых ресурсов, набирающим все большую популярность среди малых предприятий, является франчайзинговая система, представляющая собой долгосрочное сотрудничество двух или нескольких партнеров, которые объединяются с целью совместного использования товарного знака, отработанной технологии, ноу-хау и других объектов права интеллектуальной собственности.

Затем,внешним по отношению к малым предприятиям источником финансовых ресурсов является банковское кредитование. В экономических развитых странах этот вид источников финансовых ресурсов для малых предприятий является основным. В нашей стране сложилась несколько иная ситуация. Банки неохотно идут на выдачу большого числа мелких кредитов на развитие ввиду высоких операционных издержек.Только что созданное предприятие имеет минимальные шансы на получение кредита на развитие бизнеса. Банки предпочитают не рисковать.

## **1.2. Библиографический список по теме НИР**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2015 N 2-ФКЗ, от 21.07.2015 N 11-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 04.08.2015, N 31, ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2018) // «Собрание законодательства РФ», 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2018) «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, N 50, ст. 7344.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 512 с.
5. Бурова О.Н., Жилкина А.Н. Интегральный показатель финансового состояния малых организаций в системе ключевых показателей эффективности. // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2017. № 1. С. 131-133.
6. Валеева Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного организации / Ю.С. Валеева, Н.С. Исаева. // Экономический анализ. 2017. № 1. С.45 – 53.
7. Вараксина Н.М., Кован С.Е., Вараксина В.А. Финансовое состояние малых российских организаций и возможности их финансового оздоровления. //Налоговый вестник, 2017. № 6. http://www.nalvest.com/.
8. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко. М. Проспект, 2017. – 360 с.
9. Голубева Л.В. Финансовый анализ. – М., Норма, 2017. – 315 с.
10. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия организации / В.А. Горемыкин. М.: Альфа-пресс, 2017. – 540 с.
11. Горшкова Л.Л. О спорных вопросах процедуры банкротства и способах удовлетворения интересов кредиторов несостоятельного должника // Все для бухгалтера. 2017. N 4. С. 33 - 38.
12. Грищенкова А.В., Ножкина А.А. Отдельные вопросы процедуры банкротства общества // «Электронный журнал «Финансовые и бухгалтерские консультации». 2017. N 7. С. 22 - 25.
13. Ендовицкий Д.А., Бабичева Н.Э. Методологические основы экономического анализа развития организации // Экономический анализ: теория и практика. 2017. N 14. С. 2.
14. Жилкина А.Н., Траченко М.Б. Управление финансами через бюджетирование и финансовый анализ // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2016. № 21. С. 131-133.
15. Зенкина И.В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента: учебное пособие. — М.: Феникс, 2017. – 318 с.
16. Ковалев А.И., Привалов В.П. Безубыточность, кредитоспособность, банкротство // Бизнес, прибыль, право. – 2017. - № 1. – http://www.prosmi.ru/catalog.
17. Ковалев В.В. Финансы организаций (организаций) / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2017. - 352 с.
18. Конюховский П.В. Математические методы исследования операций в экономике / П.В. Конюховский. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2017. – 395 с.
19. Коршунович Р. Банкротство ИП: четыре важных вопроса об аресте имущества // Арсенал предпринимателя. 2017. N 7. С. 64 - 70.
20. Косовский А.А. О системе показателей рентабельности как объекте финансового менеджмента коммерческих организаций // Финансы и кредит. – 2017. - №5. http://www.fin-izdat.ru/.
21. Крусь Г.Н. Финансовый анализ. - М.: Норма, 2017. – 387 с.
22. Кувшинов Д.А. Рейтинговая оценка финансового состояния организации / Д.А. Кувшинов, П.И. Половцев // Экономический анализ. 2017. № 6. С.51 – 55.
23. Курганов М.В. Показатели и модели анализа финансового состояния на различных этапах жизненного цикла организации / М.В. Курганов // Экономический анализ. 2017. № 5. С.37 – 40.
24. Макаров А. Е., Мизиковский Е. Н. Оценка баланса и несостоятельности организации.// Финансы и кредит. – 2017. – №3. – http://www.fin-izdat.ru/.
25. Молибог Т. А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. — М.: ВЛАДОС, 2016. – 315 с.
26. Николаева М. А. Финансовый менеджмент. Теоретические основы. Учебник для ВУЗов. - М.: Норма, 2017. – 412 с.
27. Организация, планирование и управление организации /А.Д. Бренц, В.Е. Тищенко, В.Б. Ястремская и др.- М: Недра, 2017. - 456с.
28. Основы финансового анализа / под ред. А.С. Микулина - М.:Инфра-М, 2017. – 347 с.
29. Пестрякова Т.П. Механизм формирования финансовой политики организации / Т. П. Пестрякова, О. Н. Чувилова, А. Г. Григораш. М.: Колос, 2017. – 96 с.
30. Петров В.В., Ковалев и др. Как читать баланс. 3-е изд. М.: Финансы и статистика, 2017. - 256 с.
31. Рубинштейн Е.И. Финансы ИП. Учебное пособие. Сургут: Изд-во СурГУ, 2017. - 160 с.
32. Рясина Н. Индикаторы предбанкротного состояния: как предупредить банкротство // Консультант. 2017. N 9. С. 6 - 10.
33. Савицкая Г.В. Экономический анализ. Учебник / Г.В. Савицкая. М.: Новое знание, 2017. – 679 с.
34. Савчук В.П. Управление финансами организации / В.П.Савчук.- М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2017. – 480 с.
35. Седачев Ю. Экспресс-анализ финансового состояния организации // Финансы и кредит, № 8, 2016. <http://www.fin-izdat.ru/>.
36. Сивокоз В.Н. Методические основы финансового анализа и финансового планирования. М.: Академия народного хозяйства, 2017. - 285 с.
37. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика / Е.С. Стоянова. М.: Перспектива, 2017. - 656 с.
38. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. СПб.: Питер, 2016. - 640 с.
39. Чесноков А.А. Выявление признаков несостоятельности организаций: монография. - Барнаул: Барнаульский юридический институт МВД России, 2017. - 158 с.
40. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2017. – 367 с.
41. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2017. – 208 с.
42. Яровая И.В. Методологические аспекты формирования системы антикризисного управления // Вестник Российской таможенной академии. 2017. N 4. С. 98 - 103.
43. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)– официальный сайт СПС «Консультант»
44. <http://becmology.ru/blog/economy/capital.htm> - Основы управления капиталом
45. <https://sprintinvest.ru/effektivnoe-upravlenie-kapitalom> - Эффективное управление капиталом

## **1.3. Особенности решения проблем по теме научно-исследовательской работы ведущими школами и направлениями экономической науки**

В современных условиях трудно переоценить значение анализа таких показателей, как прибыль и рентабельность, так как именно они характеризуют конечный финансовый результат деятельности организации, который выступает одним из источников пополнения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. В настоящее время аналитическое исследование рентабельности организации является одним из наиболее важных способов оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Капитал организации классифицируется по следующим признакам.

1. По принадлежности организации выделяют собственный капитал и заемный капитал.

Собственный капитал характеризует стоимость средств организации, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им для формирования части своих активов.

Эта часть активов представляет собой чистые активы организации.

Заемный капитал характеризует привлекаемые на возвратной и платной основе денежные средства или имущественные ценности. Все формы используемого организацией заемного капитала представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению.

2. По целям использования в организации выделяют производительный, ссудный и спекулятивный капитал.

Производительный капитал характеризует средства организации, инвестированные в его операционные активы.

Ссудный капитал представляет собой ту его часть, которая инвестирована в денежные инструменты (депозитные вклады в банк), а также в долговые фондовые инструменты (облигации, депозитные сертификаты, векселя и т.п.).

Спекулятивный капитал характеризует ту его часть, которая используется для спекулятивных (основанных на разнице в ценах) финансовых операций.

3. По формам инвестирования различают капитал в денежной, материальной и нематериальной формах.

4. По объекту инвестирования выделяют основной капитал и оборотный капитал.

Для расширения деятельности или поддержания ее на определенном уровне организации обычно требуется увеличение объема финансовых вложений за счет собственных и заемных средств. Поэтому руководству организации важно владеть методами оценки достигнутых результатов и прогнозирования, например, прибыли от привлечения заемных средств или увеличения собственных источников финансирования.

Способность приносить доход является основной характеристикой использования капитала. Куда бы ни был направлен капитал как экономический ресурс – в сферу реальной экономики или в финансовую сферу – он всегда потенциально способен приносить доход при условии эффективного его использования. ~~Таким образом, главной целью финансовой деятельности организации является обеспечение максимизации благосостояния собственников организации.~~

В настоящее время рентабельность капитала считается одним из основных факторов, влияющих на определение текущей стоимости организации и его инвестиционную привлекательность для внешних источников привлечения капитала. Для самой ~~го~~ же организации степень рентабельности капитала имеет еще большее значение, которое выражается для предпринимательского капитала в возможности дальнейшего существования, а также воспроизводства капитала и формирования средств для осуществления текущей деятельности организации.

Собственный капитал организации отражает долю имущества организации, которая финансируется за счет собственных средств организации и вложенных средств собственников.

Собственный капитал - это совокупность средств, внесенных собственниками, безвозмездно полученные от других лиц и накопленные в процессе прибыльной деятельности[[1]](#footnote-1).

