

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**КУБАНСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**



## **ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ**

Вестник  
студенческого научно-творческого общества КСЭИ:  
материалы XX Международной межвузовской  
студенческой конференции  
18 апреля 2017 г.

## **ВЫПУСК СТО ДВАДЦАТЬ ШЕСТОЙ**

Краснодар 2017

Редакционная коллегия:

**О.Т. Паламарчук**, доктор филологических наук,  
кандидат исторических наук (ответственный редактор)  
**А.В. Жинкин**, кандидат исторических наук (научный редактор)  
**А.Д. Лебедева**, кандидат юридических наук  
**Н.И. Щербакова**, кандидат филологических наук  
**М.И. Ленкова**, кандидат экономических наук  
**С.Н. Хабаху**, кандидат экономических наук  
**Т.Ю. Жинкина**, куратор СНТО  
**В. Коротков**, председатель Совета СНТО

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ. ВЕСТНИК СТУДЕНЧЕСКОГО  
НАУЧНО-ТВОРЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА КСЭИ. ВЫПУСК 126.  
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕГАЗО-  
ВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ:** материалы XX Международной  
межвузовской научно-творческой студенческой конференции 18 ап-  
реля 2017 г. / под науч. ред. А.В. Жинкина. Краснодар: КСЭИ, 2017. 128  
с.

Настоящий, очередной вестник студенческого научно-творческого общества КСЭИ – сборник статей студентов-участников и докладчиков XX Международной межвузовской научно-творческой студенческой конференции. В сборнике опубликованы материалы, посвященные проблемам обеспечения безопасности в различных сферах, а также особенностям управления на предприятиях нефтегазового комплекса.

Печатается по решению научно-методического и редакционно-издательского Советов КСЭИ.

© Издательство Кубанского социально-экономического института,  
2017

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| <i>Бардис О.</i>  | 5  |
| <b>РЕЙТИНГИ КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ</b>  |    |
| <i>Барышева А.</i>  | 9  |
| <b>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО<br/>МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕГАЗОВОГО<br/>КОМПЛЕКСА</b>                               |    |
| <i>Барышева А.</i>  | 13 |
| <b>ОПЕК – ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ<br/>ОРГАНИЗАЦИИ</b>  |    |
| <i>Березин В.</i>   | 17 |
| <b>АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ<br/>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>   |    |
| <i>Беширов И.</i>   | 20 |
| <b>РОЛЬ НЕФТИ И ГАЗА В МИРОВОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ БАЛАНСЕ</b>   |    |
| <i>Борсук Е.</i>  | 23 |
| <b>ТРУДОВОЙ ДОГОВОР КАК ОБЪЕКТ ПРАВОВОГО<br/>РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА</b>  |    |
| <i>Борсук Е.</i>  | 25 |
| <b>ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ИСТОРИИ ЦЕН НА НЕФТЬ</b>  |    |
| <i>Газаров Ю.</i>   | 28 |
| <b>АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ<br/>ПРЕДПРИЯТИЯ</b>   |    |
| <i>Гетманский И.</i>  | 32 |
| <b>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ<br/>КАПИТАЛОМ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ<br/>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> |    |
| <i>Зархош-Оглы К.</i>   | 35 |
| <b>УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ<br/>ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ</b>  |    |
| <i>Иващенко К.</i>  | 38 |
| <b>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ<br/>ПРОМЫШЛЕННОСТИ</b>  |    |
| <i>Ким В.</i>   | 43 |
| <b>ВАЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОМ РОССИИ ПОЛОЖЕНИЙ БАЗЕЛЬ<br/>III</b>  |    |
| <i>Косицын А.</i>   | 47 |
| <b>ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ<br/>ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКА<br/>ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ</b>          |    |
| <i>Кравченко Е.</i>   | 52 |
| <b>ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ИЗНОСА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ<br/>СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА</b>   |    |
| <i>Куц В.</i>   | 56 |
| <b>ПЕРЕРАБОТКА НЕФТИ, ГАЗА И КОНДЕНСАТА</b>   |    |
| <i>Ларионов В.</i>  | 59 |
| <b>СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ<br/>НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</b>   |    |

|  |     |
|--|-----|
| <i>Ливинский Н.</i><br>МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ<br>ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ         | 62  |
| <i>Махрачева А.</i><br>АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ  | 64  |
| <i>Медведева Ю.</i><br>ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА<br>РФ                                       | 67  |
| <i>Минаков В.</i><br>АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ<br>НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ                              | 71  |
| <i>Надкренничная А.</i><br>ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ И КОНДЕНСАТА  | 76  |
| <i>Сайганов С.</i><br>ПЕРЕРАБОТКА УГЛЕВОДОРОДНЫХ ГАЗОВ   | 80  |
| <i>Синельников Д.</i><br>ТУРБОПРОВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ НЕФТИ И ГАЗА. КОМПЛЕКС<br>СООРУЖЕНИЙ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ | 84  |
| <i>Синельникова В.</i><br>ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТРУДОПРОВОДНОГО ТРАНСПОРТА   | 89  |
| <i>Спивак А.</i><br>АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА<br>ПРЕДПРИЯТИИ                                | 92  |
| <i>Татлок Ш.</i><br>АЗИАТСКИЙ РЫНОК СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА   | 95  |
| <i>Темуров Р.</i><br>РАЗВИТИЕ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ<br>СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ                             | 102 |
| <i>Филоненко О.</i><br>УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ<br>НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА                    | 107 |
| <i>Церуш Д.</i><br>ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ<br>ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ         | 110 |
| <i>Черкай М.</i><br>УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ  | 114 |
| <i>Черкашин А.</i><br>ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ   | 117 |
| <i>Черномашенцева А.</i><br>ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ  | 120 |
| <i>Широкий И.</i><br>УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ<br>МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ                          | 124 |

## РЕЙТИНГИ КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Рейтинги компаний позволяют определить, кто есть кто в бизнесе или отдельных его сферах. Рейтинги дают неоценимую информацию для всех представителей деловых кругов – банкиров, инвесторов, торговцев, промышленников. Рейтинги недвусмысленно указывают предпринимателям на направления промышленного подъема, делового оживления, позволяют определить, с кем можно и нужно иметь дело.

Пионером в деле составления и публикации рейтингов был американский журнал Fortune, впервые опубликовавший список 500 американских промышленных компаний в 1955 г. Первоначально компании ранжировались по их величине. Впоследствии американский журнал Forbs использовал принцип ранжирования компаний не по их величине, а по динамике развития компаний. Учитывался средний за последние пять лет рост прибыльности компаний (доходность акций к суммарной их стоимости и рентабельность как отношение чистого дохода к капиталу), темпы роста объема продаж, а также абсолютные значения объемов продаж и чистой прибыли. Американский журнал Forbs на основании анализа динамики развития компаний делает список так называемых восходящих звезд, что является особенностью рейтингов этого журнала.

Газета Financial Times составляет списки 500 крупнейших компаний мира, 500 крупнейших компаний Западной Европы, 100 крупнейших американских компаний, 100 крупнейших латиноамериканских компаний, 100 крупнейших японских компаний, 50 крупнейших африканских компаний, 50 крупнейших компаний стран Ближнего Востока, 50 крупнейших восточноевропейских компаний (FT-500). Газета Financial Times использует в качестве критериев показатели капитализации, или рыночной стоимости компаний, а также объема продаж.

Показатель капитализации (рыночной стоимости) использует также еженедельник Business Week для составления рейтинга 1000 крупнейших компаний мира. Помимо капитализации еженедельник анализирует также показатели объема продаж, прибыли, динамики курса и доходности акций.

Американский журнал Industry Week на основе данных ряда консалтинговых фирм составляет список 1000 крупнейших промышленных компаний мира по объемам продаж. Немецкая газета Frankfurter Allgemeine Zeitung публикует рейтинги крупнейших компаний мира по размеру продаж и биржевой стоимости. Журнал Central European Economic Review ранжирует корпорации восточноевропейских стран, включая Россию, по критерию объема продаж. Журнал Russia Review опубликовал список 100 крупнейших российских компаний по их капитализации.

Сравнительно недавно оценки сначала 200, а затем и 400 крупнейших российских компаний стал приводить журнал «Эксперт». Основные критерии,

которыми руководствуется журнал – объем реализации, балансовая прибыль, прибыль после налогообложения, количество работающих. Журнал разработал собственную методику расчета показателей. Для крупнейших компаний отдельных отраслей, в частности, для нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний, журнал определил показатели капитализации компаний, размера уставного капитала, номинала акций, средней цены акций, размеров сделок по акциям компаний.

Все перечисленные рейтинговые оценки основаны на количественных показателях. Кроме этого, используются качественные оценки для определения рейтингов компаний. В частности, такие как: эффективность корпоративной стратегии и организации хозяйственной деятельности, максимальные долгосрочные выгоды для акционеров, этические стандарты и др.

Рейтинговые оценки крупнейших нефтегазовых компаний мира последние несколько лет дает американский журнал Oil and Gas Journal. До 1992 г. составляемый журналом перечень крупнейших нефтегазовых компаний мира включал в себя 400 компаний США и 100 компаний вне США. В 1993–1995 гг. этот список составлялся по 300 крупнейшим компаниям США и 100 компаниям вне США, а с 1996 г. – по 200 крупнейшим компаниям США и 100 компаниям вне США. Сокращение числа компаний США отражает четко выраженную тенденцию реструктуризации в нефтегазовой отрасли этой страны. Объединения и слияния компаний, поглощение одних компаний другими, приобретение активов и другие формы реструктуризации привели к концентрации в нефтегазовом секторе США. Эти же тенденции проявляются во многих странах мира, где нефтегазовая отрасль играет заметную роль в экономике.

Журналом Oil and Gas Journal производится оценка рейтингов крупнейших нефтегазовых компаний мира по таким критериям, как: активы, суммарная выручка, чистый доход, акционерный капитал, инвестиции, запасы нефти и газа, добыча нефти и газа. В дополнение к рейтинговым оценкам журнала Oil and Gas Journal с использованием данных журнала «Эксперт» и наших собственных оценок сделана попытка определить место ведущих российских нефтегазовых компаний среди крупнейших нефтегазовых компаний мира. Оценки выполнены за 1996–2005 гг.

Другие рейтинги. Детальное исследование 10 лучших по их мнению нефтегазовых компаний мира выполнила исследовательская фирма Piga Energy Group. В качестве критериев были использованы только финансовые показатели (размеры активов, суммарной выручки, акционерного капитала, наличности, показатели рентабельности). Российские компании в этом исследовании не учитывались.

Выделение десяти лучших нефтегазовых компаний мира, как уже отмечалось, во многом объясняется не только масштабами, но также степенью диверсификации их деятельности и глубиной вертикальной интеграции. Ведущие компании кроме нефтегазового сектора, включающего до-

бычу и переработку нефти и газа и сбыт продукции этих отраслей, занимаются также нефтехимией, электроэнергетикой, угледобычей и переработкой, вторгаются с сферы альтернативной энергетики (солнечная энергия, возобновляемые виды энергии), а также в производство медицинских препаратов. Они ведут деятельность практически во всех регионах мира.

Построением сводных рейтингов нефтегазовых компаний мира занимается также еженедельник *Petroleum Intelligence Weekly (PIW)*. Критериями при оценке являются: размеры запасов нефти и газа, уровень их добычи, объемы переработки нефти, производства и сбыта нефтепродуктов, размеры рыночной капитализации, выручки, чистой прибыли, а также число занятых.

В рейтинге еженедельника *PIW* фигурируют обычно как государственные, так и частные компании. Обычно определяются 50 лучших нефтегазовых компаний мира. С 1996 г. в этот список включаются российские компании. В 1996 г. они занимали места, начиная с 26-го. В 1997 г. в список вошло 9 российских компаний. Российские специалисты предлагают собственные критерии сопоставления российских и иностранных компаний.

Оригинальная методика оценки рейтингов мировых нефтегазовых компаний в основном по финансовым показателям разработана группой американских специалистов. В качестве критериев использованы следующие показатели: цена производства, размер амортизационного фонда, норма амортизации, суммарная выручка, размер денежной наличности, темпы воспроизводства запасов, затраты на геологоразведочные работы и прочие инвестиции, планируемая чистая приведенная стоимость, процент возврата на капитал на стадии добычи. В приведенном ими исследовании не учитывались государственные нефтяные компании ряда стран, а также российские компании. Результаты Рейтинговых оценок по финансовым и производственным показателям текущей деятельности существенно отличаются от рейтинговых оценок, рассчитанных по другим критериям.

Большинство из приведенных выше критериев для выявления рейтинговых оценок нефтегазовых компаний базируются на количественных показателях производственно-финансовой деятельности компаний. Однако могут применяться и качественные оценки.

При составлении международных рейтинговых оценок в ряде случаев используются критерии, учитывающие авторитетность компаний. При этом принимаются во внимание такие категории, как: эффективность корпоративной стратегии, решение экологических и социально-этических проблем, репутация компании. В известном рейтинге *FT-500* 1997 г. в перечень 31 наиболее авторитетных промышленных компаний мира входят две нефтегазовые (*British Petroleum* – 2-ое место и *Royal Dutch/Shell* – 11-ое место). Более высокая оценка общественного резонанса компании *British Petroleum* объясняется тем, что в последние годы компания *Royal Dutch/Shell* несколько подорвала свой имидж в связи с рядом конфликтов по эколо-

гическим вопросам и правам человека. Напротив, British Petroleum удалось трансформироваться в международный бизнес, миновав болезненные экологические и этические аспекты.

Рейтинг результатов корпоративного управления разрабатывает компания Energy Intelligence. Она составляет рейтинги 20 крупнейших нефтегазовых компаний мира по результатам анализа их корпоративного управления. Анализу обычно подвергаются компании, у которых доля участия государства менее 50%. В качестве критерия оценки компания Energy Intelligence использует: число директоров, разделенность функций главы компании и председателя совета директоров, наличие независимых директоров, доля директоров в капитале компании, независимый аудит, комитеты по выдвижению в советы директоров и определению вознаграждения, частота переизбрания директоров.

На основании рейтинговых оценок нефтегазовых компаний мира по таким критериям, как активы, выручка, рыночная капитализация, чистый доход, рентабельность (как отношение чистого дохода к активам), размер капиталовложений и затрат геологоразведочные работы, объем добычи нефти, запасы нефти, объем добычи газа, запасы природного газа, мощности по нефтепереработке автором были сделаны попытки составления сводных рейтингов, исходя из суммы мест по каждому критерию.

При составлении рейтингов в состав оцениваемых компаний входили государственные нефтяные компании Саудовской Аравии, Ирана, Мексики, Китая, Венесуэлы, Нигерии, Объединенных Арабских Эмиратов, Кувейта, Ливии, Индонезии, Бразилии, Ирака, Египта, Омана; смешанные компании Норвегии; российский газовый концерн Газпром, а также частные компании США, Канады, Великобритании, Аргентины, России.

Государственные нефтегазовые компании стран – членов ОПЕК, как правило, не выставляют свои акции для свободной продажи на фондовых рынках. Более того, часть из них – это унитарные предприятия, а не акционерные общества. Распределение финансовых потоков таких компаний происходит на уровне правительства этих стран и часто смешивается с расходами и доходами государственных бюджетов. Рыночную стоимость этих предприятий обычно оценивают исходя из основных производственных показателей, таких как запасы, добыча, переработка.

Финансовые показатели (капитализация, стоимость активов и т.п.) определяются экспертно путем сравнения их с относительными показателями транснациональных и независимых компаний и с учетом поправок на страновые риски.

#### **Литература:**

1. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М., 2006. С. 640.
2. Нефть, Газ & Энергетика, 2010, № 3, с. 10.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА**

Исследуемый экономический субъект осуществляет контроль за соблюдением требований промышленной безопасности и обеспечением работоспособности объектов Единой системы газоснабжения и объектов газораспределительных систем дочерних обществ и организаций ПАО «Газпром».

Стержневой идеей работы является активный метод налаживания работы, направленной на минимизацию неизбежных негативов современной рыночной экономики. При этом активная роль в этом процессе отводится самому объекту социальной защиты через налаживание эффективной системы социального управления в достаточно объемном секторе экономики – предприятиям нефтегазового комплекса.

Информационной базой концепции является анализ выделенных социальных факторов нормирования социальных процессов (социальной информации, социального планирования); нормативного обеспечения социального управления; состояния социальной инфраструктуры села; характера и содержания труда; социальной активности работников предприятия.

Результаты анализа социальных факторов позволяют выделить ряд социальных резервов, представляющих собой элементы концепции, внедрение социальных технологий; организация деятельности служб социального управления; управление трудовой мотивацией; оценка эффективности социального управления. Данный анализ можно провести изучив состав, наличие и показатели движения персонала организации (таблица 1).

**Таблица 1 – Изменение численности и состава персонала, работающего на предприятии**

| Категории работающих | Количество работающих |        |        | Абсолютное отклонение |                    |                    | Темп изменения, % |                   |                   |
|----------------------|-----------------------|--------|--------|-----------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                      | 013г.                 | 014 г. | 015 г. | 014 г. от 013 г.      | 2015 г. от 2014 г. | 2015 г. от 2013 г. | 2014 г. к 2013 г. | 2015 г. к 2014 г. | 2015 г. к 2013 г. |
| Весь персонал:       | 66,00                 | 70,00  | 71,00  | 4,00                  | 1,00               | 5,00               | 106,06            | 101,43            | 107,58            |
| -рабочие             | 42,00                 | 45,00  | 47,00  | 3,00                  | 2,00               | 5,00               | 107,14            | 104,44            | 111,90            |
| -руководители        | 14,00                 | 14,00  | 15,00  | 0,00                  | 1,00               | 1,00               | 100,00            | 107,14            | 107,14            |
| -специалисты         | 4,00                  | 3,00   | 3,00   | -1,00                 | 0,00               | -1,00              | 75,00             | 100,00            | 75,00             |
| -служащие            | 3,00                  | 3,00   | 2,00   | 0,00                  | -1,00              | -1,00              | 100,00            | 66,67             | 66,67             |

|                         |      |      |      |      |       |      |        |       |        |
|-------------------------|------|------|------|------|-------|------|--------|-------|--------|
| Непромышленный персонал | 3,00 | 5,00 | 4,00 | 2,00 | -1,00 | 1,00 | 166,67 | 80,00 | 133,33 |
|-------------------------|------|------|------|------|-------|------|--------|-------|--------|

Наиболее интенсивно этот процесс проходил в период с 2013 года по 2015 год и составил 6 человек. За период численность увеличилась на 7,58 %. В абсолютном отношении больше всего к 2015 году увеличилась численность рабочих на 3 человека, что на 11,9 % больше уровня 2013 года. В относительном выражении наибольший рост по группе непромышленного персонала 33,33 %. К 2015 году также увеличилась численность рабочих на 11,9 % против показателя 2013 года, т.е. с 42 человек до 47 человек. По сравнению с показателем 2013 года снизилась численность по группам специалистов и служащих к 2015 году на 1 человека по каждой группе. Численность специалистов снизилась на 25 %, а численность служащих – на 33,33 %.

Таблица 2 – Показатели движения персонала за 2013-2015 гг.

| Показатели  | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Абсолютное отклонение |                    |                    | Темп роста, %     |                   |                   |
|---|---------|---------|---------|-----------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|   |         |         |         | 2014 г. от 2013 г.    | 2015 г. от 2014 г. | 2015 г. от 2013 г. | 2014 г. к 2013 г. | 2015 г. к 2014 г. | 2015 г. к 2013 г. |
| 1. Среднесписочная численность, чел.                | 66,00   | 70,00   | 71,00   | 4,00                  | 1,00               | 5,00               | 106,06            | 01,43             | 107,58            |
| 2. Принято на работу в отчетный период всего, чел.  | 6,00    | 4,00    | 7,00    | -2,00                 | 3,00               | 1,00               | 66,67             | 75,00             | 116,67            |
| 3. Выбыло в течение отчетного периода всего в т. ч: |         |         |         |                       |                    |                    |                   |                   |                   |
| по собственному желанию, чел.                       | 2,00    | 3,00    | 4,00    | 1,00                  | 1,00               | 2,00               | 150,00            | 33,33             | в 2 раза          |
|   | 2,00    | 2,00    | 4,00    | 0,00                  | 2,00               | 2,00               | 100,00            | 2                 | в 2 раза          |
| 4. Коэффициент оборота по приему, $K_{об.пр}, \%$   | 18,18   | 20,83   | 26,92   | 2,65                  | 6,09               | 8,74               | X                 | X                 | X                 |
| 5. Коэффициент оборота по выбытию, $K_{об.выб}, \%$ | 9,09    | 12,50   | 15,38   | 3,41                  | 2,88               | 6,29               | X                 | X                 | X                 |
| 6. Коэффициент текучести, $K_{тек}, \%$             | 9,09    | 8,33    | 15,38   | -0,76                 | 7,05               | 6,29               | X                 | X                 | X                 |

|   |       |       |       |      |       |       |   |   |   |
|---|-------|-------|-------|------|-------|-------|---|---|---|
| 7. Коэффициент стабильности, $K_{стаб}, \%$ | 90,91 | 91,64 | 84,62 | 0,73 | -7,02 | -6,29 | X | X | X |
| 8. Коэффициент сменяемости, $K_{смен}, \%$  | 9,09  | 12,50 | 15,38 | 3,41 | 2,88  | 6,29  | X | X | X |

На основании анализа персонала можно сделать вывод, что динамика коэффициентов оборота по приему, оборота по прибытию, текучести и сменности можно считаться положительной, так как за исследуемый период их значения стремятся к нулю. Также положительной можно назвать и динамику коэффициента стабильности так как его значения за анализируемый период стремятся к единице.

В связи с усилением социальной роли предприятий нефтегазовой отрасли в экономике страны и выходом из состояния кризиса в системе имеются предпосылки для создания специализированных служб социального управления. Данная служба может содержать в своем штате ряд узкоспециализированных специалистов - психологов, социологов, социальных работников и др.

Изучение социальных работников на основе предложенных в работе социальных карточек позволяет определить их интересы для регулирования их социальной активности. В работе содержится структура интересов работников, превращение которых в цели является высшим уровнем мотивации деятельности.

В работе предложен подход к оценке эффективности социального управления в Краснодарском управлении ООО «Газпром Газнадзор». Данный подход основывается на положении, что показатель социальной эффективности может быть выражен через уровень социального развития предприятия нефтегазовой отрасли, как относительный прирост социальных результатов.

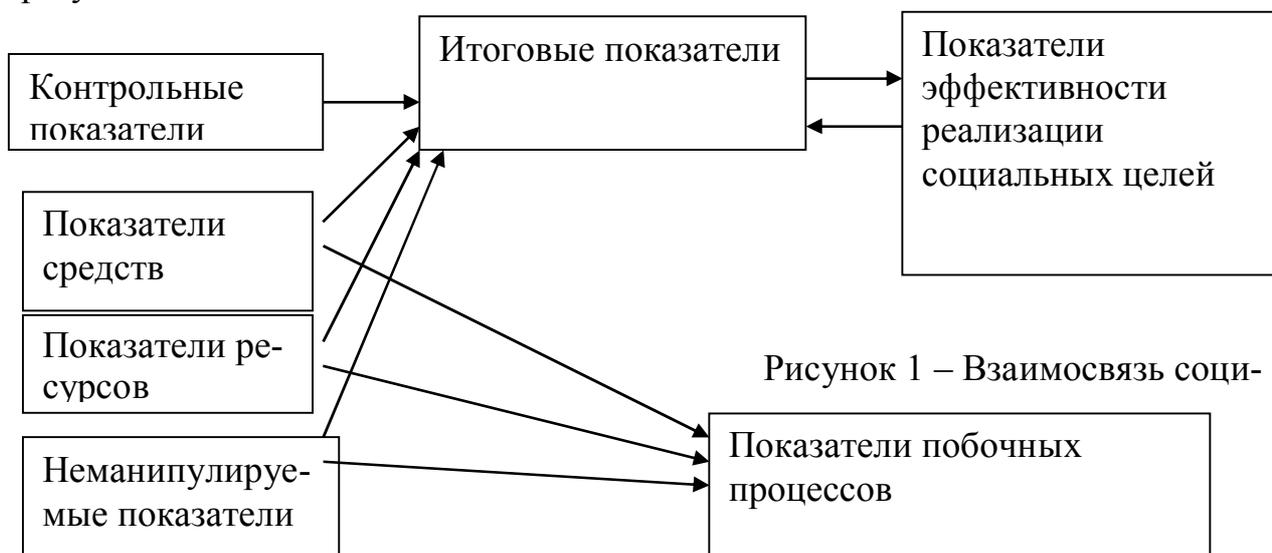


Рисунок 1 – Взаимосвязь соци-

альных индикаторов и показателей

Совокупность отдельных социальных эффектов представляет собой социальную эффективность.

Предлагаемая оценка эффективности социального управления включает в себя следующие этапы.

Определение перечня показателей социального управления, классификацию показателей социального управления по разделам с учетом их целевой направленности, установления фактических количественных значений социальных показателей по последним отчетным данным. Установление коэффициентов значимости социальных показателей по степени их влияния на экономический результат, определение производных показателей значимости социальных показателей с учетом их фактической количественной величины; расчет средних значений по разделам и общей оценки показателей социальной активности работников Краснодарского управления ООО «Газпром Газнадзор», расчет эффективности социального управления.

Практическая реализация предложенных мер по совершенствованию социального управления будет способствовать усилению социальной роли предприятий нефтегазового комплекса, укреплению их имиджа как социально ориентированного хозяйственного субъекта национальной экономики.

#### **Литература:**

1. Бычков В. П. Управление персоналом: Учебное пособие - М.: НИЦ Инфра-М, 2012. - 237 с.: - (Высшее образование: Бакалавриат). <http://znanium.com/bookread.php?book=319107>
2. Генкин Б. М. Управление человеческими ресурсами: Учебник - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 464 с <http://znanium.com/bookread.php?book=405393>
3. Дубровин И.А., Дубровин И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. - 2-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с.
4. Казакова Н. А. Стратегический менеджмент: Учебник / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, Н.Н. Кондрашева; Под ред. проф. Н.А. Казаковой. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 320 с. - (Высшее образование). <http://znanium.com/bookread.php?book=261613>

## ОПЕК – ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

К концу 50-х годов ряд нефтедобывающих стран освободились от колониальной зависимости или от полного подчинения своей нефтяной промышленности иностранным нефтяным компаниям. Благодаря растущему спросу на нефть смогли увеличить добычу нефтедобывающие страны ближневосточного региона, Африки, Латинской Америки и Азии. Эти страны решили объединиться для того, чтобы упрочить свое положение на мировом нефтяном рынке.

Идея консолидации усилий нефтедобывающих стран, находящихся в зависимости от транснациональных нефтяных компаний, вызревала постепенно, но непосредственной причиной явились установленные сначала (1959 г.) компанией British Petroleum скидки с официальной цены на 10%, а затем (1960 г.) компаниями-монополистами еще одна скидка с цены, причем без предупреждения и предварительных консультаций. Поскольку добывающие страны получали в то время доход (50%) именно от официальной цены, эти скидки серьезно ударили по их бюджетам и вызвали со стороны нефтедобывающих стран бурную реакцию.

Инициаторами создания организации стран – экспортеров нефти были министр нефти Саудовской Аравии шейх Абдулла Тарики и министр нефтяной промышленности Венесуэлы Хуан Пабло Перес Альфонзо.

Организации нового нефтяного союза предшествовали Заседание Лиги арабских стран в 1959 г. и Арабский нефтяной конгресс в Каире в июле 1960 г., на котором были оговорены контуры будущего союза. Позднее, в августе 1960 г. в Багдаде была создана ОПЕК. ОПЕК была зарегистрирована в Организации Объединенных Наций 6 сентября 1962 г. (резолюция № 363). В состав организации вошли Саудовская Аравия, Венесуэла, Кувейт, Иран и Ирак. Катар был включен в качестве ассоциированного участника ОПЕК. С сентября 1960 г. начали работать комиссии ОПЕК. Устав ОПЕК был утвержден на 2-ой конференции в Каракасе (Венесуэла) 15–21 января 1961 г. В 1965 г. устав был полностью пересмотрен и в дальнейшем в него вносились изменения и дополнения. В 1961 г. Катар стал полноправным членом ОПЕК. В 1962 г. в состав организации были приняты Индонезия и Ливия, в 1967 г. – Объединенные Арабские Эмираты, в 1969 г. – Алжир, в 1971 г. – Нигерия, в 1973 г. – Эквадор, в 1975 г. – Габон. Эквадор прекратил свою деятельность в ОПЕК в 1962 г., Габон – в 1995 г. В 1963 г. была принята Декларация «О нефтяной политике стран – членов ОПЕК».

**Цели ОПЕК:** 1) координация и унификация нефтяной политики стран-участниц; 2) изыскание путей и способов обеспечения стабильных цен на международных нефтяных рынках; 3) обеспечение устойчивых доходов стран-участниц; 4) содействие организации эффективных и регулярных по-

ставок нефти потребителям; 5) обеспечение справедливых доходов по инвестициям в нефтяном секторе; 6) охрана окружающей среды в интересах нынешних и будущих поколений; 7) сотрудничество со странами – нечленами ОПЕК в целях реализации инициатив по стабилизации мирового рынка нефти.

Правительства стран – членов ОПЕК согласно принятой Декларации должны стремиться самостоятельно разрабатывать свои запасы нефти. Правительства стран – членов ОПЕК получили право создавать совместные организации с иностранными партнерами. Справочные цены на нефть должны формироваться Правительствами стран – членов ОПЕК и регулярно пересматриваться.

Страны – производители нефти, объединившись в ОПЕК, создали, по сути дела, картельный союз, способный регулировать мировую цену на нефть и играть ведущую роль на мировом нефтяном рынке.

На волне высоких доходов от нефти ОПЕК создал Фонд международного развития ОПЕК – многосторонний финансовый институт в области развития. Фонд призван содействовать сотрудничеству между государствами – членами ОПЕК и другими развивающимися странами. Фонд ОПЕК предоставляет займы (на льготных условиях) трех видов: для проектов, программ и поддержки платежного баланса. Ресурсы Фонда состоят из добровольных взносов государств-членов и прибылей, полученных за счет инвестиционных и кредитных операций Фонда.

Высшим органом ОПЕК является Конференция министров нефти стран-участниц, которая собирается два раза в году (в кризисной ситуации – чаще). Каждая страна представлена одним голосом независимо от размера запасов и объема добываемой нефти. Конференция определяет основные направления политики ОПЕК, пути и средства их практического осуществления и принимает решения по докладам и рекомендациям, представляемым Советом управляющих, а также по бюджету. Она поручает Совету подготовку докладов и рекомендаций по любым вопросам, представляющим интерес для организации. Конференция образует и сам Совет управляющих (по одному представителю от страны, как правило, – это министры нефти, добывающей промышленности или энергетики). Она же выбирает президента и назначает генерального секретаря организации. Конференция имеет ряд комитетов, важнейшими из которых являются: Комитет по долгосрочной стратегии, рассматривающий вопросы стратегии в области цен и добычи, а также взаимоотношений с другими странами; «Группа пяти» – обеспечение разработки механизмов регулирования цен и контроль за ними» «Комитет пяти» – анализ развития динамики цен. Вторым руководящим органом ОПЕК является Исполнительный комитет (Совет управляющих), который разрабатывает рекомендации и предложения, подготавливает доклады и повестку дня для заседаний Конференции. Председатель Исполкома (Президент ОПЕК) сменяется ежегодно, им по очереди становится избираемый представитель каждой страны. В период между созывами Конференций действует Секретариат ОПЕК.

Важную роль в работе ОПЕК и разработке ее долгосрочной стратегии играет расположенный в Лондоне «мозговой центр» организации – Центр глобальных энергетических исследований.

На первых этапах своей деятельности ОПЕК направила усилия на организацию справедливого распределения дохода от добычи и экспорта нефти. ОПЕК не устраивало, что иностранные компании контролировали весь процесс добычи и транспортировки нефти в ближневосточном регионе, получая 75% доходов. При ценах на нефть в то время порядка 2– 2,5 долл/барр., арабские страны оставались практически ни с чем. ОПЕК настояла, чтобы плата за восполнение невозпроизводимых ресурсов (роялти) стала отделяться от подоходного налога и превратилась в отдельный вид платежей. ОПЕК настояла, чтобы базой для подсчета платежей стали справочные цены, а не контрактные, которые в условиях конкуренции были ниже справочных. ОПЕК потребовала и добилась увеличения ставки налога на прибыль корпораций. Ею были ликвидированы скидки со справочных цен, которые ранее предоставлялись компаниям. В дальнейшем ОПЕК выставила требования компенсации в случае снижения курса доллара и добилась привязки цен к курсу корзины из 12 наиболее устойчивых валют.

Однако «золотым веком» ОПЕК можно считать 70-е годы. После египетско-израильской войны в октябре 1973 г. ОПЕК приняла ряд важнейших решений, определивших судьбу нефтяного рынка в период 1974–1979 гг. 17 октября 1973 г. ОПЕК приняла решение о нефтяной блокаде стран, поддержавших Израиль, 19–20 октября – об эмбарго в отношении США, 23–28 октября – об эмбарго в отношении Голландии, 5 ноября – о сокращении поставок нефти на 25%, 23 ноября – об эмбарго в отношении Португалии, Родезии и ЮАР. Меры оказали воздействие на рынок нефти: цена ее резко пошла вверх, совершив скачки в 1974 г. и 1980 г. В этот период страны ОПЕК получали максимальные доходы от добычи и экспорта нефти.

Страны – члены ОПЕК, особенно арабские, сделали огромные вливания нефтедолларов в экономику своих стран. Они сумели не только обеспечить рост нефтяного хозяйства, но вложили средства в развитие производственной и социальной инфраструктуры, создание базовых отраслей (металлургия, электроэнергетика), стали углублять переработку нефти (развитие нефтепереработки и нефтехимии), стали использовать попутный нефтяной газ как топливо и нефтехимическое сырье, началось производство сжиженного природного газа. Была создана мощная банковская система, получил распространение туризм. Свободные средства стали вкладываться в отрасли по переработке нефти в развитых странах, обеспечивая тем самым устойчивый спрос.

Министры нефтяной промышленности стран – членов ОПЕК собираются ежегодно на свои встречи в штаб-квартире, которая расположилась почти в центре Вены на берегу реки и которую хорошо знают в мире по сокращенной аббревиатуре – ОПЕК.

С 1982 г. на своих ежегодных заседаниях ОПЕК стала устанавливать ограничения на объемы добываемой нефти (квоты). Целью этого механизма было поддержание стабильно высоких цен. Однако практически все страны и во все годы в период 80–90-х годов нарушали совместно принятые соглашения о квотах. Это вполне понятно, т.к. квотирование означает уменьшение выручки, а для большинства нефтедобывающих стран нефтедоллары – основной источник доходов бюджета. Лишь страны, обладающие большими валютными сбережениями, не сделавшие значительных займов и располагающие диверсифицированным хозяйством, могли себе позволить соблюдать квоты. Ряд стран, пострадавших в войне, вообще освобождались от квот (например, Кувейт после агрессии со стороны Ирака).

