

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Аудит, учет, экономическая безопасность в организациях

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ
ОТРАСЛИ

Обучающийся

М.В. Милежикова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

доцент, к.э.н., Я.С. Митрофанова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Содержание

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия как условия экономической безопасности.....	7
1.1 Понятие и факторы конкурентоспособности предприятия	7
1.2 Оценка конкурентоспособности нефтегазовых предприятий.....	13
1.3 Формирование условий обеспечения конкурентоспособности в качестве фактора экономической безопасности предприятия	19
2 Анализ условий и уровня конкурентоспособности организаций как механизма обеспечения экономической безопасности нефтегазовой отрасли	31
2.1 Техничко-экономическая характеристика объектов исследования.....	31
2.2 Оценка условий формирования конкурентоспособности нефтегазовых организаций как механизма обеспечения экономической безопасности	42
2.3 Экспертная оценка конкурентоспособности предприятия.....	51
3 Механизм совершенствования деятельности нефтегазовых компаний для обеспечения их конкурентоспособности.....	56
3.1 Разработка методических положений по определению условий и механизмов совершенствования деятельности нефтегазовых компаний для обеспечения их конкурентоспособности.....	56
3.2 Оценка экономической эффективности внедрения в деятельность нефтегазовых организаций разработанных методических положений.....	65
Заключение	73
Список используемой литературы	76
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий.....	82

Введение

Актуальность и научная значимость настоящего исследования заключается в том, что на фоне неблагоприятных внешнеэкономических факторов, возможных шоковых воздействий, ухудшения экологической ситуации, началом военной операции на Украине и как следствие введение новых ограничений и санкций против Российской Федерации особую значимость в области обеспечения безопасности приобретает развитие конкурентоспособности предприятий.

Последняя практически отождествляется с эффективностью производства. На фоне указанных последствий в нашей стране наиболее пострадавшей является нефтегазовая отрасль, так как на ряд крупнейших организаций России был наложен ряд ограничений. В связи с чем изучения и разработка положений по повышению конкурентоспособности нефтегазовой отрасли является одной из ведущих задач Правительства РФ.

Объект исследования: нефтегазовые организации Российской Федерации: АО «Сибнефтегаз», АО «Роспан Интернешнл» и ОАО «Севернефтегазпром».

Предмет исследования: оценка конкурентоспособности организаций как фактора обеспечения экономической безопасности.

Цель исследования: разработка методических положений по совершенствованию конкурентоспособности нефтегазовой отрасли в целях обеспечения экономической безопасности организаций.

Гипотеза исследования состоит в том, что для повышения уровня экономической безопасности организаций, необходимо:

- повышать уровень конкурентоспособности организаций за счет инновационной деятельности;
- усилить кибербезопасность организаций на фоне внешнеэкономических проблем.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия как условия экономической безопасности;
- выявить условия обеспечения конкурентоспособности в качестве фактора экономической безопасности предприятия;
- провести оценку условий формирования конкурентоспособности нефтегазовых организаций как механизма обеспечения экономической безопасности;
- провести экспертную оценку конкурентоспособности организаций;
- разработать методические положения по совершенствованию конкурентоспособности нефтегазовой отрасли в целях обеспечения экономической безопасности организаций;
- провести оценку экономической эффективности предложенных мероприятий по совершенствованию конкурентоспособности нефтегазовой отрасли в целях обеспечения экономической безопасности организаций.

Теоретико-методологическую основу исследования составили: нормативно-правовые акты Правительства РФ, труды ведущих ученых-экономистов в вопросе обеспечения конкурентоспособности организаций как фактора обеспечения экономической безопасности.

Базовыми для настоящего исследования явились также: научные публикации, нормативные документы по теме диссертационного исследования.

Методы исследования: сравнительный и аналитический методы, метод дедукции, синтеза и анализа.

Опытно-экспериментальная база представлена результатами деятельности АО «Сибнефтегаз», АО «Роспан Интернешнл» и ОАО «Севернефтегазпром».

Научная новизна исследования заключается в:

- разработке авторского понятия конкурентоспособности нефтегазовых организаций с учетом специфики деятельности;
- разработке стратегии конкурентоспособности нефтегазовых организаций с целью обеспечения экономической безопасности;
- разработке стратегической карты конкурентоспособности нефтегазовых организаций с целью обеспечения экономической безопасности.

Теоретическая значимость исследования заключается в:

- совершенствовании уровня конкурентоспособности организаций;
- совершенствовании конкурентоспособности организаций с учетом политики импорт замещения;
- усилении деятельности НИОКР нефтегазовой отрасли.

Практическая значимость исследования заключается в том, что предложенные автором разработки могут быть использованы в деятельности ведущих организаций нефтегазовой отрасли.

Достоверность и обоснованность результатов исследования обеспечивались:

- бухгалтерской отчетностью организаций;
- нормативно-правовыми актами Российской Федерации;
- годовыми отчетами организаций.