Достаточно длительное время (конец XIX, начало XX вв.) в отечественной науке уделялось очень мало внимания теме финансирования деятельности организаций за счет капитала собственников, так как по административно-командной экономике уставный капитал организаций не мог быть изменен в результате эмиссии корпоративных прав. Преобладающая роль отводилась антирыночным методам финансирования организаций: бюджетным дотациям, субсидиям и субвенциям. Сегодня финансирование организаций за счет собственных средств занимает ведущее место в российской экономике.

Капитал и его структурная модель имеют непосредственное влияние на финансовое состояние организации, в частности на платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность, доходность и рентабельность. Капитал является главным элементом и базой для ведения хозяйственной деятельности организации, поэтому его тщательный и профессиональный анализ позволяет получить обоснованную и важную информацию о финансовом состоянии объекта и разработать соответствующее управленческое решение, которое позволит организации достичь поставленных задач.

Прежде всего, следует отметить, что под понятием «собственный капитал организации» понимают балансовую стоимость активов предприятия ~~компании~~, которая остается после вычета его обязательств. Показатель собственного капитала выступает одним из главных индикаторов кредитоспособности организации. В ходе хозяйственной деятельности организации форма капитала может меняться. Такие изменения обусловлены увеличением или уменьшением абсолютного размера капитала или отдельных его составляющих. Происходит постоянное превращение ресурсов в капитал на товары или другие виды ценностей. Собственный капитал является базой для определения финансовой независимости организации, его финансовой устойчивости и стабильности[[2]](#footnote-2).

Сущность собственного капитала организации раскрывается через такие основные его функции:

1. Основание и введение в действие. Именно уставный капитал является основой для создания нового организации.

2. Обеспечение кредитоспособности, ответственность и гарантии. Уставный капитал является определенной гарантией возврата средств для кредиторов. Чем он больше, тем больший урон может понести организация без угрозы интересам кредиторов и тем выше его кредитоспособность.

3. Обеспечение жизнедеятельности организации. Организация является лучше защищенной от воздействия угрожающих факторов в случае, если собственный капитал увеличивается, поскольку именно за счет собственного капитала могут покрываться убытки организации. Если в результате убыточной деятельности происходит постоянное уменьшение собственного и уставного капитала, то организация может оказаться на грани банкротства.

4. Финансирование и обеспечение ликвидности. Взносы в собственный капитал (здания, оборудование, денежные средства) используются для финансирования операционной и инвестиционной деятельности организации, а также для погашения задолженности по ссудам. Это повышает ликвидность организации и увеличивает возможности для долгосрочного финансирования.

5. Обеспечение независимости. Размер собственного капитала непосредственно влияет на уровень зависимости организации от кредиторов, заемщиков и других финансовых учреждений, в которых организация занимала средства.

6. Управление и контроль, реклама. Владельцы организации могут участвовать в управлении его деятельностью. Владение контрольным пакетом акций позволяет проводить и формировать собственную стратегическую политику развития организации, рекламную политику, дивидендную политику и контролировать кадровые вопросы.

Таким образом, уставный капитал обеспечивает право на управление производственными факторами и имуществом организации.[[3]](#footnote-3)

Уставный фонд является главным элементом собственного капитала. Он представляет собой начальную сумму вкладов собственников организации (разделенную на соответствующие доли) в формирование его активов для начала осуществления хозяйственной деятельности и определяется в соответствии с учредительными документами. В пределах уставного фонда учредители организации несут материальную ответственность перед его кредиторами. Именно поэтому уменьшение уставного капитала не допускается без согласия кредиторов.[[4]](#footnote-4)

Резервный фонд является зарезервированной частью собственного капитала организации, которая сформирована за счет нераспределенной прибыли организации и предназначена для внутреннего страхования его хозяйственной деятельности. Размер данной резервной части собственного капитала определяется учредительными документами и регулируется законодательством. В резервный фонд могут относиться все составляющие элементы капитала, которые предназначены для покрытия непредвиденных убытков и потерь[[5]](#footnote-5).

Специальные (целевые) финансовые фонды создаются с целью формирования собственных финансовых средств и их следующих целевых расходов. К таким фондам относятся: амортизационный фонд, фонд охраны труда, ремонтный фонд, фонд развития производства и другие. Порядок формирования и использования таких фондов регулируется учредительными и внутренними документами компании.

Нераспределенная прибыль характеризует часть прибыли организации, полученной за предыдущий период и не использованная руководством. По этой позиции баланса отражается сумма прибыли, которая реинвестирована в организацию или сумма непокрытого убытка. Данная статья отражает прибыль (убыток), который остается в организации после уплаты всех налогов, выплаты дивидендов и отчислений в резервный капитал. Нераспределенная прибыль или непокрытый убыток может включать реинвестированная в организацию прибыль отчетного и прошлых периодов.

Заемный капитал – это денежные средства или другие активы, которые привлекаются организацией на долгосрочной или краткосрочной основе для покрытия собственных нужд.

Заемный капитал – это финансовая помощь со стороны внешних источников, которая предоставляется под определенные гарантии получателя кредита, на определенных условиях и в оговоренный договором срок.

В ходе своей деятельности организацией используются заемные средства, которые получают как:

* + долгосрочный кредит от коммерческих банков и иных организаций,
  + выпуск облигаций, обладающих заданным сроком погашения и номинальной процентной ставкой.

В первом случае стоимость заемного капитала равняется процентной ставке кредита и устанавливается через договорное соглашение кредиторов и заемщиков в каждом определенном случае отдельно.

Во втором случае стоимость капитала устанавливается объемом выплачиваемого по облигации купона либо номинальной процентной ставкой облигации, которая выражается в процентах к ее номинальной стоимости. Номинальная стоимость является ценой, которую заплатит организация - эмитент держателю облигации в день ее погашения. Бесспорно то, что срок, спустя который облигация станет погашенной, указывается при их выпуске.

Политика привлечения заемных средств является частью общей финансовой стратегии, которая состоит в обеспечении самых эффективных форм и условий привлечения заемного капитала из разных источников согласно потребностям развития фирмы.

Безусловно то, что некоторые виды заемных средств (ссуды банка, займы, кредиторская задолженность поставщикам и т.д.) обладают для компании различными стоимостями. Выпала процентной ставки за пользование заемными средствами по ссудам банка осуществляется в обязательном порядке. Вместе с тем стоимость банковского кредита устанавливается не только собственно уплачиваемыми процентами, но и затратами на получение гарантий и др.

Кредиторская задолженность является суммами денежных средств организации, организации либо учреждения, которые подлежат уплате соответствующим юридическим или физическим лицам.

В процессе хозяйственной деятельности организаций закономерно возникает кредиторская задолженность по незаконченным расчётам, т. н. нормальная кредиторская задолженность.

В кредиторскую задолженность входят: задолженности поставщикам в рамках определенных сроков оплаты счетов; задолженности рабочим и служащим по зарплате и профессиональным организациям по отчислениям на социальное страхование; задолженности, возникающие по причине значительного опережения поступлений материальных ценностей в сравнении со сроком их оплаты; задолженности финансовым органам по налогам с оборота и платежам из прибыли в рамках действующих сроков оплаты, и вызванная превышением фактических сумм денежных накоплений против утвержденного плана; задолженности поставщикам по взаимным расчётам и пр. Кредиторская задолженность может появиться также по причине нарушения финансовой дисциплины и определенного порядка расчётов. Таковые — кредиторские задолженности поставщикам по не оплаченным в срок платёжным документам и по неотфактурованным поставкам; задолженности поставщикам, которые образуются при превышении полученных материальных ценностей над суммой оплаченных счетов, и т. д. Кредиторские задолженности с истекшими сроками исковой давности подлежат внесению в доход госбюджета.

Заемный капитал, который использует организация, характеризует в целом объемы его финансовых обязательств (общую сумму долга). Эти финансовые обязательства в современной хозяйственной практике дифференцируются следующим образом:долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные обязательства.

Размер собственного капитала организации отражается в первом разделе пассива баланса, а источники его создания за определенный отчетный период в отчете о собственном капитале.