ОПЕК уделяет много внимания экологическим проблемам, в частности, выбросам CO<sub>2</sub>. ОПЕК проявляет готовность принимать участие в решении проблем, связанных с глобальным изменением климата, что требует тесного сотрудничества производителей и потребителей в области рационального и экологичного производства и потребления энергии. В то же время ОПЕК беспокоит то, что обсуждаемое в странах-членах МЭА введение налога на использование углеводородов, нацеленного на сокращение к 2010 г. выбросов двуокси углерода на 20%, может нанести странам ОПЕК значительный финансовый ущерб.

ОПЕК поддерживает контакты с международными организациями, а также со странами, не входящими в эту организацию. Технические эксперты ОПЕК и ИПЕК (неофициальная организация, объединяющая независимые нефтеэкспортирующие страны) периодически встречаются для обмена мнениями по проблемам мирового рынка. С Организацией арабских нефтеэкспортирующих стран ОПЕК осуществляет связи через своих членов, входящих также и в ОАПЕК (Саудовская Аравия, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Алжир и Ирак). Что касается Международного Энергетического Агентства (МЭА), то отношения с ним поддерживаются в различных неофициальных формах и прежде всего в рамках ежегодных Международных энергетических конференций, в которых участвуют руководители МЭА и ОПЕК, а также министры энергетики большинства стран мира (потребителей и производителей). Представители ОПЕК принимают участие в качестве наблюдателей в работе Конференции по энергетической хартии в Брюсселе. Неформальные контакты осуществляются ОПЕК также с ведущими транснациональными нефтяными компаниями и их ассоциациями на различных конференциях, форумах и т.д. Ведущую роль в поддержании таких контактов играет Центр глобальных стратегических энергетических исследований ОПЕК в Лондоне, о котором уже упоминалось выше.

#### **Литература:**

1. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М., 2006. С. 640.
2. Миловидов К.Н. О некоторых актуальных проблемах управления освоением нефтегазовых ресурсов // Нефть, газ и бизнес. 2005. № 8. С. 32.

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях, когда экономика испытывает кризис и предприятия вынуждены мобилизовать все имеющиеся внутренние ресурсы, большую роль в этом процессе играет анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия. Кроме того, финансовый анализ может выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей предприятия и финансовой деятельности в целом.

Анализ финансовых результатов является неотъемлемой частью большинства решений, касающихся кредитования, инвестирования и др. Поскольку анализ финансовых результатов связан с логическим процессом, его относительное значение в принятии инвестиционных решений изменяется в зависимости от обстоятельств, складывающихся на рынке. Его значение всегда больше, когда анализ нацелен на оценку риска, выявление узких мест и потенциальных проблем. Однако всегда следует помнить, что решение включает очень большую совокупность факторов (особенности отрасли, способности и квалификацию руководства, экономические условия и др.). Следовательно, актуальность выбранной темы для написания выпускной квалификационной работы очевидна.

Объект исследования является деятельности ООО «Нефтегазсбыт».

На начальном этапе анализа финансовых результатов дают оценку доходам и расходам. Проводят структурный анализ доходов и расходов по источникам их возникновения, оценку стабильности получения доходов и расходов. Необходимо проследить динамику соотношения доходов и расходов не менее чем за три смежных года и более. Для этого воспользуемся методами горизонтального и вертикального анализа.

Основную долю доходов ООО «Нефтегазсбыт» составляет выручка организации за 2015 год 99,91%, которая снизилась на 0,02 процентных пункта. Соответственно, доля прочих доходов выросла за анализируемый период. Однако хочется отметить, не однозначную динамику доходов за анализируемый период. Динамика выручки растет каждый год вверх, а прочие доходы в 2014 году снизились и достигли отметки 16 тыс. руб..

Основную долю расходов организации составляют расходы от обычного вида деятельности в 2015 году 98,45%, которая снизилась за анализируемый период на 0,097 процентных пункта.

Самый большой удельный вес расходов от основного вида деятельности составляет себестоимость продаж в 2013 году 81,85%, 2014 году – 82,26%, а в 2015 году – 80,49%.

По структуре расходов, не смотря на рост в абсолютной величине коммерческих расходов на 3741 тыс. руб., доля их снизилась, что не скажешь об управленческих расходах. Удельный вес управленческих расходов увеличился на 3,40% и по сумме в 7 раз ( $4362/621*100\%$ ).

Прочие расходы предприятия имеют не однозначную динамику за анализируемый период. Всего расходы выросли на 37601 тыс. руб. или на 62%.

Важнейшая составляющая часть прибыли — прибыль от продаж продукции, товаров, работ, услуг, связанная с факторами производства и продажи.

Прирост цен на продукцию привел к увеличению суммы прибыли от продажи на 307 тыс. руб.

В результате роста в отчетном периоде объема полученной выручки в сопоставимых ценах сумма прибыли от продажи выросла на 76 тыс. руб..

При факторном анализе нужно учитывать, что расходы — это факторы обратного влияния по отношению к прибыли. Поэтому себестоимость в отчетном периоде увеличилась по сумме на 10069 тыс. руб., а уровень ее по отношению к выручке от продажи уменьшился на 1,41%. Следовательно, произошла экономия себестоимости, которая привела к увеличению суммы прибыли от продажи на 1390 тыс. руб.

Снижения уровня коммерческих расходов на 0,97% привело к росту суммы прибыли от продажи на 949 тыс. руб. А перерасход по управленческим расходам в отчетном периоде по сравнению с 2014 годом уменьшил сумму прибыли на 3198 тыс. руб.. Более того, не смотря на экономию таких статей расходов, как «Себестоимости продукции» и «Коммерческие расходы», привели к снижению прибыли на 20,7%.

Относительным показателем прибыли является рентабельность.

Рентабельность продаж за анализируемый период снизилась с 2,73% до 1,82%, что говорит о снижении доли прибыли от продаж на единицу проданных услуг. Рентабельность капитала снизилась за период на 1,28 % по прибыли от продаж и на 0,76% по чистой прибыли, что показывает снижение доли прибыли, которая приходится на единицу затрат.

За анализируемый период произошло уменьшение рентабельности основных средств, что отрицательно сказалось на эффективности их использования.

Рентабельность собственного капитала также снизилась на 2,29% по прибыли от продаж и на 1,22% по чистой прибыли, что стало следствием неэффективного использования собственного капитала.

Рентабельность перманентного капитала за исследуемый период имела такую же тенденцию как и рентабельность собственного капитала, так как у ООО «Нефтегазсбыт» за анализируемый период отсутствуют долгосрочные кредиты и займы.

Главной задачей ООО «Нефтегазсбыт» в условиях рыночной экономики является всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими

свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение финансовых результатов своей деятельности.

Если прибыль от продаж с учетом повышения спроса на продукцию ООО «Нефтегазсбыт» увеличить на 7%, то прогноз увеличения объема производства и продаж при том же уровне затрат приведет к росту прибыли на 141,3% и приросту рентабельности продаж на 24,9%.

Одним из путей повышения величины прибыли организации является уменьшение доли затрат. Рассчитав в таблице 6, 5 вариантов изменения структуры выручки от продаж в 2016 году при снижении затрат на 2 % можно оценить динамику темпа изменения затрат и прибыли.

В итоге темп роста прибыли от продажи растет более быстрыми темпами, чем темп снижения затрат. Так, при снижении затрат на 7,8% прибыль увеличилась на 31,1%.

Все это свидетельствует о необходимости более тщательного изучения затрат, производимых организацией.

На основании вышеизложенного для реализации перспективных направлений деятельности ООО «Нефтегазсбыт» с целью увеличения финансовых результатов необходимо принять комплекс мер:

- снижать затраты, с целью увеличения доходов,
- проводить аттестацию работников, с целью улучшения качества обслуживания клиентов;
- внедрять новые технологии, с целью улучшения качества товара, продукции;
- проводить работу более детально по заказам юридических лиц, а также граждан.

Повысить рентабельность и прибыль организация сможет, выполняя данные рекомендации.

#### **Литература:**

1. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453
2. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264

## **РОЛЬ НЕФТИ И ГАЗА В МИРОВОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ БАЛАНСЕ**

Мировая энергетика вступила в 2016 год в условиях продолжающейся трансформации структуры производства и потребления первичной энергии, изменения конфигурации транспортных потоков энергоносителей, обострения политической ситуации на Ближнем и Среднем Востоке, в странах Евросоюза, Северной Африке, роста глобальной террористической угрозы, снижения темпов экономического роста Китая, а также реализации политики ограничений (санкций) в отношении России со стороны отдельных государств Запада, инициированных США в нарушение норм международного права. Эти и другие факторы (например, ценовая война на рынке нефти, пересмотр политики ООН в отношении Ирана и др.) оказали существенное влияние на мировой энергетический ландшафт. На общую ситуацию в энергетике оказало также формирование новых глобальных торгово-экономических объединений (Трансатлантического и Транстихоокеанского партнерств).

При обобщении итогов 2014-2015 гг. в контексте событий последних нескольких лет, можно говорить о сохранении таких тенденций, как: замедление спроса на первичную энергию, формирование избытка предложения первичных энергоносителей, манипулирование рынками энергоносителей (ценами на нефть) как со стороны ведущих нетто-импортеров топлива, так и стран ОПЕК, поддержка отдельными государствами нелегальной и полуполигальной торговли углеводородами. За последние несколько лет темпы изменения глобального спроса на первичную энергию имели тенденцию к снижению по сравнению с аналогичным показателем для ВВП.

Развитые экономики, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития, в 2007 г. переломили тенденцию роста потребления первичной энергии, в итоге центр спроса переместился в развивающиеся страны. В конце 2000-х годов под влиянием различных факторов началось изменение структуры использования энергетических ресурсов – ввиду увеличения добычи углеводородов из нетрадиционных источников (сланцев, слабопроницаемых пород, угольных пластов и др.), расширения выработки энергии на базе возобновляемых источников энергии (ВИЭ), пересмотра отношения к атомной промышленности и др.

В период 2008-2012 гг. в глобальной экономике предложение первичной энергии примерно соответствовало потреблению, однако, в середине текущего десятилетия энергетический баланс сдвинулся в сторону избытка, который имеет тенденцию к росту. Это обстоятельство, наряду с другими факторами, способствовало снижению цен на нефть, а, следовательно, и газ.

В 2004-2013 гг. в глобальной экономике поставки газа характеризовались стабильностью (по формальным показателям за год – потребление минус производство), в то время как нефть и уголь демонстрировали периодическую

нехватку или избыток предложения, при этом увеличение спроса на уголь компенсировало сокращение потребления жидких и газообразных видов топлива. По итогам 2014 г. на мировых рынках был зафиксирован избыток предложения ископаемых видов топлива, при этом для нефти данный показатель остался в три раза ниже, чем в 2004 г. В 2015 г. тенденция увеличения профицита энергоносителей укрепились.

Данные, характеризующие мировой энергетический баланс по видам углеводородного топлива, представлен на рисунке 1.

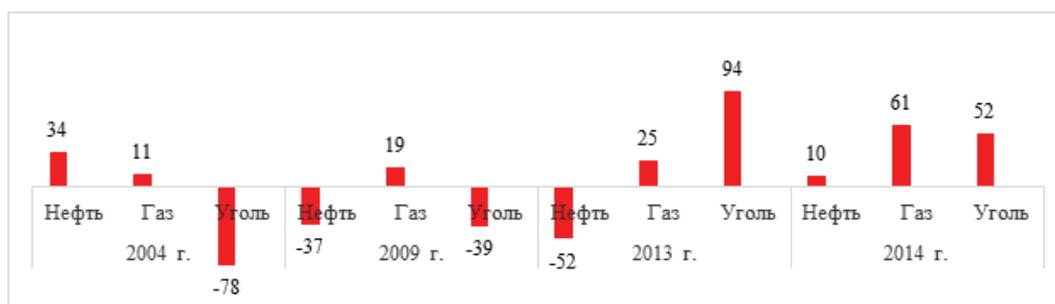


Рисунок 1. Структура мирового энергобаланса по видам ископаемого топлива (потребление минус производство по формальным показателям за год) в 2004 г, 2009 г., 2013 г. и 2014 г.

В текущем десятилетии рост энергопотребления сдерживался внедрением новых технологий. Так, Евросоюз, основной торговый партнер России, продолжил реализацию плана по достижению к 2020 г. доли возобновляемых источников энергии до 20% в расходной части энергобаланса. В настоящее время данный показатель в среднем превышает 7% (в ФРГ, Италии, Швеции – около 10%, Испании –12%, Дании – 24%). Усилиями как государств, так и транснациональных корпораций, действующих в различных секторах экономики (энергетике, электронной промышленности, на транспорте, в сфере ЖКХ и др.), развивалась сфера энерго эффективности. США, имеющие многолетний опыт в бурении горизонтальных скважин и применении технологий гидроразрыва (что позволило на порядок снизить себестоимость добычи нефти из сланцевых пород), за прошедшие пять лет продолжили сокращать зависимость от внешних поставок топлива. В 2010-2014 гг. соответствующая доля импорта во внутреннем энергопотреблении снизилась вдвое – с 23% до 13%, при этом в первой половине 2015 г. страна вышла в мировые лидеры по суточной нефтедобыче (с учетом специфики методики обработки статистических данных, включающих добычу нефти и газового конденсата). Это позволило Конгрессу США отменить запрет на экспорт нефти, действовавший в течение последних 40 лет, с условием расширения поддержки возобновляемой энергетики и стабилизации внутренних цен на топливо. Увеличение внутреннего предложения дешевого газа благоприятно отразилось на электроэнергетике, промышленном секторе, транспорте, сфере жилищно-коммунального хозяйства и многих других секторах национальной экономики.

Обращает на себя внимание гибкость производства нетрадиционных видов нефти и газа в США: добыча этих энергоносителей может быть расширена (сокращена) в короткие сроки, при этом производственные затраты ограничиваются операционными расходами в отличие от традиционных месторождений, требующих дорогостоящих подготовительных работ по обустройству и развитию инфраструктуры. Иными словами, в государстве создан инструмент оперативного реагирования на рыночную конъюнктуру, что может позволить стране извлекать дополнительную прибыль как при снижении цен на нефть (объемов добычи, потребления) путем сворачивания добычи, так и их росте (при опережающем вводе в эксплуатацию новых мощностей). Однако в условиях снижения цен на нефть ряд экспертов отмечают резкое уменьшение рентабельности отдельных сланцевых проектов, рост потерь добывающих компаний этого сектора.

Дестабилизирующее воздействие на мировую энергетику, в том числе торговлю энергоносителями, оказала политика сдерживания нашей страны, инициированная США и поддержанная отдельными странами Запада, которая охватила политическую, экономическую, финансовую, даже спортивную сферы, привела к свертыванию или изменению многих устоявшихся товаропотоков, корректировке планов развития российской нефтегазовой отрасли и сроков реализации проектов в сфере транспортировки сырья.

Вклад в манипулирование рынками и удержание нефтяных цен на низком уровне внесли государства ОПЕК. Четыре последних года картель не снижал квоты для стран-членов, несмотря на существенные изменения ценовых параметров нефти.

В декабре 2014 г., как и декабре 2015 г., под влиянием Саудовской Аравии, ОАЭ и Катара ОПЕК очередной раз уклонилась от сокращения добычи, несмотря на позицию Венесуэлы, Алжира, Ливии и др. Кроме того, мировой рынок находился в ожидании поставок углеводородов Ираном, который заявил о намерении вернуться к национальным квотам, действующим до введения санкций (направленных на сдерживание его программы по развитию атомной промышленности). Вместе с тем, в ОПЕК отдельные государства ОПЕК начали демонстрировать несогласие с таким положением дел. Во втором полугодии 2015 г. первой страной ОПЕК, вынужденной реализовывать нефть по цене ниже себестоимости, стал Эквадор.

Отметим, что в начале второй декады декабря 2015 г. цены мексиканской и венесуэльской нефти снизились примерно до 28 долл. США/барр., сернистой нефти Канады «Western Canada Select» – до 21 долл. США/барр. по сравнению с аналогичными показателями 2004 г. Другие сорта нефти, включая «Oriente» (Эквадор), «Arab Heavy» (Саудовская Аравия), «Basrah Heavy» (Ирак), также стоили менее 30 долл./барр. С целью минимизации рисков Мексика предприняла меры по страхованию экспорта нефти в 2016 г. по средней цене в 49 долл. США/барр. Программа хеджирования реализуется крупнейшими мировыми финансовыми структурами – «Morgan Stanley», «Citigroup», «JPMorgan» и «Goldman Sachs».

Рассмотрим основные характеристики мирового энергетического рынка по отдельным видам энергоносителей более подробно.

В последние два-три года структура спроса на первичные энергоносители (нефть, газ, уголь, электроэнергия, выработанная с использованием крупных ГЭС, а также АЭС) изменилась незначительно.

В настоящее время нефть, постепенно вытесняясь, остается доминирующим энергоносителем (33% суммарного энергопотребления). Стабильными являются доли газа (24%), а также угля (30%), конкурентоспособность которого увеличилась. Низкоуглеродные энергоносители – атомная энергия, энергия воды (крупные ГЭС) и возобновляемые источники энергии – в расходной части мирового энергобаланса занимают 4,4%, 6,7% и примерно 2% соответственно.

Обеспеченность мировой экономики минеральным топливом остается стабильной. При текущем уровне добычи запасов нефти может хватить на 52 года, газа – более чем на 54 года, угля – на 110 лет.

#### **Литература:**

1. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М., 2006. С. 640.
2. Иванов А.С., Матвеев И.Е. Глобальная энергетика на рубеже 2016 г.: борьба за ресурсы, обострение конкуренции // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. № 1. С.16-41.

**Е. БОРСУК**  
**н.р. С.Н. ХАБАХУ**

### **ТРУДОВОЙ ДОГОВОР КАК ОБЪЕКТ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА**

В настоящее время трудовой договор является одним из центральных институтов трудового права. Его важность определяется прежде всего тем, что рабочие и служащие реализуют свое право трудиться путем заключения трудового договора с работодателем на предприятии, в учреждении, организации.

Необходимость в правовом регулировании организации труда обусловлена потребностями общественного производства и всем ходом его исторического развития. Нормативное регулирование является наиболее эффективным и техничным способом организации многочисленных и разнообразных общественных связей, обеспечения их стабильности и исполнения, преодоления произвола в отношениях между людьми.

Переход к рынку с его изменчивой конъюнктурой и конкурентной борьбой, а так же сложившаяся за долгие годы «строительства социализма» диспропорция в размещении по территории России трудовых и людских ресурсов впервые актуально поставили проблему занятости и безработицы населения, что в свою очередь выявило проблемы и пробелы российского законодательства в области трудовых взаимоотношений.

ТК РФ содержит целый ряд принципиально новых подходов к регулированию трудовых отношений. Прежде всего, в нем значительное

внимание уделяется развитию непосредственно договорных отношений между работодателями и работниками: как коллективных, так и индивидуальных. В этой связи особенно возрастает значение трудового договора как основополагающего акта, на основании которого возникают трудовые отношения.

Значимость трудового законодательства в обществе неоспорима и обусловлена, прежде всего, его социальной ролью: с одной стороны, это – правовая защита и трудовые гарантии гражданам, с другой – соблюдение интересов работодателя для обеспечения эффективного производства.

Однако, хотелось бы отметить, что существенным недостатком современного состояния трудовых отношений является отсутствие четкого механизма реализации принципов, заложенных в законодательстве.

Следует также выработать практические рекомендации, которые позволили бы конкретным участникам трудовых отношений знать и уметь правильно применять существующие правовые нормы.

Безусловно, трудовой договор имеет большое народно-хозяйственное и правовое значение. Основная функция трудового договора – создать действие во времени трудового правоотношения и регулировать его.

Трудовой договор является основой правовой формы привлечения, распределения, закрепления и рационального использования трудовых ресурсов. Это одна из правовых форм осуществления работниками принципа свободного труда.

Как было сказано, необходимо отличать трудовой договор от смежных договоров, предметом которых является труд человека и относящихся к сфере гражданского права.

Правильное разграничение трудового договора от смежных гражданско-правовых договоров имеет большое практическое значение, так как трудовые права и обязанности, установленные законодательством о труде, распространяются только на лицо, заключившее трудовой договор.

В заключении, следует отметить, что, несмотря на многие недостатки в практике применения трудового договора, на сегодняшний день из всех форм реализации права граждан на труд, трудовой договор следует признать главной формой, так как именно он лучше всего отвечает потребностям трудовых отношений рыночной экономики, основанной на наемном характере труда.

#### **Литература:**

1. Трудовой кодекс Российской Федерации [Текст]: офиц. текст состоянию на 01.12.2012 г. // Консультант плюс [Электронный ресурс]: Информационный банк.- М. Консультант плюс, 2013 г.

2. Гусов, К.Н., Циндяйкина, Е.П., Цыпкина, И.С.. Особенности трудового договора с отдельными категориями работников: научно-практическое пособие [Текст]/ под ред. К.Н. Гусова. – М.: Проспект, 2011. – 158 с.

## ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ИСТОРИИ ЦЕН НА НЕФТЬ

Система ценообразования в нефтяном секторе, как и любой добывающей отрасли, основана на существовании категории ренты. Основную роль при этом играет относительная (дифференциальная) рента, которая возникает от того, что добытая при разных условиях нефть продается по одинаковой цене, определяемой условиями добычи на худших месторождениях. Влияет на размер дифференциальной ренты также степень удаленности от основных регионов потребления. До сравнительно недавнего времени мировой рынок нефти был рынком продавца и вследствие этого цена на нефть определялась исходя из издержек производства на худших месторождениях, эксплуатация которых необходима для удовлетворения спроса, т.е. по принципу  $cost+$ .

Поскольку нефть, добываемая в ближневосточных странах, была самая дешевая по издержкам добычи, шла непрерывная борьба между странами-владельцами недр и добывающими нефтяными компаниями за распределение дохода. На первых этапах нефтедобывающие страны получали лишь плату за пользование невозполнимыми природными ресурсами (роялти) и часть налога на прибыль. Впоследствии им удалось добиться реализации принципа «фифти–фифти», т.е. равного разделения прибылей. После национализации нефтяной промышленности нефтедобывающие страны стали получать 80–90% дохода от добычи нефти.

В дальнейшем на рынке нефти произошли серьезные изменения: из рынка продавца он превратился в рынок покупателя. Изменились и принципы ценообразования. Цена нефти стала строиться по принципу «netback», т.е. цены, устанавливаемой на уровне, который обеспечивает нефтепереработке и сбыту нефтепродуктов необходимую маржу. Цена netback строится следующим образом: из цены нефтепродуктов исключаются затраты на переработку нефти, на транспортировку нефти до нефтеперерабатывающего завода, затраты на страхование, а также другие затраты, связанные со стадиями транспортировки и переработки. Подобный способ ценообразования позволял увязывать цены взаимозаменяемых энергоносителей (угля, газа, мазута).

На современном этапе цены определяются на биржах, исходя из соотношения спроса и предложения, а также с учетом множества других факторов (политических, финансовых, технологических, состояния запасов нефти и др.). На нефтяные цены могут воздействовать даже состояние погоды (например, холодные и теплые зимы), соотношения с ценами на валюту, золото и др. Цены определяются на трех основных биржах (Нью-Йоркской, Лондонской, Сингапурской). Основными видами контрактов являются фьючерсы и опционы, используются также краткосрочные форвардные контракты и сделки типа «своп» (с взаимозаменяемой поставкой).

Первоначально маркерным (эталонным) сортом в международной торговле была Американская (теперь Западно-Техасская) нефть, поскольку США были основным экспортером, на рынке работали в основном американские компании и формула ценообразования была привязана к ценам fob в районе Мексиканского залива.

С наращиванием объемов добычи в регионе Ближнего Востока одним из международных сортов стала легкая аравийская нефть, добываемая из крупнейшего в мире месторождения Гавар в Саудовской Аравии. В период 1973–1986 гг. значение Западно-Техасской нефти снизилось, а легкой аравийской возросло. В тот период ценообразование было привязано к цене fob легкой аравийской нефти (Рас-Танура). В настоящее время имеются три основных маркерных сорта нефти, соответствующие трем основным биржам: на Нью-Йоркской товарной бирже (NYMEX) основным сортом является Западно-Техасская нефть (WTI); на Лондонской нефтяной бирже (IPE) нефть сорта «Брент» (Brent); на Сингапурской международной товарной бирже (SIMEX) – ближневосточная нефть сорта Дубай (Dubai).

При установлении цен производится дифференциация в зависимости от качества нефти и ее местоположения по отношению к потребителям. Основные сорта нефти: североморская типа «брент», ближневосточные типа «дубай», «оман», «аравийская легкая» и «аравийская тяжелая», «иранская легкая» и «иранская тяжелая», африканские типа «ливийская легкая», «форкадос», «бику», «кабинда», американская «западнотехасская», канадская типа «микст», венесуэльская типа «венесуэльская тяжелая», российская типа «уральские» (Urals).

Основной европейской нефтью является нефть типа «брент». Цена для остальных сортов, используемых в Европе, устанавливается с использованием системы скидок или доплат. В частности, для российских нефтей типа «уральские» применяются скидки – дискаунты. Разница в ценах зависит прежде всего от качественных характеристик нефтей (плотность, содержание серы и др.), а также от баланса спроса и предложения.

Имеется трактовка систем ценообразования в зависимости от степени монополизации рынка. Можно выделить четыре этапа ценообразования: 1) однобазовая система цен (40-е годы), когда цена определялась исходя из цены замыкающих месторождений по принципу  $cost +$ ; 2) двухбазовая система цен (50–60-е годы, начало 70-х годов) – цены определялись на «корзину нефтей» по тому же принципу; 3) система официальных отпускных цен, определяемых по принципу  $net back$  – справочные цены ОПЕК (1973–1986 гг.); 4) система биржевых цен (с 1986 г. до настоящего времени). При этом, первый, второй и частично третий этапы были периодом монопольных цен, устанавливаемых сначала картелем «7 сестер», затем ОПЕК. С середины 80-х годов можно отсчитывать период рыночных цен и биржевых котировок.

Механизм ценообразования на мировом рынке нефти прошел достаточно значительный путь эволюции.

На первом этапе (до 1947 г.) принцип ценообразования был картельный, а число участников процесса ценообразования составляло 7 («семь сестер»). Основным типом конкуренции была горизонтальная конкуренция, наблюдался устойчивый рост спроса. Маркерным сортом была Западно-Техасская нефть. Цена составляла примерно 2 долл./барр. (в текущих ценах). Система расчета цен cif была однобазовой (цена fob Мексиканский залив плюс фрахт). Доминирующим типом контрактов были долгосрочные контракты (фиксированные объемы поставок и цены).

Второй этап (1947–1972 гг.) характеризовался сохранением картельного принципа ценообразования, горизонтальной формы конкуренции, устойчивого роста спроса. Маркерными сортами в этот период стали Западно-Техасская и Легкая аравийская нефти. Цены держались без особых изменений на уровне 2–3 долл./барр. Система расчета цен стала двухбазовой (fob Мексиканский залив плюс 2 фрахта). Сохранилась и регулярная система контрактов с фиксированными объемами поставок и ценами.

Третий этап (1973–1986 гг.) характеризовался также картельным принципом ценообразования, только основным регулятором цен стала Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК). Характер конкуренции стал преимущественно вертикальным. Динамика спроса была крайне неустойчивой (рост сменялся падением). Основными маркерными сортами продолжали сохраняться Западно-Техасская и Легкая аравийская нефти, но цены на них заметно выросли в период 1973–1985 гг. (с 3 до 38 долл./барр.) и затем резко снизились в 1986 г. (до 15 долл./барр.). Система расчета цен cif осуществлялась по принципу net back. Контрактные отношения изменились: наряду с регулярными контрактами стали осуществляться разовые сделки.

Четвертый этап эволюции мирового нефтяного рынка (1986 г. – до настоящего времени) – этап перехода к биржевой торговле. В этот период складывается конкурентный принцип ценообразования. Тип конкуренции – вертикально-горизонтальная, т.е. охватывающая как вертикально-интегрированные, так и специализированные нефтяные компании. Основными маркерными сортами нефти являются Западно-Техасская нефть, европейская нефть Brent и арабская нефть Дубай. Характер сделок – комплексный (представлены регулярные, разовые и биржевые сделки). Основная система расчета цен – биржевые котировки.

Для такого состояния рынка монопольная форма его организации перестала быть эффективной, тем более что контроль за почти половиной мировой нефтедобычи продолжал сохранять картель нефтедобывающих государств, причем с самыми низкими – в силу благоприятных природных условий – издержками добычи и доставки нефти на основные рынки. Поэтому энергетическим компаниям потребовалось обеспечить интенсивное и опережающее снижение издержек в новых (за пределами ОПЕК) районах добычи, расположенных в намного более сложных природных условиях. Эволюционный научно-технический прогресс (НТП) такого рез-

кого снижения издержек обеспечить не мог. Необходимы были технические решения, революционный НТП. Интенсивно генерировать революционные научно-технические решения могла только конкурентная организация рынка.

Масштабы развития нефтяного рынка, диверсификация, интернационализация и последующая глобализация нефтяных операций – все это предопределило переход к преимущественно конкурентной структуре нефтяного бизнеса. Потребовались новые эффективные инструменты его регулирования, соответствующие нынешнему этапу развития, механизмы снижения рисков инвестиционной деятельности в условиях растущей капиталоемкости новых проектов.

На биржах торги осуществляются «голосовым» способом (open outcry), однако в последние годы активно используются электронные системы и современные информационные технологии. Стандартный лот в торгах составляет 1000 баррелей, минимальный шаг изменения цены – 1 цент, цены исчисляются в долларах и центах. На NYMEX фьючерсы торгуются с ежемесячным интервалом на 30 и более месяцев, на IPE представлены контракты на 12 последовательных месяцев, затем с интервалом в 3 месяца с максимальным сроком исполнения через 24 месяца и 6-месячным интервалом на срок до трех лет. Виртуальный объем торгов на бирже (торговля т.н. «бумажной» нефтью) на два порядка превышает объем физических поставок нефти. К достоинствам биржевого ценообразования следует отнести относительную прозрачность рынка и высокую ликвидность. Одной из основных целей биржевого рынка декларируется создание эффективных элементов страхования рисков (хеджирование).

#### **Литература:**

1. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М., 2006. С. 640.
2. Конопляник А. Куда делись справочные цены // Нефть России, 2000, № 4; 2000, №7, с. 76.

**Ю. ГАЗАРОВ**  
**н.р. В.Н. ЗАГНИТКО**

### **АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Прибыль — конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности, источник средств для осуществления инвестиций, формирования специальных фондов, а также платежей в бюджет. Получение прибыли — цель деятельности любой коммерческой организации.

Прибыль наряду с суммой амортизационных отчислений является основным источником финансирования капитальных вложений, осуществления воспроизводства основных средств, пополнения собственных оборотных

средств, материального стимулирования работников, затрат на социальное развитие.

Финансовые результаты деятельности организации за отчетный период характеризует отчет о финансовых результатах в составе бухгалтерской отчетности.

Важнейшим вопросом управления процессом формирования прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов с учетом выводов экономического анализа. Главной целью при планировании является максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой прибыли. Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в рамках действующего законодательства, предотвращением непроизводительных выплат и расходов в целом предприятия.

Поэтому актуальность выбранной темы, данной выпускной квалификационной (бакалаврской) работы «Анализ и планирование прибыли и рентабельности предприятия» является очевидным.

Преобладание темпа роста выручки от продаж над темпом роста себестоимости привело к увеличению валовой прибыли в двое, что является положительным показателем деятельности ООО «Кубаньэконекфтьресурс».

Коммерческие расходы увеличились в 2015 году в сравнении с 2013 годом более, чем в два раза. Это повлекло снижение прибыли от продаж на 80%, что свидетельствует о нерациональном использовании средств.

Хочется отметить за анализируемый период положительную тенденцию роста показателя «Проценты к получению» в 3 раза.

Но наряду с увеличением процентов к получению ООО «Кубаньэконекфтьресурс» выросли и проценты к уплате на 148%.

Что касается прочих доходов и расходов, то за анализируемый период они снизились на 21,5% и 49,7% соответственно.

В итоге с учетом всех доходов и расходов чистая прибыль ООО «Кубаньэконекфтьресурс» на отчетную дату составила 82 тыс. руб., что на 49,1% больше, чем в 2013 году.

Основную долю по отношению к выручки составляет себестоимость продаж. За анализируемый период данный показатель снизился в стоимостном выражении и по структуре. В следствии, увеличился показатель «Валовая прибыль» на 1957 тыс. руб. и на 12,24 процентных пункта по удельному весу.

Менее значительную, но достаточно весомую долю составляют коммерческие расходы, доля которых выросла с 11% до 25%. Это сказалось на результате деятельности предприятия по основному виду: в частности на показатель «Прибыль от продаж», удельный вес которого снизился на 2,14 процентных пункта.

Остальные факторы составляют долю менее 10%. Однако хочется остановиться на таких показателях, как: «Прочие доходы» и «Прочие расходы».

Данные показатели снизились за анализируемый период по сумме и удельному весу, но наибольшее сокращение произошло по прочим расходам, что на прямую повлияло на конечный финансовый результат деятельности предприятия. Следовательно, чистая прибыль ООО «Кубаньэконекфтьресурс» по состоянию на 31.12.2015 года пусть и незначительно, но все же увеличилась по сумме на 27 тыс. руб., по структуре – на 0,14%.

В совокупности рост всех доходов ООО «Кубаньэконекфтьресурс» увеличился в 2015 году в сравнении с 2013 годом на 9,08%, а рост всех расходов – на 8,93%. О чем свидетельствует положительная динамика коэффициента соотношения доходов и расходов.

Проанализировав динамику и структуру прибыли выполним факторный анализ за анализируемый период. Рост цены на 12,91% привел к увеличению размера прибыли от продаж на 13610 руб. Под влиянием объема продаж по количеству прибыль от продаж также выросла, но в меньшей степени на 4470 руб..

Себестоимость продаж увеличилась за анализируемый период на 14,4%, а уровень ее сократился на 2,28%. Поэтому прибыль от продаж выросла на 326520 руб.

Увеличились в 2015 году в сравнении с 2014 годом коммерческие расходы и их уровень. Рост коммерческих расходов привел к снижению прибыли от продаж на 376640 руб.

Следовательно, преобладание темпов роста расходов над темпом роста выручки (доходов) привело к снижению прибыли на 31,7%.

Рентабельность является обобщающим показателем, характеризующим эффективность функционирования организации.

Рентабельность продаж и бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности ООО «Кубаньэконекфтьресурс» снизилась за анализируемый период на 0,35% и 3,24% соответственно, так как прибыль от продаж и до налогообложения сократилась.

Такая же тенденция и с показателем «Чистая рентабельность». Показатель снизился с 3,91% до 0,57%, что говорит о получении около 0,6% прибыли на каждый рубль выручки.

Снижение эффективности использования всего имущества ООО «Кубаньэконекфтьресурс» в 2015 году на 14,45% в сравнении с 2014 годом, показывает показатель экономической рентабельности.

Рентабельность собственного капитала в 2014 году более, чем 50 %, свидетельствует об эффективности использования собственного капитала, но ситуация на 2015 год изменилась за счет роста привлеченных средств. Рентабельность собственного капитала значительно снизилась с 158% до 14%.

Снижения рентабельности перманентного капитала на 151% показывает неэффективное использование капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

Планирование прибыли от продаж с учетом повышения спроса на про-

дукцию ООО «Кубаньэконекфтьресурс» на 7% при том же уровне затрат приведет к увеличению прибыли почти в 5 раз, прирост рентабельности продаж составит 2,66%.

На величину прибыли организации существенное влияние оказывают такие факторы, как:

1) объем и структура реализации – увеличение объема предоставленных работ может привести к увеличению прибыли. Однако следует учитывать, что это может потребовать дополнительного финансирования выполнения работ, приводит к увеличению затрат организации;

2) стоимость прямых затрат на выполнение и предоставление работ;

3) доля затрат в выручке от продаж – уменьшение доли приводит к значительному увеличению прибыли.

Определив влияние изменения доли затрат в выручке на прирост прибыли ООО «Кубаньэконекфтьресурс», зная, что выручка от продаж в 2015 году составила 14321 тыс. руб., доля затрат – 99,5% (14252 тыс. руб.), а доля прибыли от продаж соответственно 0,5%, темп роста прибыли от продаж растет более быстрыми темпами, чем темп снижения затрат. Так, при снижении затрат на 4% прибыль увеличится в 9 раз.

Все это свидетельствует о необходимости более тщательного изучения затрат, производимых организацией и их рационализации.

Для определения рациональных пределов роста объема, необходимо прогнозировать темп роста затрат. Темп роста прибыли от продаж должен быть больше, чем темп роста выручки, который должен быть, соответственно, больше темпа роста затрат.

Выполнив расчет условие к ООО «Кубаньэконекфтьресурс» выполнимо, следовательно, уровень доходности повысится. Таким образом, принятие данного управленческого решения приведет к повышению уровня доходности ООО «Кубаньэконекфтьресурс».

Для реализации перспективных направлений деятельности ООО «Кубаньэконекфтьресурс» с целью увеличения финансовых результатов предлагается комплекс мер: наращивание производственных мощностей; внедрение новых технологий при выполнении работ, способствующих увеличению эффективности показателей деятельности предприятия, снижению затрат и росту доходов, а также повышение квалификации специалистов, занятых на аварийных объектах.

#### **Литература:**

1. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453

2. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264

3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. М., 2009. С. 541

4. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов. М., 2008. С. 527

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ  
КАПИТАЛОМ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Как известно, эффективность использования оборотного капитала во многом определяет возможности развития предприятия. В условиях финансовых ограничений, рациональность его организации, оптимальное формирование, внедрение новейших технологий, ресурсосбережение, совершенствование системы расчетов, систематический контроль за эффективностью использования, является обоснованной необходимостью.

В связи с этим, целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических вопросов управления и использования оборотным капиталом предприятия, оценка его организации и использования, а также разработка практических мероприятий по совершенствованию действующей практики управления и повышению эффективности использования оборотных средств.

Работа выполнена по материалам ООО «Ильский НПЗ».

Как видно, за период 2013-2015 годов предприятие значительно сокращает масштабы своей деятельности. Выручка от продаж предприятия сократилась с 2165414 тыс. руб. до 1627815 тыс. руб. или почти на 25,0%. Себестоимость продаж и коммерческие расходы снижаются более быстрыми темпами по сравнению с выручкой. Себестоимость сократилась на 25,8%, коммерческие расходы – на 29,6%. В целом затраты на рубль реализованной продукции снизились с 81,09 копеек до 79,97 копеек.

Снижение объемов производства частично вызвано проводимой предприятием модернизацией и автоматизацией производства, в результате чего предприятие повышает качество технологического процесса.

Показатели финансового состояния характеризуют его укрепление. За рассматриваемый период наблюдается повышение платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, но снижается рентабельность.

Вопросами управления финансовыми ресурсами предприятия в целом, и оборотными средствами в частности, занимаются, в основном, планово-экономический отдел и бухгалтерия.

На предприятии практически полностью отсутствует система управления структурой капитала и поиска наиболее дешевых источников его привлечения. Отсутствует гибкая расчетная политика, дающая возможность управления дебиторской задолженностью. Нет практического навыка работы со свободными денежными средствами. На основании изложенного можно сделать вывод, что управление оборотным капиталом практически отсутствует на предприятии и требует разработки и дальнейшего совершенствования.

В работе был проведен анализ эффективности использования оборотных

средств, который выявил следующее. Общая сумма активов предприятия увеличилась за период в 2,8 раза. Наибольшую долю в составе имущества предприятия имеют оборотные активы. Они растут более быстрыми темпами в составе имущества предприятия. Опережающие темпы роста оборотных средств обусловили повышение их доли в имуществе до 66,8%. Однако следует заметить, что рост оборотных средств происходит в основном за счет увеличения дебиторской задолженности. Увеличение дебиторской задолженности предприятия связано частично с жесткой расчетной политикой и с затруднениями сбыта продукции на рынке.

В целом за период, происходят негативные изменения в структуре оборотных средств: снижается доля запасов, увеличивается доля дебиторской задолженности. Структура оборотных средств по функциональной роли в процессе производства не соответствует отраслевой специфике. Наибольшую долю в составе оборотного капитала имеют фонды обращения, обслуживающие сферу обращения. Фонды обращения возросли за период в 5,2 раза. Столь значительный рост оборотных средств в сфере обращения, опережающий рост в производственной сфере, отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия. Доля фондов обращения продолжает расти за период с 86,5% до 94,6%. Анализ по степени управляемости показал, что сумма нормируемого оборотного капитала увеличилась за период почти в 2,7 раза, но его доля снизилась с 75,2% до 41,5%. Снижение доли нормируемых оборотных средств является отрицательной характеристикой.

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что в структуре оборотных активов предприятия происходят значительные структурные изменения, которые в целом за период носят негативный характер: значительно растет доля дебиторской задолженности, сокращаются в относительном размере производственные запасы, уменьшается доля средств в производственной сфере и увеличивается в сфере обслуживания, уменьшается удельный вес нормируемых оборотных средств. Такие изменения могут отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятия и его финансово-хозяйственной деятельности в ближайшей перспективе.

Рассмотрены состав и структура источников формирования оборотных средств. Структура источников формирования оборотного капитала за период 2013 – 2015 годов улучшается. Если на начало 2013 года собственных средств ООО «Ильский НПЗ» на формирование оборотных активов не имело, привлекая для этого исключительно заемные источники финансирования. Далее в периоде происходит наращение собственных средств, и к началу 2015 года доля собственных средств увеличивается до 27,4%, что значительно выше минимально необходимого уровня для обеспечения финансовой стабильности предприятия. Доля долгосрочных кредитов в формировании оборотных активов увеличилась с 15,7% до 26,2%. Краткосрочные кредиты на начало 2013 года формировали полностью оборотный капитал, а к концу 2015 года всего 44,1% оборотных средств формировалось за счет краткосрочных кредитов. Значительно сократилась доля кредиторской задолженности: с 16,5% до 2,3%.

Эффективность использования оборотного капитала предприятия снижается, скорость его оборота снизилась с 3,0 до 1,0 раза. Соответственно увеличился срок оборота с 121,6 дней до 363,7 дней. Снижение оборачиваемости средств предприятия отрицательно влияет на операционный цикл, характеризующий средний срок, в течение которого финансовые ресурсы обездвижены в запасах и расчетах. За рассматриваемый период операционный цикл растет со 120,7 дней до 326,2 дней. Финансовый цикл, характеризующий разрыв между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей, также за период растет с 110,8 до 302,1 дня, что является отрицательным моментом.

На основании выявленных недостатков в работе даны рекомендации по повышению эффективности оборотных активов и совершенствованию управления ими. По наиболее приоритетным из них выполнено экономическое обоснование.

В работе предложено создание резерва по сомнительным долгам. Поскольку в бухгалтерском и налоговом учете для создания резервов по сомнительным долгам предусмотрены разные требования, в работе предложено создавать резерв в порядке, предусмотренном Налоговым кодексом РФ. В результате создания резерва величина уплачиваемого налога в отчетном году снижается на 15970,8 тыс. руб. Эти ресурсы остаются на предприятии, увеличивая общую сумму средств предприятия. Эффект достигается путем отсрочки платежа по налогу на прибыль в течение одного года, т.е. в данном случае имеет место экономия на процентах (пеня). Годовой экономический эффект составит 4274,9 тыс.руб.

Отвлечение финансовых ресурсов в отсроченные платежи замедляет поступление на предприятие выручки от продаж. Поступая на предприятие с отсрочкой платежа, денежные средства обесцениваются в следствие инфляционных процессов, снижается их покупательная способность. Задержка расчетов требует большего количества финансовых ресурсов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности. В условиях ограниченности финансовых ресурсов возможности их увеличения с целью отвлечения в расчеты является неэффективным. В связи с этим предприятию необходимо повысить внимание к управлению дебиторской задолженностью с целью ее снижения. Для этого предприятию рекомендуется осуществлять льготные скидки с цены при условии сокращения сроков оплаты. В работе выполнены расчеты по применению различных вариантов расчетной политики, которые показали, что предприятие имеет возможности снижения инфляционных потерь за счет выбора различных вариантов расчетной политики. В результате выбора варианта расчета при предоставлении скидки и сокращении срока погашения дебиторской задолженности, ускоряется приток выручки от реализации, соответственно повышается эффективность использования оборотного капитала.

В целом, реализация предложенных мероприятий позволит предприятию совершенствовать управление формированием оборотного капитала, и на этой основе значительно повысить эффективность использования оборотных

активов.

**Литература:**

1. Злотникова Л.Г., Колядов Л.В., Тарасенко П.Ф. Финансовый менеджмент в нефтегазовых отраслях: Учебник. М., 2005
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - 4-е изд., перераб. и доп. М., 2010
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М., 2003

**К. ЗАРХОШ-ОГЛЫ**  
**н.р. В.Н. ЗАГНИТКО**

**УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ  
НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ**

В деле обеспечения эффективного управления экономикой розничного торгового предприятия нефтегазового комплекса очень важно учитывать, какая экономическая система сложилась или складывается в данной стране и какие принципы должны быть положены в основу экономических отношений хозяйственных объектов.

Предполагается путём улучшения финансово – экономических результатов деятельности, а также повышения конкурентоспособности предприятий торговли ГСМ особенно в условиях развивающихся рыночных экономических взаимоотношений повысить конкуренцию на рынке товаров и услуг.

Изменение среды функционирования торговых предприятий нефтегазового комплекса, являвшееся до настоящего времени одним из основных направлений реформы, должно быть в ближайшие годы дополнено стимулированием внутренних преобразований на предприятиях, и поэтапным, стимулируемым социальными интересами народа, процессом перехода предприятий торговли нефтепродуктами на общепринятые в рыночной экономике принципы функционирования.

В данной работе проведён развёрнутый анализ состояния системы управления торговым предприятием нефтегазового комплекса ООО «VIPойл». При этом дана общая, правовая и экономическая характеристика предприятия ООО «VIPойл». Отмечено, что данное розничное торговое предприятие имеет правовой статус общества с ограниченной ответственностью и главной его экономической характеристикой является то, предприятие осуществляет деятельность по продаже нефтепродуктов.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности ООО «VIPойл»

| Показатели   | 2013 г.  | 2014 г.  | 2015 г.  | Абсолютное отклонение,<br>(+,-), тыс. руб. |                          |                          | Темп изменения, %       |                         |                         |
|--|----------|----------|----------|--|--------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
|  |          |          |          | 2014 г.<br>от<br>2013 г.                   | 2015 г.<br>от<br>2014 г. | 2015 г.<br>от<br>2013 г. | 2014 г.<br>к<br>2013 г. | 2015 г.<br>к<br>2014 г. | 2015 г.<br>к<br>2013 г. |
| 1  | 2        | 3        | 4        | 5  | 6                        | 7                        | 8                       | 9                       | 10                      |
| 1. Выручка от продаж, тыс. руб.                          | 9747,00  | 11045,00 | 11390,00 | 1298,00                                    | 345,00                   | 1643,00                  | 113,31                  | 103,12                  | 116,85                  |
| 2. Себестоимость продаж, тыс. руб.                       | 7153,00  | 8159,00  | 8376,00  | 1006,00                                    | 217,00                   | 1223,00                  | 114,06                  | 102,65                  | 117,09                  |
| 3. Прибыль от продаж, тыс. руб.                          | 301,00   | 354,00   | 320,00   | 53,00                                      | -34,00                   | 19,00                    | 117,60                  | 90,39                   | 106,31                  |
| 4. Среднегодовая численность персонала, чел.             | 21,00    | 19,00    | 23,00    | 2,00                                       | 4,00                     | 2,00                     | 90,47                   | 121,05                  | 109,52                  |
| 5. Стоимость имущества, тыс. руб.                        | 4687,00  | 5647,00  | 5684,00  | 960,00                                     | 37,00                    | 997,00                   | 120,48                  | 100,65                  | 121,27                  |
| 6. Стоимость основных фондов, тыс. руб.                  | 309,00   | 362,00   | 408,00   | 53,00                                      | 46,00                    | 99,00                    | 117,15                  | 112,70                  | 132,03                  |
| 7. Стоимость оборотных активов, тыс. руб.                | 4687,00  | 5647,00  | 5684,00  | 960,00                                     | 37,00                    | 997,00                   | 120,48                  | 112,70                  | 121,27                  |
| 8. Собственный капитал, тыс. руб.                        | 1484,00  | 1604,00  | 1715,00  | 120,00                                     | 111,00                   | 231,00                   | 108,08                  | 100,65                  | 115,56                  |
| 9. Заемный капитал, тыс. руб.                            | 3203,00  | 4043,00  | 3969,00  | 840,00                                     | -74,00                   | 766,00                   | 126,22                  | 106,92                  | 123,91                  |
| 10. Затраты на 1 руб. реализованной продукции, коп./руб. | 73,39    | 73,87    | 73,54    | 0,48                                       | -0,33                    | 0,15                     | 100,63                  | 99,55                   | 100,20                  |
| 11. Фондоотдача, руб.                                    | 31,54    | 30,51    | 29,92    | -1,03                                      | -2,59                    | -362,00                  | 96,73                   | 91,51                   | 88,52                   |
| 12. Фондовооруженность, руб. ОС / 1 чел.                 | 14,71    | 19,05    | 17,74    | 4,34                                       | -1,31                    | 3,03                     | 129,50                  | 93,51                   | 120,59                  |
| 13. Производительность труда, тыс. руб./1чел.            | 464,14   | 581,32   | 495,22   | 117,18                                     | -86,10                   | 31,08                    | 125,24                  | 85,18                   | 106,69                  |
| 14. Фонд заработной платы, тыс. руб.                     | 3024,00  | 2850,00  | 3588,00  | -174,00                                    | 738,00                   | 564,00                   | 94,24                   | 125,89                  | 118,65                  |
| 15. Среднемесячная заработная плата, руб.                | 12000,00 | 12500,00 | 13000,00 | 500,00                                     | 500,00                   | 1000,00                  | 104,16                  | 104,00                  | 108,33                  |
| 16. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.                | 141,00   | 152,00   | 139,00   | 11,00                                      | -13,00                   | -2,00                    | 107,80                  | 91,44                   | 98,58                   |
| 17. Прибыль чистая, тыс. руб.                            | 107,00   | 115,00   | 111,00   | 8,00                                       | -4,00                    | 4,00                     | 107,47                  | 96,52                   | 103,73                  |
| 18. Рентабельность совокупного капитала, %               |          |          |          |  |                          |                          |                         |                         |                         |
| - по прибыли до налогообложения                          | 1,45     | 1,38     | 1,22     | -0,07                                      | -0,16                    | -0,23                    | 95,17                   | 88,40                   | 84,13                   |
| - по чистой прибыли                                      | 1,10     | 1,04     | 0,97     | -0,60                                      | -0,70                    | -0,13                    | 94,54                   | 93,26                   | 88,18                   |
| 19. Рентабельность продаж, %                             | 3,09     | 3,21     | 2,81     | 0,12                                       | -0,40                    | -0,28                    | 103,08                  | 87,53                   | 90,93                   |

Анализ основных экономических показателей торгово-хозяйственной деятельности ООО «VIPойл» показал следующее.

На увеличение выручки от продажи в 2015 году на 1643 тыс. руб. или на 16,85 %, по сравнению с 2013 годом повлияло увеличение отпускных цен и увеличение объема реализованной продукции.

На увеличение себестоимости проданной продукции на 122,23 тыс. руб. или на 17,09 % по сравнению с 2013 годом оказал рост расходов на оплату труда, рост цен на материалы и повышение тарифов на транспортные услуги. Темп роста себестоимости продаж за анализируемый период больше темпа роста выручки, это отрицательно сказывается на росте прибыли от продаж, что подтверждается не однозначной тенденцией ее роста за исследуемый период.

Чистая прибыль предприятия возросла. Если в 2013 году предприятие получило прибыль в 107 тыс. руб., то уже в 2015 году чистая прибыль составила 111 тыс. руб., что вызвано ростом объема выручки, увеличением спроса на высококачественную и конкурентоспособную продукцию ООО «VIPойл» и послужило увеличению объемов продаж.

Рассматривая тенденции развития предприятия можно сказать, что ООО «VIPойл» улучшило свое финансовое состояние по сравнению с предыдущими годами. К концу 2015 года организация получила чистую прибыль в размере 111 тыс. руб., так как возросший спрос на продукцию ООО «VIPойл» позволил увеличить объем продаж и повысить цены.

Применение современных информационных технологий розничным торговым предприятием нефтегазовой отрасли ООО «VIPойл», по нашему мнению, значительно усилит результативность менеджмента и повысит его конкурентоспособность в новых, рыночных условиях хозяйствования. Всё это будет реализовываться за счёт возможности быстрого получения необходимой оперативной информации, принятия верных управленческих решений и, как следствие, значительного улучшения качества обслуживания покупателей.

Последнее в новых, рыночных условиях хозяйствования является особенно значимым, так как розничный товароборот отражает различные стороны социально-экономических отношений, является сложной экономической категорией и важным синтетическим показателем, позволяющим активно воздействовать на процесс управления предприятием.

Для предприятий торговли нефтепродуктами это актуально в связи с их прибыльной деятельностью. Когда ежедневная информация об объемах товарооборота даёт возможность формирования эффективной системы управления предприятием, а значит существенно повысить его конкурентоспособность в жёстких экономических условиях рынка.

Таблица 2 – Комплексный расчет оценки эффективности

| Показатели                      | Сумма, тыс. руб. |
|---------------------------------|------------------|
| Продажи                         | 600              |
| Без НДС                         | 570,6            |
| Себестоимость проданного товара | 412,1            |
| Валовая прибыль                 | 158,5            |
| Расходы, всего:                 | 124,8            |
| в т.ч. заработная плата         | 64,8             |
| Коммерческие расходы            | 60               |
| Прибыль                         | 33,7             |

Исследование работы торгового предприятия нефтегазового комплексам ООО «VIPройл» показало, что внедрение предложений позволит проводить эффективную деятельность и на этой основе осуществлять оптимальные объёмы закупки продукции и экономить издержки обращения при перевозках и хранении. Данные мероприятия позволят дополнительно привлечь доходы в размере до 0,6 млн. рублей в год.

#### **Литература:**

1. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453
2. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264

**К. ИВАЩЕНКО**  
н.р. С.Н. ЧЕМЧО

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Мировая нефтепереработка – глобальная, стратегически важная, высокотехнологичная, капиталоемкая отрасль экономики с богатой историей и долгосрочными планами. Продукцией нефтеперерабатывающей промышленности являются моторные топлива (бензин, дизельное топливо, керосин и реактивное топливо, котельно-печное топливо) и нефтепродукты (кокс, битум, смазочные масла, парафины, растворители и др.).

В последние годы в мировой нефтеперерабатывающей промышленности происходили заметные концептуальные, территориальные, структурные сдвиги. Основными факторами развития нефтеперерабатывающей промышленности являются: рост экономики по регионам мира, требования экологического характера, объемы поставок и качественные характеристики исходного сырья – сырой нефти.

Помимо этого, в мире отмечается переход от экстенсивного к интенсивному развитию нефтеперерабатывающей промышленности, сопровождающийся закрытием старых малоэффективных НПЗ в странах с высоким уровнем развития нефтепереработки, расширением и модернизацией существующих заводов. Строительство новых НПЗ характерно в основном для стран, где отсутствует нефтепереработка или величина производимых мощностей недостаточна.

На современном этапе развития нефтеперерабатывающей промышленности отмечается стабильное увеличение производственных мощностей почти во всех регионах. Исключением является постсоветское пространство, где и в настоящее время происходит их сокращение. Наиболее высокие темпы роста характерны для Азиатско-Тихоокеанского региона, причем этот регион является мировым лидером по величине производственных мощностей. Относительно высокие темпы роста характерны для Юго-Западной Азии. В остальных регионах мира, несмотря на увеличение мощностей, сокращается удельный вес в территориальной структуре нефтеперерабатывающей промышленности. Несмотря на небольшое увеличение производственных мощностей в Европе, удельный вес региона сократился. В меньшей степени произошел спад долей североамериканского региона и Центральной и Южной Америки. Удельный вес африканского региона в целом находится на одном уровне.

Наиболее высокий уровень эффективности нефтеперерабатывающей промышленности (глубина переработки, доля вторичных процессов, качество производимых нефтепродуктов) характерен для североамериканского региона, в производственной структуре которого удельный вес вторичных процессов нефтепереработки самый большой. Рост данного показателя также характерен для европейского региона и бывшего СССР. В Европе увеличение эффективности переработки происходит в основном за счет закрытия старых заводов и увеличения мощностей установок вторичных процессов на действующих НПЗ. На постсоветском пространстве сокращение происходит в основном благодаря сокращению устаревших мощностей по первичной перегонке нефти. В остальных регионах он сохраняется примерно на одном уровне, в АТР – несколько сокращается, что вызвано более высокими темпами роста мощностей по первичной перегонке нефти по отношению к установкам вторичных процессов. В большинстве регионов уровень загруженности производственных мощностей нефтепереработки является оптимальным – около 85 %, в АТР тяготеет к 90 %, преимущественно за счет очень высокой загрузки в КНР и Индии, а в африканском и на постсоветском пространстве – менее 80 %.

В мире сложилось три основных региональных рынка нефтепродуктов: европейский, азиатско-тихоокеанский и североамериканский, на которых суммарно приходится более 80 % глобального импорта продуктов нефтепереработки.

Лидером как в мировом импорте, так и экспорте нефтепродуктов в 2000-х гг. продолжает оставаться европейский регион, в основном за счет тесных связей

между странами ЕС. Ключевыми импортерами данного рынка выступают Нидерланды, Великобритания, Франция, Бельгия, Германия и Испания. В последние годы в географической структуре европейского импорта отмечается постепенное замещение поставок нефтепродуктов из стран Персидского залива ввозом из стран бывшего СССР, которые выступают основными поставщиками продуктов нефтепереработки на европейских рынок. Второе место по емкости занимает рынок АТР. Ключевыми импортерами рассматриваемого рынка выступают Сингапур, КНР и Япония. Основная часть импортных потребностей данного региона в нефтепродуктах покрывается за счет внутрирегиональной торговли Ии ввоза продуктов нефтепереработки из стран Персидского залива. Североамериканский рынок является третьим по емкости. Важнейшим импортером в рассматриваемом регионе выступают США, на которых приходится почти 84 % емкости рынка. Несмотря на наличие мощной и развитой нефтеперерабатывающей промышленности, в США в последние годы спрос на нефтепродукты растет опережающими темпами по сравнению с предложением, что обуславливает увеличение импорта. Географическая структура импорта нефтепродуктов стран североамериканского региона диверсифицирована и обширна, к ключевым поставщикам относятся Канада, Венесуэла и Великобритания.

Нефтеперерабатывающая промышленность Азиатско-Тихоокеанского региона.

В АТР отмечается стабильное увеличение производственных мощностей нефтеперерабатывающей промышленности, как в абсолютном масштабе, так и в относительном. Это обуславливается строительством новых НПЗ и расширением действующих заводов в КНР и Индии, где в последние годы быстро увеличиваются потребности в нефтепродуктах. Вместе с тем общий рост нефтепереработки в целом по региону сопровождается сохранением величины нефтеперерабатывающих мощностей приблизительно на одном уровне в Республике Корея, Сингапуре, Пакистане, Малайзии, а в Японии, Филиппинах, Австралии даже их сокращением.

В АТР расположено 159 НПЗ со средней мощностью 7,6 млн. т в год. Для рассматриваемого региона характерны относительно низкие показатели глубины переработки сырья и доли вторичных процессов в структуре производства (23,7 %, в среднем по миру – 38 %). Из крупных производителей исключением являются Австралия и Япония, в этих странах нефтеперерабатывающая промышленность находится на высоком уровне развития, при этом в 2000-х гг. отмечается постепенное увеличение эффективности их нефтепереработки: рост удельного веса вторичных процессов в производственной структуре и глубины переработки сырья. АТР также характеризуется размещением НПЗ в прибрежной зоне, что обусловлено их ориентированностью преимущественно на привозное сырье и спецификой размещения основных районов потребления нефтепродуктов.

Около  $\frac{3}{4}$  производственных мощностей по переработке нефти и  $\frac{2}{3}$  количества НПЗ рассматриваемого региона сосредоточены в четырех странах (КНР, Япония,

Индия и Республика Корея), причем высокой концентрацией нефтепереработки в АТР отличаются Япония и Республика Корея.

Помимо вышеперечисленных стран, значительные нефтеперерабатывающие мощности в АТР имеют Тайвань, Сингапур, Индонезия, Австралия, Таиланд и Малайзия.

В Северной Америке в начале XXI века замедлились темпы роста мощностей в нефтеперерабатывающей промышленности, в результате постепенно снижается ее доля в мировой нефтепереработке. Североамериканский регион, прежде всего за счет США, характеризуется высокими показателями глубины переработки сырья (в среднем около 90 %), большой долей вторичных процессов в производственной структуре (65,6 %) и высоким уровнем развития инфраструктуры (густая сеть нефтепроводов и продуктопроводов, большая пропускная способность портовых нефтеналивных терминалов, ряд НПЗ близко расположен к нефтяным месторождениям). В последние годы происходит постепенное усиление зависимости данного региона от импортного сырья, что объясняется в первую очередь истощением нефтяных запасов Мексиканского залива, в результате которого происходит сокращение нефтедобычи в Мексике и США, при этом увеличение нефтедобычи в Канаде по объемам существенно ниже этого спада. Помимо этого, происходит ухудшение среднего качества нефти, что выступает дополнительным стимулом модернизации нефтепереработки с целью увеличения глубины переработки сырья. На развитие эффективности нефтепереработки в североамериканском регионе также оказывают большое влияние высокие экологические требования к нефтепродуктам в США и Канаде.

Для европейского региона в начале 2000-х гг. характерно сохранение производственных мощностей нефтепереработки в целом приблизительно на одном уровне. В большинстве европейских стран, прежде всего в Западной Европе, происходит сокращение количества НПЗ, при этом расширяются мощности действующих, в результате величина производственных мощностей не является стабильной. В основном по Европе доля вторичных процессов в производственной структуре нефтепереработке соответствует среднемировой, но среди европейских стран эта доля сильно варьируется, в частности у некоторых западноевропейских государств эти показатели существенной выше среднемировых. В европейском регионе хорошо развита инфраструктура, обширная сеть нефтепроводов обеспечивает многие НПЗ сырьем, сеть продуктопроводов позволяет с меньшими затратами поставлять производимые нефтепродукты потребителям во внутренних районах, порты с нефтеналивными терминалами позволяют принимать большое количество нефти из России, африканского региона и стран Персидского залива. Европейскую нефтеперерабатывающую промышленность формируют 133 НПЗ со средней мощностью 6,4 млн. т в год.

В регионе бывшего СССР на современном этапе развития отмечается тенден-

ция сокращения производственных мощностей нефтеперерабатывающей промышленности. Наибольшее снижение производственных мощностей отмечается в России, Украине и Казахстане, сопровождающееся в основном закрытием старых малоэффективных заводов, кроме того прекратил работу единственный НПЗ в Грузии. В рассматриваемом регионе отмечается самая низкая загрузка производственных мощностей (в 2007 г. – 73,9%, в среднем по миру 85,9 %), при этом в последние годы она стабильно увеличивается, что делает производимые нефтепродукты более конкурентноспособными. Нефтеперерабатывающая промышленность стран бывшего СССР характеризуется относительно низкой степенью глубины переработки сырья и небольшой долей вторичных процессов в производственной структуре (28,4 %). Сравнительно недавно нефтегазовые компании России начали осуществлять инвестиции в модернизацию отечественных НПЗ. Также отмечается недостаточное количество инвестиций в нефтеперерабатывающую промышленность остальных стран рассматриваемого региона. Помимо нехватки инвестиций, на модернизацию отрасли в целом по региону негативно влияют низкие экологические требования, как к заводам, так и к производимым нефтепродуктам. В настоящее время инфраструктура нефтепереработки находится на среднем уровне развития, при этом существуют инвестиционные проекты, и ведется постепенно строительство новых объектов.

В Юго-Западной Азии в результате политики стран-нефтеэкспортеров Персидского залива, направленной на развитие отечественной нефтепереработки и нефтехимического комплекса, в начале XXI века отмечается стабильное увеличение производственных мощностей нефтеперерабатывающей промышленности. Для нефтеперерабатывающей промышленности стран Персидского залива характерна низкая доля вторичных процессов в производственной структуре (22,2 %). Почти половина НПЗ (22 из 42) расположена в портовых городах, к остальным заводам подведены нефтепроводы, при этом в большинстве стран рассматриваемого региона практически полностью отсутствуют продуктопроводы.

Величина мощностей по переработке нефти в Центральной и Южной Америке в начале XXI века остается примерно на одном уровне, в результате чего несколько сокращается удельный вес региона в нефтепереработке мира. НПЗ в Центральной и Южной Америке размещены в основном в портах и городах, находящихся в прибрежной зоне. Нефтеперерабатывающая промышленность этих стран характеризуется небольшой долей вторичных процессов в производственной структуре и средним уровнем развития инфраструктуры. Среди крупных производителей нефтепродуктов данного региона можно отметить Бразилию, Венесуэлу и Аргентину.

Африканский регион занимает последнее место по удельному весу производственных мощностей в нефтеперерабатывающей промышленности мира. Нефтеперерабатывающую промышленность Африки формируют 45 НПЗ, она характеризу-

ются низкими показателями глубины переработки сырья, загруженности мощностей (75,3 %), долей вторичных процессов в производственной структуре (22,4 %). Несмотря на наличие в ряде африканских стран нефтеналивных терминалов, в целом по региону отмечается слабое развитие инфраструктуры. Среди производителей нефтепродуктов в рассматриваемом регионе можно выделить Египет, Нигерию, ЮАР и Алжир.

Таким образом, наблюдается увеличение производственных мощностей нефтепереработки промышленности мира, прежде всего, за счет ее динамичного развития в АТР, преимущественно благодаря росту мощностей в КНР и Индии, а также увеличению доли стран Персидского залива в мировой нефтепереработке. Отмечается интенсивное развитие нефтеперерабатывающей промышленности в Северной Америке и европейском регионе, сопровождающееся углублением процессов переработки нефти и усилением их взаимодействия с нефтехимическим комплексом. При этом происходит существенное сокращение малоэффективных производственных мощностей нефтепереработки на постсоветском пространстве.

#### **Литература:**

1. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М., 2006. С. 640.
2. Брагинский О.Б., Шлихтер Э.Б. Производственных мощностей. Мировая нефтепереработка: экологическое измерение. М.: Academia. 2002. С. 261.

**В. КИМ**  
**н.р. М.Н. ПОПОВ**

### **ВАЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ БАНКОМ РОССИИ ПОЛОЖЕНИЙ БАЗЕЛЬ III**

Большинство кредитных учреждений в 2016 году сработали в убыток, и как следствие, российские банки впервые показали нулевой прирост активов. Из топ-100 российских банков по размеру активов 49 банков ухудшили свои показатели ликвидности. В связи с тяжелой ситуацией в банковском секторе, государство поддержало ликвидность банковской системы путём докапитализации банков через механизм облигаций федерального займа. Для этого было выделено 830 млрд. рублей. Также был применен механизм санации и впервые применили схему отзыва лицензии, предусматривающую передачу обязательств и имущества в распоряжение другого учреждения. Эта процедура снижает нагрузку на фонд страхования и дает вкладчикам (физ. лицам) надежду на возмещение полной суммы вклада. Эти действия позволили оставить основную часть банковской системы на плаву, а в конце 2015 года был замечен рост кредитования в 0,7 %, прирост вкладов в 10,9 % и прибыль в 265 млрд. рублей.

Стабилизирующие действия, произведенные государством за последние два года, обошлись бюджету в 3,4% ВВП, а отрасль покинули десятки заметных участников [3].

Динамика показателей долгосрочной и краткосрочной ликвидности банковского сектора за последние несколько лет также неутешительна

Несмотря на прогнозируемый Банком России переход к профициту ликвидности в начале 2017 года, что в свою очередь приведет к снижению всех процентных ставок и приведет к росту денежных агрегатов, но повышение банковской ликвидности и снижение структурного дефицита остается первоочередной и серьезной проблемой.

Как показал кризис 2008-2009 гг. наиболее устойчивыми банками являются те, которые имеют достаточное количество высоколиквидных активов, чтобы обеспечить бесперебойную работу хотя бы на месяц.

В настоящее время (начиная с 2014г.) Банк России внедряет положения Базель III для российских банков. Базель III направлен на укрепление устойчивости мировой экономики и предотвращение новых глобальных финансовых кризисов. Базельским комитетом был разработан подробный календарный график с указанием конкретных сроков принятия кредитными организациями тех или иных требований Базеля III и времени, отводимого на их внедрение [2].

Базельский комитет, разрабатывая новые требования в рамках Базеля III, ввел целый ряд показателей по существенному увеличению устойчивости банковской системы. Внешними индикаторами устойчивости банков на случай возникновения проблем с ликвидностью являются показатель краткосрочной ликвидности и показатель чистого стабильного финансирования [1].

Показатель краткосрочной ликвидности рассчитывается как процентное соотношение высоколиквидных активов, за вычетом величины корректировки высоколиквидных активов и чистого ожидаемого оттока денежных средств по всем операциям банка в течение ближайших 30 календарных дней. Он позволяет оценить, имеет ли банк возможность продолжать свою деятельность и выполнять свои обязательства в течение месяца.

Высоколиквидные активы – это любые денежные элементы, которые можно в кратчайшие сроки обратить в наличные средства, без каких-либо препятствий. Они разделены на два уровня:

1 ВЛА-1 включают в себя наличные средства, чеки, средства на счетах филиалов, а также суммы, размещенные на счетах Банка России. Различные долговые бумаги также могут выступать в качестве высоколиквидных активов, но только в том случае, если их эмитировали страны, имеющие оценку 0 или 1.

2 ВЛА-2 имеют два подуровня: А и Б. В подуровне «А» учитываются покрытые ипотекой облигации, долговые ценные бумаги, которые эмитировали страны с оценкой 2. Во вторую группу «Б» входят простые акции, а также покрытые ипотекой облигации, но выпущенные юридическими лицами, которые не являются резидентами. Суммарное количество ВЛА-2 не должно превышать 40 %, а её подуровень «Б» не больше 15 %.