Содержание отдельной составляющей собственного капитала, приведенный в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика составляющих собственного капитала организации[[6]](#footnote-6)

|  |  |
| --- | --- |
| Составляющие собственного капитала | Содержание отдельной составляющей |
| Зарегистрированный капитал | Отображается зафиксирована в учредительных документах сумма уставного капитала, другого зарегистрированного капитала, а также паевой капитал в сумме, формируется в соответствии с законодательством. |
| Капитал в дооценки | Приводится сумма дооценки необоротных активов и финансовых инструментов |
| Дополнительный капитал | Отображается эмиссионный доход (сумма, на которую стоимость продажи акций собственной эмиссии превышает их номинальную стоимость), стоимость бесплатно полученных необоротных активов, сумма капитала, вложенного учредителями сверх уставного капитала, накопленные курсовые разницы, которые в соответствии с национальными положениями (стандартами) бухгалтерского учета отражаются в составе собственного капитала и другие составляющие дополнительного капитала |
| Резервный капитал | Приводится сумма резервов, созданных в соответствии с действующим законодательством или учредительными документами за счет чистой прибыли организации |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | Отображается накопленная сумма чистой прибыли, остающейся в организации после распределения или чистого убытка, в результате получения негативного финансового результата за отчетный период |
| Неоплаченный капитал | Отражается сумма задолженности собственников (участников) по взносам в уставный капитал. Эта сумма приводится в скобках и вычитается при определении итога собственного капитала |
| Изъятый капитал | Хозяйственные общества отражают фактическую себестоимость акций собственной эмиссии или долей, выкупленных обществом у его участников. Сумма изъятого капитала приводится в скобках и подлежит вычету при  определении итога собственного капитала |

В целом собственный капитал организации можно разделить на отдельные виды. В частности, в экономической литературе существует разделение собственного капитала по следующим признакам: по принадлежности к организации (наличный и временный) по форме инвестирования (в денежной, материальной и нематериальной форме) по степени оплаты (номинальный, оплачен, неоплаченный) за резидентностью учредителей (капитал учредителей резидентов и нерезидентов); по степени мобильности (закреплен и гибкий) за эффективностью результата организации (капитал в результате эффективного результата деятельности и капитал в результате признания «незаработанных доходов») по характеру использования собственниками (потребительский и реинвестированная собственный капитал) по источникам формирования (накопленный, вложенный, корректирующий).[[7]](#footnote-7) Собственный капитал можно разделять по источникам формирования на начальный и то, что создается в результате деятельности организации. Таким образом к источникам создания начального собственного капитала относим[[8]](#footnote-8):

1) взносы учредителей на период создания организации, (формируется зарегистрированный капитал)

2) стоимость бесплатно полученного имущества (формируется дополнительный капитал)

3) сумму превышения рыночной стоимости реализованных акций над их номинальной стоимостью в период создания организации (формируется дополнительный капитал)

4) сумма капитала, вложено изначально учредителями сверх суммы уставного капитала (формируется дополнительный капитал).

К источникам создания собственного капитала в результате деятельности организации относим:

1) чистая прибыль (формируется нераспределенная прибыль и резервный капитал);

2) стоимость дооценки имущества (формируется капитал в дооценки);

3) сумму накопленных курсовой разницы (формируется дополнительный капитал);

4) стоимость безвозмездно полученного имущества (формируется дополнительный капитал);

5) взносы участников в результате дополнительной эмиссии акций или увеличения уставного фонда (формируется зарегистрированный капитал)[[9]](#footnote-9).

Направления управления собственным капиталом организации представлены на рис. 1.

Направления управления собственным капиталом организации

На этапе формирования

На этапе использования

На этапе распределения чистой прибыли

Обеспечение своевременного внесение средств в уставной фонд

Обеспечение отчислений из прибыли в резервный капитал

Вложения собственных средств в прибыльные инвестиционные проекты

Обеспечение собственного капитала в обороте

Определение капитализированной и потребительской доли

Разработка дивидендной политики

Рис. 1.Направления управления собственным капиталом организации[[10]](#footnote-10)

Эффективное управление собственным капиталом позволит увеличивать его объем и способствовать росту рыночной стоимости организации. Согласно представленным управленческих решений необходимо больше внимания уделять увеличению чистой прибыли, что позволит увеличивать нераспределенная прибыль и долю собственных источников в финансировании активов. В процессе управления собственным капиталом необходимо учитывать внутренние и внешние особенности ведения бизнеса и четко выделять угрозы и возможности.

Наряду с собственным капиталом организации в хозяйственной деятельности вынуждены использовать заемные средства. Необходимость использования заемного капитала связана с тем, что он позволяет существенно расширить масштаб хозяйственной деятельности, обеспечить более эффективное использование собственного капитала, повысить рыночную стоимость организации. Ориентация на использование последних – содержание агрессивной финансовой политики.

Цель управления образованием заемного капитала организации — выявление его наиболее рационального источника заимствования, благоприятствующего повышению стоимости собственных средств организации. Суть управления данным процессом выражается в реализации нижеследующих функций:

* + оперативные, связанные с непосредственным управлением денежными потоками;
  + координационные, обеспечивающие изучение потребности в заемных средствах, их структурирование по форме и условиям привлечения;
  + контрольные, обеспечивающие оценку эффективности привлечения организацией заемных средств;
  + регулирующие, включающие выработку мероприятий, которые направлены на повышение эффективности форм и условий реализации займовых операций организации.

Привлечение заемных средств должно быть обоснованным, отвечать принятой финансовой стратегии организации. Поэтому заемный капитал последнего – один из объектов финансового менеджмента. Управление заемным капиталом – одна из важнейших функций финансового менеджмента.

Выделяют следующие функции управления заемным капиталом:

- планирование заемного капитала;

- анализ заемного капитала;

- контроль заемного капитала.

Планирование заемного капитала должно учесть перспективы развития хозяйственной деятельности организации. Привлечение заемного капитала организаций, в результате данного исследования, должно основываться на:

* определение потребности в заемном капитале;
* определение оптимальной структуры и источников формирования заемного капитала;
* использование заемных ресурсов по составляющим принятой стратегии;
* эффективном регулирование состава и структуры заемного капитала для достижения максимальной отдачи, сохранения финансовой устойчивости и обеспечения развития организации.

Поэтому, как и любое управление, управление заемным капиталом состоит из последовательно выполняемых этапов: планирование, формирование, использование.

Таким образом, в результате проведенных исследований можно отметить, что управление структурой капитала является неотъемлемой частью всей политики управления организацией, поскольку оно заключается в формировании оптимальной структуры капитала, которая непосредственно влияет на его деятельность и результативность использования фондов, определяет финансовую устойчивость и платежеспособность. Структура капитала влияет на рентабельность собственного капитала и активов, формирует оптимальное соотношение доходности и риска в процессе развития организации. Поэтому каждый субъект хозяйствования должен формировать свою политику управления структурой капитала так, чтобы обеспечить максимизацию рыночной стоимости организации при минимизации рисков.

При принятии перспективных управленческих решений в сфере формирования капитала организации необходимо учесть влияние всех внутренних и внешних факторов, что позволит обеспечивать совместимость стратегии и тактики с возможностями организации, снизить стоимость и определить оптимальное соотношение ресурсов, управлять уровнем финансового риска, влиять на уровень потребности в дополнительном капитале. формирование в организации определенного алгоритма этапов управления капиталом и их соблюдение позволит увеличить как эффективность деятельности организации, так и упростить сам процесс принятия управленческих решений по формированию и использованию капитала.

Эффективное управление капиталом следует отождествлять не только с контролем за его движением, но и возможностью планирования будущей потребности в ресурсах, выявлению неиспользованных внутренних резервов мобилизации капитала.

## **2 СБОР И ОБРАБОТКА ИСХОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

## **2.1 Общая характеристика исследуемого предприятия**

ПАО «Еврохим» использует модель корпоративного управления, отвечающую требованиям законодательства Российской Федерации и требованиям, предъявляемым российскими биржами к эмитентам ценных бумаг, акции которых включены в первый (высший) котировальный список. Основные принципы корпоративного управления Компании закреплены в Кодексе корпоративного управления ПАО «Еврохим».

Модель корпоративного управления Компании обеспечивает эффективность системы корпоративного управления, соблюдение интересов акционеров и высоких стандартов раскрытия информации. Модель также предполагает создание и поддержание функционирования эффективной системы управления рисками и внутреннего контроля, предусматривает четкое разграничение полномочий и определение ответственности каждого органа управления ПАО «Еврохим», наличие механизма оценки выполнения возложенных на него функций и обязанностей.

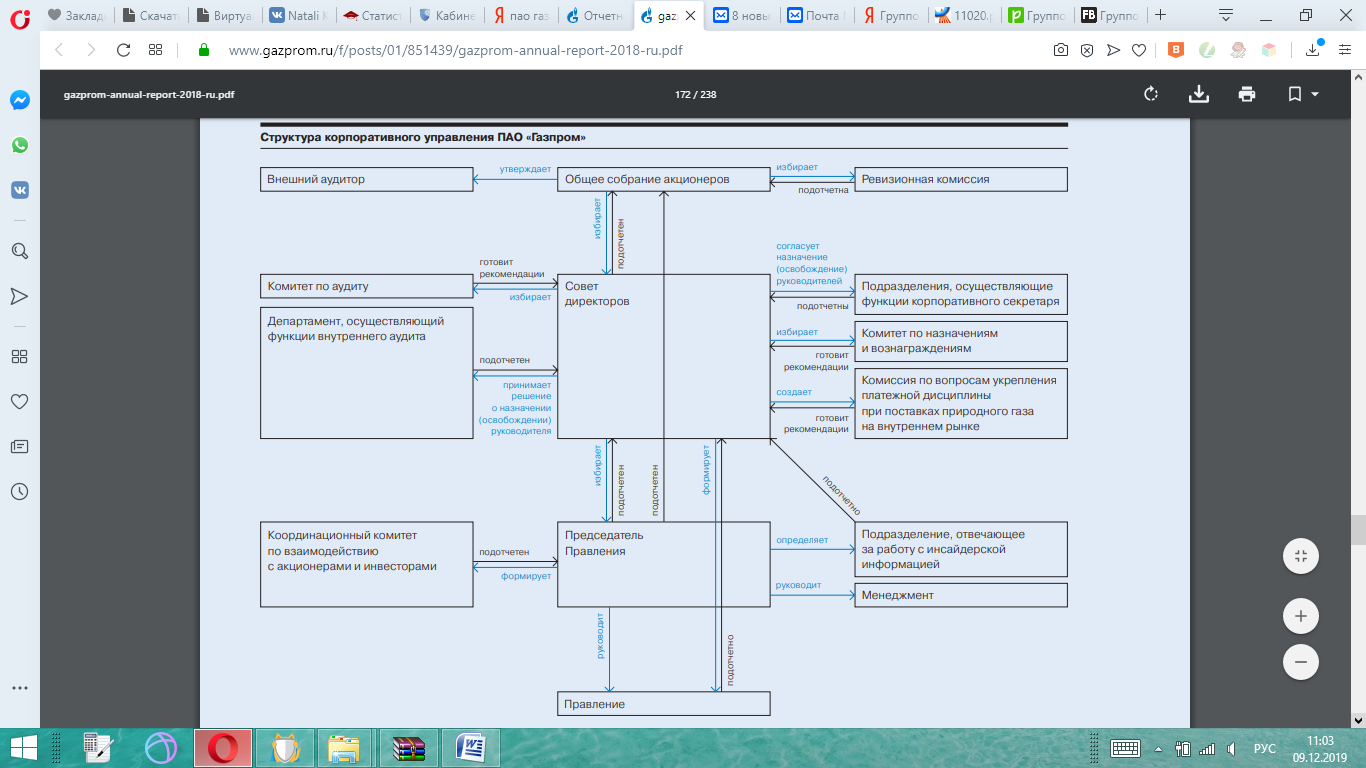


Рисунок 9.1 - Структура корпоративного управления ПАО Еврохим

Основными субъектами корпоративного управления ПАО «Еврохим» являются органы управления и контроля: Общее собрание акционеров, Совет директоров, Правление, Председатель Правления и Ревизионная комиссия.

При Совете директоров ПАО «Еврохим» созданы комитеты: Комитет Совета директоров ПАО «Еврохим» по аудиту и Комитет Совета директоров ПАО «Еврохим» по назначениям и вознаграждениям. Цель — предварительное рассмотрение наиболее важных вопросов деятельности Компании, входящих в компетенцию Совета директоров.

ПАО «Еврохим» имеет свою индивидуальную и сложную организационную структуру. И если данную структуру относить к базовым, то организационная структура ПАО «Еврохим» будет являться дивизиональной.

Именно дивизиональная структура характерна для таких крупных организаций, как «Еврохим», при этом высший менеджмент компании, а именно совет директоров, внешний аудитор и ревизионная комиссия, представляет собой штаб, который отделен от других подразделений, в каждом из которых существует отдельное начальство, что тоже является признаками дивизиональной организационной структуры управления [3].

Также следует отметить, что организационная структура «Еврохима» основывается на территориальном принципе. Главный офис компании находится в Москве, но компания также активно развивает проекты на огромных территориях – на Ямале, на арктическом шельфе России, в Сибири, на Дальнем Востоке и осуществляет свою деятельность на других территориях. Территориальное деление позволяет подготовить управленческий персонал отделений непосредственно на месте работы. Таким образом, можно уточнить, что организационная структура ПАО «Еврохим» является дивизонально-территориальной.

Структура управления ПАО «Еврохим», как любая структура управления организацией, имеет свои преимущества и недостатки, они представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Преимущества и недостатки дивизиональной структуры управления

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества дивизиональной территориальной структуры управления ПАО «Еврохим» | Недостатки дивизиональной территориальной структуры управления ПАО «Еврохим» |
| 1. Добыча природных ископаемых возможна только при дивизионально-территориальной организационной структуре управления;  2. Отделение оперативного управления от стратегического, что дает менеджменту возможность сконцентрироваться на стратегическом управлении;  3. Координация внутри функциональных подразделений улучшается, потому что работники собираются и вместе ориентируются на эффективное производство одной товарной линейки, что позволяет удовлетворить потребности покупателей на высшем уровне;  4. У дивизионов появляется возможность сконцентрироваться на выполнении именно своей функции, что позволяет приблизить сложную организацию к ее внешней среде;  5. Дивизионы ориентируются на результат вследствие четкого осознания особенностей и специфики работы своего отдела;  6. Разделение работников и ресурсов вдоль дивизиональных линий способствует гибкой, оперативной реакции компании на изменения во внешней среде, так как каждая из бизнес-единиц относительно невелика и хорошо вписывается в свое окружение. | 1. Возможность возникновения конфликта целей высшего менеджмента и подразделений, так как интересы высшего руководства и департаментов никогда не совпадают;  2. Возможность возникновения конфликтов между департаментами;  3. В организации ослабляются горизонтальные связи, и деятельность департаментов координируется только вертикально, т.е. высшим менеджментом. |

Каждая структура имеет уровни управления и подчинения по горизонтали и по вертикали. В зависимости от этого структуры делятся на высокие и плоские. В ПАО «Еврохим», однозначно, высокая структура, так как количество уровней по вертикали значительно превышает число уровней по горизонтали, что характерно для таких крупных организаций. Данная структура управления является эффективной для данной компании, так как она направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями организации, распределение между ними прав и ответственности.

Таким образом, организационная структура управления неизбежно формируется в любой организации, и еѐ тип зависит от того, как компания работает, как в ней принимаются решения, какие у неё цели и стратегия.

Группа строго соблюдает требования трудового законодательства, способствует постоянному повышению уровня профессионального мастерства работников, обеспечивает высокий уровень их социальной защищенности.

По состоянию на 31 декабря 2021 г. списочная численность работников обществ Группы составила 466,1 тыс. человек, в том числе работников организаций, зарегистрированных за рубежом, — 26,6 тыс. человек.

0,6 % от общего числа занятых в Российской Федерации составляют работники компаний Группы Еврохим.

Таблица 2.2

Списочная численность персонала Группы Еврохим по состоянию на конец года, тыс. чел.

|  |  |
| --- | --- |
| год | Кол-во человек, тыс.чел |
| 2019 | 467,4 |
| 2020 | 469,6 |
| 2021 | 466,1 |
| Изменение 2021/2020 | −0,7 % |

Примечание. Без учета показателей организаций, инвестиции в которые классифицированы как совместные операции.

В приведенной ниже таблице обобщены основные финансовые результаты деятельности ПАО "ЕВРОХИМ" в течение анализируемого периода.

Таблица 2.6

Финансовые результаты ПАО Еврохим, млн.руб

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **2021** | **2020** | **2019** | **Изменения 2019 к 2020 году** | **Изменения 2020 к 2021 году** |
| Выручка | 5 179 549 | 4 313 031 | 3 934 488 | 378543 | 866518 |
| Себестоимость продаж | (2 618 406) | (2 542 931) | (2 230 263) | 312668 | 75475 |
| Валовая прибыль (убыток) | 2 561 142 | 1 770 099 | 1 704 226 | 65873 | 791043 |
| Коммерческие расходы | (1 430 858) | (1 294 388) | (1 277 778) | 16610 | 136470 |
| Управленческие расходы | (106 160) | (100 200) | (93 774) | 6426 | 5960 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1 024 124 | 375 511 | 332 674 | 42837 | 648613 |
| Доходы от участия в других организациях | 367 014 | 346 670 | 139 211 | 207459 | 20344 |
| Проценты к получению | 61 209 | 70 088 | 67 912 | 2176 | -8879 |
| Проценты к уплате | (100 841) | (98 052) | (119 740) | -21688 | 2789 |
| Прочие доходы | 1 172 406 | 735 631 | 1 427 644 | -692013 | 436775 |
| Прочие расходы | (1 325 825) | (1 231 454) | (1 216 272) | 15182 | 94371 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 1 198 087 | 198 396 | 631 429 | -433033 | 999691 |
| Текущий налог на прибыль | (149 852) | (133 067) | (142 454) | 3687 | 20192 |
| в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 104 124 | 129 690 | 126 003 | 3687 | -25566 |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | (83 326) | 46 959 | (87 845) | -40886 | 36367 |
| Изменение отложенных налоговых активов | (38 138) | 76 358 | (4 963) | 71395 | -38220 |
| Прочее | 6 366\* | (88 348) \* | 15 258\* | 73090 | -81982 |
| Чистая прибыль (убыток) | 933 136 | 100 298 | 411 425 | -311127 | 832838 |
| Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода | 0 | 0 | 866 958 | -866958 | 0 |
| Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода | 242 | 238 | 63 | 175 | 4 |
| Совокупный финансовый результат периода | 933 378 | 100 536 | 1 278 445 | -1177909 | 832842 |

Годовая выручка в течение анализируемого периода выросла на 866518 млн. руб. В течение рассматриваемого периода наблюдалось разнонаправленное изменение выручки (как рост, так и падение); значения показателя находились в диапазоне от 3934488 млн. руб. до 5179549 млн. руб.

Прибыль от продаж за 2021 год равнялась 1024124 млн. руб. Финансовый результат от продаж повысился за анализируемый период на 648613 млн. руб.

Увеличение выручки от продаж в основном вызвано ростом продаж продуктов нефтегазопереработки и сырой нефти.

Коммерческие расходы выросли на 136470 млн руб, управленческие расходы выросли на 5960 млн.руб.