С 01.01.2016 Банк России установил норматив краткосрочной ликвидности

(НКЛ), разработанного в соответствии с документами Базельского комитета, на минимально допустимом числовом значении в размере 70 %, с последующим повышением на 10% ежегодно для достижения значения в 100%. Расчет норматива будет производиться в соответствии с требованиями Положения Банка России от 03.12.2015 № 510-П «О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности системно значимыми кредитными организациями». Требование по соблюдению НКЛ распространяются на системно значимые кредитные организации. (6)

Норматив краткосрочной ликвидности не является новым для российской банковской системы. По сути НКЛ это норматив текущей ликвидности НЗ, но с более сложной техникой расчета. Норматив текущей ликвидности это риск потери платежеспособности банка в течение ближайшего месяца.

Норматив краткосрочной ликвидности отличается от показателя текущей ликвидности тем, что в НКЛ включаются только наличность, корсчета, суверенные долги, долговые ценные бумаги развитых стран, депозиты и резервы, которые размещены в Банке России. Вторым отличием являются более высокие требования НКЛ к качеству ликвидных активов, и применены дополнительные критерии для ценных бумаг, включаемых в ВЛА. Третье отличие заключается в разных минимальных численных значениях: НКЛ – 70% (на 01.01.2016), а НЗ – 50%.

Для того чтобы выполнить показатель НКЛ необходимо преодолеть несколько проблем. Во-первых на рынке отсутствует достаточное количество подходящих ликвидных ценных бумаг. По Базелю III высоколиквидные активы это иностранные и российские государственные долговые ценные бумаги, а также бумаги выпущенные международными финансовыми организациями и банками развития. Нужный объем таких активов достаточно трудно найти, так как иностранных госбумаг и бумаг российских эмитентов, которые имеют наивысшие рейтинги, на балансах отечественных банков немного. Во-вторых, в российской практике в расчете НКЛ встречаются ценные бумаги только четырех категорий из девятнадцати. По результатам проведенного анализа Банком России можно сказать, что наблюдается нехватка высоколиквидных активов. В связи с этим Банком России было принято решение о возможности использования альтернативных (дополнительных) опций расчета числителя НКЛ: включения в расчет числителя НКЛ лимитов открываемых Банком России безотзывных кредитных линий и высоколиквидных активов в отдельных иностранных валютах в части, превышающей потребности в этой валюте. Максимально возможный лимит безотзывной кредитной линии будет рассчитываться регулятором на основе отчетности. Этот лимит будет представлять из себя минимальную из двух величин - запрашиваемого банком лимита и величины регулятивной оценки размера дефицита высоколиквидных активов.

Стресс-буфер ликвидности может применяться в случае возникновения кризиса и представляет собой затраты на покрытие необходимого уровня. Отчет о несовпадениях также может быть применен для поддержки банков с введением НКЛ. Его используют для:

- анализа активов и обязательств;
- определения требований к буферам ликвидных активов;
- проведения стресс-тестирования;
- выявления несоответствий.

Для оказания поддержки банкам с введением норматива краткосрочной ликвидности, одной из мер является обязательное использование экономико-математических моделей с помощью которых будет проводиться факторный анализ уровня выполнения НКЛ, а также прогнозирование этого уровня в будущем.

Любой кризис не может продолжаться вечно. Многое в финансовой сфере будет определять политика Центробанка и кабинета министров [5].

Перспективы устойчивого социально-экономического развития России должны быть направлены на создание национальной системы поддержки инноваций и технологического прогресса, что придаст дополнительные импульсы экономическому развитию страны.

#### **Литература:**

1 Мазанова О.А. О необходимости совершенствования системы показателей ликвидности в банковском секторе // Карельский научный журнал. 2012. № 1. С. 19–22.

2 Сафиканов Р. Г. Базель III как реакция на глобальный финансовый кризис // Молодой ученый. 2014. №8. С. 578-581.

3 Ушанов А.Е Краткосрочная банковская ликвидность: новые требования и инструменты управления// Финансы и кредит. 2016. № 34. С2-14.

4 Попов М.Н. Анализ и оценка социально-экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов//автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Северо-Кавказский государственный технический университет. Ставрополь, 2012.

5 Вандрикова О.В Бухгалтерский учет и оценка инвестиционной привлекательности предприятий //Научно-методический электронный журнал концепт. 2014. т. 20. с. 2136-2140.

## **ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, определяют хорошее финансовое положение предприятия платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. В этой связи важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом.

Актуальность исследования обусловлена тем, что в современных условиях эффективное управление финансовыми ресурсами оказывает непосредственное влияние при разрешении проблем финансового состояния предприятия и позволяет оптимизировать его деятельность, улучшить его финансовое состояние.

Объект исследования – механизм формирования и использования финансовых ресурсов ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт».

Для проведения анализа финансовых ресурсов предприятия для начала необходимо дать оценку динамике источникам финансовых ресурсов.

По итогам анализируемого периода стоимость собственных и заемных финансовых ресурсов увеличилась на 31,6% и 10,9% соответственно.

Уставный капитал остается неизменным. Незначительно на 6,5% увеличилась стоимость переоценки основных средств предприятия. А вот значительно сократился резервный фонд с 891 тыс. руб. до 15 тыс. руб. или на 98,3% за счет погашения убытка, возникшего из-за непредвиденных расходов в деятельности предприятия.

Показатели финансовых ресурсов «Нераспределённая прибыль» и «Доходы будущих периодов» увеличились на 31,8 % и на 96,2 %, соответственно.

Значительно снизился показатель «Долгосрочные займы и кредиты», относящийся к источникам заемных финансовых ресурсов, на 65,5%, в связи с погашением долгосрочного кредита на сумму более чем 500000 тыс. руб. за анализируемый период.

Также снизились почти в половину прочие обязательства (на 45%).

Остальные источники заемных финансовых ресурсов имеют положительную динамику за анализируемый период.

Наглядно изменение финансовых ресурсов предприятия представлены на рисунке 1.

Увеличение стоимости имущества предприятия за 2013г. на 346583 тыс. руб. обусловлено увеличением заемных финансовых ресурсов предприятия на 443067 тыс. руб.

Очевидно, что наблюдаются различные темпы прироста собственного и заемного капитала, которые привели к значительному изменению структуры капитала.

По состоянию на начало года доля собственных и заемных ресурсов составляла соответственно 39,6% и 60,4%. По состоянию на конец года соотношение удельных весов изменилось на 3,8 пункта в пользу заемных финансовых ресурсов и составило соответственно 35,8% и 64,2%.

Анализ динамики слагаемых собственного капитала свидетельствует, что уставной капитал в отчетном году остался без изменений, а нераспределенная прибыль по абсолютной величине снизилась на 96484 тыс. руб. Также хотелось отметить, что основную долю собственных финансовых ресурсов занимает нераспределенная прибыль 99,2%.

В составе заемных финансовых ресурсов краткосрочные кредиты и займы снизились на 50392 тыс. руб. и их доля на 2,2%. А долгосрочные кредиты и займы в абсолютной величине выросли на 151107 тыс. руб., а по удельному снизились на 9,1 пункта.

По остальным составляющим заемные финансовые ресурсы произошли незначительные изменения.

В 2014 году тенденция изменилась. Увеличение стоимости имущества предприятия в отчетном на 464819 тыс. руб. обусловлено увеличением собственных средств на 432772 тыс. руб. и заемных средств - на 32047 тыс. руб.. Однако, доля собственных финансовых ресурсов увеличилась, а заемных соответственно снизилась на 4 пункта, соответственно.

Анализ динамики слагаемых собственных финансовых ресурсов свидетельствует, что уставной капитал в отчетном году остался без изменений, а нераспределенная прибыль увеличилась как в сумме, так и по удельному весу. Что касается остальных источников собственных финансовых ресурсов произошли незначительные изменения.

В составе заемных финансовых ресурсов значительное снижение произошло долгосрочных кредитов и займов на 749755 тыс. руб. и по удельному весу на целых 19 процентных пунктов.

Хочется отметить рост кредиторской задолженности по сумме на 676221 тыс. руб. и по отношению к итогу заемных финансовых ресурсов на 16,5 % пунктов.

Увеличение стоимости имущества ООО «Лукойл-Югнефтепродукт» за 2015 г. на 662707 тыс. руб. обусловлено увеличением заемных финансовых ресурсов на 398866 тыс. руб. и собственных финансовых ресурсов на 263841 тыс. руб.

Составляющие собственных финансовых ресурсов по удельному весу к итогу собственных средств не изменились, кроме показателя «Уставный капитал». Однако по отношению к итогу пассива баланса, хочется отметить, рост показателя «Нераспределенная прибыль» на 3,96 процентных пунктов.

В составе заемных финансовых ресурсов по сумме увеличились долгосрочные

займы и кредиты на 309962 тыс. руб. Также увеличился показатель «Краткосрочные кредиты и займы», однако по структуре заемных финансовых средств снились. По остальным составляющим заемные финансовые ресурсы произошли незначительные изменения.

Эффективность использования финансовых ресурсов влияет на финансовую устойчивость предприятия, его ликвидность, платежеспособность, деловую активность и рентабельность.

Коэффициент автономии за анализируемый период увеличился на 11,2% за счет увеличения собственного капитала. Однако не достигает рекомендуемое значение  $>0,5$ . Таким образом, менее 40% активов сформированы за счет собственного капитала. Соответственно, коэффициент заемного капитала за анализируемый период снизился, но тем не менее также не соответствует нормативному ограничению, что свидетельствует о недостаточности собственных средств предприятия для покрытия своих обязательств.

Отрицательный показатель коэффициента обеспечения собственных средств говорит о том, что у ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» нет собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости. Однако он за анализируемый период сократился почти в двое.

Отрицательное значение коэффициента маневренности снизилось более, чем на 50%, но не достигает рекомендуемой оптимальной величины, что объясняется отсутствием собственных средств, находящихся в мобильной форме, и ограничениям свободы маневренности этими средствами.

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Более детальный анализ платежеспособности отражается при помощи финансовых коэффициентов в таблице 6 иллюстрационного материала.

Коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности за анализируемый период имеют положительную динамику, но, однако не один из них не достиг рекомендуемого значения коэффициента. Что говорит о низкой платежеспособности предприятия.

Так как рассмотренные коэффициенты ниже рекомендуемого значения, рассчитали дополнительный коэффициент восстановления.

За анализируемый период коэффициент незначительно увеличился и составил 0,35, что на 65% меньше рекомендуемого значения.

Следовательно, ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» не смотря на улучшения финансовых возможностей, не может восстановить свою платежеспособность в течение шести месяцев.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько

эффективно предприятие использует свои.

Ресурсоотдача за анализируемый период снизилась на 0,153 оборота, следовательно, стал медленнее совершаться полный цикл производства, приносящий прибыль.

Оборачиваемость оборотных активов сократилась на 2 оборота за счет увеличения запасов и увеличения дебиторской задолженности.

Оборачиваемость запасов замедлилась с 16 до 12 оборотов, следовательно, необходимо теперь 28 дней для 1 оборота запасов вместо 21 дней.

Оборачиваемость дебиторской задолженности за анализируемый период незначительно снизилась на 4,7%. Соответственно, срок погашения дебиторской задолженности снизился.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности за 2015 год составляет 8 полных оборотов, что на 2 оборота меньше, чем на начало анализируемого периода. Значит, снизилась скорость оплаты на 8 дней.

Об интенсивности использования ресурсов ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт», способности получать доходы и прибыль можно увидеть с помощью показателей рентабельности в таблице 8.

На единицу активов приходится 6,84 коп. чистой прибыли в 2015 году, о чем свидетельствует показатель рентабельности активов. Рост рентабельности активов в сравнение с 2013 годом в 6 раз ( $0,0684/0,0114$ ) является следствием роста прибыли ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт».

В подтверждение увеличения стоимости основных средств подтверждает увеличение рентабельности внеоборотных активов за анализируемый период на 7,02 коп. доказывает рост прибыли и закупки нового оборудования и транспортных средств.

С рентабельностью оборотных активов и рентабельностью собственного капитала происходит такая же тенденция, увеличение в 2015 году в сравнение с 2013 годом почти в 5 и 6 раз, соответственно.

Для улучшения финансового положения ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» и рационализации управления его финансовыми ресурсами предлагается провести следующие мероприятия.

1. Разработать и одобрить Советом директоров программу антикризисных мер в 2016 году, включающую:

- оптимизацию производственной себестоимости, общих и административных расходов;
- работу с поставщиками и подрядчиками по предотвращению роста их цен;
- повышение производительности труд;
- оптимизацию ценовой политики на внутреннем рынке России;
- снижение дебиторской задолженности и запасов сырья и нефтепродуктов;
- усиление мониторинга приоритетных проектов.

Кроме того, в ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» наблюдается тенденция замещения импортного оборудования отечественным, что после девальвации рубля в 2014 году стало особенно актуальной мерой по снижению затрат. Процесс импортозамещения носит естественный характер, являясь результатом совершенствования тендерных процедур, а также удешевления сопоставимого по качеству отечественного оборудования из-за девальвации рубля.

2. Вести новые крупные проекты как в сегменте добычи, так и в сегменте переработки, что позволит нарастить операционные показатели.

3. Продолжать Соблюдение строгой финансовой дисциплины в 2016 году позволит сохранить устойчивость в условиях макроэкономической неопределённости.

4. В 2016 году выплатить дивиденды на конкурентном уровне, сопоставимом с уровнем, достигнутым ведущими компаниями нефтегазового сектора.

5. Продолжить инвестирование в природоохранные мероприятия – строительство газоперерабатывающих мощностей и собственной генерации, замена трубопроводов.

6. Продолжить инвестирование в промышленную безопасность, улучшить условия труда и автоматизацию системы управления с целью дальнейшего снижения показателей производственного травматизма.

Таким образом, данные рекомендации вполне могут способствовать повышению степени эффективности финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования.

#### **Литература:**

1. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453
2. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. М., 2009. С. 541
4. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов. М., 2008. С. 527

## ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА ИЗНОСА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

**Износ** в оценке означает потерю полезности, а значит и стоимости объектом оценки по любой причине. Износ (как потеря стоимости) может быть выражен в абсолютных и относительных единицах. Если износ выражен в абсолютных единицах (денежных единицах), то он вычитается из полной стоимости воспроизводства.

$$V_{\text{воспр}} = V_{\text{Пвоспр}} - И \quad \text{или} \quad V_{\text{замещ}} = V_{\text{Пзамещ}} - И, \quad (1)$$

где  $V_{\text{воспр}}$  – стоимость воспроизводства объекта;

$V_{\text{замещ}}$  – стоимость замещения улучшений объекта;

$V_{\text{Пвоспр}}$  – полная стоимость воспроизводства объекта;

$V_{\text{Пзамещ}}$  – полная стоимость замещения объекта;

$И$  – износ объекта оценки, выраженный в денежных единицах.

Если износ выражен в относительных единицах (процентах), то применяется следующая формула:

$$V_{\text{Пвоспр}} = V_{\text{воспр}} \cdot (1 - И), \quad (2)$$

где  $И$  – износ объекта оценки, выраженный в относительных единицах.

Выделяют два способа определения износа:

- метод срока жизни;
- метод разбиения на виды износа.

Износ, как потеря стоимости, может быть выражен как в относительном выражении (по отношению к полной стоимости воспроизводства или полной стоимости замещения), так и в абсолютном выражении.

**Расчет методом срока жизни.** Износ является функцией времени объекта.

Определение износа зданий методом срока жизни базируется на экспертизе строений оцениваемого объекта и предположении, что эффективный возраст объекта так относится к типичному сроку экономической жизни, как накопленный износ к стоимости воспроизводства (замещения) здания.

Показатели физического износа, эффективного возраста и срока экономической жизни находятся в определенном соотношении, которое можно выразить формулой (3):

$$И = (T_{\text{эф}} / T_{\text{н}}) \cdot 100\%, \quad (3)$$

где И – износ, %;

$T_{эф}$  – эффективный возраст, определяемый экспертом на основе технического состояния элементов или здания в целом;

$T_{н}$  – типичный срок физической жизни.

Физический износ можно рассчитать как для отдельных элементов здания, так и для здания в целом. Для приближенных расчетов износа возможно использовать упрощенную формулу (4):

$$И = (T_{факт} / T_{н}) \cdot 100\% , \quad (4)$$

где  $T_{факт}$  – хронологический возраст.

Применение формулы (4) актуально при расчете процентных поправок на износ в сравниваемых объектах (метод сравнительных продаж), когда оценщику не представляется возможным произвести осмотр выбранных аналогов для определения показателей, используемых в формуле (3).

Наиболее распространенным методом расчета износа является **метод разбиения на виды износа**.

В зависимости от факторов снижения стоимости недвижимости износ подразделяется на физический, функциональный и внешний (экономический). Физический и функциональный износ может быть устранимым и неустрашимым. Внешний износ, как правило, неустрашим.



Рисунок 1 – Классификация износа объектов недвижимости

Сумма всех возможных видов износа – это накопленный износ объекта недвижимости.

**Физический износ** отражает изменения физических свойств объекта недвижимости со временем (например, дефекты конструктивных элементов). Физический износ может возникать под воздействием эксплуатационных факторов или под воздействием естественных и природных факторов.

**Функциональным износом** называют снижение стоимости объекта недвижимости, связанное с несоответствием конструктивных и планировочных решений, строительных стандартов, качества дизайна, материала изготовления современным требованиям к этим позициям.

**Внешний износ** – это снижение стоимости объекта недвижимости, обусловленное негативным по отношению к объекту оценки влиянием внешней среды: местоположения, рыночной ситуации, накладываемых сервитутов на определенное использование недвижимости, изменений окружающей инфраструктуры и законодательных решений в области налогообложения и т.п.

Износ считается устранимым, если его устранение физически возможно и экономически целесообразно.

Физический устранимый износ определяют стоимостным методом, рассчитывая стоимость необходимых работ по замене и улучшению отдельных конструктивных элементов здания.

*Стоимостной метод* заключается в определении затрат на восстановление элементов зданий и сооружений. Стоимостной метод применяется для определения устранимого физического износа.

Самым точным и наиболее трудоемким способом является *экспертный*. Он предполагает создание дефектной ведомости и определение процента износа всех конструктивных элементов здания или сооружения.

*Метод срока жизни* применяется для расчета физического и физического неустранимого износа, данный метод рассмотрен подробно выше.

*Нормативный метод* используют для расчета физического износа или физического неустранимого износа. Если физический устранимый износ рассчитан, то нет необходимости учитывать факторы, которые были учтены при расчете физического устранимого износа.

Определение физического износа идет с использованием разбивки здания по компонентам. Величина физического износа оцениваемого объекта определялась на основании «Правил оценки физического износа» ВСН 53-86(р). Суммарный физический износ определяется по формуле (6.9), когда определены веса конструктивных элементов и величины физического износа данных конструктивных элементов.

**Функциональным износом** называют снижение стоимости имущества, связанное с несоответствием конструктивных и планировочных решений, строительных стандартов, качества дизайна, материала изготовления современным требованиям к этим позициям.

Причины функционального износа:

- недостатки, требующие добавления элементов;
- недостатки, требующие замены или модернизации элементов;
- сверхулучшения.

Функциональный износ может быть устранимым и неустранимым. Устранимый функциональный износ рассчитывается чаще всего стоимостным методом.

В зависимости функциональный износ может определяться следующими способами:

- на основе потерь в арендной плате;
- на основе избыточных эксплуатационных затрат;
- на основе парных продаж.

Для определения необходимых расчетных показателей (величины арендных ставок, ставки капитализации и др.) используют рыночные данные.

При этом отобранные аналоги не должны иметь признаков выявленного у объекта оценки функционального износа.

**Внешний износ** – обесценение объекта, обусловленное негативным по отношению к объекту оценки влиянием внешней среды: местоположения, рыночной ситуации, накладываемых сервитутов на определенное использование недвижимости, изменений окружающей инфраструктуры и законодательных решений в области налогообложения и т.п. Хотя внешний износ чаще является неустранимым, иногда он может «самоустраниться» из-за позитивного изменения окружающей рыночной среды.

Для оценки внешнего износа могут применяться следующие методы:

- на основе потерь в арендной плате;
- на основе избыточных операционных расходов;
- на основе парных продаж;

После расчета полной стоимости воспроизводства (полной стоимости замещения), а также накопленного износа определяют стоимость земельного участка и оцениваемого объекта недвижимости в целом.

#### **Литература:**

1. Варламов, Л.А., Комаров, С.И. Оценка объектов недвижимости: учебник / Л.А. Варламов, С.И. Комаров; под общ. Ред. Л.А. Варламова. – М.: ФОРУМ, 2011. – 288 с.: ил. – (Высшее образование).

2. Слюсаренко, В.А. Определение стоимости недвижимого имущества: учебник / В.А Слюсаренко. – М.: ИД «Академия», 2015. – 288 с.

3. Фокин, С.В., Шпорько, О.Н. Земельно-имущественные отношения: учебное пособие / С.В. Фокин, О.Н. Шпортько. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014. – 272с.: ил. – (ПРОФиль).

## ПЕРЕРАБОТКА НЕФТИ, ГАЗА И КОНДЕНСАТА

Нефти различных месторождений и даже в пределах одного месторождения могут значительно отличаться друг от друга по физическим свойствам (плотности, вязкости), фракционному составу, по содержанию серы смол и групповому химическому составу.

По техническим классификациям все нефти классифицируются по следующим показателям

1. Содержание серы:

- I малосернистые (не выше 0,5 %);

- II сернистые (от 0,51 до 2%);

- III высокосернистые (выше 2%);

2. Потенциальное содержание фракции, до- при

- M1 – не менее 25% в расчете на нефть;

- M2 – не менее 15-25% в расчете на нефть и не менее 45% в расчете на мазут;

- M2 – 15-25% в расчете на нефть и 30-45% в расчете на мазут;

- M4 – не менее 15% в расчете на нефть.

3. Кроме такого все нефти делятся по качеству базовых масел, оцениваемому индексом вязкости, ещё на две подгруппы:

- И1 – индекс вязкости выше 89;

- И2 – индекс вязкости выше 40-85.

4. Содержание парафина и возможность получения реактивных дизельных зимних или летних топлив и дистиллятных базовых масел с депарафинизацией или без неё.

- П1 – малопарафиновые (не выше 1,5%);

- П2 – парафиновые (1,5 – 6,0%);

- П3 – высокопарафиновые (более 6%).

Кроме того, для каждого вида, какие продукты можно получить без парафинизации или с применением таковой. Так, из нефти, отнесенной к виду П1 можно получить реактивное топливо, дизельное зимнее топливо и дистиллятное базовые масла без депарафинизации.

Использовать эту классификацию, для любой промышленной нефти можно составить шифр.

### Компонентный состав

Выходящая из недр земли по скважине на поверхность не является только смесью углеводородов. Она выносит с собой попутный газ, воду и механические примеси частички горной породы из призабойной зоны скважины. Поэтому под компонентными составами нефти понимают содержание в потоке, выходящей из нефтяной скважины, веществ, различающихся фазовым состоянием (жидкость, газ)

и природной (органические или минеральные вещества). Все эти компоненты нефти взаимно нерастворимы, являются олифобными и образуют дисперсную систему, которая может быть подвергнута разделению. Количество этих примесей в нефти, выходящей из скважины, для различных месторождений различно.

#### **Характеристика компонентов нефти.**

Попутный газ – легкая углеводородная часть нефти выделяющаяся из ней в процессе снижения давления от пластового (десятки Мпа) до давления в сепараторах установок промысловой подготовки нефти (около 0,1 Мпа). Выделение газа начинается уже в стволе скважины и затем продолжается на поверхности Земли в сепарирующих устройствах установок комплексной подготовки нефти УКПН.

Пластовая вода является неизбежным спутником нефти. В процессе добычи нефти пластовая вода своим напором вытесняет нефть по порам горных пород в направлении к стволу скважины. В зависимости от структуры пор самого пласта, скорости притока нефти к скважине, вязкости нефти и других факторов приток воды к скважине вместе с нефтью может быть разным. В начальный период обычно обводненность нефть очень мала, однако чем дальше эксплуатируется скважина, чем более обводненная нефть из нее отбирается

Таблица 1 - Пример по месторождениям Западной Сибири

| Годы | Кол-во добытой нефти, млн. т/год | Кол-во добытой воды, млн. т/год | Средняя обводненность нефти, % |
|------|----------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| 1970 | 45                               | 1,6                             | 3                              |
| 1973 | 88                               | 10                              | 11                             |
| 1980 | 312                              | 15                              | 40                             |

Т.е за 10 лет обводненность возросла более чем в 10 раз. Средняя обводненность нефти в целом по России достигает около 50%, т.е. добыча пластовой воды составляет около 150 млн. т./г.

Минеральные соли в пластовой воде находятся в растворенном состоянии.

Механические примеси нефти представлены мелкими частичками горных пород, выносимых их скважины, а также частицами продуктов коррозии нефтепромыслового оборудования и плотных углеродистых образований самой нефти

Компонентный состав нефти в соответствии с ГОСТ относят к четырем категориям (группам):

| Группа | Соли, мг/л | Содержание, не более |                         |
|--------|------------|----------------------|-------------------------|
|        |            | Вода, %              | Механические примеси, % |
| I      | 40         | 0,2                  | 0,05                    |
| II     | 300        | 1,0                  | 0,05                    |
| III    | 1800       | 1,0                  | 0,05                    |
| IV     | 3600       | 2,0                  | 0,05                    |

### Фракционный состав – ФС

ФС-ом называют зависимость количества выкипающего продукта от повышения температуры кипения. Такая зависимость имеет место для любых смесей разнокипящих веществ (противоположность  $H_2O$  – вода)

В основу всех методов определения фракционного состава нефти лежит дистилляция – тепловой процесс разделения сложной смеси углеводородов нефти на отдельные фракции с различными температурными интервалами кипения путём испарения нефти с последующей дробной конденсацией образовавшихся паров.

В зависимости от числа ступеней конденсации паров различают три варианта дистилляции нефти:

Простая дистилляция, когда образующиеся при испарении нефти пары полностью конденсируются;

Дистилляция с дефлегмацией, когда из образовавшихся при испарении нефти паров конденсируют часть высококипящих фракций, возвращая их в виде жидкой флегмы и кипящую нефть, а оставшиеся пары, обогащенные низкокипящими компонентами, полностью конденсируются;

Ректификация – дистилляция с многократно повторяющейся дефлегмацией паров и одновременном испарением низкокипящих компонентов из образующейся флегмы, чем достигают максимальной концентрации низкокипящих фракций в парах до их полной конденсации.

### Химический состав нефти

Главные элементы, из которых состоят все компоненты нефти – углерод С и водород – Н. Содержание С и Н в различных нефтях колеблется в сравнительно узких пределах и составляет в среднем для С-83,5-87% и для Н – 11,5-14%. В углях содержание Н – 5–8%. Повышенное содержание Н и объясняет жидкое состояние нефти.

Наряду с С и Н во всех нефтях присутствуют S, O и A. А в нефтях мало (0,001–0,3%); O -0,4-1,0%

Значительно отличается нефти по содержанию серы: от 0,1 до 1,0% до 10,0%. Максимальное содержание S отмечено в нефти на Украине (5,6%) Узбекистане (3,2–6,3%), в Мексике (3,65-5,3%), в Германии (месторождение Этцель) -9,6%

В малых количествах в нефтях присутствуют металлы – ванадий, никель, железо, хром и др. -0,15-0,19 г/т.

### Литература:

1. Ахметов С.А. Технология глубокой переработки нефти и газа. Уфа, 2002. С. 671
2. Технология и оборудование процессов переработки нефти и газа / под ред. С. А. Ахметова. СПб., 2006. С. 868.
3. Мановян А.К. Технология первичной переработки нефти и природного газа. М., 2001. С. 568

4. Магарил Р.З. Теоретические основы химических процессов переработки нефти. М., 2008. С. 280

**В. ЛАРИОНОВ**  
**н.р. С.Н. ХАБАХУ**

### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Современный темп изменения и увеличения знаний является настолько большим, что бизнес-планирование представляется единственным способом формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает высшему руководству средство создания плана на длительный срок. Планирование дает также основу для принятия решения. Знание того, чего организация хочет достичь, помогает уточнить наиболее подходящие пути действий. Формальное планирование способствует снижению риска при принятии решения. Сегодня планирование становится скорее правилом, чем исключением.

Стратегическое планирование зарекомендовало себя как один из самых действенных инструментов современного менеджмента. Стратегическое планирование – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Динамичный процесс стратегического планирования является тем зонтиком, под которым укрываются все управленческие функции, не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки целей и направления корпоративного предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации.

В настоящее время предприятие, стремящаяся быть успешной, должна знать свое направление развития и четко идти к достижению своей цели. Определение стратегического направления развития на будущие периоды дает предприятию конкурентные преимущества. Выбор основных стратегических направлений развития предприятия определило актуальность выбора темы данной дипломной работы.

Объектом исследования работы являлось общество с ограниченной ответственностью «Нефтегазбыт».

По данным бухгалтерской и статистической отчетности, плановых показателей реализации топлива в работе проведен анализ оборота розничной торговли организации, на основании которого выявлены резервы и намечены пути его повышения.

Оборот организации возрастает с каждым годом, о чем свидетельствуют показатели его положительной динамики. Рост объема реализации топлива за наличный расчет обеспечен большинством торговых АЗС, входящих в состав ООО

«Нефтегазсбыт». Это обусловлено повышением производительности труда торговых работников и другими факторами. Показателем успешной деятельности организации является факт перевыполнения плана реализации в каждом из рассматриваемых периодов, хотя при анализе ритмичности оборота, выявлено невыполнение плана за четыре месяца 2013 года, за ноябрь и декабрь 2014 и февраль 2015 года.

Положительным является и рост оборота в расчете на одного жителя района, обслуживаемого организацией. В течение 2013-2015г.г. произошло увеличение удельного веса оборота розничной торговли ООО «Нефтегазсбыт» в обороте района на 2,84 % (42%-39,16%), что говорит о повышении доли рынка, повышении значимости деятельности организации в обслуживании населения.

Но имеются факторы, оказавшие негативное влияние на объем проданных товаров. Это сокращение числа торговых АЗС. Наличие и состояние розничной торговой сети оказывают огромное влияние на темпы роста оборота, качество обслуживания покупателей, производительность труда торговых работников и финансовых результатах деятельности организации. ООО «Нефтегазсбыт» следует уделить больше внимания вопросам расширения и совершенствования розничной торговой сети, т.к. в результате сокращения количества магазинов и их площади потери в обороте 2015 года составили 11442,30 тыс. руб.

Сохранение собственности позволит организации повысить объемы (не допустить потерю) оборота и снизить конкуренцию.

На практике используют различные методы прогнозирования оборота от продажи товаров. Целесообразно выполнять многовариантное прогнозирование с тем, чтобы на основе полученных данных выбрать оптимальный показатель с учетом всех факторов, влияющих на оборот.

В работе использовали следующие методы прогнозирования:

- исходя из среднего темпа роста оборота розничной торговли;
- исходя из емкости рынка, роста денежных доходов населения и доли оборота предприятия в обороте района деятельности;
  
- исходя из задачи повышения эффективности использования ресурсов предприятия.

Рассчитав оборот тремя методами в данном случае, исходя из финансовых возможностей предприятия, его площадей целесообразно принять за основу на следующий планируемый год оборот равный 295000 тыс. руб. (рассчитанный вторым методом – исходя из емкости рынка, денежных доходов населения и пр.)

Основными направлениями совершенствования предприятий, осуществляющих розничную торговлю являются специализация и типизация торговой сети, необходимые для более эффективного использования материально-технической базы торговли, облегчения труда торговых работников, повышения качества обслуживания населения, что в конечном итоге приведет к росту объемов продаж.

В условиях рыночной экономики, обострения конкуренции наметились новые подходы к развитию предприятий розничной торговли. Соответствующие концепции строятся с учетом идеи формирования ассортимента и обслуживания населения.

При развитии рыночных отношений процесс планирования начинается с глубокого и всестороннего анализа розничного товарооборота и определения объема продаж. В этой связи следует учесть специфику деятельности предприятия. Ассортимент рассматриваемого предприятия очень узок.

Однако целесообразным будет осуществить маркетинговые исследования с тем, чтобы предусмотреть в предстоящем году решение двух важных проблем: по каким видам топлива необходима замена (которые, с учетом их жизненного цикла устарели) и как эффективно работать с топливом, уже находящимися на рынке, чтобы быть конкурентоспособным.

Для этого предприятие должно провести ряд мероприятий:

- предприятие должно работать с поставщиками и определить, по каким новым видам топлива нужно выходить на рынок и по каким, с учетом издержек и прибыли, следует воздержаться;

- должно предусматривать продвижение топлива на рынке. Первоначально главной целью является стремление не столько получить внушительные объемы продаж и прибыль, сколько обеспечить топливу престижное положение среди конкурентов, добиться положительного отношения к нему потребителей. Особую роль на этом этапе имеет качество топлива и учет реакции покупателей на этот вид топлива;

- по всем видам топлива нужно добиваться ускорения продвижения к потребителю. При этом необходимо установить приемлемую для покупателя цену, достаточную для получения прибыли;

- необходимо четко учитывать насыщение и стабилизацию рынка и при сокращении реализации принять оригинальные решения в сфере рекламы и т.д.

Больше значения администрации ООО «Нефтегазсбыт» следует уделить развитию и повышению эффективности рекламно – информационной деятельности, созданию автоматизированных рабочих мест коммерческих работников, материальному стимулированию торговых работников. Это позволит увеличить оборот розничной торговли организации и обеспечить его конкурентоспособность.

#### **Литература:**

1. Стратегический менеджмент / под ред. Петрова А.Н. СПб., 2005. С. 496
2. Гапоненко, А.Л., Панкрухин, А.П. Стратегическое управление: Учебник. М.: Омега-Л. 2004
3. Владимирова, Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М., 2005. С. 400

## МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Маркетинговое управление – обширнейшая область предпринимательской деятельности и сфера приложения труда – получила в последние годы новые импульсы своего развития, существенно расширив свое поле в экономике. В него вошло много новых предприимчивых людей, в ряде случаев коренным образом поменявших профессию и жизненные ориентиры.



Рисунок 1 – Основные принципы формирования ценовой политики торгового предприятия

На основании исследования, проведенного на материалах ООО «Юг-газ» при формировании ценовой политики необходимо учитывать следующие моменты:

- ООО «Юг-газ» не может самостоятельно в полном объеме формировать уровень цен на товары, осуществляя свою ценовую политику на потребительском рынке. Основы ценовой политики на товар на потребительском рынке формирует его производитель, избирая ту или иную маркетинговую стратегию. Как правило, производственная составляющая в цене товара многократно превосходит его торговую составляющую. В связи с этим, при формировании своей ценовой политики ООО «Юг-газ» вынужден в значительной степени ориентироваться на ценовую политику производителя;

- в отличие от производителей, ООО «Юг-газ» формирует ценовую политику не по конкретным разновидностям товаров, а по определенной ассортиментной их совокупности. Иными словами, на предприятии ценовая политика должна носить не монотоварный, а политоварный характер.