Увеличение расходов в основном связано с ростом объемов покупки нефтепродуктов Группой «Еврохим нефть», вызванного снижением переработки в связи с плановыми ремонтами на нефтеперерабатывающих заводах.

Состав прочих расходов за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., включены расходы, связанные с признанием обязательств согласно принятым судебным решениям по разбирательствам с НАК «Нафтогаз Украины». Прочие расходы включают в себя расходы на добычу газа и газового конденсата, услуги газораспределительных организаций, банковские услуги, расходы на охрану, юридические и консультационные услуги, расходы на благотворительность, финансовую помощь и расходы на рекламу.

Статья «Изменение готовой продукции, незавершенного производства и прочие эффекты» уменьшилась на 127729 млн руб. за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., и составила отрицательное значение 130638 млн руб. по сравнению с отрицательным значением 2909 млн руб. за прошлый год. Изменение данной статьи связано с увеличением остатков готовой продукции за год, закончившийся 31 декабря 2021 г., по сравнению с прошлым годом.

Ниже на графике наглядно представлено изменение выручки и прибыли ПАО "ЕВРОХИМ" в течение всего анализируемого периода.

Рисунок 2.2 - Динамика выручки и чистой прибыли ПАО Еврохим

Таблица 2.7

Анализ рентабельности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели рентабельности | Значения показателя (в %, или в копейках с рубля) | | | Изменение показателя | |
| 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | *коп.* | ± % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: 4% и более. | 1,89 | 0,53 | 1,17 | -72 | -61,9 |
| 2. Рентабельность чистой прибыли | 1,24 | 0,27 | 0,91 | -33 | -73 |
| *Справочное*: Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг) | 23,1 | 9,2 | 9,5 | -22,9 | -70,5 |
| Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более. | 4,7 | 6,3 | 3 | -9,5 | -75,9 |

**Коэффициент рентабельности продаж**(*англ. Return On Sales, ROS)* – показатель, отражающий эффективность продаж. Рассчитывается как отношение прибыли от продаж к выручке. Формула расчета, следующая:

Коэффициент рентабельности продаж предприятия ROS. Формулагде:

EBIT – прибыль до налогов и процентов;

Revenue – выручка от продаж.

ROS2019 = 631429/332674=1,89

ROS2020 =198396/375511=0,53

ROS2021 =1198087/1024124=1,17

**Коэффициент рентабельности чистой прибыли**(*англ. Net Profit Margin, NPM*) – показывает долю чистой прибыли в общей структуре продаж предприятия.

Коэффициент рентабельности чистой прибыли – NPN. Формула расчетагде:

Net Income – чистая прибыль предприятия;

Revenue – выручка от продаж продукции.

NPM2019 = 411425/332674 =1,24

NPM2020 =100298/375511=0,27

NPM2021 =933136/1024124=0,91

Представленные в таблице показатели рентабельности имеют положительные значения как следствие прибыльной деятельности ПАО "ЕВРОХИМ".

Таким образом, финансовые показатели деятельности ПАО «Еврохим» свидетельствуют о стабильном состоянии деятельности компании, однако, не стоит забывать о корпоративных рисках, присутствующих во всех сферах деятельности компании.

Акции Еврохима в 2019 году показали внушительный рост на фоне намерений компании по резкому увеличению дивидендных выплат и смене менеджмента. Цена выросла в 1,5 раза и превысила отметку 250 руб. Однако рост дивидендов — это разовая мера, которая не сможет оказать долгосрочный позитивный эффект на капитализацию. Инвесторам нужна уверенность, что бизнес компании будет не просто стабильным, а будет уверенно растущим. Для этого надо осваивать новые сегменты бизнеса и улучшать корпоративное управление.

Пока что проблем у компании очень много — начиная от внутренних хищений до геополитических рисков и санкций. Почти весь бизнес основан на добыче и продаже сырья — природного газа, тогда как, например, у частной газовой НОВАТЭК по итогам 2021 года больше половины выручки пришлось на переработку сырья. У Еврохима же за тот же 2021 год из 8,2 трлн. рублей доходов на продажу природного газа и сырой нефти пришлось свыше 5 трлн. рублей или 62%.

В определенные шаги в направлении диверсификации бизнеса Еврохима все же предпринимает. Так, за 2021 год доходы от продажи продуктов нефтегазопереработки выросли на 29% по сравнению с 2020 годом и составили почти 2,2 трлн. рублей. Кроме того, в компании намерены реализовать ряд крупных проектов в сфере газохимии и СПГ — Амурский ГПХ, Арктик-СПГ и др. Можно сказать поэтому, что определенные перспективы у газового монополиста имеются.

Однако, несмотря на все достижения, проблем у энергетического гиганта по-прежнему очень много. Например, корпоративное управление пока оставляет желать лучшего. Несмотря на относительно низкую налоговую нагрузку (около 1/3 — для нефтегазового сектора это довольно мало), тем не менее прибыль довольно невысокая. Много вопросов вызывают раздутые административные расходы (за 2021 год операционные расходы достигли почти 4,5 трлн. рублей).

Также есть вопросы и касательно портфеля активов — непонятно, зачем газовому холдингу крупные активы в сфере банковского сектора (Еврохимбанк по размеру активов третий по величине банк в России), медиа-бизнеса (Еврохим-медиа — наряду с НМГ крупнейшая медиа-группа в стране), а также отдельный актив именно в сфере нефтедобычи (Еврохим мог бы для этого использовать существующую материнскую компанию).

Для анализа уровня конкурентоспособности компании используется ряд показателей, которые также можно разделить на следующие группы:

1. Анализ рентабельности

2. Анализ финансовой устойчивости

3. Анализ ликвидности

4. Анализ платежеспособности

Существует несколько показателей рентабельности:

1. Рентабельность продукции:

РП=Прибыль от реализации продукции/ полная себестоимость реализованной продукции – данный показатель характеризует прибыльность продукции (с каждого рубля реализации) и используется для установления цены

2. Рентабельность продаж:

РПр=Прибыль от реализации продукции/выручка от реализации - данный показатель характеризует доходность организации

3. Рентабельность активов:

РА= чистая прибыль/величина активов - данный показатель характеризует эффективность использования имущества организации

4. Рентабельность собственного капитала:

РКсоб=чистая прибыль/собственный капитал - данный показатель характеризует доходность собственных средств организации

В ракурсе анализа финансовой устойчивости рассчитываются следующие показатели:

1. Коэффициент автономии:

к-т автономии = собственный капитал/валюта баланса

2. Коэффициент инвестирования:

к-т инв.=собственный капитал/основные средства и прочие внеоборотные активы

3. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами:

к-т обесп. = собственный оборотный капитал/запасы

При анализе ликвидности необходимы следующие показатели:

1. Коэффициент текущей ликвидности:

к-т тек. ликв. = оборотный капитал /краткосрочные обязательства

2. Критический коэффициент ликвидности:

к-т критич. Ликв. = дебиторская задолженность +денежные средства+ краткосрочные ценные бумаги/краткосрочные обязательства

3. Коэффициент абсолютной ликвидности:

к-т абс.ликв. =денежные средства + краткосрочные ценные бумаги / краткосрочные обязательства

4. Коэффициент восстановления платежеспособности:

к-т восст.платежесп. = (к-т ликв. 1+ 6/12 (к-т ликв. 1 – к-т тек.ликв. 0))/2

Для анализа платежеспособности фирмы используют следующие показатели:

1. Оборотные активы> внешней задолженности: сумма оборотных активов> долгосрочные внешние обязательства + краткосрочные внешние обязательства

2. Рост собственного оборотного капитала: собственный оборотный капитал1 - собственный оборотный капитал 0

3. Оптимальный объем оборотных средств: собственный оборотный капитал /краткосрочные обязательства

4. Показатель долгосрочной платежеспособности: заемный капитал / собственный капитал

Рассчитаем рассмотренные показатели для ПАО «Еврохим» за 2021 год:

1. Рентабельность продукции:

РП=Прибыль от реализации продукции/ полная себестоимость реализованной продукции:

РП=1961022595000/2029257577000\*100%=0,9663744\*100%=96,63744%

2. Рентабельность продаж:

РПр=Прибыль от реализации продукции/выручка от реализации

РПр=1961022595000/3990280172000\*100%=0,49144985075\*100%=49,144985075

3. Рентабельность активов:

РА= чистая прибыль/величина активов организации

РА=188980016000/12249735124000\*100%=0,01542727365\*100%=1,542727365%

4. Рентабельность собственного капитала:

РКсоб.=чистая прибыль/собственный капитал

РКсоб.= 188980016000/9089213120000\*100%=0,02079\*100%=2,079%

5. Коэффициент автономии:

к-т автономии = собственный капитал/валюта баланса

к-т автономии =9089213120000/12249735124000=0,7419926

6. Коэффициент инвестирования:

к-т инв.=собственный капитал/основные средства и прочие внеоборотные активы

к-т инв.= 9089213120000/8931076560000=1,017706

7. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами [7]:

к-т обесп. = собственный оборотный капитал/запасы

к-т обесп. =3318658564000/491437777000=6,752957

8. Коэффициент текущей ликвидности:

к-т тек. ликв. = оборотный капитал /краткосрочные обязательства

к-т тек. ликв. =3318658564000/1455390187000=2,2802534

9. Критический коэффициент ликвидности:

к-т критич. Ликв. = дебиторская задолженность +денежные средства+ краткосрочные ценные бумаги/краткосрочные обязательства

к-т критич. Ликв. = (1959540653000+725100916000+70045548000)/1455390187000 =

2754687117000/1455390187000=1,89274817

10. Коэффициент абсолютной ликвидности:

к-т абс. ликв. =денежные средства +краткосрочные ценные бумаги / краткосрочные обязательства

К. абс. ликв. = (725100916000+70045548000)/1455390187000=0,5463459

11. Оборотные активы> внешней задолженности: сумма оборотных активов>долгосрочные внешние обязательства + краткосрочные внешние обязательства

3318658564000>1455390187000+1705131817000

12. Оптимальный объем оборотных средств:

собственный оборотный капитал /краткосрочные обязательства

3318658564000/1455390187000=2,28025349

13. Показатель долгосрочной платежеспособности:

заемный капитал / собственный капитал = (1368217117000+75675637000)/ 9089213120000=0,15885



**Рисунок 2.3 – Значения коэффициентов мировых компаний**

Многие коэффициенты меньше 1, следовательно, показатели компании можно улучшить. Более того, конкурентами ПАО «Еврохим» в мире являются такие крупные компании, как: ExxonMobil, Chevron, PetroChina, Shell, BP, Total, Petrobras, Sinopec, ENIи ConocoPhillips, поэтому следует повышать уровень конкурентоспособности компании, чтобы российская компания смогла занять достойную позицию на мировом рынке.

В последние годы «Еврохим» стабильно демонстрирует хорошую динамику основных финансовых показателей. Так, среднегодовой рост EBITDA и чистой прибыли корпорации в 2010–2021 годах составил 10,4% и 5,7% соответственно, выручки — 9,7%.

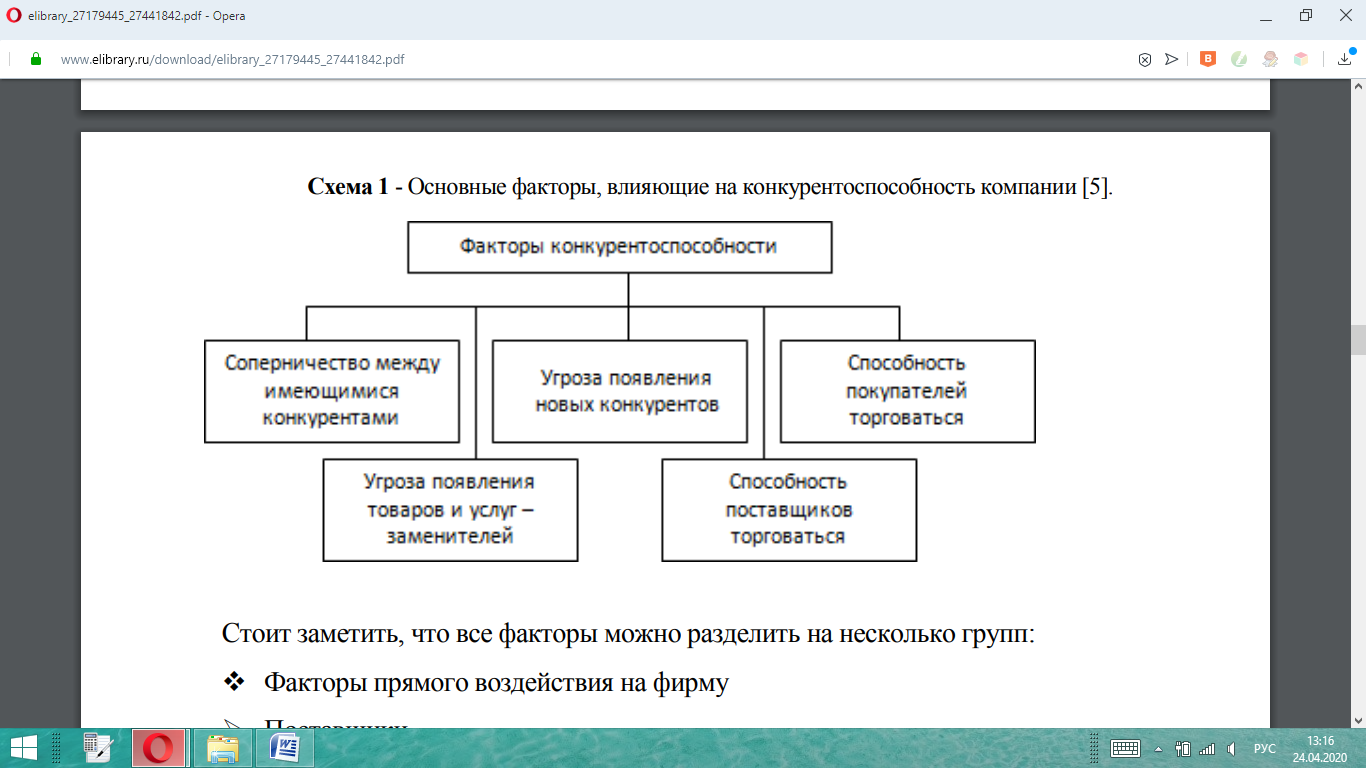
Если сравнить эти данные с аналогичными показателями крупнейших по капитализации нефтегазовых компаний мира (ExxonMobil, Chevron, PetroChina, Shell, BP, Total, Petrobras, Sinopec, ENI и ConocoPhillips), то выяснится, что за тот же периодих EBITDA и чистая прибыль в среднем снижалась соответственно на 0,4% и 2,8%, а выручка увеличивалась лишь на 5,2%.

Рассчитанные показатели также положительно характеризуют ПАО «Еврохим», но при этом многие показатели можно улучшить. Для этого компании можно посоветовать использовать новые технологии по добыче природного газа. Это, во-первых, улучшит показатели рентабельности и повысит прибыль, а, во-вторых, применение новых технологий, особенно энергосберегающих, будет способствовать сохранению окружающей среды. Также компания должна изучать существующий рынок и стремиться занять новый сегмент рынка, а также изменить стоимость добычи природного газа с целью понижения себестоимости. Все эти изменения позволят компании свободно конкурировать с мировыми транснациональными компаниями.

Подводя итог, сделаем вывод: для Еврохима наступил период относительно стабильности, но, чтобы реализовались перспективы компании, необходимо не только диверсифицировать бизнес, но и справиться с теми проблемами, которые по-прежнему крайне актуальны для холдинга.

## **2.2 Анализ и оценка конкурентов, сильные и слабые стороны организации**

Согласно М. Портеру, существует пять основных факторов, влияющих на конкурентоспособность компании. (рис.2.4)



**Рисунок 2.4 - Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность компании**

Стоит заметить, что все факторы можно разделить на несколько групп:

Факторы прямого воздействия на фирму

* Поставщики
* Потребители
* Конкуренты
* Коммуникации
* Маркетинговые посредники
* Органы правового регулирования и государственного контроля

Внутренние факторы фирмы

* Производительность труда
* Издержки на ресурсы
* Присутствие рабочих на рабочем месте
* Доход и рентабельность
* Финансовая устойчивость фирмы

Способы усовершенствования каждого из перечисленных видов деятельности и создания конкурентных преимуществ могут касаться:

· ресурсов (например, получения доступа к дешёвому и качественному сырью, создания эффективной системы использования ресурсов, выгодного взаимодействия с поставщиками ресурсов);

· технологии (например, использования высокопроизводительного и высокоточного оборудования, экономичных процессов и защищенных патентами технологий);

· управления (например, применения передовой системы менеджмента, использования компетентного руководящего, операционного и контролирующего персонала, наличия четких инструкций и методик);

· положения на рынке (например, наличия эффективной рекламы, системы сбыта и послепродажного обслуживания, растущей доли занимаемого сегмента рынка);

· инноваций (например, обеспечения выпуска продукции с улучшенными характеристиками и обладающей преимуществами по критерию «цена-качество»);

· культуры взаимодействия (например, учета культурных традиций страны выбранного сегмента рынка).

В рамках стратегии в 2021 году на лицензионных участках «Еврохим нефти» были открыты четыре новых месторождения и 27 залежей углеводородов. Компания вышла в четыре новые поисковые зоны, расположенные как в регионах своей деятельности — на полуострове Ямал, в Оренбургской области и ХМАО — Югре — так и в новом для себя регионе на северо-востоке полуострова Гыдан (Красноярский край). Бурение 50 поисковых и разведочных скважин за год стало рекордом для компании.

Исходя из высокой степени выработки ряда действующих месторождений компании, главной задачей на этих активах становится снижение удельных затрат на разведку и вовлечение новых запасов в добычу. Новые возможности для этого открываются за счет применения цифровых технологий.

На Вынгапуровском месторождении компании в ЯНАО уже ведется добыча нефти, выявленной благодаря новым алгоритмам и самообучающимся цифровым системам. Эти запасы было практически невозможно обнаружить традиционными методами.

Компания находится в постоянном поиске синергетического эффекта от совместной разработки активов группы «Еврохим». В рамках этого направления разработаны эффективные подходы вовлечения в добычу нефти ачимовских отложений на Ямбургском месторождении параллельно с разработкой вышележащих газовых залежей, которую ведет «Еврохим».