- кроме того, на ценовую политику ООО «Юг-газ» накладывает существенный отпечаток и уровень торговых услуг. Это связано с тем, что уровень цен, по которым осуществляется реализация товаров неотделим от конкретного уровня обслуживания, предлагаемого покупателям на этих предприятиях;

- ценовая система на предприятиях торговли носит, как правило, более жесткий характер, чем на производственных предприятиях. В розничной торговле не используется даже понятие «базисная цена», которая подлежит «уторговыванию» в процессе продажи. И даже применяемая отдельными предприятиями розничной торговли система ценовых скидок (они будут рассмотрены далее) носит стандартный характер по отношению к отдельным ценовым ситуациям или категориям покупателей. Это затрудняет гибкость осуществления ценовой политики на предприятиях торговли;

- ООО «Юг-газ» не применяет обычно ряд ценовых стратегий производителей, связанных с длительной неблагоприятной ситуацией на рынке конкретного потребительского товара. Как правило, условия торговой деятельности позволяют ООО «Юг-газ» быстро покинуть такой товарный рынок, т.е. прекратить закупку и реализацию этого товара;

- предметом ценовой политики ООО «Юг-газ» должна выступать не цена товара в целом, а лишь один из ее элементов - торговая надбавка. Именно этот элемент цены товара характеризует цену торговых услуг, предлагаемых покупателю при его реализации торговым предприятием. И только этот элемент цены с учетом конъюнктуры потребительского рынка, условий своей хозяйственной деятельности, уровня цены производителя и других факторов торговое предприятие формирует самостоятельно. Несмотря на высокую степень связи с ценой производителя, уровень торговой надбавки ООО «Юг-газ» не всегда должен определяться уровнем цены на товар. Так, при низком уровне цены на товар, предложенном его производителем, может быть сформирован высокий уровень торговой надбавки и наоборот

- при высоком уровне цены производителя торговые предприятия часто ограничиваются низким уровнем торговой надбавки.

#### **Литература:**

1. Диянова С. Н. Маркетинг сферы услуг: Учебное пособие / С.Н. Диянова, А.Э. Штезель. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 192 с. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=326965>

2. Кондратенко Н.М. Маркетинг: учебник для вузов. -М.:ИздательствоЮрайт, 2011. - 540 с.

3. Лукашевич В. В., Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д.э.н., проф. Т. Н. Парамоновой. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 284 с <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=415048>

**А. МАХРАЧЕВА**  
**и.р В.Н. ЗАГНИТКО**

### **АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Между предприятиями, учреждениями и организациями расчеты производятся в безналичной форме. Безналичные расчеты ведутся путем перечисления (перевода) денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций (кредитных и расчетных), замещающих наличные деньги в обороте. При этом посредником при расчетах между предприятиями и организациями выступают соответствующие учреждения банков (государственные и коммерческие).

Актуальность анализа денежных потоков определяется тем, что они играют большую роль в производственно-хозяйственной деятельности организации. Денежные потоки обслуживают все аспекты финансово-экономической деятельности организации; обеспечивают финансовое равновесие организации на всех этапах жизненного цикла; снижают риск неплатежеспособности; способствуют ускорению оборачиваемости капитала; позволяют снизить потребность в заемном капитале; генерируют дополнительную прибыль, которая может быть направлена на финансирование инвестиционной деятельности; повышают ритмичность производственного процесса за счет соблюдения принципов логистики.

Структура и динамика денежных средств ООО «Кубаньэконнефтьресурс» позволяют сделать вывод о том, что среднегодовая сумма денежных средств общества с ограниченной ответственностью в 2015 г. по сравнению с 2014 г. сократилась на 81 тыс. руб. вследствие снижения конечных остатков по расчетному счету, занимающем наибольший удельный вес в общей сумме денежных средств.

На протяжении исследуемого периода времени заметна тенденция сокращения удельного веса денежных средств на расчетных счетах в банках и одновременного роста удельного веса наличных денежных средств.

Доля наличных денег ООО «Кубаньэконефтьресурс» в общей сумме денежных средств не высока. В 2015 г. она составила 8,68 % (5,73 тыс. руб.), что выше аналогичного показателя 2014 г. на 1,12 % и показателя 2013 г. на 1,34 %.

Прирост денежных средств на специальных счетах в банках, произошедший за счет увеличения суммы размещенных в банковские депозиты денежных средств, за исследуемый период времени составил 9 тыс. руб.

Проанализировав движение денежных средств ООО «Кубаньэконефтьресурс» прямым методом, можно сделать выводы относительно достаточности средств для уплаты по счетам текущих обязательств, а также осуществления инвестиционной деятельности.

Рассматривая показатели денежных потоков по их направлению следует отметить, что наибольший объем денежной массы обеспечивает основную текущую деятельность организации.

В 2014 г. более половины положительного денежного потока (53,10 %) составляли средства, полученные от покупателей, заказчиков. В этом периоде организация предоставляла кредиты и займы другим организациям, их величина достаточно значительна и составляет 43,73 % положительного денежного потока.

В 2015 г. высокий удельный вес заемных средств увеличился до 47,54%, а доля поступлений от основной деятельности снизилась на 12,98% и составила 40,12%. Однако, по сумме средства, полученные от покупателей и заказчиков за анализируемый период, увеличились на 436 тыс. руб. Рост поступлений от основной деятельности свидетельствует об увеличении платежеспособности предприятия и укреплении его финансовой устойчивости, так как именно эти потоки являются наиболее стабильными.

В структуре оттока денежных средств преобладают средства, направленные на приобретение товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов (49,90 % в 2014 г. и 44,37 % в 2015 г.); средства, направленные на погашение кредитов и займов (43,02 % в 2014 г. и 38,66 % в 2015 г.). Остальные виды оттока денежных средств занимают не значительную долю, не превышают и 3 %.

Наиболее интенсивное движение денежных средств наблюдается по основной (текущей) и финансовой деятельности организации. Поступления от финансовой деятельности, связанные с привлечением кредитов и займов, в абсолютной сумме увеличиваются на 5568 тыс. руб., в структуре притока на 3,80 %.

Значительная часть полученных денежных средств направляется на погашение кредитов и займов (более 38 %). В абсолютном выражении выплаты по финансовой деятельности увеличилась на 2721 тыс. руб.

Для совершенствования управления денежными средствами важным этапом является оценка эффективности их использования

В 2014 г. отрицательный поток превысил положительный поток; платежи осуществлялись не только за счет поступивших денежных средств, но и за счет остатка денежных средств на начало года.

В отчетном году наблюдается замедление оборачиваемости денежных средств ООО «Кубаньэконефтьресурс». Если в 2013 году денежные активы организации совершали 123 оборота за год, то коэффициент оборачиваемости 2015 году составил 49 оборотов. Время нахождения средств в обороте в отчетном году составило 7 дней при 3 днях в 2013 году.

На основании проделанного анализа можно применительно к ООО «Кубаньэконефтьресурс» разработать следующие предложения:

- обязательное составление и ведение платежного календаря, что позволяет контролировать наличие денежных средств на счетах организации и поддерживать его текущую платежеспособность;
- проведение оценки периодов наибольшего притока денежных средств в течение месяца.

Контроль за соблюдением договорных обязательств как самим обществом, так и его партнерами: предусматриваются правовые процедуры и предъявление штрафных санкций за несвоевременную оплату и нарушение договоров.

Отсюда вытекает потребность в реализации еще одного внутреннего фактора, оказывающего влияние на финансовое состояние организации и тесно связанного с предыдущим;

- активизация работы юридических служб по неоплаченным договорам, по взысканию штрафов, пени, по грамотному, с точки зрения защиты прав организации, заключению договоров.

Контроль за «возрастом» дебиторской задолженности с выявлением высоко рискованной задолженности и принятием мер по ее погашению.

Сведение до минимума убытков от прочих операций.

Наиболее важную роль будет играть составление платежного календаря. Платежный календарь, разрабатываемый в организации в разнообразных вариантах, является самым эффективным и надежным инструментом оперативного управления его денежными потоками.

Чтобы своевременно рассчитать угрозу финансового состояния, ООО «Кубаньэконефтьресурс» необходимо постоянно проводить анализ денежных потоков. По результатам проведения прямого и косвенного анализа денежных потоков руководство организации может принимать различные управленческие решения. Особое внимание в процессе проведения анализа денежных потоков уделяется факторному анализу.

Для упрощения проведения факторного анализа денежных потоков разработаны программы по автоматизации и упрощению проведения анализа. Данные программы могут использоваться для практического применения ООО «Кубаньэконефтьресурс» и имеют ряд преимуществ:

1. Анализ денежных потоков производится в таблицах. Данные таблицы запрограммированы в режиме программы Microsoft Excel. Выбор данного продукта Microsoft Office обусловлен тем, что достаточно прост в использовании и для выполнения функций анализа нужно владеть программой Microsoft Excel.

2. Провести различные виды факторного анализа можно одновременно. Расчет позволяет при вводе данных бухгалтерской отчетности за два исследуемых периода определить влияние факторов на рентабельность денежных потоков.

3. Методика анализа достаточно проста в использовании, что позволяет широкому кругу специалистов применять ее в своей работе.

Таким образом, самым эффективным и надежным инструментом оперативного управления денежными потоками ООО «Кубаньэконекфтьресурс» является составление платежного календаря и использование в работе автоматизированных программ факторного анализа денежных потоков.

#### **Литература:**

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками: Учеб пособие. К., 2009. С. 736
2. Бондарчук Н.В. Антикризисное управление: Курс лекций. - М., 2007. С. 154.
3. Бочаров В.В. Финансовый анализ: Учебник. СПб., 2008. С. 219
4. Васильева Л.С., Петровская М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: Экзамен, 2008

**Ю. МЕДВЕДЕВА  
н.р. М.Н. ПОПОВ**

#### **ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА РФ**

Научное сообщество страны выполняет ориентирующую функцию в жизнедеятельности населения, а научный комплекс в целом обеспечивает развитие экономики на основе смены технологий и модернизации.

Наука является мостом между настоящим и будущим и его совсем не сложно разрушить, но для восстановления нужны значительные усилия и многие годы. Россия – крупная держава, которая обладает большой территорией, выгодным географическим положением и богатыми природными ресурсами способна выдержать мощную конкуренцию за собственные, а также за мировые рынки продукции, услуг и высококвалифицированного труда только при условии развитой науке и большом инновационном потенциале [1].

Преобразования 2011-2016 годов в политической и экономической сферах, принесли научному комплексу непоправимый ущерб. Вся суть и масштаб кризиса этого времени превышают показатели общеэкономического спада. Объем проводимых исследований и разработок резко сократился. К примеру, в 2016 году, по

сравнению с 2011 число занятых исследованиями и разработками уменьшилось почти вдвое, в десятки раз сократились капитальные вложения в развитие материально-технической базы науки.

Можно с уверенностью сказать, что от уровня развития общественного сознания существенно зависит место науки в обществе. Оно так же зависит от информированности населения о возможностях применения результатов научно-технической деятельности для решения социально-экономических задач [2].

На данный момент инновационная деятельность находится на крайне низком уровне развития и для изменения этого положения понадобятся целенаправленные усилия со стороны государства и всех субъектов хозяйствования. Тенденции в сфере инновационной деятельности российской экономики, практически по всем критериям, не соответствует тенденциям мировой системы хозяйствования. Этому способствует не только резкое изменение уровня оплаты и обеспеченности инновационной деятельности, но и необходимость изменения уже сложившегося сознания общества, которое выдвигает сферу педагогики и непрерывного образования в качестве приоритетных [3]. Для того, чтобы соответствовать мировым тенденциям, необходимо произвести переориентацию сферы инновационной деятельности и экономических преобразований в прогрессивном направлении и приведение ее к требованиям, диктуемым проблемами современного состояния цивилизации, например таких как высокая экологическая напряженность, истощение традиционных ресурсов, необходимость гармоничного освоения территории.

Главной причиной не востребованности российской науки является то, что выбранный вариант начального этапа реформирования (перераспределение прав собственности за не большой период – 2-3 г.) не опирался на достоверное научное знание. Вопреки ожиданиям, переходный этап затянулся и экономический рост, требующий научного сопровождения, регулярно отодвигается.

Диапазоном возможной ориентации отечественной науки может изменяться от активной роли науки и инновационной сферы в реформировании экономики до модели локального сопровождения импортируемых технологий образовательного ценза населения. Этот выбор определяется как позицией руководства страны, так и самоопределением научного сообщества в социальном пространстве, а также отношением населения к роли науки, к ученым и их научной деятельности. Промедление с выбором национальной модели науки неуклонно сужает поле возможных решений, прежде всего, за счет исключения из их числа наиболее позитивных, активных и конструктивных вариантов [4].

Если научная общественность ее не построит, а руководство страны своевременно не поддержит, то время и конкуренты на мировых рынках оставят для конструирования отечественной модели экономики и науки лишь менее благоприятные варианты.

Промышленно развитые страны создали инновационные сферы, которые соответствуют их национальным интересам, которые, в свою очередь, позволяют быстро осваивать результаты собственных разработок.

Практически все компании и фирмы промышленно развитых стран получают льготные кредиты, налоговые льготы, и субсидии на выполнение НИОКР, начальное тиражирование и освоение новшеств. Это позволяет развитым странам формировать и отстаивать свои национальные интересы, решать проблемы национальной безопасности и вопросы роста благосостояния своих стран, помогать рациональному развитию общества, заботиться об интересах будущих поколений и решать проблемы экологии, с опорой на новые технологии и науку.

Данная ситуация, которая сложилась в научном комплексе и науке характеризуется в целом преобладанием отрицательных тенденций для дальнейшего развития [5].

Это проявляется в следующем:

Наука и инновационная деятельность (новые технологии, новая техника, уникальные материалы), так же остаются в основном невостребованными. Это видно из сокращения количества новых образцов вновь создаваемых типов машин, приборов, средств автоматизации, оборудования. Это проявляется еще и в уменьшающемся количестве освоенных образцов новой техники производством. Уменьшился объем финансирования науки практически в 20 раз за последние пять лет.

Сырьевой сектор, который сохраняет стабильность производства, в основном, ориентируется на покупку импортной технологии и их техники. А, в свою очередь, авиация, железнодорожный транспорт и горнодобывающая металлургическая промышленность используют практически изношенную и морально устаревшую технику.

Уровень заработной платы в сфере науки должен быть достойным, и стимулировать работника на развитие и освоение научной технологии. Но на данном этапе среднемесячная заработная плата работников в сфере науки и научного обслуживания пока только на девятом месте среди пятнадцати основных экономических отраслей. И соответственно у госбюджета науки существует задолженность, которая составляет примерно половину запланированных средств.

Ухудшению уровня науки способствовало и то, что распался самый крупный сектор науки – отраслевая наука, его доля в 90х годах составляла около 60%. Из-за этого промышленность лишилась почти всех дееспособных научных коллективов, которые осуществляли научное содействие производству. Такую потерю смогли частично компенсировать создание сети государственных центров (ГНЦ) и некоторым организациям, присвоенным статус ГНЦ. Это дало возможность продолжать более востребованные фундаментальные исследования, обеспечить некую государственную поддержку научных школ и проведение опытно-конструкторских и научно-исследовательских разработок по программам, которые были согласованы с министерствами.

Государством финансируется наука и научный комплекс по остаточному принципу из незащищенных разделов бюджета. Уменьшились затраты на покупку приборов научного оборудования, а также расходы на осуществление научных экспериментов.

В данной ситуации происходит минимальный приток молодежи в науку, является недостаток талантливых и способных студентов, которые стремятся усилить совершенствование российской науки.

Сейчас квалифицированную часть в сфере науки составляют академики, доктора наук, в возрасте, превышающем в основном 50-60 лет.

Тогда как в 80-х годах, более многочисленная группа состояла из работников в возрасте 30-40 лет. Соответственно, нужно повышать приток молодых специалистов в научную сферу, для повышения уровня отечественной науки.

Сократились размеры помощи со стороны промышленно развитых стран для российской науки. На сегодняшний день главной задачей Российского государства является переход экономики и науки на инновационный путь развития.

#### **Литература:**

1. Авдулов А.Н. Кулькин А.М. Финансирование науки в развитых странах мира. - М.: ИНИОН РАН, 2009. – 114 с.

2. Беклешов В.К., Завлин П.Н. Нормирование в научно-технических организациях. - М.: Экономика, 2009. – 415 с.

3. Вандрикова О.В. Внутриорганизационный маркетинг вузов: цели, методы и влияние на конечные результаты деятельности. //Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2015.

4. Вандрикова О.В., Ходырева Т.В. Содержание и управление системой внутриорганизационного маркетинга и маркетинговых коммуникаций современного образовательного учреждения высшего образования. Современная экономическая мысль. 2013. № 3.С.27-39.

5. Добров Г. М. Системный анализ организационно-управленческих проблем научно-технического прогресса – Киев.: Знание, 2009. – 299 с.

## АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

В современной литературе не существует единого мнения по поводу перечня налогов и сборов, которые нужно включать в расчет налоговой нагрузки. На микроуровне показатель налоговой нагрузки отражает долю совокупного дохода налогоплательщика, изымаемую в бюджет. Налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы всех начисленных налоговых платежей к объему реализации продукции (работ, услуг). Для определения и расчета налоговой нагрузки используется ряд показателей, приведенный в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели, используемые для определения налоговой нагрузки предприятия

| Показатели                                 | Обозначение |
|--|-------------|
| Выручка от реализации (без НДС)            | В           |
| Начисленный НДС (по налоговым декларациям) | НДС         |
| Себестоимость реализованной продукции      | Сс          |
| Материальные затраты (без НДС)             | Мз          |
| Расходы на оплату труда                    | Зп          |
| Амортизация                                | А           |
| Отчисления на социальные нужды             | СО          |
| Внереализационные доходы                   | Вд          |
| Внереализационные расходы                  | Вр          |
| Чистая прибыль                             | Чп          |
| Налог на прибыль (имущество)               | Нпр(им)     |
| Налог на доходы физических лиц             | НДФЛ        |

На практике при расчете указанных выше показателей необходимо найти общую сумму налоговых платежей (НН). Для расчета налоговой нагрузки используют разные методики. Некоторые из них приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Методики расчета налоговой нагрузки

| Методика                 | Формула расчета налоговой нагрузки  |
|--------------------------|---|
| Министерства финансов РФ | $НН = \frac{НП}{В + Вд} \times 100\%$   |
| М.Н. Крейниной           | $НН = \frac{В - Сс - Чп}{В - Сс} \times 100\%$  |
| Е.А. Кировой             | АНН (абсолютная налоговая нагрузка)=НП-НДФЛ=НД (недоимка по платежам).<br>ВСС (вновь созданная стоимость)=В-Мз-А+Вд-Вр<br>$НН = \frac{АНН}{ВСС} \times 100\%$ |

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| М.И. Литвина                   | $НН = \frac{НП}{ДС} \times 100\%.$  |
| Н. Михайловой,<br>А. Кадушкина | $ДС \text{ (добавленная стоимость)} = В - Мз$ $НН = НДС + СО + НДСФЛ + Нпр$ $У_{НН} = \frac{НН}{ДС} \times 100\%$ |

Сравнительный анализ показывает, что в современной литературе не существует единого мнения по поводу перечня налогов и сборов, которые нужно включать в расчет налоговой нагрузки.

В методике Минфина РФ используется всего лишь три показателя – общая сумма налоговых платежей (без НДС и НДСФЛ), выручку от реализации и внереализационные доходы. Методика расчета, разработанная Минфином РФ, недостаточно корректна - здесь налоговые платежи соотносятся не только с вновь созданной стоимостью, но и с материальными затратами на производство продукции, которые между тем не имеют отношения к налоговой нагрузке. Уровень налоговой нагрузки, определенный по указанной методике, не означает равной напряженности налоговых обязательств для организаций различных отраслей. Поэтому полученные здесь значения налоговой нагрузки можно сравнивать только у аналогичных организаций, имеющих сопоставимую структуру выручки.

Рассчитанная по методике Минфина РФ налоговая нагрузка характеризует только налогообъемность продукции, произведенной предприятием, и не дает реальной характеристики налогового бремени, которое несет предприятие-налогоплательщик, т.к. выручка от реализации не служит источником уплаты всех налогов.

Рассмотрим методику расчета налоговой нагрузки М.Н. Крейниной, при определении налоговой нагрузки по данной методике специалисты должны исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вовсе не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной. Соответствующие расчеты показывают, во сколько раз сумма уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении экономического субъекта. Основная особенность такого подхода к оценке налоговой нагрузки - косвенные налоги не принимаются в расчет и не рассматриваются как налоги, влияющие на размер прибыли экономического субъекта. Данная методика, как представляется, выступает как действенное средство анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние экономического субъекта. При рассматриваемом подходе недооценивается влияние косвенных налогов на финансовое состояние экономических субъектов. Между тем косвенные налоги, хотя и в меньшей степени, чем прямые, тоже влияют на величину прибыли. Поэтому применение разбираемой методики на практике должно обязательно сочетаться с оценкой влияния косвенных налогов на налоговую нагрузку экономического субъекта [2].

Методика Е.А. Кировой при оценке налоговой нагрузки пользуется не только абсолютными показателями, но и относительными. Только вместе эти два показателя позволят в полной мере охарактеризовать налоговую нагрузку конкретного налогоплательщика. Позиция Е.А. Кировой кажется более приемлемой, так как при расчете налоговой нагрузки, по сравнению с другими методиками, она учитывает влияние косвенных налогов, потому что именно косвенные налоги повышают налоговую нагрузку организаций [1].

М.И. Литвин в своей методике предлагает включать все уплачиваемые налоги предприятием, в том числе и налог на доходы физических лиц. К источникам уплаты налогов он относит выручку от реализации продукции, прибыль в процессе формирования, прибыль в процессе распределения, доход работников и т.д.

Между тем такой подход нельзя назвать правильным, поскольку конечным источником уплаты всех налоговых платежей является созданная предприятием добавленная стоимость. В отношении же налога на доходы физических лиц предприятие выступает только налоговым агентом, а уплачивается сам налог с доходов работников. Поэтому причислять его к налоговым платежам предприятия некорректно. В то же время в ситуации, когда предприятия договариваются с работниками об оплате труда исходя из суммы заработной платы без удержаний (чистой заработной платы) и берет на себя расходы на выплату удержаний, источником выплаты налога на доходы физических лиц также является добавленная стоимость.

Расчет уровня налоговых платежей на основе процентного соотношения общей суммы налоговых платежей к добавленной стоимости лежит в основе методики А. Кадушкина и Н. Михайловой. Данная методика дает наиболее полную оценку влияния налогового бремени на финансовое состояние предприятия, но не позволяет реально оценить налоговую нагрузку, т.к. не учитывает всех налоговых платежей, уплачиваемых предприятием.

При действующей системе налогообложения в России определить оптимальный размер налоговой нагрузки предприятия достаточно трудно.

Несмотря на наличие информации о суммах начисленных и уплаченных налогов, хозяйствующими субъектами практически не проводится последовательное изучение уровня, динамики, структуры налогового бремени. Поэтому для принятия оптимальных управленческих решений руководству организаций необходимо иметь представление о номинальном налоговом бремени, на основе которого следует принимать меры по его снижению. Существующие методики по расчету налоговой нагрузки позволяют выявить основные отраслевые проблемы ее исчисления для конкретного хозяйствующего субъекта, к которым можно отнести:

- уточнение состава налогов, включаемых в расчет;
- выбор базы расчета;
- определение оптимальной величины налоговой нагрузки;
- критерий оценки объективности полученных данных.

В соответствии с объемом налоговой нагрузки предприятие выбирает один

из способов оптимизации налогов. Так, при налоговой нагрузке в 10-20% предприятие не проводит мероприятий по ее снижению. При 20-40% применяют пассивные элементы налогового планирования, основанные на действии существующих без нарушения налогового законодательства способов оптимизации налогов. Наконец, при 40-50% нужны решительные меры. Наличие пробелов и противоречий в налоговом законодательстве не позволяет снизить налог, прямо следуя закону.

Все налоги ЗАО «Краснодарский нефтеперерабатывающий завод – Краснодарэконефть» уплачивает в бюджет своевременно.

ЗАО «КНПЗ-КЭН» представляют налоговые декларации (налоговые расчеты) не позднее 28 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода.

Эффективная налоговая система обеспечивает финансовыми ресурсами необходимые потребности бюджета, стимулирует деятельность хозяйствующих субъектов. Ее влияние в последнем случае во многом определяется налоговой нагрузкой, которая является существенным индикатором налогового климата.

Известно, что налоговая нагрузка - важнейший показатель, отражающий как финансовое обеспечение, так и роль государства в экономике, его взаимодействие с бизнесом. Этим объясняется всеобщий живой интерес к налоговой нагрузке на экономику страны в целом и ее определению на микроуровне [1].

Расчеты налоговой нагрузки будем проводить по данным таблицы 3.

Таблица 3 – Показатели, необходимые для расчета налоговой нагрузки, тыс. руб.

| Показатели  | 2013 г.              | 2014 г.              | 2015 г.              |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| Выручка от реализации (без НДС), (В)                                      | 1020512,0            | 1136031,0            | 1228236,0            |
| Начисленный НДС (по налоговым декларациям), (НДС)                         | 183692,0             | 204486,0             | 221082,0             |
| Себестоимость реализованной продукции, (Сс)                               | 738343,0             | 857709,0             | 940853,0             |
| Материальные затраты (без НДС), (МЗ)                                      | 305854,0             | 361434,0             | 369504,0             |
| Расходы на оплату труда, (Зп)   | 260946,0             | 330613,0             | 380955,0             |
| Амортизация, (А)  | 164752,0             | 165233,0             | 188933,0             |
| Отчисления на социальные нужды, (СО)                                      | 81620,0              | 91699,0              | 107955,0             |
| Внереализационные доходы, (Вд)  | 10001,0              | 7834,0               | 11765,0              |
| Внереализационные расходы, (Вр)   | 68254,0              | 73865,0              | 84263,0              |
| Чистая прибыль, (Чп)  | 88224,0              | 79743,0              | 81685,0              |
| Налог на прибыль (имущество), (Нпр (им))                                  | 27865,0<br>(20911,0) | 21812,0<br>(21021,0) | 22749,0<br>(20446,0) |
| Налог на доходы физических лиц, (НДФЛ)                                    | 40782,0              | 46030,0              | 52716,0              |
| Общая сумма налоговых платежей (без отчислений на социальные нужды), (НП) | 324037,0             | 335494,0             | 383677,0             |

На основании проведенного анализа существующих методик определения налоговой нагрузки, проведем данный анализ, используя данные таблицы 3 в отношении ЗАО «КНПЗ-КЭН» за период с 2013 г. по 2015 г.

Таблица 4 – Расчет налоговой нагрузки ЗАО «КНПЗ-КЭН»

| Методика                       | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
|--------------------------------|---------|---------|---------|
| Министерства финансов РФ       | 39,36 % | 37,35 % | 39,65 % |
| М.Н. Крейниной                 | 68,73 % | 71,35 % | 71,58 % |
| Е.А. Кировой                   | 30,26 % | 28,50 % | 29,28 % |
| М.И. Литвина                   | 45,34 % | 43,31 % | 44,69 % |
| Н. Михайловой,<br>А. Кадушкина | 46,73 % | 47,00 % | 47,10 % |

Если судить по методике Министерства финансов РФ то доля налоговой нагрузки находится в оптимальных критериях, т.е. в пределах 30-40 %. Даже мировой опыт налогообложения свидетельствует о том, что оптимальный уровень налоговой нагрузки на налогоплательщика должен составлять не более 30-40 % от дохода.

В данном случае при применении методик Министерства финансов и Е.А. Кировой значения налоговой нагрузки находятся в пределах оптимального уровня. Однако, при применении методик М.И. Литвина, Н. Михайловой и А. Кадушкина наблюдается превышение значений оптимального уровня. При применении методики М.Н. Крейниной наблюдается значительное отклонение от нормативных значений, и у данной методики расчет налоговой нагрузки производится вообще без участия налоговых платежей.

Можно сделать вывод о том, что предприятие ЗАО «КНПЗ-КЭН» уплачивает около 30-40 % получаемой прибыли в бюджет, а получает прибыли примерно 60-70 %.

Таким образом, предприятию необходимо проводить оптимизацию налоговой базы, чтобы в дальнейшем уменьшать налоговую нагрузку и доводить ее до оптимальных пределов.

#### **Литература:**

1. Налоги и налогообложение : учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Д. Г. Черника, Ю. Д. Шмелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2015. –495 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.
2. Сергеева Т.Ю. Методы и схемы оптимизации налогообложения: Практическое пособие [Текст]. - М.: Научная книга, 2011. – 248 с.

## ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ И КОНДЕНСАТА

### Первичная перегонка нефти

Нефть сложная смесь взаимно растворимых органических веществ. Разделить их на составляющие компоненты практически невозможно, этого для промышленного применения нефтепродуктов и не требуется. На практике делят на фракции, отличающиеся по пределам выкипания. Это разделение проводится на установке первичной перегонки нефти применением процессов дистилляции и ректификации.

Полученные фракции служат сырьем для дальнейшей переработки и используются как товарные продукты. Первичная перегонка - ПП - первичный технологический процесс переработки нефти. Установки ПП имеются на каждом НП.

### Дистилляция

Дистилляцией или перегонкой называется процесс разделения смеси взаимно растворимых жидкостей на фракции, которые отличаются по температуре кипения, а друг от друга, так и от исходной смеси. При перегонке смесь нагревается до кипения и частично испаряется. Полученные параметры отбираются и конденсируются. Перегонкой получают дистиллят и остаток, которые по составу отличаются от исходной смеси.

Перегонка может быть осуществлена испарением:

- однократным - ОКИ;
- многократным – МКИ;
- постепенным - ИП.

При однократном испарении ОКИ, в течение всего времени нагревания смеси нефтепродуктов до определенной конечной температуры образующиеся пары не выводятся из системы и остаются в контакте с жидкостью. Когда как нагрев заканчивается, вся парожидкостная смесь выводится в сепаратор. Здесь образовавшиеся пары однократно отделяются от жидкости.

При многократном МКИ осуществлении процесса разделение фаз производится в несколько приемов. МКИ состоит из повторяющегося несколько раз процесса ОКИ. Первоначально происходит отделение паров от жидкости, а затем - на второй ступени - жидкая фаза, оставшаяся при отделении паров в первой ступени, вновь испаряется и т. д.

При постепенном испарении ИП, образующиеся пары по мере их образования непрерывно выводятся из перегонного аппарата. Постепенное испарение применяется при лабораторной перегонке нефти из колбы, а в промышленной практике прежде использовалось при перегонке на кубовых установках.

При ОКИ процесс обладает преимуществами перед ИП. При ОКИ низкокипящие фракции, перейдя в пары, остаются в аппарате, снижается парциальное давление испаряющихся высоко кипящих фракций, что дает возможность вести перегонку при более низких температурах.

При ИП, наоборот, легкие фракции отгоняются сначала, а тяжелые в конце. Поэтому легкие фракции, которые превратились в пары и были выведены из аппарата, не влияют на температуру кипения тяжелых фракций. Благодаря влиянию легких фракций применяя ИП, можно снизить конец кипения перегоняемого сырья на 50-100 °С по сравнению с постепенным испарением. На современных условиях перегонка нефти проводится с применением ОКИ.

В составе нефти, кроме того, имеются углеводороды, кипящие при атмосферном давлении в интервале температур 400-500 °С и выше. В то время как термическая стабильность углеводородов сохраняется, только до 380-400 °С при более высокой температуре начинается процесс разложения – Кретинга углеводородов, причем наиболее высококипящие углеводороды нефти обладают наименьшей термической стабильностью.

Для того чтобы избежать размножения углеводородов, надо понизить температуру их кипения. Этого достигается перегонкой нефти под вакуумом. нефтяная фракция, выкипающая при атмосферном давлении в интервале температур 450- 500 °С может быть перегнана под вакуумом (остаточное давление 3-5 кПа) при 200 – 250 °С.

Для понижения температуры кипения в практике переработки нефти, применяют также перегонку с водяным паром, который снижает парциальное давление углеводородов.

### **Ректификация**

После ОКИ нефтяные пары подвергаются ректификации

Ректификацией называется диффузионный процесс разделения жидкостей, различающихся по температурам кипения, за счет противоточного многократного контактирования паров и жидкостей.

Контактирование паров и жидкости осуществляется в вертикальных цилиндрических аппаратах – ректификационных колоннах – РК, снабженных специальными устройствами – ректификационными тарелками или насадкой, позволяющих создать тесный контакт между паром, поднимающимся вверх по колонне, и жидкостью, стекающей вниз (рисунок 1).

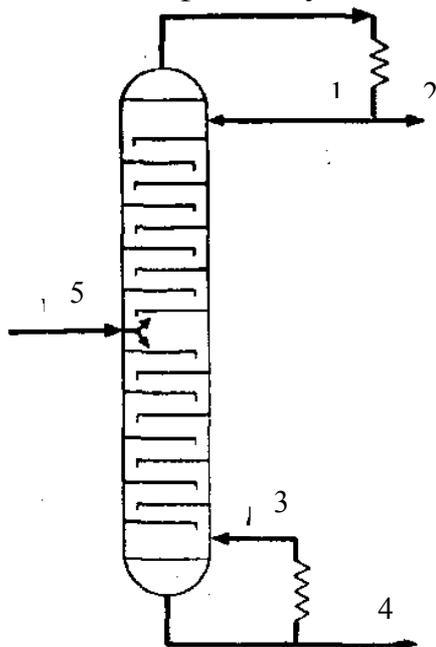
В среднюю часть в виде пара, жидкости или парожидкостной смеси подается сырье, которое необходимо разделить на две части – высококипящую и низкокипящую.

Зона, в которую подается сырье, носит название «эвапорационной», т.к. в ней происходит эвапорация – однократное испарение нагретой в печи или теплообменнике смеси на паровую и жидкую фазы. В некоторых случаях эвапорационная зона

отделена от колонны, и эвапорация производится в самостоятельном аппарате. Однако у большинства колонн, в частности на установках первичной перегонки, однократное испарение и ректификация совмещаются.

В работающей ректификационной колонне через каждую тарелку проходят четыре потока:

- жидкость флегма; стекающая с вышележащей тарелки;
- пары, поступающие с нижележащей тарелки;
- жидкость флегма, уходящая на нижележащую тарелку;



**Рисунок 1. Схема ректификационной колонны:**

- 1 - холодное орошение; 2 - ректификат; 3 - циркулирующая горячая струя;  
4 - остаток; 5 - сырье.

Пары, поднимающиеся на вышележащую тарелку. Пары и жидкость, поступающие на тарелку, не находятся в состоянии равновесия, однако, вступая в соприкосновение, стремятся к этому состоянию.

Жидкий поток с вышележащей тарелки поступает в зону более высокой температуры, и поэтому из него испаряется некоторое количество низкокипящего компонента, в результате чего концентрация последнего в жидкости уменьшается. С другой стороны, паровой поток, поступающий с нижележащей тарелки, попадает в зону более низкой температуры и часть высококипящего продукта из этого потока конденсируется, переходя в жидкость. Концентрация высококипящего компонента в парах, таким образом, понижается, а низкокипящего – повышается. Фракционный состав паров и жидкости по высоте колонны непрерывно изменяется.

Часть ректификационной колонны, которая расположена выше ввода сырья, называется концентрационной, а ниже – отгонной. В обеих частях колонны происходит один и тот же процесс ректификации.

С верха концентрационной части, из паровой фазы выводится целевой продукт необходимой чистоты – ректификат, а с низа – жидкость, еще в заметной степени обогащенная низкокипящим компонентом. В отгонной части из этой жидкости окончательно отпаривается низкокипящий компонент. Снизу, в этой части колонны в виде жидкости выводится второй целевой компонент – остаток.

Для нормальной работы ректификационные колонны необходимо, чтобы с верха колонны на нижележащие тарелки непрерывно стекала жидкость – флегма. Поэтому часть готового продукта – ректификат после конденсации возвращается на верхнюю тарелку колонны для так называемого орошения. С другой стороны, для нормальной работы колонны необходимо, чтобы с низа колонны вверх прерывно поднимались пары. Чтобы создать в колонне паровой поток, часть уходящего из колонны остатка подогревается, испаряется и возвращается обратно в колонну.

Схема простой колонны, состоит из эвапорационной концентрационной и отгонной частей и имеющих два вывода продуктов – с верха и низа. Существуют колонны, в которых имеются только кондиционная часть, когда сырье вводится под нижнюю тарелку колонны, или только отгонная, когда сырье подается на верхнюю тарелку.

Сырье в таких колонах поступает в среднюю часть одной из секций, и разделяется на жидкую, и паровую фазу.

Жидкая фаза опускается по тарелкам нижней (отгонной) части секции и при этом из нее отгоняются легкие фракции.

Паровая фаза поднимается по тарелкам, верхней концентрационной части секции 1, постепенно облегчаясь по составу, а затем поступает в следующую секцию 2, которая представляет собой полную ректификационную колонну, ректификат которой служит сырьем секции 2. Секции 2 от смеси отделяет фракция, которая частично перетекает в секцию 1, а частично поступает в отдельно расположенную отгонную часть.

Здесь фракция дополнительно ректифицируется. Ректификат секции 2 является сырьем секции 3.

В секции 3 и 4 отделяет в виде боковых отгонов еще две фракции. Как секция 2, так и секции 3 и 4 представляют концентрационные части простых колонн. Отгонные части этих колонн выделены в самостоятельные колонны, которые обычно именуется отпорными или стриннингами. Готовые продукты отбираются с низа отгонных секций, а отогнанные легкие фракции отводятся в основную колонну, с верха которой уходит самый легкий дистиллят.

Сложные колонны применяются в тех случаях, когда не требуется особенно высокой четкости разделения продуктов. Для четкого и сверхчеткого фракционирования (при вторичной перегонке бензинов, газоразделении) обычно устанавливается несколько простых ректификационных колонн, в каждой из которых выделяется один или два целевых компонента.

#### **Литература:**

1. Ахметов С.А. Технология глубокой переработки нефти и газа. Уфа, 2002. С. 671
2. Технология и оборудование процессов переработки нефти и газа / под ред. С. А. Ахметова. СПб., 2006. С. 868.
3. Мановян А.К. Технология первичной переработки нефти и природного газа. М., 2001. С. 568
4. Магарил Р.З. Теоретические основы химических процессов переработки нефти. М., 2008. С. 280

**С. САЙГАНОВ**  
**н.р. О.Н. ОБОЗИН**

### **ПЕРЕРАБОТКА УГЛЕВОДОРОДНЫХ ГАЗОВ**

Все УГ разделяются по их происхождению на две группы:

- 1) первичные – ПУГ;
- 2) вторичные – ВУГ.

Первичные УГ – это, газы добываемые непосредственно из земных недр. По условиям залегания и составу они делятся:

- природные УГ – легкие газы чисто газовых и газоконденсатных месторождений. В последних выносятся в сконденсированном виде в небольших количествах более тяжелые углеводороды (конденсаты), кипящие до 200-300°C.

- попутные УГ - это газы, добываемые вместе с нефтью на нефтяных месторождениях.

Вторичные УГ – это легкие углеводороды, образовавшиеся при переработке нефти за счет термокаталитических превращений (деструкций) природной нефти.

#### **Характеристика первичных углеводородных газов и конечных продуктов их переработки.**

Общие мировые запасы природного газа составляют около 90 трлн. м<sup>3</sup>. Ежегодно мировое потребление природного газа около 1800 млрд.м<sup>3</sup>, в т.ч. в России около 850 млрд. м<sup>3</sup> в год и это будет расти.

Крупнейшие отечественные месторождения природного газа в настоящее время находятся в Северных районах, Западной Сибири, в заполярье (Ямал), в Оренбургской области и Прикаспии. При этом наращивается пропускная способность и протяженность газопроводов, достигающая сейчас около 135 тыс. км. При дальности до 10 000 км.

Состав природных газов по основным газовым и газоконденсатным месторождениям характеризует высокое содержание метана – 85–99 % и соответственно высокая теплота сгорания. Содержание тяжелых углеводородов невелико. Содержание сероводорода ограничено. Однако газы некоторых газоконденсатных месторождений России содержат повышенное его количество от 1,7 до 14 %. Это серьезно осложняет как добычу этих газов, так и их переработку, хотя являются источником получения ценного и дефицитного продукта – серы, производство которой только из астраханского газа достигает около 5 % мирового.

Газ многих месторождений в тех или иных количествах (от 5 до 400 г/м<sup>3</sup>) выносит газовый конденсат, содержащий углеводороды от C<sub>5</sub> H<sub>12</sub> до C<sub>20</sub> H<sub>42</sub>. Такие месторождения называют газоконденсатными. Суммарная добыча их 25 – 28 млн.т. в год, что составляет около 40 г на 1 м<sup>3</sup> добываемого газа.

Продуктами переработки природных и нефтяных газов являются:

- товарный природный газ, направляемый по газопроводам в качестве газового промышленного и бытового топлива;
- широкая фракция легких углеводородов – ШФЛУ от C<sub>3</sub> до C<sub>6</sub>, выделенных из сырья газа в процессе его переработки;
- сжиженных газ – концентрат углеводородов C<sub>3</sub> и C<sub>4</sub> выделенных из ШФЛУ;
- стабильный газовый конденсат;
- одорант – смесь тиолов (меркантанов), выделенная из состава сернистых примесей природного газа и используемая для одорирования газа в газовых сетях.

Показатели качества природного газа, подаваемого в магистральные газопроводы, регламентированы стандартом.

ШФЛУ, выделяемая из природных газов в процессе их переработки (на ступенях сепарации высокого давления и отбензинивания), является исходным продуктом для получения сжиженного газа и газового бензина. Нормами установлены три марки ШФЛУ (А, Б, В), показатели качества которых приведены ниже:

1. Для коммунально-бытового потребления выпускаются 3 марки сниженных углеводородных газов: СПБТЗ – смесь пропанбутановая техническая зимняя, СПБТЛ – то же, летняя, БТ – бутан технический. Показатели качества сжиженных газов:

2. Остаточная фракция ШФЛУ – газовый бензин, содержащий в основном углеводороды от пентана и выше. Для него нормами установлены два основных показателя – температура начала кипения (не ниже 30 °С) и давление насыщенных паров, характеризующее наличие в нем легких углеводородов (не более 67 кПа летом и не более 93 кПа зимой).

3. Газовый бензин является также источником получения одоранта концентрата легких меркаптанов. Так на Оренбургском газоперерабатывающем заводе этот концентрат содержит в своем составе этантиол – 33,2, пропантиол – 42,1, бутантиол – 14 % (мас).

### **Схемы подготовки и переработки углеводородных газов**

Подготовка и переработка газа имеет ряд особенностей, существенно влияющих на выбор схемы производства, среди которых можно выделить следующие:

- уменьшение  $P_{пл}$  в течение времени эксплуатации снижает давление сырого газа на входе в установку его подготовки. Для поддержания требуемого давления приходится со временем устанавливать дополнительное оборудование (дожимные компрессоры, насосы);

- значительное изменение состава добываемого газа по мере падения  $P_{пл}$ : растет концентрация легких углеводородов и падает тяжелых ( $C_5$  и выше). Изменяется также и состав конденсата на газоконденсатных месторождениях.

- в результате изменения состава сырого газа и конденсата в ходе эксплуатации меняется содержание его потоков по основным технологическим аппаратам и соответственно режим их работы (давления, температуры).

Выбор схемы и технологии переработки газов задача неоднозначна. Однако общим принципом этих схем является их двухступенчатость:

- на первой ступени газ из скважины поступает на установку комплексной подготовки газа – УКПГ;

- на второй – проходит комплекс технологических установок по выделению из него вредных примесей (сернистых соединений) и нежелательных (азот, диоксид углерода, влага), газового конденсата (углеводородов от пропана и выше), стабилизации этого конденсата с отделением ШФЛУ и газового бензина.

Основные трудности выбора схемы связаны со второй ступенью, где последовательность технологических стадий определяется следующими параметрами:

- составом исходного газа;
- требованиями к качеству и ассортиментом конечных продуктов его переработки;
- требованием сведения к минимуму энергозатрат;
- шириной диапазона устойчивой работы при колебаниях количества и состава исходного газа.

На рис. 50. представлена последовательность технологических операций в общих схемах очистки и переработки трех типов углеводородных газов – природного, газоконденсатного и нефтяного (попутного). Каждая из этих схем неоднозначна, по тем или иным соображениям, как уже упоминалось, последовательность процессов может быть иной.

Первые две схемы (а, б) включают две группы процессов – очистку и переработку газа (2 -7) и обработку и утилизацию продуктов, отделяемых от газа (8 -12). Третья схема имеет кроме этого комплекс процессов, предваряющих газопереработку, - отделение газа от нефти (16, 17) и ее подготовку (18, 19).

В основную группу процессов очистки и переработки газа входят следующие:

- сепарация конденсата 2 – отделение жидкой фазы, выносимой газом из скважины;
- сепарация капельной жидкости 3 после сепарации ее основной части на ступени 2;
- отделение вредных примесей 4 – углекислого газа и сероводорода;
- глубокая осушка газа от влаги 5 до точки росы -30 °С и ниже;
- отбензинивание газа 6 – удаление из него углеводородов от пропана и выше;
- извлечение геля 7.

Группа процессов обработки и утилизации продуктов, выделяемых из газа в процессе его переработки, включают отделение воды и механических примесей 8 от газового конденсата и последующая его стабилизация 9 и переработка.

Сероводород обычно перерабатывается на месте 10 с получением элементарной серы.

Углеводороды тяжелее пропана перерабатываются на фракционирующей установке 12 с получением ШФЛУ и стабильного газового бензина.

Свои проблемы существуют при переработке газового конденсата (УП), которая обычно совмещается с переработкой газа. На рис. 51 показаны общие схемы переработки трех наиболее известных в стране газовых конденсатов. Объединяющим принципом для них является начальная их дистилляция на фракции с последующим облагораживанием фракций гидроочисткой от серосодержащих соединений и каталитическим риформингом (ароматизацией) бензиновой фракции.

#### **Литература:**

1. Печуро Н.С., Кожух В.Д., Песин О.Ю. Химия и технология синтетического жидкого топлива и газа. М.: Недра, 1989
2. Берлин М.А., Гореченков В.Г., Волков Н.П. переработка нефтяных и природных газов. М.: Химия, 1981
3. Бекиров Т.М. Первичная переработка природных газов. М., 1987. С. 256
4. Мановян А.К. Технология первичной переработки нефти и природного газа. М., 2001. С. 568

## ТУРБОПРОВОДНЫЙ ТРАНСПОРТ НЕФТИ И ГАЗА. КОМПЛЕКС СООРУЖЕНИЙ МАГИСТРАЛЬНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ

Нефтегазопроводы состоят из комплекса специальных сооружений, обеспечивающих надежность их работы. В зависимости от организации и технологии строительства этот комплекс разделяется на группы: [11]

- неземные сооружения - головные и промежуточные нефтегазоперекачивающие и компрессорные станции с комплексами производственно - вспомогательных и обслуживающих зданий и сооружений; инженерными сетями и коммуникациями; аварийно - ремонтные пункты; газораспределительные станции; приемные и конечные нефтебазы с резервуарными парками; подземные газохранилища, строительство которых ведется по правилам и нормам промышленного строительства;
- линии технологической связи и автоматизации (кабельные. проводные или радиорелейные), проходящие вдоль трубопровода и строящиеся по соответствующим нормам и правилам;
- линейные сооружения, включающие собственно трубопровод: запорные устройства на нем (краны, задвижки);
- конденсатосборники;
- камеры пуска и приема очистных устройств и разделителей;
- отводы, компенсаторы, свечи, поворотные устройства (лупинги).

К линейным относятся также сооружения, находящиеся в доль трассы, необходимые в период строительства и эксплуатации трубопровода: [20]

- дороги и проезды;
- дома линейных обходчиков;
- система электрохимической защиты от коррозий;
- телефонная и радиолинейная связь;
- вертолетные площадки;
- берегоукрепительные сооружения на речных переходах;
- противооползневые и противоэрозийные сооружения;
- водоотливные лотки и каналы;
- аварийные противопожарные амбары.

Проектирование и строительство линейных сооружений трубопроводов регламентируется документацией Госстроя РФ.

В зависимости от местности, условий работы и конструкции трубопроводов, а также исходя из требований техники безопасности и надежности при эксплуатации установлено пять категорий магистральных трубопроводов и их участков. Это учитывается начиная со стадии проектирования. Прочностные характеристики назначаются в зависимости от коэффициента условий работ.

Объем контроля сварных соединений трубопроводов физическими методами

для всех категорий составляет 100%. Давление при предварительном гидравлическом испытании трубопроводов В и I определяют из условия  $P_{\text{исп}} = 1,25 P_{\text{раб}}$ . В остальных случаях  $P_{\text{исп}}$  не превышает  $1,1 P_{\text{раб}}$ .

Переходы магистральных нефте- и продуктопроводов категории В через водные преграды должны подвергаться предварительному гидравлическому испытанию  $P_{\text{раб}} = 1,5 P_{\text{раб}}$ .

Технологические трубопроводы подразделяются по:

- роду транспортируемого продукта и его рабочих параметров;
- применяемым материалам;
- степени агрессивности среды;
- территориальному расположению;
- категории и группе.

Технологические трубопроводы разделяют в зависимости от транспортируемого продукта на:

- нефтепроводы
- газопроводы
- паропроводы
- мазутопроводы бензопроводы
- кислотопроводы щелочепроводы

Трубопроводы специального назначения:

- густой смазки
- жидкой смазки
- с обогревом

От условного давления перекачиваемого продукта на:

- вакуумные, работающие при давлении ниже атмосферного;
- низкого давления до 10 Мпа;
- высокого давления свыше 10 Мпа;
- безнапорные, работающие без избыточного давления.

От рабочей температуры  $t_p$  транспортируемого продукта различной трубопроводы:

- холодные продукты -  $t$  ниже  $0^\circ\text{C}$ ;
- нормальные продукты -  $t$   $1$   $50^\circ\text{C}$ ;
- горячие продукты -  $t > 50^\circ\text{C}$ .

По материалу, из которого изготовлены трубы, различают трубопроводы:

- стальные;
- из цветных металлов и их сплавов;
- чугунные;
- неметаллические.

Таблица 1 – Обобщенная классификация технологических трубопроводов

| Группа | Транспортируемый продукт   | Категория    |          |              |          |              |          |              |          |              |          |
|--------|--|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|
|        |  | I            |          | II           |          | III          |          | IV           |          | V            |          |
|        |  | $\rho_p$ МПа | $t_p$ °C |
| А      | Вредный<br>а) 1-й и 2-й класс опасности  | Независимо   |          | -            | -        | -            | -        | -            | -        | -            | -        |
|        | б) 3-й класс опасности   | 1,6...10     | св. 300  | до 1,6       | до 300   | -            | -        | -            | -        | -            | -        |
| Б      | Взрыво- и пожароопасный<br>а) взрывоопасные вещества (ВВ), горячие газы, в том числе сжиженные | 2,5...10     | св. 300  | до 2,5       | до 300   | -            | -        | -            | -        | -            | -        |
|        | б) легковоспламеняющиеся жидкости (ЛВЖ)  | 2,5...10     | св. 300  | 1,6...2,5    | 120..300 | до 1,6       | до 120   | -            | -        | -            | -        |
|        | г) Горючие жидкости (ГЖ) и вещества (ГВ)   | 6,3...10     | св. 300  | 2,5...6,3    | 250..350 | 1,6...2,5    | 120..250 | до 1,6       | до 120   | -            | -        |
| В      | Трудногорючие (ТГ) негорючие (НГ) вещества   | -            | -        | 6,3...10     | 350..450 | 2,5...6,3    | 250..350 | 1,6...2,5    | 120..250 | до 1,5       | до 120   |
| -      | Перегретый водяной пар   | св. 3,9      | до 450   | 2,2...3,9    | до 350   | 1,6...2,2    | до 250   | 0,7...1,6    | 115..250 | -            | -        |
|        |  | не зависит   | св. 450  | до 3,9       | 350..450 | до 2,2       | 250..350 | -            | -        | -            | -        |
| -      | Горячая вода и насыщенный водяной пар  | св. 8        | св. 115  | 3,9...8      | 115      | 1,6...3,9    | св. 115  | до 1,6       | св. 115  | -            | -        |

Строительство и эксплуатация нефтегазопроводов представляет собой обширный комплекс, включающий возведение разнообразных промышленных и гражданских сооружений, носящих масштабный (площадочный) характер. [5,6,53]

Следствием этого является разнообразие форм менеджмента (управления и организации) строительства, определяемое особенностями объекта. В настоящем рассматривается менеджмент (управление и организация) линейной части магистральных трубопроводов и отводов от них, отличающееся наибольшей специфичностью:

- разнообразия природных условий - климатических, топографических, гидрогеологических;
- большой протяженности фронта работ, отделяющих исполнителей от производственных баз;
- подвижность характера работ, выполняемых подразделениями, непрерывно перемещающимися по закрепленным за ними участками трассы.

Этими обстоятельствами диктуется необходимость индивидуального выбора для каждого объекта схем управления и организации, обеспечивающих возможность своевременной сдачи в эксплуатацию с прибылью. [3, 11, 14, 28, 66]

В этой связи структура строительных организаций следующая:

- специализированные главные управления министерства;
- генподрядные (линейные) и специализированные тресты;
- СМУ или СУ;
- участки этих управлений;
- рабочие звенья, это:
- бригад по расчистке трасс;
- комплексные механизированные колонны, земляные и изоляционные работы;
- монтажных бригад на трубосварочных стендах;
- монтажных сборочно-потолочных бригад на трассах;
- бригад по устройству сложных переходов.

Задачи интенсивного строительства трубопроводов невозможно претворить в жизнь без всемирного развития прогрессивных форм управления организации. Для этого необходимо выявить их цели, структуру, порядок разработки и возможность практического использования. Цели определяют его назначение и границы использования; структура - позволяет выявить основные составляющие элементы и их взаимосвязь; порядок разработки - раскрывает последовательность действий по созданию и совершенствованию управленческого обеспечения, а возможности практического использования - определяют область применения. [56, 57, 59] Управленческая деятельность трубопроводного строительства может быть структурирована на основе разных

принципов, из которых наиболее продуктивными являются функциональный и ситуационный. [53, 54, 55, 56] При функциональном принципе выделяются некоторые виды работ (функции), которые повторяются постоянно и требуют особой квалификации: плановики, экономисты, бухгалтеры, контролеры. Недостаток - увеличивается число согласований и уменьшается интерес исполнителей к работе в целом.

Ситуационный принцип заключается в том, что непрерывный поток событий в хоз. организации разбивается на типичные систематически повторяющиеся ситуации, выделяемые по устойчивым целям и ограничениям, одним и тем же участникам, технологическим комплексам операций. Под каждый тип ситуации разрабатываются управленческая процедура, включающая в себя обязательные действия руководителя в данной ситуации, и рекомендации о привязке типовой ситуации к ситуации реальной, соображения о возможных особых условиях.

При ситуационном подходе уменьшается потребность в координировании отдельных управленческих действий. Каждый акт управления переводит организации (с помощью комплексного решения) из одной ситуации в другую. Ситуационное управление (конечно, с соответствующим обеспечением) в принципе комплексно. Такой подход согласуется с основной тенденцией совершенствования управления отраслью: созданием комплексных трубопроводостроительных организаций. Опыт поточного строительства, наглядно продемонстрировал жизнеспособность этого метода. В сложных природно-климатических, технических, организационных и управленческих условиях возрастает роль оперативного маневра материальными, техническими и трудовыми ресурсами.

#### **Литература:**

1. Бородавкин П.П., Березин В.Л. Сооружение магистральных трубопроводов. М., НЭдра. 1977.
2. Вяткин В.Н. Графический инструмент организационного проектирования. М., Экономика. 1978.
3. Екатеринбургский Ю.Ю. Организация процессов управления. М., Экономика. 1982.

## **ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ТРУДОПРОВОДНОГО ТРАНСПОРТА**

Трубопроводы одно из наиболее ответственных и металлоемких сооружений любого промышленного объекта. В общем объеме строительно-монтажных работ сооружение трубопроводов составляет 50-70%. В зависимости от назначения и расположения трубопроводы в основном подразделяются на :

- промысловые
- магистральные
- продуктопроводы
- технологические
- санитарно-технические.

По трубопроводам транспортируют продукты с самыми различными физико-химическими свойствами. Многие продукты оказывают коррозионное и эрозионное воздействие на трубопроводы. Температура продуктов может быть от низких минусовых до высоких, а давление от глубоко вакуума до 250Мпа и более.

Для изготовления трубопроводов применяют различные материалы, выбор которых обуславливается свойствами транспортируемой среды, ее температурой, давлением и другими эксплуатационными характеристиками. К наиболее часто применяемым материалам относятся: углеродистые и легированные стали, медь, титан, алюминий и сплавы на их основе, неметаллы

Для повышения производительности труда при монтаже трубопроводов определяющим фактором является их индустриальное изготовление, т.е перенос всех трубозаготовительных работ в заводские условия с целью превратить строительное производство в комплексно-механизированный процесс монтажа объектов из готовых узлов и блоков, что в 2,5-3 раза объем работ и сроки строительства.

Трубопроводы- устройства, которые служат для транспортировки жидких, газообразных и твердых сыпучих веществ при различных давлениях и температурах. Трубопроводы состоят из:

- плотно соединенных между собой прямых участков труб;
- деталь трубопроводов;
- запорно-регулирующей арматуры;
- контрольно-измерительных приборов;
- средств автоматики;
- опор и подвесок;
- крепежей материалов (болтов, шпилек, гаек, шайб);
- прокладок и уплотнений;
- тепловой и антикоррозийной изоляции.

Различают следующие элементы любого трубопровода независимо от назначения:

- линия
- деталь
- элемент
- узел
- блок
- секция
- плеть

Линия — участок трубопровода для транспортировки продукта, рабочие параметры которого постоянны. Каждая линия трубопровода имеет в проекте свой индекс.

Деталь - элементарная часть трубопровода: патрубок, отвод, переход, тройник, седловина, заглушка, фланец, гнутый компенсатор, а также изделия, входящие в конструкцию трубопровода: крепежные детали, опоры, подвески, прокладки и т. п.

Элемент - две или более сваренные между собой детали.

Узел - часть линии трубопровода (сборочная единица), ограниченная транспортными габаритами, которая по размерам и конфигурации может быть установлена в проектное положение или подлежит последующей укрупнительной сборке в блоки. Узел трубопровода состоит из одного или нескольких элементов и арматуры. Узлы подразделяются на плоские и пространственные.

Блок - линия или часть линии трубопровода, состоящая из одного или нескольких узлов, арматуры и отрезков труб, собранных на разъёмных и неразъёмных соединениях, которая по размерам и конфигурации может быть установлена в проектное положение без предварительного укрупнения.

Секция - часть линии трубопровода (сборочная единица), состоящая из нескольких сваренных между собой труб одного диаметра, ось которых составляет одну прямую линию и общая длина не превышает транспортных габаритов.

Плеть - линия или часть линии трубопровода, состоящая из нескольких сваренных между собой секций трубопроводов. Плетей обычно собирают и сваривают на месте прокладки трубопровода.

**Трубопроводный транспорт нефти и газа, назначение и классификация трубопровода.**

К данному транспорту относятся:

магистральные газопроводы, предназначенные для транспортировки газа из района его добычи или производства в районы потребителя или соединяющие отдельные газовые месторождения;

ответвления от магистральных газопроводов для транспортировки газа до газораспределительных станций, населенных пунктов и производственных предприятий;

магистральные нефтепроводы для транспортировки нефти из района ее добычи на предприятия по переработке, в железнодорожные, речные и морские пункты налива и на головные перекачивающие станции, расположенные вне территории нефтяного месторождения:

магистральные нефтепродуктопроводы для транспортировки нефтепродуктов из районов их производства в районы потребления до нефтебаз или предприятий;

ответвления от магистральных нефтепроводов и нефтепродуктопроводов для подачи нефти и нефтепродуктов на нефтебазы и предприятия;

кольцевые газопроводы вокруг крупных городов, а также перемычки для объединения магистральных газопроводов в единую систему.

Магистральные нефтегазопроводы подразделяются на 4 класса по условным диаметрам труб-Ду;

1-й класс Ду- 10400 - 1000мм

2-й класс Ду -1000 - 500мм

3-й класс Ду- 500 - 300мм

4-й класс Ду < 300 мм

В соответствии с параграфом 6.1. газопроводы диаметром от 1200мм независимо от способа прокладки относятся к 4 категории, а более к 3 категории. Категории участков определяются в зависимости от способа их прокладки, условий местности, значимости пересекаемых коммуникаций и сооружений: к категории В, например, относятся участки на переходах через судоходные водные преграды в русловой части при  $du > 1000$  мм и более, а также несудоходные с шириной по зеркалу воды в межень 25 м и более.

К 1 категории относятся газопроводы на подводных и надводных переходах через реки, болота, в туннелях на пересечениях с горными потоками и реками.

Все газопроводы низкого давления, работающие при температурах 150-7000С в зависимости от характера транспортируемой среды делятся на две группы- А и Б, а в зависимости от рабочих параметров среды Р и t на четыре категории – 1-4

Все газопроводы высокого давления –  $P_y = 10$  Мпа и выше, предназначенные для транспортирования горючих газов и их смесей при  $t = 50-5000$ С, относятся к 1 категории.

#### **Литература:**

1. СНиП 2.05.06-85. Магистральные трубопроводы / Госстрой СССР. М.: ЦИТП Госстроя СССР, 1985. С. 52

2. Кудинов В.И. Основы нефтегазового дела. М., 2004.С. 720

3. Тугунов П.И., Новоселов В.Ф., Коршак А.А., Шаммазов А.М. Типовые расчеты при проектировании и эксплуатации нефтебаз и нефтепроводов. Уфа: ООО «Дизайн-ПолиграфСервис», 2002. С. 658

**А. СПИВАК**  
**н.р. В.Н. ЗАГНИТКО**

### **АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В затратах на производство как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень оснащения производства и освоение технологических процессов; уровень организации производства и труда; степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия, и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность. Следовательно, формирующие себестоимость продукции, затраты на производство являются важнейшим многофакторным компонентом, определяющим величину прибыли предприятия.

Себестоимость продукции является одним из основных качественных показателей деятельности предприятия и их структурных подразделений. От уровня себестоимости зависят финансовые результаты, темпы расширения производства, финансовое состояние предприятия.

Следовательно, значимость данных проблем и острота стоящих перед предприятием задач обуславливают высокую актуальность исследования содержания и планирования себестоимости продукции.

Объектом исследования является себестоимость продукции ПАО «НК «Роснефть»-Кубаньнефтепродукт»

ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» за период с 2013 по 2015 г. в своей деятельности достигло определенных экономических показателей.

Выручка от продаж составила в 2015 году 35524 млн. руб., что на 6708 млн. руб. больше, чем в 2013 году.

Себестоимость продукции увеличилась за анализируемый период. Преобладание темпа роста выручки над темпами роста себестоимости, коммерческих и управленческих расходов привело к росту прибыли от продаж.

Анализ структуры себестоимости по элементам ПАО «НК «Роснефть»-Кубаньнефтепродукт» показывает (см. таблицы 2,3 иллюстрационного материала) , что в отчетном периоде, по сравнению с 2014 годом, всего затраты выросли на 7,5%. Это произошло за счет роста материальных затрат на 5,7% и прочих - на 28,8%.

По остальным элементам себестоимости продукции происходит снижение затрат. Самое значительное сокращение затрат составило по элементу затрат «Затраты на оплату труда» на 14,9%.

Основную долю в составе затрат ПАО «НК «Роснефть» - Кубань-нефтепродукт» составляет материальные затраты (2015 г. 82,14%). Их доля за анализируемый период снизилась на 1,38%.

Также снизился удельный вес затрат на оплату труда; отчислений на социальные нужды и амортизации.

Значительную долю себестоимости продукции составляют на 2015 год прочие затраты 13,71%, удельный вес которых в сравнении с 2014 годом увеличился и только их из всех элементов затрат.

Затраты на оплату труда составляют 2,13% в 2015 году от общей суммы затрат. Остальные элементы затрат занимают менее 2%.

Эффективность использования прямых материальных затрат характеризуется показателями материалоотдачи и материалоомкостью

Материалоотдача увеличилась на 12,95 копеек. Это объясняется тем, что темп роста выручки от продаж 110,88% превышает темп роста материальных затрат 105,71%. Тем самым, рост затрат в абсолютной величине привел к уменьшению материалоотдачи на 7,13 коп., об этом свидетельствует расчет к таблице 4 иллюстрационного материала. Значит, доля прямых материальных затрат по отношению к выручке от продажи снизилась. Это говорит, об эффективности использования материальных ресурсов.

Для анализа эффективности использования прямых трудовых затрат необходимо определить зарплатоемкость и зарплатоотдачу. (таблица 5) Зарплатоотдача за анализируемый период увеличилась на 30,4%, фонд оплаты труда использовался в отчетном году интенсивнее, чем в 2014 году. На каждый рубль средств, затраченных на оплату труда, приходилось выручки от продаж в 2015 году 48 руб. 25 коп.. Сокращение затрат на оплату труда на 14,9% привело к увеличению зарплатоотдачи на 7 руб. 21 коп.. Следовательно, доля затрат на оплату труда по отношению к выручки от продаж снизилась на 23,3%.

Экономия от осуществления мероприятий определяется сравнением величины затрат на единицу продукции до и после внедрения мероприятий и умножением полученной разности на объем производства в планируемом году.

По одному элементу затрат «Затраты на оплату труда» за анализируемый период было сэкономлено 49106 тыс. руб. По остальным элементам затрат перерасход. Больше всего перерасход составил по материальным затратам. Также больше затрат произошло по прочим. Следовательно, перерасход в целом по себестоимости продукции составил 6187028 тыс. руб., что свидетельствует о не рациональном использовании ресурсов предприятия.

Факторный анализ затрат на 1 рубль продукции показал, что рост затрат на 1 рубль продукции на 1 руб. 99 коп. привело к увеличению себестоимости на 707 млн. руб. Увеличение себестоимости продукции на 3612 млн. руб. привело к росту затрат на 1 рубль на 11,27%. Затраты на 1 рубль продукции снизились на 9,28% за счет увеличения выручки от продаж на 3485 млн. руб.

Результаты анализа себестоимости продукции позволяют провести планирование на следующий период.

В результате принятия решения руководством об увеличении объема продаж в натуральном выражении на 18%, цены на продукцию на 5%, снижение материалоемкость на 2%, зарплатоемкость на 4%, не увеличивая при этом численности работающих, выручка от продаж составит 44013 млн. руб., материальные затраты 27878 млн. руб., затраты на оплату труда 706 млн. руб.

Уровень интенсивности использования перечисленных факторов, представленных к таблице 7 иллюстрационного материала в результате принятия решения повысится на 26,48%.

Для снижения себестоимости можно предложить ряд мер, направленных на изменение основных её элементов: материальные затраты, заработная плата, амортизационные отчисления. Рассмотрим каждый из них в отдельности:

а) уменьшение материальных затрат на производство, как следствие повышения технического уровня производства. Сюда входит внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов, также снижение цен на закупаемое сырье. В частности, в ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» можно разработать и применить инновационную упаковку для прочих покупных товаров;

б) совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости произойдет в результате изменения в организации производства, при развитии специализации производства совершенствования управления производством и сокращения затрат на него улучшение использования основных фондов улучшение материально-технического снабжения, сокращения транспортных расходов, прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

в) относительное уменьшение амортизационных отчислений. Это изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит

к снижению ее себестоимости. Применительно к ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» можно предложить следующее:

- модернизация существующего устаревшего оборудования;
- увеличение объема производства;

Также на структуру себестоимости продукции ПАО «НК «Роснефть» - Кубаньнефтепродукт» может влиять ряд других факторов, таких как комплексные расходы, расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции, потери от брака; прочие производственные расходы; внепроизводственные расходы. По ним можно предложить следующее:

- совершенствовать управленческий аппарат, например преобразовать административно – хозяйственный отдел и группу материально – технического обеспечения в единый административно – технический отдел, который занимался бы и обеспечением управления производства и технико-хозяйственным обеспечением.

- ужесточить контроль за производством продукции, для снижения процента брака – создать производственную лабораторию.

- ввести и освоить новые цеха и производства.

Выше предложенные рекомендации позволят повысить показатели эффективности деятельности предприятия.

#### **Литература:**

1. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453

2. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264

**Щ. ТАТЛОК**  
**н.р. С.Н. ЧЕМЧО**

### **АЗИАТСКИЙ РЫНОК СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА**

На азиатском рынке крупнейшими потребителями СПГ является Япония (более половины суммарного импорта СПГ), а также Ю.Корея и Тайвань. На долю азиатского рынка приходится в настоящее время около 3/4 мировой торговли СПГ, причем в импорте СПГ Япония, Ю. Корея, Тайвань и Индия занимают около 65%, хотя этот показатель имеет тенденцию к снижению. Возникают новые рынки сбыта СПГ в Китае и Индии. Однако этот процесс протекает медленнее, чем предполагалось ранее.

Традиционные продажи СПГ Японии, Южной Кореи и Тайваню осуществлялись по 20– 25-летним контрактам, в соответствии с которыми оговорка «Take or pay» («бери или плати») распространялась на 95% всего законтрактованного количества газа и лишь 5% объема было свободно от них. При согласовании цен с азиатскими покупателями продавцы уточняют общие расходы по доставке, цены

на конкурирующие виды топлива и проводят сопоставление с ценами на нефть.

Уже в настоящее время ведутся работы по наращиванию мощностей предприятий в Малайзии (11,9 млрд м<sup>3</sup> в год), Австралии с использованием местных запасов газа. Рассматриваются возможности увеличения мощности действующих заводов в Омане, Индонезии, Брунее, Катаре, а также строительства новых заводов в Индонезии, Папуа – Новой Гвинее, Австралии, Катаре, Иране, России.

В отдельных публикациях среди новых импортеров на азиатском рынке наряду с вышеупомянутыми называют также Таиланд, Филиппины, Пакистан.