Аналогичный подход реализуется на месторождениях с нефтяными оторочками Оренбургской области и Надым-Пур-Тазовского региона Ямало-Ненецкого автономного округа.

Продолжается изучение Аяшского лицензионного участка на шельфе Охотского моря у берегов острова Сахалина. В 2021 году там открыто новое месторождение «Тритон», а также увеличен объем запасов открытого годом ранее месторождения «Нептун». Общий объем геологических запасов двух активов, защищенный перед Государственной комиссией по запасам полезных ископаемых, превышает 500 млн т н. э.

Основной фокус внимания «Еврохим нефти» сегодня сосредоточен на подготовке к коммерческой добыче запасов нефти баженовской свиты. Для решения этой задачи в ХМАО был создан технологический центр «Бажен» (дочернее общество «Еврохим нефти»), являющийся оператором национального проекта по разработке прорывных технологий для освоения нетрадиционных запасов углеводородов.

Организация является площадкой для объединения ресурсов государства, нефтедобывающих и нефтесервисных компаний, научного сообщества и бизнеса для решения стратегической задачи по вовлечению в разработку баженовской нефти. За 2021 год на базе «Бажена» создано около 20 партнерств и опробовано восемь новых технологий.

Также в рамках национального проекта «Бажен» в 2021 году запущена первая очередь лаборатории исследования керна в Научно-аналитическом центре рационального недропользования им. В. И. Шпильмана в Ханты-Мансийске. В этой лаборатории будет проводиться полный цикл исследований керна, результаты которого помогут в поиске подходов к освоению трудноизвлекаемых запасов нефти.

В 2021 году ресурсная база компании пополнилась еще одним типом нетрадиционных запасов — нефтью доманиковой свиты, которая присутствует на двух приобретенных компанией участках в Оренбургской области. Потенциал извлекаемых запасов доманика здесь составляет около 200 млн тонн.

В партнерстве с международной нефтегазовой компанией Mubadala Petroleum (ОАЭ) «Еврохим нефть» продолжает реализацию технологического проекта исследования комплекса доюрских отложений (палеозойские отложения) в Западной Сибири.

«Еврохим нефть» приобрела почти половину из всех лицензий, выставлявшихся в 2021 году на российских аукционах. Все приобретения делались с опорой на стратегию развития ресурсной базы, и призваны развить ресурсный потенциал компании в первую очередь, в регионах деятельности компании.

Общий потенциал добычи новых поисковых зон компании на Ямале (Южно-Новопортовский и Суровый) и Гыдане (Лескинский и Пухуцяяхский), семи Карабашских участков в ХМАО, а также нового поискового кластера в Оренбургской области, сформированного Надеждинским, Корнаваринским, Западно-Рубежинским и Солнечным лицензионными участками, в общей сложности составляет порядка 400 млн тонн н.э.

При исследовании новых поисковых зон «Еврохим нефть» активно использует как традиционные 2D и 3D-сейсмику, так и модернизированные несейсмические методы. В их числе — грави-, магнито- и электроразведка, площадная геохимическая съемка и геоморфологический анализ. Новые подходы к разведке и внедрение цифровых решений при интерпретации данных обеспечивают значительный рост эффективности поисковой геологоразведки.

Анализ и выявление потребностей и ожиданий потребителей выбранного сегмента рынка играет ключевую роль в создании конкурентных преимуществ организации. В результате этого анализа с учетом возможных рисков определяется стратегическое направление деятельности организации, обеспечивающее получение конкурентных преимуществ.

## **2.3 Анализ эффективности деятельности организации**

Выделены ключевые области совершенствования технологий - технологические приоритеты (ТП), вложение средств в которые обеспечит ПАО Еврохим получение положительного экономического эффекта (рис.3.1).

Из представленных направлений особое место занимают исследования, направленные на разработку технологий и технических решений, которые позволят обеспечить возможность экономически эффективного освоения труднодоступных регионов, производства новой высоколиквидной продукции, сжиженного природного газа с использованием отечественных технологий.

Вторым направлением является выход в топ-10 мировых компаний по добыче нефтяных и газовых запасов. Основные направления стратегии развития ресурсной базы «Еврохим нефти» - органический рост на действующих активах, вовлечение компании в разработку нефтяных активов «Еврохима», изучение и подготовка к коммерческой добыче нетрадиционных запасов, а также активное проведение геологоразведочных работ в новых поисковых зонах и на шельфе. Главная цель стратегии — подготовка достаточной ресурсной базы для достижения 100 млн тонн н. э. добычи к 2020 году и последующий рост данного показателя.



**Рисунок 3.1 - Перечень технологических приоритетов и их эффективность**

В рамках стратегии в 2021 году на лицензионных участках «Еврохим нефти» были открыты четыре новых месторождения и 27 залежей углеводородов. Компания вышла в четыре новые поисковые зоны, расположенные как в регионах своей деятельности — на полуострове Ямал, в Оренбургской области и ХМАО — Югре — так и в новом для себя регионе на северо-востоке полуострова Гыдан (Красноярский край). Бурение 50 поисковых и разведочных скважин за год стало рекордом для компании.

Исходя из высокой степени выработки ряда действующих месторождений компании, главной задачей на этих активах становится снижение удельных затрат на разведку и вовлечение новых запасов в добычу. Новые возможности для этого открываются за счет применения цифровых технологий.

Одним из составляющих ресурсного потенциала является персонал предприятия. Высокопрофессиональный коллектив «Еврохима» является важным конкурентным преимуществом компании на пути к становлению лидером мирового энергетического рынка.

В связи с чем, третьим направлением по развитию конкурентных преимуществ станет развитие системы управления знаниями. «Еврохим» ведет системную работу по развитию кадрового потенциала компании.

## **3 АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО ЕВРОХИМ ЗА 2018-2021 ГГ.**

Если говорить о внешней среде, то с 2013 года существенно выросли рыночные неопределенности, которые влияют на деятельность нашей компании. Мировой рынок нефти в последние годы волатилен, он сильно зависит от политических процессов. Цены на нефть меняются очень часто, при этом амплитуда этих изменений может быть существенной даже в течение одного года. Спрогнозировать, какой будет ситуация на рынке через несколько лет, очень сложно. Да, глобально мы понимаем, что спрос на нефть останется достаточно высоким еще не одно десятилетие. Но каким именно будет баланс спроса и предложения в каждый конкретный момент и, соответственно, какой будет цена, невозможно спрогнозировать на долгосрочную перспективу.

Кроме того, наблюдается все более активное применение новых, в том числе цифровых, технологий как в работе самих нефтяных компаний, так и в смежных отраслях, а также в потребительском секторе.

Сегодня ПАО Еврохим ставит перед собой цель закрепиться в топ-10 мировых публичных нефтяных компаний по объемам добычи жидких углеводородов. И мы понимаем, что для этого нам нужно расти быстрее рынка. Исходя из сегодняшней ситуации в отрасли, наш рост по добыче должен составлять в среднем 2% и более в год. Но в дальнейшем эта цифра может меняться. Будет рынок расти быстрее — будет стремиться к более быстрому росту и ПАО Еврохим.

Компания хочет не только закрепиться в высшей нефтяной лиге, но и стать ориентиром для других участников рынка, в том числе зарубежных, по безопасности, технологичности и эффективности. ПАО Еврохим стремится максимизировать стоимость каждого барреля, который добываем. У компании нет задачи вырасти в объемах любой ценой, а есть задача расти, максимально эффективно инвестируя в новые проекты. Поэтому одна из ключевых целей «Стратегии-2030» — сохранять показатель возврата на вложенный капитал на уровне не ниже 15%. Это достаточно высокая планка для отрасли, и удержать ее будет непросто, особенно в условиях волатильного рынка.

Для того чтобы описать возможные пути развития энергетической отрасли 2030 года, в компании использовали всего три основных сценария. Но они учитывают практически все. Базовый сценарий, по сути, отражает то, что происходит, начиная с 2008 года по настоящее время: нестабильность, санкции, экономические кризисы, перемежающиеся периодами взлетов и быстрого экономического роста, которые заставляют раскачиваться маятник цены на нефть вокруг текущих значений и доходить до крайних, отличающихся практически вдвое. Это наиболее возможное развитие ситуации, но стратегия не исключает и предельных вариантов.

Первый внешний фактор — зеленый мир, которым правят электричество и зеленые технологии. В таком мире декарбонизация — магистральное направление политики в промышленно развитых странах, технологии получения энергии из возобновляемых источников достигли небывалых высот, что привело к значительному снижению спроса на нефть и падению цен. На другом полюсе возможностей — сценарий быстрого экономического роста в мире, ориентированном на потребление. В таком мире развитие альтернативных источников просто не успевает за мировым экономическим ростом, особенно в развивающихся странах, что подстегивает спрос на нефть и, соответственно, стоимость черного золота. Если искать аналоги, то это может быть похожим на то, как мир развивался в начале-середине первого десятилетия этого века. При благоприятной конъюнктуре важной будет скорость реализации проектов. В зеленом мире главное для нефтяной компании — эффективность, борьба за каждый доллар как за последний, что подразумевает сокращение количества новых проектов и фокусировку на текущих.