Для расширяющегося азиатского рынка строятся терминалы.

**Япония** преодолела финансовый и экономический кризисы 1997–1998 гг. За период 1998–2000 гг. импорт СПГ возрос на 11,3% и по оценкам экспертов в ближайшие 10 лет увеличится в 1,15 раза.

Дерегулирование и либерализация газового и энергетического рынка в Японии, наряду с развитием ядерной энергетики и ужесточением требований к охране окружающей среды определяют современные и перспективные тенденции развития рынка СПГ. Японским импортерам СПГ удалось вернуть цены на этот продукт, которые были в период деятельности долгосрочных контрактов, однако принцип дерегулирования рынка изменяет характер японского рынка СПГ. Рост конкуренции вынудил японские компании, такие как Tokyo Gas Co. Ltd., Osaka Gas Co. Ltd., Tokyo Electric Power Co., имеющих собственный танкерный флот, изменить условия 20-летнего контракта с компанией Malaysian LNG (поставки 10,2 млрд м<sup>3</sup> газа) и снизить цены на 5%. Около 20% новых контрактов заключаются на срок 1 год. Японские энергетические и коммунальные компании отказываются теперь заключать традиционные долгосрочные контракты и предлагают по мере их истечения заменить их корзиной кратко-, средне-, долгосрочных контрактов.

В 2005 г. Япония импортировала около 77 млрд м<sup>3</sup> СПГ из Австралии, Индонезии, Брунея, Малайзии, Катара, Омана, ОАЭ, Алжира и Тринидада и Тобаго. По оценке импорт в 2010 г. составил 86–93 млрд м<sup>3</sup>, 2015 г. – 91–98 млрд м<sup>3</sup>. Прирост за 10 лет может составить 10–17 млрд м<sup>3</sup>. Практически на весь прогнозируемый газ готовятся контракты. За исключением заканчивающегося контракта с Индонезией (с завода в Аруне), большинство поставщиков готовы немедленно подписать контракты с японскими газовыми и энергетическими компаниями, но на более короткие сроки, чем раньше (5–15 лет вместо 20–25 лет). В Японии продолжается процесс либерализации газового и энергетического рынков. Японские покупатели газа стараются активно влиять на условия контрактов, предъявляя различные

ценовые претензии.

Японские энергетические и газовые компании уже заключили контракты с новыми малазийскими заводами Сату и Тига, австралийской компанией Норт Вест Шельф и международным консорциумом, осуществляющим реализацию проекта Сахалин-2. Во вновь заключенных контрактах японские потребители газа стараются добиться большей гибкости в поставках, смягчения жесткого правила «бери и/или плати». Уже сейчас контракты с компанией Сахалин Энерджи заключили компании «Токио Гэс» (1,5 млрд м<sup>3</sup>), «Токио Электрик» (2,1 млрд м<sup>3</sup>/год), «Кюсю Электрик» (0,7 млрд м<sup>3</sup>/год), «Тохо Гэс (0,4 млрд м<sup>3</sup>/год), «Баха Мексико» (филиал Шелл Истерн Трейдинг) – 2,2 млрд м<sup>3</sup>/годл, корейская компания «Когаз» (2,1 млрд м<sup>3</sup>/год). Недавно к ним присоединилась компания «Хиросима Гэс», заключившая контракт на поставку 0,3 млрд м<sup>3</sup> СПГ в течение 20 лет с момента начала поставок [181].

Также преодолены последствия кризиса 1997 г. в **Южной Корее**. Наряду с традиционными поставками из Индонезии (более половины импорта) и Малайзии (треть импорта), а также из Брунея и Австралии, с сентября 1999 г. началось поступление СПГ из Катара. Контракт на поставку 6,2 млрд м<sup>3</sup> СПГ заключен между компаниями Rasgas и Korea Gas Corp. и рассчитан на 25 лет. Консорциум ряда металлургических компаний Южной Кореи получил согласие правительства страны на заключение долгосрочного контракта на закупку СПГ для технологических и энергетических целей компаний консорциума.

Компания Korea Gas Corp. продолжила эксплуатацию двух действующих терминалов в Пайон-Тэке и Инчхоне и завершила строительство третьего терминала в Тонъяне. Потребление СПГ в Южной Корее, которое практически пополам распределяется между электроэнергетикой и коммунально-бытовым сектором, подвержено сезонным колебаниям: зимой потребление примерно в 3 раза выше, чем летом, и эта диспропорция склоняет корейских потребителей СПГ к осуществлению спотовых сделок. Корейское правительство имеет планы приватизировать компании Korea Gas Corp. и Korea Electric Power Corp., однако приватизационная программа движется медленно, частично потому, что концерны имеют достаточно высокую долю иностранных вложений, а также из-за оппозиции тред-юнионов. Иностранные инвесторы Exxon Mobil (США) и Petronas (Малайзия) могут пойти навстречу и продать свою 15%-ную долю в компании Korea Gas Corp. Либерализация энергетического рынка приводит к усилению конкуренции, поэтому это обстоятельство, наряду с неопределенностью приватизации компаний – потребителей СПГ,

делает ситуацию со спросом на СПГ в Ю.Корее весьма расплывчатой.

Так же, как и японские импортеры, южнокорейские покупатели СПГ заинтересованы, во-первых, в большей свободе при выполнении контрактных обязательств по закупке СПГ, в частности, получении права уменьшать объемы закупок и возможности использовать больше времени для оценки фактических потребностей в товаре. Во-вторых, южнокорейские импортеры СПГ стремятся заключать контракты на его поставку с разными сроками исполнения от краткосрочных до долгосрочных, формируя выгодную для них в стратегическом плане «корзину» контрактов. В-третьих, они склонны к внедрению в процесс выработки условий поставки СПГ конкурентных начал, в частности определенных увязок при определении цены на СПГ с ценами на нефтепродукты, уголь, электроэнергию.

Южнокорейским импортерам нередко удается добиться более выгодных условий поставки по сравнению с японскими даже в ходе переговоров с одним и тем же поставщиком.

По обеспечению ресурсами природного газа Южная Корея не отличается от Японии, а по ожидаемым темпам потребления СПГ (4,4% в год в период 2006–2015 гг) обгоняет Японию. В 2005 г. Южная Корея импортировала более 30 млрд м<sup>3</sup> СПГ из Индонезии, Малайзии, Катара, Оман, Алжира, Брунея и Австралии. Спрос на СПГ в Южной Корее на 2010 г. оценивается на уровне 35 млрд м<sup>3</sup>, а в 2015 г. – 40 млрд м<sup>3</sup>. В перспективе наряду с традиционными поставками из Индонезии и Малайзии, а также из Брунея и Австралии, возрастут поставки из Катара и Омана. Действует 25-летний контракт между катарской компанией Rasgas и южнокорейской Korea Gas Corp. Консорциум южнокорейских компаний,

Специализирующийся в металлургической промышленности, получил разрешение правительства страны на заключение контракта по закупке СПГ для технологических и энергетических нужд консорциума. В 2005 г. в дополнение к трем действующим в Пайон-Тэке, Инчхоне и Тонъяне был введен четвертый терминал в Кванъяне.

Южнокорейский спрос на газ имеет ярко выраженный сезонный характер (летом почти в 3 раза меньше, чем зимой) и эта диспропорция подталкивает южнокорейских потребителей к заключению спотовых сделок. Так же как и японские потребители газа, южнокорейские энергетические, газовые и промышленные компании-потребители газа хотели бы смягчить условия договоров на поставку СПГ, в частности, получить время для оценки спроса и разрешение уменьшать объемы закупок. Южнокорейские потребители СПГ от системы долгосрочных контрактов постепенно переходят к портфелю контрактов, включающих наряду с долгосрочными также среднесрочные и краткосрочные контракты. Кроме этого южнокорейские

потребители СПГ хотели бы увязывать условия контракта (прежде всего, цены) со складывающимися в стране соотношениями цен на нефть, газ, уголь.

Учитывая близость южносахалинского завода сжижения к южнокорейским терминалам, нетрудно догадаться, что российские поставки СПГ в Южную Корею были бы конкурентоспособными.

На **о. Тайвань** СПГ поступает из Индонезии и Малайзии на терминал в южной части острова в г. Гаосюн. В связи с намерением увеличения поставок СПГ мощность терминала предполагают увеличить сначала до 5,9 млрд м<sup>3</sup>/год, а затем до 9,8 млрд м<sup>3</sup>. Создан консорциум из тайваньской фирмы Tung Ting Gas Corp. и ряда японских фирм для строительства на о. Тайвань второго терминала. Компания Taiwan Power Corp. уже объявила торги на поставку для него СПГ в объеме 2,3 млрд м<sup>3</sup> в год в течение 25 лет на сумму примерно 11,5 млрд долл.

Спрос на природный газ в среднем в **Китае** возрастет более чем втрое уже к 2007 г. – до 80 млрд м<sup>3</sup> против 25 млрд в 2001 г. Для его удовлетворения предстоит значительно расширить газораспределительные системы в городской местности и построить ряд крупных магистральных газопроводов, в том числе газопровод Запад – Восток от Синьцзяна до Шанхая. Однако и рынок СПГ в этой стране ожидается достаточно большим, особенно в прибрежных районах, весьма удаленных от местных источников газа.

Восполнить образующийся дефицит можно за счет трубопроводного газа из России (Сахалин, Ковыктинское и Чаяндинское месторождения), а так же из Центральноазиатских республик (Казахстан, Туркменистан). Однако ни конкурентные маршруты, ни конкретные объемы, ни возможные сроки сооружения газопроводов и экспортные потоки пока окончательно не установлены. Даже при реализации проектируемых газопроводов природный газ в отдельные прибрежные районы все равно не попадет, поэтому для их обеспечения газом предполагается организовать импорт СПГ.

В Китае серьезно подходят к проблеме импорта СПГ. Строятся и проектируются терминалы по приему СПГ.

Утверждены проекты строительства терминалов в приморских провинциях Гуандун, Фуцзянь и Чжецзянь. Оператором большинства проектов является компания CNOOC.

Группа компаний, возглавляемая British Petroleum, ведет строительство первого в Китае терминала по приему СПГ в Шеньчжэне (пров. Гуандун) с начальной мощностью 3,9 млрд м<sup>3</sup> в год. Второй терминал предполагается создать в пров. Фуцзянь. В феврале 2003 г. Китай подписал соглашение с компанией Sofregaz – дочерним обществом итальянской Technimont (подразделение, входящее в

Montedison Group) и Gaz de France, предусматривающее проектирование первой очереди этого терминала мощностью 2,6 млрд м<sup>3</sup> в год СПГ к 2008 г. и 5,0 млрд м<sup>3</sup> в год в 2014 г.

За право поставлять газ на терминал в Шеньчжене ведется острая конкурентная борьба в основном между тремя группами поставщиков: с индонезийского месторождения Танггух в пров. Папуа (группа во главе с British Petroleum), с катарского месторождения Рас-Лаффан (во главе с Exxon Mobil) и с австралийского месторождения Северо-Западный Шельф (проект патронирует австралийское отделение Shell). К поставкам СПГ на терминал в Шеньчжене проявляет интерес также Малайзия. Повидимому, предпочтение будет отдано Индонезии.

Кроме этого рассматриваются проекты приемных терминалов в Шанхае, Шандуне, Ляонине, Янсу, Гуанси.

Уже отмечалось, что со временем **Индия** может превратиться в одного из крупнейших потребителей СПГ. В большинстве случаев намечаемые к строительству терминалы по приему СПГ совмещаются с установками по выработке электроэнергии. Оманская компания Oman LNG уже заключила контракт на поставку 2,1 млрд м<sup>3</sup> СПГ в Индию для его использования на электростанции в штате Махараштра. Компания из Катара Rasgas заключила договор с индийской компанией Petronet, а также с компанией CMS Energy на поставку 3,4 млрд м<sup>3</sup> СПГ для обеспечения электростанции в Энноре, шт. Тамил-Наду. Имеются контракты на поставку СПГ из Йемена в индийский штат Гуджарат и др.

Также отмечалось, что рост потребности в СПГ в Индии и Китае происходит медленнее, чем намечалось ранее. Практически было завершено строительство терминала в Дабхоле, шт. Махараштра, но ввод его в эксплуатацию не состоялся вовремя из-за банкротства американской компании Enron – главного акционера проекта. В настоящее время терминал выставлен на продажу. Наиболее вероятными покупателями являются индийская компания Gas Authority of India Ltd., British Gas и Shell. В 2004 г. компанией Petronet введен терминал в г. Дахей, шт. Гуджарат.

Компания Petronet LNG – оператор терминала в Дахей является совместным предприятием таких акционеров, как Oil and Natural Gas Corp., Gas Authority of India Ltd., Indian Oil Corp., Gaz de France, Asian Development Bank. Стоимость терминала составила 550 млн долл. Первоначальная мощность терминала 6,9 млрд м<sup>3</sup>/год с последующим увеличением до 13,8 млрд м<sup>3</sup>/год. Основной поставщик – компания Qatar Ras-Laffan LNG Co. Ltd. (Rasgas), с которой заключен долгосрочный (на 25 лет) контракт на ежегодную поставку 10,4

млрд м<sup>3</sup> СПГ. Контрактная цена поставки – 91,1 долл./тыс. м<sup>3</sup> [183]. Терминал подсоединен к действующей газовой магистрали.

Второй вступивший в строй в 2005 г. терминал в г. Хазира (шт. Гуджарат) имеет начальную мощность 3,5 млрд м<sup>3</sup>/год с последующим увеличением до 6,9 млрд м<sup>3</sup>/год. Оператором терминала являются компании Shell и Total Gaz Electrica. Инвестиции в сооружение терминала составили 600 млн долл. Снабжение терминала СПГ осуществляется из Австралии, Катара, Абу-Даби и Омана. Терминал подсоединен к действующей газотранспортной магистрали [183].

Терминал в Дабхале (шт. Махараштра), который еще в 2001 г. был готов на 80%, после краха его основного акционера американской газовой компании Enron, был приобретен индийской компанией Rathagiri Gas and Power Pvt Ltd. Мощность терминала 6,9 млрд м<sup>3</sup>/год. Пуск намечен на сентябрь 2006 г. Поставщиками ожидаются компании Австралии, Малайзии, Омана, Катара и Абу-Даби. Ожидаемая цена продаж СПГ – 126 долл./тыс. м<sup>3</sup> [183].

Еще один терминал запланировано построить в г. Эннор (шт. Ченнай). Мощность этого терминала 10,4 млрд м<sup>3</sup>/год. Оператором будет индийская газовая компания Gas Authority of India. Возможным поставщиком ожидается проектируемый в Иране завод по сжижению газа «Южный Парс». Придется проложить газопровод до имеющейся неподалеку электростанции [183].

Планируется также строительство терминала в Кочи (шт. Керала) мощностью 3,5 млрд м<sup>3</sup>/год. Инвестиции в строительство терминала оцениваются в 440 млн долл. Основным поставщиком намечена компания Qatar Ras Gas. Газопровод для транспортировки газа уже существует [183].

Выбор поставщиков из стран Ближнего Востока вполне понятен: стоимость транспортировки СПГ из Омана в Индию составляет 6,5 долл./тыс. м<sup>3</sup>, Катара – 8,3 долл./тыс. м<sup>3</sup>, Ирана – 10,0 долл./тыс. м<sup>3</sup>, Йемена – 11,2 долл./тыс. м<sup>3</sup>, в то время как из Малайзии – 14 долл./тыс. м<sup>3</sup>, Австралии – 26,6 долл./тыс. м<sup>3</sup> [183].

Конкуренцию традиционным поставщикам СПГ на азиатский рынок может составить проект строительства завода по сжижению природного газа на о. Сахалин (Россия), а также поставка российского природного газа по газопроводу с месторождений Восточной Сибири в Китай. Индийский рынок вряд ли представит интерес для СПГ с о. Сахалин.

Резюмируя тенденции развития азиатского рынка СПГ, можно констатировать, что: 1) рынок характеризуется высоким уровнем

спроса; 2) поставки СПГ характеризуются повышенной конкурентностью; 3) существуют специфические контрактальные и национальные факторы, влияющие на риски проектов. Новые потребители в силу большого количества продавцов требуют более выгодных контрактных условий. Такая форма торговли, как долгосрочные контракты, в настоящее время перестала быть оптимальной.

Наряду с долгосрочными контрактами на азиатском рынке СПГ появились и краткосрочные контракты. Пионером в этом можно считать компанию Korea Gas Co. Ltd.

#### **Литература:**

1. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М., 2006. С. 640.
2. Нефть, Газ & Энергетика, 2005, № 3, с. 7.
3. Fesharaki F., Smith R.R. Enviromental concern to stimulate Asia-Pacific LNG use // Oil and Gas Journal. 2001, v. 99. № 29. p. 68.
4. Kang Wu, Fesharaki F. Higher natural gas demand has China looking worldwide // Oil and Gas Journal. 2005, v. 103. № 27. p. 50.
5. Vantrain J.H. Asia-Pacific gas faces more competition, seeks new markets // Oil and Gas Journal. 2003, v. 101. №10. p. 56.

**Р. ТЕМУРОВ**  
н.р. С.Н. ЧЕМЧО

### **РАЗВИТИЕ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ**

Нефть занимает 40% в топливно-энергетическом балансе США. За счет собственной добычи удовлетворяется 42% суммарного потребления нефти. Практически вся потребляемая нефть используется для нужд нефтепереработки, а также для пополнения стратегических запасов. По объемам потребления нефти США являются бесспорными мировыми лидерами (937 млн т в 2004 г., что составляет почти 25% мирового потребления нефти).

Спрос на нефть в США постоянно рос, причем насыщение спроса происходило за счет возрастания объема импортируемой нефти. Также неуклонно рос объем переработки нефти. Американская нефтепереработка является крупнейшей в мире. В настоящее время доля американских мощностей по нефтепереработке составляет 20% от мировых, и хотя за последние 30 лет эта доля несколько снизилась, тем не менее, по абсолютным показателям американская нефтепереработка существенно превосходит аналогичную отрасль в любой стране.

Рекордно высокого уровня мощности по нефтепереработке в США достигли в 1980 г. (885 млн.т/год). Росту мощностей НПЗ в 70-

е годы способствовало поощрение со стороны федерального законодательства, предоставившего льготы при строительстве и эксплуатации небольших НПЗ. Однако на этот период приходится показатели степени загрузки мощности, едва достигающие 70%. В 80-е годы степень загрузки мощностей была на уровне 75–80%, в 90-е – 90–93%, а в 2005 г. составила около 89%.

Заметными тенденциями развития американской нефтеперерабатывающей промышленности в 90-е годы явились сокращение числа НПЗ и рост их средней мощности, что связано в основном с закрытием относительно небольших заводов с неудовлетворительными технико-экономическими и экологическими характеристиками. К 2000 г. мощность 154 действующих американских НПЗ достигла 827 млн т/год, а средняя мощность НПЗ составила 5,37 млн т/год. На американских НПЗ, начиная с середины 90-х годов, поддерживается высокий уровень коэффициента использования мощностей (порядка 92–93%). В 2002 г. число НПЗ в США снизилось до 133, а средняя мощность одного НПЗ возросла до 6,25 млн т/год. Доля американских НПЗ в суммарных мировых мощностях за 30 лет снизилась примерно с 30% до 20%, однако заметного снижения в последние 5 лет не наблюдалось. С 1992 г. по 1997 г. общие производственные мощности американских НПЗ практически не претерпели изменений, хотя за этот период по различным причинам было закрыто еще около 30 НПЗ, большинство из которых составили малые предприятия. В период 2000–2002 гг. при практической стабилизации величины суммарной мощности НПЗ США их число сократилось на 21 единицу. Не последнюю роль в этом процессе играло набирающее в США силу движение в защиту окружающей среды, поддержанное на законодательном уровне американским Конгрессом. До сегодняшнего дня свобода действий владельцев НПЗ существенно ограничена такими законодательными актами, как законы «О всесторонней ответственности и компенсации ущерба в отношении окружающей среды» и «О чистом воздухе», а также рядом поправок к последнему.

Развитие американской нефтепереработки на протяжении всей ее истории диктовалось, в основном, спросом на нефтепродукты. По масштабам спроса на нефтепродукты американская экономика далеко превосходит любую из стран мира.

В последние годы существенным фактором изменения структуры нефтепереработки, наряду со складывающимся спросом на нефтепродукты, стали проблемы экологии, а именно, ужесточение требований к качеству нефтепродуктов и к содержанию вредных примесей в выбросах и стоках нефтеперерабатывающих заводов.

Американская нефтепереработка является наиболее сложной из всех аналогичных отраслей в мире. Если в структуре мировых мощностей на начало 2006 г. доля процессов каталитического крекинга

составляла 16,8%, каталитического риформинга 13,3%, каталитического гидрокрекинга 5,5%, алкилирования и полимеризации 2,5% или в сумме 38,1% от мощностей по прямой перегонке, то аналогичные показатели для нефтепереработки США составили соответственно 33,1; 20,5; 8,5; 7,1 или в сумме 69,2% от мощностей по прямой перегонке. Соответственно, мощности по гидроочистке составляют 50,3% и 77,0%. Отношение мощностей всех вторичных процессов переработки нефти в США к суммарным мощностям по первичной переработке возросло со 143% в 2000 г. до 167% в 2005 г.

Американские нефтяные компании (в состав которых включены нефтеперерабатывающие заводы и сбыт нефтепродуктов) неизменно входят в число крупнейших нефтепереработчиков мира. В 2000 г. из 25 крупнейших нефтегазовых компаний мира американские занимали 7 мест (1-е – Exxon Mobil Corp., 12-е – Chevron Corp., 13-е – Texaco Inc., 14-е – Tosco Corp., 20-е – Marathon Ashland Petroleum LLC, 22-е – Conoco Inc., 24-е – Sunoco Inc. В 2002 г. в число компаний, имеющих наибольшие мощности по переработке нефти, вошли 6 американских, в т.ч. Exxon Mobil Corp. (1-е место), Conoco Phillips Co. (6-е место), Chevron Texaco (8-е место), Valero Energy (13-е место), Marathon Ashland Petroleum (20-е место), Sunoco (23-е место). При этом следует отметить, что в эти двадцать пять компаний (кроме частных, каковыми являются все упомянутые американские компании) были включены государственные (Саудовской Аравии, Китая, Венесуэлы, Мексики, Бразилии, Ирана, Кувейта, Италии, Тайваня).

В число самых крупных НПЗ мира вошли 2 НПЗ фирмы Exxon Mobil Corp. в Бэйтауне (шт. Техас) – 25,3 млн.т/год и Батон-Руже – 24,2 млн.т/год, два завода компании BP plc в Тексас-сити (шт. Техас) – 21,9 млн.т/год и в Уайтинге (шт. Индиана) – 20,5 млн.т/год, а также компании Citgo Petroleum Corp. в Лейк-Чарлзе (шт. Луизиана) – 22,0 млн т/год.

В 2005 г. из 25 самых крупных нефтяных компаний, имеющих нефтеперерабатывающие мощности, было 5 американских, в т.ч. Exxon Mobil Corp. (1-е место), Valero Energy Corp. (5-е), Conoco Phillips (8-е), Chevron Texaco Corp. (11-е), и Sunoco Corp. (23-е).

В последнее время в США стала заметно увеличиваться средняя мощность НПЗ: за 30 лет она возросла в 2,6 раза: с 2,5 до 6,5 млн т/год. Мелкие заводы закрывались как по экономическим (нерентабельные), так и по экологическим (несоответствие требованиям к качеству нефтепродуктов) соображениям.

В США в 1998 г. было 161 заводов. При этом 23 компании, владеющие 89 НПЗ, имели среднюю мощность установок 7,75 млн т/год. Суммарная мощность крупных компаний составила 689,9 млн.т из

общих 821,1 млн т, или 84%. Остальные компании владели мощностями всего 131,2 млн т/год (средняя мощность 1,9 млн т/год). Разница в структуре технологических процессов крупных и мелких нефтеперерабатывающих компаний США в 1998 г. показана в табл. 4.27. В 1998 г. число НПЗ, имеющих мощность свыше 10 млн т/год в США составляло 27, их суммарная мощность достигала 371,1 млн т/год, или 46,7% всех нефтеперерабатывающих мощностей страны; средняя мощность составляла 13,75 млн т, а индекс комплексности (сложности) – 12. Заводов, средняя мощность которых находилась в интервале 5–10 млн т/год, было 34, их суммарная мощность составляла 237,4 млн т/год (29,9% от суммарных), средняя мощность – 7,0 млн т/год, индекс комплексности (сложности) – 10,3. Предприятий, мощность которых была меньше 5 млн т/год было 100, суммарная мощность – 186,5 млн т/год (23,4% суммарных), средняя мощность – 1,9 млн т/год, индекс комплексности (сложности) – 8,0.

Еще одна важная тенденция последних лет в нефтеперерабатывающей промышленности США – создание совместных предприятий с иностранными нефтедобывающими корпорациями. До сих пор основными партнерами американских нефтепереработчиков остаются представители нефтяной промышленности Венесуэлы. В частности государственная нефтяная компания *Petroleos de Venezuela (PdVSA)* в течение 80–90-х годов сделала ряд крупных приобретений, создав совместные предприятия с такими корпорациями, как *Mobil*, *Unocal*, *Citgo*, *Coastal Corporation*. Впрочем, этот процесс идет в обратном направлении – так, американская *Phillips Petroleum* планирует построить в Венесуэле НПЗ мощностью 2,9 млн т/год для переработки местной нефти тяжелых сортов в легкие нефтепродукты.

Канадский нефтяной комплекс тесно связан с американским. Значительная часть добываемой в **Канаде** нефти и производимых нефтепродуктов экспортируются в США.

Нефтеперерабатывающая промышленность Канады за последнее время активизировалась, а именно, мощности снижались, объемы переработки и степень использования мощностей росли. В 2005 г. степень использования мощностей НПЗ в Канаде приблизилась к критической (98,6%).

Канадская нефтеперерабатывающая промышленность характеризуется высокой степенью глубины переработки (доля углубляющих процессов в 1999 г. составила 72,6%, облагораживающих – 42,2%, что делает ее близкой к американской). Близок к американскому и индекс сложности, или комплексности нефтеперерабатывающей промышленности Канады – 8,53. За период 1995–2005 гг. при среднегодовом темпе роста объемов переработки на 2,0%, гидрокрекинг вырос на 1,6%, каталитический крекинг – на 1,8%. Это привело к увеличению степени загрузки мощностей нефтеперерабатывающей

промышленности является проект модернизации завода компании Irving Oil Ltd. в г. Сент-Джон, провинция Новый Брансуик. Нынешняя мощность НПЗ – 12 млн т/год. На модернизацию завода было израсходовано 1 млрд канадских долл. с тем, чтобы удовлетворить растущие экологические требования и выпускать в 2002–2004 гг. бензин с содержанием серы 150 ppm и 2005 г. – 30 ppm, а также малосернистое дизельное топливо зимних сортов. Кроме этого целью проекта модернизации было увеличение гибкости технологических процессов, реализация возможности переработки более тяжелых и менее качественных нефтей, а также общий рост эффективности производства. Суть модернизации в строительстве новых установок прямой перегонки, каталитического крекинга и алкилирования; пяти установок, предназначенных для улучшения экологической ситуации на заводе и повышения качества нефтепродуктов (скрубберы для топливных газов, регенерация серной кислоты, очистки хвостовых газов от серы, аминовой экстракции серы и отпарки кислых стоков). Кроме этого серьезно улучшена энергетическая и вспомогательная части предприятия, т.е. его производственная и транспортная инфраструктура. В работах приведены данные об интеграции нововведений в схему действующего предприятия.

Нефтяной комплекс **Мексики** практически находится под полным контролем государственной нефтяной компании Petroleos Mexicanos. Компания контролирует нефтяные запасы страны (разведанные запасы на конец 2002 г. составили 1,8 млрд т); осуществляет добычу нефти, достигшую в 2002 г. 178,4 млн т; экспорт нефти, составивший 71,0 млн т; переработку нефти, достигшую в 2002 г. 69,4 млн т; производство собственных (53 млн т в 2002 г.) и импорт (8 млн т в 2002 г.) нефтепродуктов. В 2005 г. доказанные запасы нефти в Мексике составляли 1,9 млрд т, добыча – 187,1 млн т, объем переработки нефти в Мексике достиг 70,7 млн т.

Мексика является членом североамериканского экономического союза NAFTA, поэтому одной из причин необходимости серьезной модернизации нефтеперерабатывающей промышленности страны стало ужесточение требований к качеству нефтепродуктов и адаптация к расширяющимся поставкам на НПЗ тяжелой сернистой нефти с месторождения Майя. Поскольку Мексика является импортером продукции, ей не пришлось, как Канаде, следовать в фарватере американской стратегии и ориентироваться на выпуск реформулированного бензина. Мексиканская нефтяная компания разработала программу модернизации нефтеперерабатывающей промышленности страны, главным направлением которой стало стремление выпускать высокооктановый неэтилированный бензин и малосернистое дизельное топливо. С этой целью ключевыми элементами программы

стали планы совершенствования действующих и нового строительства установок коксования, гидрообессеривания газойля, каталитического крекинга, изомеризации бутана, алкилирования, производства МТБЭ. Для выбора компаний, реализующих проекты модернизации мексиканских НПЗ, был проведен конкурс. В настоящее время на НПЗ в г. Кадерейта осуществляется строительство установок замедленного коксования мощностью 2,7 млн т/год и производства МТБЭ мощностью 100 тыс.т/год; на заводе в Сьюдад Мадеро строятся 2 установки изомеризации мощностью 0,6 и 0,13 млн т/год и замедленного коксования, а также проводятся инжиниринговые работы по проекту установки каталитического крекинга мощностью 1,5 млн т/год и гидроочистки мощностью 2,0 млн т/год; на заводе в г. Минатитлан пока заморожено строительство установок замедленного коксования и каталитического крекинга; также заморожено строительство установки каталитического крекинга мощностью 2,5 млн т/год на заводе в г. Саламанка, в стадии инжиниринга находится проект установки изомеризации мощностью 0,21 млн т/год; на заводе в г. Санта Круз строится установка каталитического крекинга мощностью 1,4 млн т/год и выполняются инжиниринговые работы по установкам изомеризации мощностью 0,35 млн т/год и производства третичноамилового эфира (ТАМЭ) мощностью 75 тыс.т/год; на НПЗ в г. Тула Идальго строятся установки каталитического крекинга мощностью 2,25 млн т/год и изомеризации мощностью 0,18 млн т/год. Реализация программы модернизации НПЗ приблизит нефтеперерабатывающую промышленность Мексики по степени технической оснащенности и качественным характеристикам нефтепродуктов к уровню соседей по континенту (США и Канаде).

#### **Литература:**

1. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М., 2006. С. 640.
2. Брагинский О.Б., Шлихтер Э.Б. Мировая нефтепереработка: экологическое измерение. М.: Academia. 2002. С. 261.

**О. ФИЛОНЕНКО**  
**н.р. С.Н. ХАБАХУ**

#### **УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА**

В основе анализа конкурентоспособности лежит анализ себестоимости реализуемой продукции (работ, услуг), который заключается в выявлении возможностей повышения эффективности использования всех видов ресурсов в процессе производства и сбыта продукции. Результаты расчетов позволяют сделать вывод, что стоимостное выражение себестоимости реализуемой продукции (работ, услуг) ежегодно изменяется, т.е. имеет тенденцию к росту. Так, в 2015 г. по сравнению

с 2013 г. себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) увеличилась на 63,93 % с 7969 тыс. руб. до 14949 тыс. руб. Увеличение себестоимости продукции свидетельствует о повышении спроса на продукцию и услуги предприятия.

После уплаты всех налогов у предприятия остаётся чистая прибыль. Чистая прибыль ООО «Стройтрансгаз нефтегазмонтаж» за исследуемый период времени увеличилась. В 2013 г. она составила 13 тыс. руб., в 2014 г. – 55 тыс. руб., в 2015 г. – 53 тыс. рублей. Значительный рост чистой прибыли более чем в 4 раза за последние три года свидетельствует о том, что за данный промежуток времени увеличился объём выпускаемой реализованной продукции (работ, услуг).

На основании анализа показателей деятельности ООО «Стройтрансгаз нефтегазмонтаж» можно сделать вывод, что в процессе своей деятельности данное предприятие достигает основной цели – получения прибыли, так как это один из основных показателей, характеризующих эффективную работу предприятия.

Предприятие располагает собственными оборотными средствами, что положительно влияет на его финансовое состояние, но и данный показатель, так же как и коэффициент текущей ликвидности постоянно ухудшается. Эту тенденцию следует рассматривать как отрицательную в финансовой деятельности предприятия.

Таким образом, оба критерия и коэффициент текущей ликвидности, и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами превышают нормативные значения указанных коэффициентов и поэтому предприятие следует считать платежеспособным, а структуру его баланса удовлетворительной.

Анализ структуры видов деятельности и конкурентоспособности позволяет сделать следующие выводы:

- конкурентоспособность организации низкая, примерно на 49% ниже нормативного показателя;
- в структуре видов деятельности наиболее конкурентоспособным является торговля продовольственными товарами и производство.

Для повышения конкурентоспособности организации следует обратить особое внимание на сферу услуг и заготовительную деятельность, увеличить объем производственной деятельности, а также повысить качество товаров и другие показатели конкурентоспособности различных сфер деятельности ООО «Стройтрансгаз нефтегазмонтаж».

Таблица 1 – Комплексный расчет эффективности расширения ассортимента

| Показатели | Сумма, тыс. руб. |
|------------|------------------|
| Продажи    | 634              |
| Без НДС    | 570,6            |

|                                 |       |
|---------------------------------|-------|
| Себестоимость проданного товара | 412,1 |
| Валовая прибыль                 | 158,5 |
| Расходы, всего:                 | 124,8 |
| в т.ч. заработная плата         | 64,8  |
| Коммерческие расходы            | 60    |
| Прибыль                         | 33,7  |

В целом основные направления развития конкурентоспособности ООО «Стройтрансгаз нефтегазмонтаж»:

- повышение имиджа и культуры обслуживания предприятий нефтегазовой отрасли, с одновременным улучшением качества, культуры обслуживания;
- учёт целесообразности расширения перечня услуг и рекламы.

Благодаря данным мероприятиям конкурентоспособность повысится до 66%, то есть на 15,29%.

Перечисленные мероприятия не только принесут прибыль ООО «Стройтрансгаз нефтегазмонтаж», но и обеспечат занятость людей, будут способствовать повышению производственного потенциала предприятия нефтегазового комплекса.

Так, для повышения конкурентоспособности нужно больше уделить внимание рекламному оформлению, а использование разнообразных средств рекламы и информации позволят покупателям лучше ориентироваться в предложенном разнообразии товаров, и облегчит процесс их выбора.

Реклама ставит своей целью привлечь внимание потенциальных покупателей к одному из следующих двух компонентов:

- к данному виду деятельности, выделение его своеобразия;
- к отдельным подвидам деятельности предприятия.