Учитывая, что средний срок реализации проектов в нефтяной отрасли — 10–15 лет, то есть как раз горизонт стратегии, очень важно вовремя оценить, в каком именно направлении движется мировая экономика. Для этого в «Еврохим нефти» сформировали список маркеров — характеристик, наблюдение за которыми в ходе постоянного мониторинга позволяет определить вектор развития ситуации. В их числе: доля продаж электромобилей, темпы экономического роста, коммерциализация определенных технологий, а также принимаемые законы. Исходя из этого будут приниматься решения о целесообразности реализации того или иного инвестпроекта. Портфель проектов в компании, согласно «Стратегии-2030», также формируется по-новому.

Условно стратегический портфель проектов компании можно разделить на две части: постоянную и переменную. Постоянная — это ядро портфеля, которое формируют три большие группы. Первая — это проекты, реализация которых будет выгодна при любом сценарии развития мировой энергетики: как правило, такими оказываются действующие месторождения, НПЗ в существующей конфигурации, сбытовые бизнес-единицы в их текущем состоянии.

Вторая — инициативы, по которым уже приняты управленческие решения или от которых в силу ряда причин отказаться уже невозможно, — например, запущенные проекты модернизации НПЗ.

Третья — инвестиции в снятие неопределенностей в ключевых направлениях развития бизнеса. Это проекты обеспечения будущего компании, реализация которых необходима, даже несмотря на определенный риск.

В свою очередь, ключевые проекты будущего сгруппированы в стратегические ставки. Принципом объединения могут быть и общая география, как, например, у ставок «Развитие Ямала» или «Технологическое развитие», и общность технологических вызовов, на которые необходимо ответить для достижения стратегической цели, как у ставки «Нетрадиционные ресурсы».

****

Рисунок 3.2 - Стратегические направления развития ПАО «Еврохим»

Второй внешний фактор — повышение эффективности реализации. Сегодня продукт недостаточно просто разместить на рынке, компания должна создать некое инновационное предложение потребителю, который стал гораздо требовательнее. Технологический вызов для ПАО Еврохим и развитие нефтехимии как еще одного направления переработки углеводородов.

Вторая часть портфеля — вариативная. Это проекты развития, которые могут быть доходными не при всяком сценарии. Самый очевидный пример — отрицательная рентабельность при низком уровне мировых цен на нефть. Такие проекты могут быть разбиты на функциональные этапы, финансироваться по частям для подготовки к быстрому запуску, когда это позволит рыночная конъюнктура. Моделируя различные сценарии, мы оценивали, как ведет себя в них весь наш портфель, разделенный на ядро и вариативную часть, и убедились, что он достаточно устойчив и стратегические цели достижимы.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# Работа посвящена проблеме оптимизации управления финансовыми ресурсами предприятия. В результате изучения финансовых ресурсов предприятия на основе проведенного исследования сделаны следующие выводы.

# Основная цель - проанализировать эффективность управления финансовыми ресурсами ПАО "Еврохим", выявить основные проблемы в управлении финансовыми ресурсами и дать рекомендации по оптимизации их управления.

# Для достижения эффективности управления финансовыми ресурсами предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью создания условий для самофинансирования.

Среди ключевых положительных ПАО «Еврохим» отмечают:

1) прогноз по результатам на 2019 подразумевает потенциал роста к текущему значению (5% по выручке и 8% по чистой прибыли);

2) компания сообщила, что в качестве базы для расчета дивидендов за 2019 год может использовать нескорректированную прибыль (наша оценка дивидендной доходности за 2019 не изменилась и составляет более 7%);

3) Еврохим подтвердил свой план удерживать капзатраты газового сегмента в 2020-30  на  уровне в  среднем на 11% ниже по  сравнению с 2019.

Финансово-устойчивым считается предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и рассчитывается в срок по своим обязательствам

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества / Азоев Г.Л., Челенков А.П. - М: ОАО Типография НОВОСТИ, 2020. - 69 с.
2. Андреева Т. А. Интегрированная система процессов стратегического управления газовой корпорацией // Вестник СГСЭУ. - 2021. - № 1 (45).
3. Бондаренко С. И. Конкурентоспособность продукции металлургического комплекса России; Научная Книга - 2013. - 104 c.
4. Гугелев А.В., Яшин Н. С. Конкурентоспособность субъектов хозяйствования: проблемы обеспечения и методы регулирования // Вестник СГСЭУ. - 2021. - № 7.
5. Головачев А. С. Конкурентоспособность организации; Вышэйшая школа - Москва, 201. - 320 c.
6. Григорян Е. С. Управление конкурентоспособностью предприятия // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2018. Т. 3. № 6 (28). С. 310-319.
7. Гривковская О.В., Крыстюк О.А. Предпосылки обеспечения эффективного управления конкурентоспособностью предприятий // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. № 1 (10). С. 38-40.
8. Данилов И. А., Волкова Е. В. Ретроспективный анализ трактования терминов «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными авторами» /Вестник Челябинского государственного университета. - 2021. - №3 (184). - С.132
9. Крейг Ф. Стратегический и конкурентный анализ // Крейг Ф., Бабетт Б. - М., 2018, 191-195 с.
10. Кара А.Н., Минина А. П. Анализ подходов к сущности понятия “конкурентоспособность” // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. № 1 (10). С. 65-67.
11. Конина Н. Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире; Проспект - Москва, 2021. - 368
12. Кузнецова Е. И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства; Юнити-Дана - Москва, 2021. - 240 c.
13. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг; Юрайт - Москва, 2019. - 448 c.
14. Маркова В. Д.Маркетинг, менеджмент. - М.: ЭКОР-книга, 2021. - 248 с.
15. Миронов М. Г. Ваша конкурентоспособность. - М.: Альфа-Пресс, 2020.
16. Макграт Р.Г. Конец конкурентного преимущества / Р.Г. Макграт. - М.: Бином. Лаборатория знаний, 2021. - 397 c.
17. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Пер. с англ. Бизнес Букс, 2010.
18. Портер М. Конкуренция. - М.: Вильямс, 2018, 44 с.
19. Соловьев А. В.Управленческие решения. -М., 2019, 672 с.
20. Сури Р. Время - деньги. Конкурентное преимущество быстрореагирующего производства / Р. Сури. - М.: Бином. Лаборатория знаний, 2018. - 824 c.
21. Философова Т. Г., Быков В. А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность; Юнити-Дана - Москва, 2020. - 296 c.
22. Файзханова А.Л. Развитие конкурентных преимуществ лечебно-профилактических учреждений на основе программы лояльности // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. № 4 (28). С. 191-197.
23. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2105. – 541 с.
24. Фатхутдинов Р. А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю; Стандарты и качество - Москва, 2021. - 464 c.
25. Фатхутдинов Р. А.Стратегический менеджмент. - 7-е изд., испр. и доп. - М.: Дело, 2018, 26 с.
26. Хартанович Е.А., Денисов А. А. Конкурентные преимущества как элемент эффективности конкурентоспособности организации // Инновации в науке: сб. ст. по матер. LVIII междунар. науч.-практ. конф. № 6(55). – Новосибирск: СибАК, 2019. – С. 155-160.
27. Химич Ю. С. Повышение конкурентоспособности предприятия с помощью программ лояльности // Российское предпринимательство. - 2021. - № 8, Вып. 2. - С. 55-60.
28. Четыркина Н. Ю. Система управления конкурентоспособностью: уровни, параметры и конкурентные преимущества // Креативная экономика. - 2021. - № 3 (63). - c. 15-20. - http://www.creativeconomy.ru/articles/19700/.
29. Яксанов Д.С. Роль конкурентоспособности в развитии промышленных предприятий // Вестник СГСЭУ. - 2020. - № 4 (48).
30. Яшин Н. С. Конкурентоспособность промышленного предприятия: методология, оценка, регулирование. - Саратов: СГЭА, 2020.

1. Абрютина М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: Учебное пособие. – М.: Финпресс, 2016. – С. 105. [↑](#footnote-ref-1)
2. Акчурина С.Р. Учет уставного капитала // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2017. - №5. – с. 45. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ануфриев В.Е. Учет капитала организации // Бухгалтерский учет. – 2017. - №5. – с. 55. [↑](#footnote-ref-3)
4. Басовский Л.Е., Лунёва А.М., Басовский А.Л.. Экономический анализ. – М.: Инфра-М, 2016. – С. 2016. [↑](#footnote-ref-4)
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации.- М.: ИНФРА-М, 2016. – С. 80. [↑](#footnote-ref-5)
6. Бондасов О.В. Анализ рентабельности собственного капитала. //Научные труды Вольного экономического общества России. Том сорок первый – М. - 2017. – С. 131. [↑](#footnote-ref-6)
7. Бондасов О.В. Анализ рентабельности собственного капитала. //Научные труды Вольного экономического общества России. Том сорок первый – М. - 2017. – С. 152. [↑](#footnote-ref-7)
8. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учебное пособие. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2016. – С. 79. [↑](#footnote-ref-8)
9. Бондасов О.В. Исследование эффективности использования собственного капитала. //Научные труды аспирантов и докторантов. Выпуск № 2 (25) – М.: МосГУ. - 2016. – С. 29. [↑](#footnote-ref-9)
10. Бочаров В.В. Финансовый анализ: Учеб. пособие. - СПб.: Питер, 2017. – с. 22-24. [↑](#footnote-ref-10)