Для реализации этой цели реклама располагает большим арсеналом средств, из которых на предприятии ООО «Стройтрансгаз нефтегазмонтаж» наиболее приемлемы следующие виды:

- световая реклама – система рекламных средств, основанных на различных источниках света (вывески, световые плакаты);
- демонстрационная реклама. Данный вид рекламы способствует формированию нового покупательского спроса.

Таблица 2 – Эффективность рекламных мероприятий, тыс. руб.

| Вид рекламы                  | Объём | Цена | Преимущества  | Недостатки                           |
|------------------------------|-------|------|---|--------------------------------------|
| Оформление рекламных стендов | 80%   | 120  | Гибкость, высокий уровень контактов, отсутствие конкуренции | Отсутствие избирательности аудитории |
| Радио                        | 10%   | 15   | Широта географии и демографического охвата                  | Непродолжительность воздействия и    |

|             |      |     |   |  |
|-------------|------|-----|---|--|
|             |      |     |   | восприятие на слух   |
| Печать      | 5%   | 7,5 | Гибкость, оперативность охвата местного рынка; высокий уровень доверия  | Недолговечность; невысокое качество воспроизведения  |
| Телевидение | 5%   | 7,5 | Сочетание изображения, звука и динамики; обращение непосредственно к чувствам; высокий уровень внимания; высокая степень охвата | Высокая стоимость; насыщенность; мимолетность контакта; меньшая степень охвата избирательности аудитории |
| Итого:      | 100% | 150 |   |  |

Целесообразно использовать печать, радио, телевидение, газеты и др. Для этих целей требуется, чтобы определенная часть доходов направлялась на комплекс стимулирования.

#### **Литература:**

1. Волгин, А.П. и др. Управление конкурентоспособностью в условиях рыночной экономики (зарубежный опыт) / А.П. Волгин. – М.: Дело, 2012.

2. Мыльник В. В. Исследование систем управления: Учебное пособие / В.В. Мыльник, Б.П. Титаренко. - 2-е изд. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 238 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). <http://znanium.com/bookread.php?book=446802>.

3. Уткин, Э.А. Управление фирмой: учебное пособие / Э.А. Уткин: М.: «Акалис», 2012. – 308 с.

**Д. ЦЕРУШ**  
**н.р. В.Н. ЗАГНИТКО**

### **ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Экономический потенциал предприятия определяются главным образом состоянием трудовых ресурсов, уровнем развития трудового и человеческого потенциала. В связи с этим анализ трудовых ресурсов особенно актуален в условиях рыночной экономики, так как в ходе его проведения оцениваются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства, осуществляется систематический контроль за образованием и использованием фонда заработной платы, рациональным расходованием денежных средств, направляемых на оплату, соблюдением штатной дисциплины, соответствием размера оплаты труда работников прожиточному минимуму.

Поэтому именно трудовые ресурсы (кадры, кадровый состав) являются главным ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность.

Предметом исследования данной работы является эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии, включающая в себя также выявление резервов и основных направлений улучшения их использования.

Объектом исследования является деятельность ООО «Кубань-эконефтьресурс».

Анализ трудовых ресурсов целесообразно начинать с оценки обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами, а именно с изучения структуры и динамики трудовых ресурсов.

Общая средняя годовая численность работников в отчетном году снизилась против плана и составила 95 %. Однако, по сравнению с 2013 г. среднесписочная численность работников возросла на 4 человека (26,7 %), а в сравнение с 2014 г. – на 11,8%.

Численность специалистов тоже снизилась по отношению к плану на 25%, но в динамике происходит стабильность трудовых ресурсов.

Рост численности в сравнении с 2014 г. наблюдается по категории персонала «Рабочие» на 11,1%, т.к. была принята дополнительно команда спасателей.

В исследуемой организации незначительно снижается рабочий потенциал (удельный вес рабочих в 2015 г. ниже его величины в 2013-2014 гг.).

Рост численности происходит при одновременном увеличении численности и удельного веса руководителей в составе персонала. Это обусловлено изменениями в структуре управления предприятием. Наименьший удельный вес в структуре трудовых ресурсов ООО «Кубаньэконефтьресурс» в 2015 г. составляют специалисты (15,8 %).

Проведя анализ движения рабочей силы можно отметить высокую текучесть кадров ООО «Кубаньэконефтьресурс» за анализируемый период.

В 2013 году работники были только приняты. В 2014 году тенденция изменилась. Произошло много увольнений по собственному желанию и в связи с уходом на пенсию. Следовательно, это послужило притоку работников в 2015 году в организацию.

Коэффициент текучести кадров организации в 2013 году составлял 1,24. Снижение данного показателя в отчетном году по сравнению с 2014 г. на 1,13 положительно скажется на уровне квалификации и опыте персонала организации, стабильности хозяйственных процессов, и в итоге на результате ее хозяйственной деятельности. На конец анализируемого периода прослеживается положительная тенденция, рост

поступления кадров, при снижении выбытия и текучести кадров.

Наблюдается тенденция увеличения количества работников, имеющих высшее профессиональное образование. Количество работников с высшим образованием в 2015 г. составила 52 % от общей численности работников общества, при 48 % в 2013 г.

Это происходит с одновременным ростом удельного веса работников, получивших среднее специальное образование на 4,17 %. По состоянию на 31.12.2015 г. в обществе нет работников, не получивших профессионального образования.

Высокое качество трудовых ресурсов подтверждает и наибольшая доля работников (56 %), имеющих трудовой стаж работы более 5 лет, что является показателем преобладания в составе персонала ООО «Кубаньэконнефтьресурс» профессиональных, опытных специалистов.

При этом наибольшее внимание отводится факторному анализу фонда заработной платы.

Одновременно с ростом численности работников ООО «Кубаньэконнефтьресурс» в течение исследуемого периода времени на 2 человека происходит увеличение выручки организации. Возрастает и среднегодовая заработная плата работников, которая в 2015 г. по сравнению с 2013 г. возросла на 3174 тыс. руб. (26,1 %) и составила 15321 руб. Фонд заработной платы организации в 2015 году по сравнению с 2014 годом, вырос на 40,4 %.

В 2015 году по сравнению с 2013 годом фонд заработной платы увеличился за счет роста среднесписочной численности работников (на 161,1 тыс. руб.), средней продолжительности рабочего дня (на 126,4 тыс. руб.) и за счет увеличения среднечасовой заработной платы одного работника (на 1055,4 тыс. руб.).

За счет сокращения количества дней, отработанных одним работником, с 246 дн. в 2013 г. до 237 дн. в 2015 г., фонд заработной платы уменьшился на 280 тыс. руб.

Рост фонда оплаты труда организации в 2015 г. по сравнению с 2014 г. произошло в результате принятия на работу 2 работников (за счет чего фонд оплаты труда вырос на 151,2 тыс. руб.), а снижения количества рабочих дней и средней продолжительности дня привело к снижению фонда заработной платы (влияние факторов составило 973,7 тыс. руб.).

Рост среднечасовой заработной платы работников на 10,9 руб. повлек за собой увеличение фонда оплаты труда ООО «Кубаньэконнефтьресурс» на 378,4 тыс. руб.

Таким образом, у ООО «Кубаньэконнефтьресурс» имеются резервы повышения фонда заработной платы за счет увеличения количества рабочих дней и увеличения продолжительности трудового дня.

На основании проведенного анализа использования трудовых ре-

сурсов в ООО «Кубаньэконефтьресурс» выявили резервы роста и выбрали направления использования ресурсов.

Для дальнейшего роста производительности труда необходимо повысить следующие факторы:

- степень механизации и автоматизации;
- укрепление дисциплины труда;
- квалификация рабочих;
- применение прогрессивных методов нормирования труда;
- действующая премиальная система, материальное и моральное стимулирование труда;
- психологический климат и другие.

Также необходимо увеличить продолжительность рабочего дня работников и количество отработанных дней. То есть провести мероприятия по реализации резерва рабочего времени. Также необходимо изменить структуру персонала, с тем, чтобы увеличить долю рабочих в общей численности персонала.

Для того чтобы увеличить резерв рабочего времени и провести изменения в структуре персонала необходимо пересмотреть существующий на предприятии баланс рабочего времени и баланс рабочих мест и численности работников.

Именно баланс рабочего времени позволяет получить представление об эффективности использования рабочего времени на предприятии. Базовой единицей для его составления служат нормо-часы. Баланс рабочего времени состоит из двух частей. В первой части отражаются ресурсы труда, а во второй части показывается использование ресурсов труда.

Баланс рабочих мест и численности работников составляется для установления наличия излишних или незанятых рабочих мест, которые влияют на соотношение труда и основного капитала и, соответственно, на уровень эффективности использования данных факторов производства.

Целью использования отраслевых резервов является более эффективное использование трудовых ресурсов и как следствие сокращение затрат труда на производство единицы продукции, работ, услуг.

Все выше перечисленные рекомендации позволят ООО «Кубаньэконефтьресурс» повысить эффективность использования трудовых ресурсов.

#### **Литература:**

1. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453
2. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических подходов к управлению прибылью, оценка ее формирования и использования на предприятии, а также разработка практических рекомендаций по совершенствованию управления и увеличению финансовых результатов.

Работа выполнена по материалам ООО «Афипский нефтеперерабатывающий завод». Основным видом деятельности которого является переработка нефтепродуктов. Показатели деятельности предприятия приведены в таблице 1 раздаточного материала. За анализируемый период выручка от продаж сокращается, ухудшаются показатели использования производственных ресурсов, но растут показатели рентабельности.

В работе выполнен анализ формирования прибыли, который показал, что общая сумма доходов предприятия снизилась за рассматриваемый период на 6,6%. В структуре доходов, практически всю их сумму составляют доходы по обычным видам деятельности. Общая сумма расходов организации сократилась на 9,2%. То есть снижение расходов происходит более быстрыми темпами по сравнению с доходами, но однозначно положительным этот факт на фоне сокращения масштабов деятельности нельзя. В составе расходов также наибольшую сумму составляют расходы по обычным видам деятельности. Рентабельность текущей деятельности (относительное превышение обычных доходов над расходами) растет. Причем, по обычным видам деятельности прибыль растет на 69,8%, по прочей деятельности организация имела убыток.

Рентабельность продаж растет с 23,4% до 41,6%, экономическая-

с 18,3% до 20,2%, снижается рентабельность собственного капитала, что видно из таблицы 3.

Выполнен анализ состава и структуры финансовых результатов по видам деятельности предприятия. Основным факторообразующим элементом прибыли до налогообложения является прибыль от продаж. На всем протяжении анализируемого периода она не только формирует прибыль до налогообложения на 100,0%, но и покрывает убытки от прочей деятельности, которые составляли в 2013 году 27,8% к прибыли до налогообложения. В 2014 году –57,7%, в 2015 году –105,9%.

Факторный анализ прибыли показал, в целом за период за счет снижения выручки от продаж предприятие недополучило прибыли на сумму 73406,2 тыс.руб. За счет натуральных объемов реализации сокращение прибыли составило 340371,1 тыс. руб. За счет роста цен предприятие получило за весь период дополнительно прибыли от продаж на сумму 266964,9 тыс. руб., что снизило сокращение за счет объемов.

В результате проведенного анализа и выявленных недостатков рекомендуются следующие мероприятия по совершенствованию управления прибылью.

В работе даны рекомендации по формированию политики управления прибылью. Система управления прибылью реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления определенных функций. В работе определены функции управления прибылью как управляющей системы и дана принципиальная схема построения детализированной многоуровневой функциональной системы управления прибылью. Процесс управления прибылью предприятия базируется на определенном механизме. Механизм управления прибылью представляет собой систему основных элементов регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений в области ее формирования, распределения и использования. Определены элементы механизма управления прибылью.

В работе даны рекомендации по использованию операционного леввериджа в управлении прибылью. Планирование прибыли от продаж можно производить традиционными методами, исходя из плановых показателей выручки и себестоимости продукции (работ, услуг). Однако целесообразнее при планировании прибыли от продаж пользоваться инструментом, именуемым «операционный леввередж». Операционный леввередж - это показатель, отвечающий на вопрос, во сколько раз темпы изменения прибыли от продаж превышают темпы изменения выручки от продаж. В работе проанализировано значение операционного рычага по трем вариантам: действующий (условия 2015 года) и варианты увеличения и снижения доли постоянных затрат в суммарных затратах предприятия и имеющие равный объем продаж с действующим вариантом. Расчеты показали, что, вариант А (повышенная доля

постоянных затрат) занимает более рискованную позицию по сравнению с действующим, т.е. может значительно выиграть в финансовых показателях в период роста объема производства, но может и значительно проиграть в периоды экономического спада и снижения объема производства или продаж. Вариант В (пониженная доля постоянных затрат) занимает менее рискованную позицию по сравнению с действующим, и тем более с вариантом А., т.е. предприятие может иметь менее амбициозные показатели в период роста объема производства, но и меньшие потери в периоды экономического спада и снижения объема производства или продаж. Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение объема производства (продаж) всегда порождает более сильное изменение финансового результата. По действующему варианту при снижении объема реализации на 10,0%, прибыль снизится на 13,1%, по варианту А (доля постоянных затрат 25,0%) - прибыль снизится на 13,8%, а по варианту В (доля постоянных затрат 15,0%) – прибыль уменьшится на 11,7%.

Следовательно, политика разумной экономии постоянных издержек должна быть в центре внимания финансового менеджера и включена в программу управления прибылью.

Анализ организационной структуры управления ООО «АНПЗ» показал, что в ООО «АНПЗ» нет самостоятельного финансового отдела. Его функции выполняет финансовая группа в составе бухгалтерии. Для улучшения организации работы и координации деятельности финансово-экономической службы, ООО «АНПЗ» может и должно оптимизировать организационную структуру этой службы. Увеличение числа функциональных обязанностей в рамках одного отдела отрицательно сказывается на результатах и эффективности его работы. Для изменения ситуации требуется упорядочить и четко разграничить функциональные задачи финансово-экономической службы и отразить это в организационной ее структуре. На сегодняшний день численность бухгалтерии- 10чел., финансовая группа 3 чел. Эти отделы имеют подчиненность генеральному директору. Наблюдается несогласованность их действий, функции по формированию и управлению прибылью фактически не выполняются. Рассчитана нормативная численность служащих. Определена организационная структура и разработано положение о финансовом отделе.

Реализация предложенных рекомендаций позволит предприятию совершенствовать управление прибылью, увеличить финансовые результаты.

#### **Литература:**

1. Бакадоров В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия. М., 2007. С. 374

2. Бернштейн Л.В. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./ гл. ред. серии Я.В. Соколов. М., 2009. С. 234

3. Богомолов А.М., Голощапов Н.А. Внутренний аудит. М.: Экзамен, 2008. С. 145

4. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. СПб.: Издательский дом Герда, 2009. С. 312

**А. ЧЕРКАШИН**  
**н.р С.Н. ХАБАХУ**

## **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ**

Финансовое положение - это важнейшая характеристика деловой активности и надежности предприятия. Результаты экономического анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния предприятия в конкретный период его деятельности.

Работа выполнена по материалам ООО «Албашнефть». Основным направлением деятельности компании является производство нефтепродуктов. За рассматриваемый период выручка от продаж предприятия растет возросла на 60,3%, себестоимость продукции на 51,5%. Повышается эффективность использования производственных ресурсов.

Финансовое состояние ООО «Албашнефть» ухудшается, структурные изменения в составе бухгалтерского баланса ООО «Албашнефть» положительными признать нельзя, поскольку темп роста источников финансирования деятельности предприятия опережает темп роста выручки от продаж, собственный капитал недостаточен для обеспечения финансовой независимости, хотя наблюдается тенденция увеличения, увеличивается доля кредиторской задолженности, дебиторская задолженность в несколько раз превышает кредиторскую, имеются резкие изменения по отдельным статьям бухгалтерского баланса. Эти изменения отрицательно характеризуют финансовое состояние предприятия.

Бухгалтерский баланс организации неликвиден, в рассматриваемом периоде наблюдается отрицательная динамика снижения ликвидности. Общая динамика коэффициентов ликвидности –отрицательна. На начало 2013 года приведенные в таблице коэффициенты платежеспособности значительно ниже нормативных уровней ограничения. Коэффициент быстрой ликвидности снижается с 0,643 до 0,557, текущей – с 1,524 до 1,274. Поскольку предприятие на конец периода неплатежеспособно, рассчитан коэффициент восстановления платеже-

способности, который на конец 2015 года составил 0,645, т.е. предприятие без кардинальных мер восстановить платежеспособность не сможет.

По результатам проведенного анализа финансовой устойчивости было выявлено, финансовая устойчивость организации снижается. ООО «Албашнефть» имеет недостаток собственных оборотных средств, а так же собственных оборотных и долгосрочных средств. На начало периода – нормальное финансовое положение, на конец 2015 года- неустойчивое.

Динамика относительных показателей также свидетельствует о снижении финансовой устойчивости организации.

Растет деловая активность. Показатели оборачиваемости средств предприятия имеют в целом положительную динамику. Так, скорость оборота всего капитала предприятия возросла с 0,55 до 0,57 раз, оборачиваемость оборотных средств возросла с 1,24 до 1,71 раз, Коэффициент оборота дебиторской задолженности увеличился с 2,98 до 7,08. Операционный цикл, характеризующий длительность периода, в течение которого финансовые ресурсы обездвижены в запасах и расчетах, снизился с 299 до 179 дней, что является положительной характеристикой. Финансовый цикл также имеет положительную тенденцию снижения и свидетельствует о сокращении срока разрыва платежа между получением средств на расчетный счет предприятия и оплаты своих счетов.

Рентабельность продаж увеличилась с 30,3% до 31,6%, экономическая- с 9,3% до 12,4%, снижается рентабельность собственного капитала.

На основании выявленных недостатков предлагаются следующие мероприятия:

- 1) разработать программу антикризисного управления предприятием;
- 2) разработать систему управления собственным капиталом на основе финансового левеиджа
- 2) совершенствовать управление дебиторской задолженностью;
- 3) определить направления увеличения прибыли предприятия;
- 4)рассчитать оптимальный объем товарно-материальных запасов, привести фактические запасы в соответствии с рассчитанным объемом. Внедрить в практику управление запасами по методу ABC.
- 5)совершенствовать организационно-управленческую структуру управления финансами предприятия
- б)ввести на постоянной основе проведение анализа финансового состояния и финансовой устойчивости.

При оптимизации финансового состояния организации необходимо стремиться, прежде всего, к обеспечению прибыльности деятельности. Характерной особенностью рыночной экономики является то,

что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия: в какие-то моменты оно может не производить прибыли, либо производить убытки. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в кризисе, и разработать соответствующую программу их устранения.

В работе даны рекомендации по разработке антикризисной программы. Формирование программы антикризисного управления должно базироваться на комплексной схеме стратегического управления изменениями, координирующего усилия всех подразделений и фокусирующего их на решении ключевых вопросов, дающих основной вклад в конечные результаты, в сочетании с усиленной работой с персоналом (его мотивация на достижение результатов, на обучение и, в первую очередь, на эффективную работу в единой команде). Работу рекомендуется выполнять в две стадии:

1. Определение и реализация первоочередных мер, цель которых - предельно быстро остановить процесс ухудшения ситуации и начать создавать условия и заделы для ее улучшения.

Эти меры включают: экспресс-диагностику состояния предприятия, укрепление «боевого духа», создание управленческой команды, выработку первой версии стратегии и антикризисной программы, в первую очередь, - мер по финансовому оздоровлению, выявлению и быстрому (за 2 - 3 месяца) использованию уже имеющихся и «лежащих на поверхности» резервов, мотивации персонала и т.п.

2. Параллельно с реализацией первоочередных мер начинается углубленная проработка главных направлений (таких как изменение ассортиментной политики, изменение оргструктуры, освоение новой системы управления финансами, переподготовка персонала и др.), дающих основной результат, но требующих более продолжительного времени на реализацию (3 - 4 квартала).

Состав и логическая последовательность этапов технологии работы на этих стадиях похожи и соответствуют логике стратегического анализа и планирования, но различаются глубиной проработки, продолжительностью и методами реализации.

Даны рекомендации по оптимизации структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. Выполненные расчеты показывают, что предельно возможный уровень рентабельности, при уровне коэффициента финансовой независимости 0,5, составляет 14,9%. Этот коэффициент финансовой рентабельности достигается при коэффициенте финансового левериджа 1,0, что определяет соотношение заемного и собственного капитала в пропорции 50% : 50%.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит предприятию совершенствовать систему управления финансовыми

ресурсами, получить дополнительную прибыль и улучшить финансовое положение предприятия.

#### **Литература:**

1. Бакадоров В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия. М., 2007. С. 374

2. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453

3. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264

**А. ЧЕРНОМАШЕНЦЕВА**

**н.р. В.В. ЧЕРНОУСОВА**

### **ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

Теорией человеческого капитала стали заниматься еще в XIX в. Тогда это стало одним из перспективных направлений развития экономической науки. Уже со второй половины XX в. она стала основным достижением прежде всего экономики образования и труда.

В экономической литературе понятие человеческого капитала рассматривают в широком и в узком смысле. В узком смысле одной из форм капитала является образование. Человеческим его назвали потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе. В широком смысле человеческий капитал формируется путем инвестиций (долгосрочных капиталовложений) в человека в виде затрат на образование и подготовку рабочей силы на производстве, на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах и доходах.

В «Экономической энциклопедии» человеческий капитал определяется как «особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы. В состав объектов человеческого капитала обычно включают знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт».

Для более полной и развернутой характеристики человеческого капитала используют функциональный подход. Принцип функциональности определения характеризует явление не только с точки зрения его внутренней структуры, но с точки зрения его функционального предназначения, конечного целевого использования. Поэтому человеческий капитал - это не просто совокупность навыков, знаний, способностей, которыми обладает человек. Во-первых, это накопленный запас навыков, знаний, способностей. Во-вторых, это такой запас навыков, знаний, способностей, который целесообразно используется человеком в

той или иной сфере общественного воспроизводства и способствует росту производительности труда и производства. В-третьих, целесообразное использование данного запаса в виде высокопроизводительной деятельности закономерно приводит к росту заработков (доходов) работника. И, в-четвертых, увеличение доходов стимулирует, заинтересовывает человека путем вложений, которые могут касаться здоровья, образования и др., увеличить, накопить новый запас навыков, знаний и мотиваций, чтобы в дальнейшем его вновь эффективно применить.

Особенности человеческого капитала заключаются в следующем:

- в современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества и главным фактором экономического роста;
- формирование человеческого капитала требует от самого человека и всего общества значительных затрат;
- человеческий капитал в виде навыков и способностей является определенным запасом, т.е. может быть накапливаемым;
- человеческий капитал может физически изнашиваться, экономически изменять свою стоимость и амортизироваться;
- человеческий капитал отличается от физического капитала по степени ликвидности;
- человеческий капитал неотделим от его носителя — живой человеческой личности;
- независимо от источников формирования, которые могут быть государственными, семейными, частными и др., использование человеческого капитала и получение прямых доходов контролируется самим человеком.

К. Макконнелл и С. Брю выделяют следующие виды инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование — включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку на рабочем месте;
- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;
- расходы на мобильность, благодаря, которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью.

По мнению Г. Беккера, Л. Туроу, Т. Шульца, к инвестициям, развивающим созидательные способности индивидов относятся формальное и неформальное образование, подготовка на производстве, медицинские услуги и исследования в области здравоохранения, расходы на оптимизацию миграции, поиск информации о состоянии экономики.

В западной экономической литературе существует несколько подходов относительно основы формирования созидательных способностей человека. Так Г. Беккер, Д. Минцер, Т. Шульц и др., основой созидания человеческого капитала считают человеческую деятельность, в

отличии от них Л. Туроу и С. Боулс, А. Аулен рассматривают формирование человеческого капитала в тесной взаимосвязи с человеческим временем.

Так Л. Туроу отмечает, что «индивидуумы представляют собой гласный источник ресурсов для инвестиций в человеческий капитал. Они вкладывают человеческое время и финансовые ресурсы. Каждый индивидуум располагает некоторым первоначальным запасом человеческого времени. Это главный актив человеческого капитала, который позволяет приобретать другие человеческие активы». Этой же точки зрения придерживается и С. Боулс, который кроме вещественных и денежных инвестиций, учитывает «продолжительность времени, посвященного учащимся этим вложениям».

В тоже время сторонники первого направления считают, что человеческий капитал - это производительные способности индивида, используемые для производства товаров и услуг. При этом человеческий капитал рассматривается как определенный запас, который производит трудовые услуги. И этот запас состоит из двух частей. Первая включает качества и способности человека, участвующего в производстве самого человеческого капитала. Вторая — представляет «услуги, которые предлагаются на рынке и являются вложением в производство других предметов и услуг».

К основным видам деятельности Т. Шульц относит: «Школьное образование, обучение на рабочем месте, укрепление здоровья и т.д. Каждая из них - это инвестиционная деятельность, развивающая человеческий капитал». А затраты, определяющие будущий денежный и материальный доход расцениваются как инвестиции в человеческий капитал. Понятие «время» при этом рассматривается не как вложения в индивида, а в качестве единицы учета деятельности человека.

Оригинальный подход к изучению этой проблемы разработал Дж. Кэндрик. Все виды инвестиций он классифицировал следующим образом:

- вещественные, воплощенные в людях;
- вещественные, не воплощенные в людях;
- невещественные, воплощенные в людях;
- невещественные, не воплощенные в людях.

«Вещественный капитал имеет материальную, вещную форму, невещественный капитал не имеет собственной материальной формы, он воплощается в вещественном капитале, повышая его качество и продуктивность. Обе части совокупного капитала распределяются в свою очередь на капитал не воплощенный в людях и «человеческий капитал».

Вещественный капитал, не воплощенный в людях, охватывает факторы производства, которые включаются в понятие «богатство»: здания, сооружения, земля и прочие естественные ресурсы, машины,

оборудование длительного пользования, товарно-материальные запасы.

Вещественный капитал воплощенный в людях, является одним из главных признаков расширительной концепции Дж. Кендрика. К этому капиталу он относит затраты на формирование человеческого капитала, т.е. издержки воспитания детей до 14 лет, без учета затрат на их образование. К неимущественному человеческому капиталу Дж. Кендрик относит накопленные затраты на общее образование и специальную подготовку, часть накопленных затрат на здравоохранение и затраты на перемещение рабочей силы, а к неимущественному капиталу не воплощенному в людях — расходы, необходимые для накопления используемых в производстве знаний и практического опыта, включая знания, воплощенные в новых или улучшенных потребительских товарах, средствах производства, производительных процессах и системах. Эти расходы относятся к инвестициям, так как одни способствуют снижению издержек производства и увеличивают производительность труда, другие создают новые или улучшенные потребительские товары, которые служат удовлетворению потребностей.

Основными видами инвестиций в человеческий капитал предприятия являются инвестиции в специальную подготовку, физическое состояние и эмоциональное поведение работников. Здесь говорится о расширении с целевой ориентацией на формирование у работника чувства приверженности организации. Приверженность работника к организации можно разложить на следующие составляющие. Во-первых, член предприятия разделяет и делает своими собственными цели организации и ее ценности. Во-вторых, член организации стремится остаться на предприятии и сохраняет это стремление даже тогда, когда это может быть для него невыгодно. В-третьих, член организации готов не только стараться для нее, но, и если это надо, принести в жертву фирменным интересам свои личные.

Приверженность организации - это личная особенность каждого человека. Поэтому организация должна развивать и усиливать это расположение с помощью ряда приемов. Наиболее целесообразными из которых представляются следующие: установление размера заработной платы работникам в соответствии с результатами деятельности предприятия; введение гибкой системы дополнительного поощрения работников и социальных доплат, учитывающих их индивидуальные потребности. Например, долгосрочные кредиты, возможности повышения уровня образования в вузах как внутри страны, так и за рубежом, льготный режим работы. Работники по желанию могут выбрать виды дополнительного поощрения и в соответствии со своими запросами обновлять их.

### **Литература:**

1. Борисов Г.В. Инвестирование в человеческий капитал в условиях трансформирующейся экономики России // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5, экономика. - СПб. 1998. Вып. 2. С. 17–23.
2. Борисов Г.В. Человеческий капитал фирмы// Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5, экономика. - СПб. 1999. Вып. 1. С. 173–188.

**И. ШИРОКИЙ**  
**н.р. В.Н. ЗАГНИТКО**

### **УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ**

Актуальность выбранной темы определяется следующими обстоятельствами. Отечественные предприятия в современных условиях столкнулись с задачей выживания и успешного развития в условиях жесткой конкуренции. Решение этой проблемы заставляет по другому взглянуть на организацию деятельности предприятия, новых представлениях о роли персонала в организации. Качественно новые аспекты управления персоналом в рыночных условиях являются реальным инструментом решения проблемы.

Значение темы на современном этапе развития экономики страны можно охарактеризовать следующим образом. В кризисной ситуации предприятия нуждаются в реализации экономически эффективных проектов кадровых инноваций, направленных на повышение эффективности управления персоналом, интенсификацию использования кадрового потенциала предприятия

Целью выпускной квалификационной работы явилось комплексное исследование особенностей управления персоналом в рыночных условиях хозяйствования с последующей разработкой комплекса конкретных мероприятий по ее совершенствованию на предприятии – объекте исследования с расчетом экономического эффекта от их внедрения.

Логически проистекающими из этой цели задачами явились:

1. Исследование теоретических основ управления персоналом предприятия в рыночных условиях хозяйствования.
2. Организационно-экономическая характеристика предприятия – объекта исследования, комплексный анализ трудовых показателей.
3. Исследование особенностей управления персоналом в рамках корпоративной модели кадрового менеджмента.
4. Проектирование комплекса мероприятий по улучшению имеющего место положения с расчетом экономического эффекта от их практической реализации.

Объектом исследования стало АО «КНГ-Машиностроительный Завод Сервис» – предприятие нефтегазового комплекса края, обладающее существенными резервами совершенствования кадрового менеджмента.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы. Управление человеческими ресурсами является главной функцией любой фирмы и рассматривается как система организации и управления процессами отбора, обучения и оценки кадров, являясь подсистемой в обще корпорационной структуре. Данная система состоит из совокупности элементов (целей, функций, кадров, технических средств, информации, методов организации деятельности и управления), формирующих кадровый комплекс организации. Субъектами системы управления персоналом выступают директор организации, его заместитель, а также различные отделы и входящие в них специалисты службы управления персоналом.

Стратегическая цель управления персоналом состоит в формировании, развитии и реализации с наибольшей эффективностью кадрового потенциала организации. Это означает улучшение работы каждого сотрудника с тем, чтобы он оптимальным образом наращивал и использовал свои трудовой и творческий потенциал и благодаря этому содействовал достижению общей цели, а также поддерживал деятельность других сотрудников в этом направлении.

Основными функциональными направлениями управления персоналом являются разработка и реализация кадровой политики предприятия, подбор и оценка персонала, расстановка кадров и обучение персонала. Реализация системы управления персоналом позволяет предприятию в рыночных условиях хозяйствования реализовать системное конкурентное преимущество и обеспечить устойчивый рост конкурентоспособности за счет интенсификации использования кадрового потенциала.

Отличительной чертой современных подходов к управлению персоналом организации в условиях рыночной экономики является их стратегический характер, направленный на формирование и развитие человеческого капитала как органической составляющей конкурентной стратегии предприятия. Персонал становится значимым фактором конкурентоспособности, мобилизация которого достигается на основании системного и комплексного подхода в сочетании стратегии развития кадрового потенциала предприятия и базовой социальной стратегии предприятия.

Проведенное исследование позволило получить следующие результаты. Анализируемое предприятие АО «КНГ-Машиностроительный Завод Сервис» относится к числу средних предприятий нефтегазового комплекса Краснодарского края и обладает хорошими перспекти-

вами производственной и сбытовой деятельности. В 2013-2015 гг. деятельность предприятия характеризовалась волатильностью основных экономических показателей. Предприятие нуждается в поиске и реализации резервов роста эффективности деятельности, прежде всего за счет активизации кадрового потенциала конкурентоспособности.

Анализ трудовых показателей показал наличие разнонаправленных тенденций в управлении персоналом. Динамика прироста заработной платы на 1% прироста производительности труда на анализируемом предприятии в 2013-2015 гг. не была монотонно поступательной: если в 2014 г. по сравнению с 2013 г. удалось достичь превышения темпов роста производительности труда над средней заработной платой – соответственно 75,7% против 17,8% (прирост заработной платы на 1% прироста производительности труда составил 0,2%), то продолжившийся в 2015 г. рост средней заработной платы не был обеспечен соответствующей динамикой производительности труда. В результате в 2015 г. по сравнению с 2014 г. имело место снижение производительности труда (на 37,6%) при одновременном росте средней заработной платы на 12,3%. Очевидно, что предприятие продолжает выполнять свои социальные обязательства перед работниками несмотря на временное ухудшение экономической конъюнктуры. При этом отметим, что в 2014-2015 гг. необходима гармонизация темпов роста средней заработной платы и производительности труда, что обеспечит предприятию дополнительный экономический эффект в виде прироста чистой прибыли.

Управление персоналом на анализируемом предприятии АО «КНГ-Машиностроительный Завод Сервис» является сложным и многогранным управленческим процессом, затрагивающим все без исключения стороны жизни предприятия и в конечном итоге прямо определяющим его конкурентоспособность. Реализуемые отделом кадров управленческие функции направлены на комплексное обеспечение производственной деятельности предприятия кадрами, поддержание благоприятного социально-психологического климата в коллективе, реализацию полноценной кадровой политики. Основным направлением совершенствования корпоративной модели управления персоналом мы считаем применение в практике кадрового менеджмента современных методов его организации.

По итогам работы были сформулированы следующие предложения. В качестве основного направления совершенствования системы управления персоналом на АО «КНГ-Машиностроительный Завод Сервис» нами предлагается создание на базе действующего отдела кадров специализированного ассесмент-центра, оказывающего специализированные услуги по рекрутингу, отбору, аттестации персонала предприятия, а в перспективе – персонала других предприятий масложировой промышленности Краснодарского края.

Экономический эффект от реализации проекта специализированного ассесмент-центра на базе отдела кадров АО «КНГ-Машиностроительный Завод Сервис» складывается из величин снижения затрат на дополнительную профессиональную адаптацию и обучение персонала (ИТР и руководителей) на рабочем месте, вызванных их недостаточной компетентностью, не выявленной в результате рекрутинга; снижения затрат на рекрутинг и дополнительное обучение работников, не прошедших испытательный срок; прибыли от проектов рекрутинга, реализованных сторонним заказчиком. Общая сумма экономического эффекта составит 309 тыс.руб. в первый год реализации проекта.

**Литература:**

1. Булатов А.С. Экономика предприятия: учебник для вузов. М., 2008. С. 453
2. Валаева Т.Ф. Экономика, организация и планирование производства: учебник для вузов. М., 2011. С. 264

**ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ.  
ВЕСТНИК СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНО-ТВОРЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА КСЭИ**

*Выпуск 126*

**ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ  
НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Подписано в печать 22.05.2017.  
Формат бумаги 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Усл. печ. л. 8,0.  
Тираж 100 экз.

Издательство Кубанского социально-экономического института  
Отпечатано с оригинал-макета заказчика в типографии  
Кубанского социально-экономического института

Кубанский социально-экономический институт  
350018 г. Краснодар, Камвольная, 3.