Личное участие автора в организации и проведении исследования состоит в постановке задач и проведении исследований, расчётов и обобщении полученных результатов, разработке моделей и алгоритмов реализации повышения конкурентоспособности организаций как фактора обеспечения экономической безопасности нефтегазовой отрасли.

Апробация и внедрение результатов работы велись в течении всего исследования. Его результаты докладывались на научной конференции: «Молодежь. Наука. Общество».

На защиту выносятся:

- авторское понятие конкурентоспособности нефтегазовой отрасли;
- разработанная стратегия конкурентоспособности нефтегазовых организаций с целью обеспечения экономической безопасности;
- разработанная стратегическая карта конкурентоспособности нефтегазовых организаций с целью обеспечения экономической безопасности.
- механизм объединения конкурентных усилий организаций нефтегазовой отрасли.

Работа состоит из введения, 3 глав, заключения, содержит 18 рисунков, 17 таблиц, список используемой литературы (46 источников), 1 приложения. Основной текст работы изложен на 90 страницах.

1 Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия как условия экономической безопасности

1.1 Понятие и факторы конкурентоспособности предприятия

На современном этапе в условиях высокой конкуренции, каждое предприятие сталкивается с рядом угроз и рисков. В связи с чем, обеспечение конкурентоспособности организаций является важным аспектом успешности системы экономической безопасности предприятий. Конкурентоспособность – это важный параметр увеличения потребительской доли и становления доминирования предприятия в отрасли, который предполагает собой возможность компании противодействовать другим игрокам на рынке, заинтересовывать и удерживать покупателей при поддержке меньшего числа ресурсов [23].

Высокий показатель конкурентоспособности позволяет предприятию создать сильнейший и конкурентоспособный бренд, достичь колоссальных успехов в своей области и продолжать совершенствование в избранном направлении деятельности. Рассмотрим основные варианты определения конкурентоспособности организации в изученной литературе по данной тематике в соответствии с таблицей 1.

Следует подчеркнуть, что приведенные дефиниции отличаются в зависимости от того, о какой сфере управления идет речь. Также практически все определения понятия «конкурентоспособность» затрагивают такой фактор, как привлекательность продукции при полном отсутствии интереса к остальным факторам конкурентоспособности, подразумевающим иные доходы (финансовый аспект) и общей эффективности компании, вне зависимости от непосредственного производства товаров или услуг.

Таблица 1 – Основные определения конкурентоспособности в трудах разных авторов

Автор	Определение
Березов Н. И.	умение формировать превосходство над конкурирующими компаниями и таким образом достигать намеченной цели [14]
Бланк И.А.	конкурентные отношения между хозяйственными единицами, стремящимися достичь одной цели с ограниченными ресурсами [15]
Богатова М.Р.	наличие качеств, формирующих ряд преимуществ перед другими компаниями в условиях конкуренции [17]
Магомедов Ш.Ш.	имеющиеся и потенциальные возможности организации в проектировании, производстве и сбыте в сложившейся экономической ситуации продукции, ценовые и неценовые качества которой являются привлекательнее по сравнению с продукцией конкурирующих компаний [24]
Плоткин Б.К.	качество относительного характера, указывающее на отличие развития данного предприятия от конкурирующих компаний в отношении удовлетворения потребностей покупателей своим товаром либо услугами [28]
Демура Н.А.	умение эффективно осуществлять деятельность в рамках определенного рынка в установленный промежуток времени, производя и реализуя товар [19]
Чернова И.В.	соответствие продукции, изготавливаемой предприятием, требованиям рынка и потребителя в части качества, экономических, технических и эстетических свойств, а также коммерческих и иных условий ее сбыта. В частности, в эти условия входят стоимость, срок поставки, продвижение товара, каналы сбыта и уровень сервиса [31]
Юданов А. Ю.	степень доверия и заинтересованности в услугах организации со стороны рынка труда, а также финансового и фондового рынка. Главные факторы в данном случае – стоимость компании, техническая сторона применяемой концепции менеджмента, человеческие ресурсы, инвестиционная политика, а также особенности стратегического маркетинга основных факторов этой меры выступают [33]
Шарафутдинов Р. Б.	способность к конкуренции с остальными организациями, присутствующими на рынке в данное время [32]
Юльченко О.С.	умение компании пользоваться своими конкурентными преимуществами, чтобы противостоять соперникам и достигать, таким образом, своей цели [34]

Мы согласны с дефиницией, которую приводит Чернова И.В [31]. По ее мнению, конкурентоспособность включает в себя в первую очередь конкурентные возможности компании.

Конкуренция представляет собой один из основных принципов экономических отношений. Ее можно рассматривать как вид обоюдного соперничества участников маркетинговой системы, а также механизм регламентации реализуемого производства. Рисунок 1 отражает виды конкуренции.

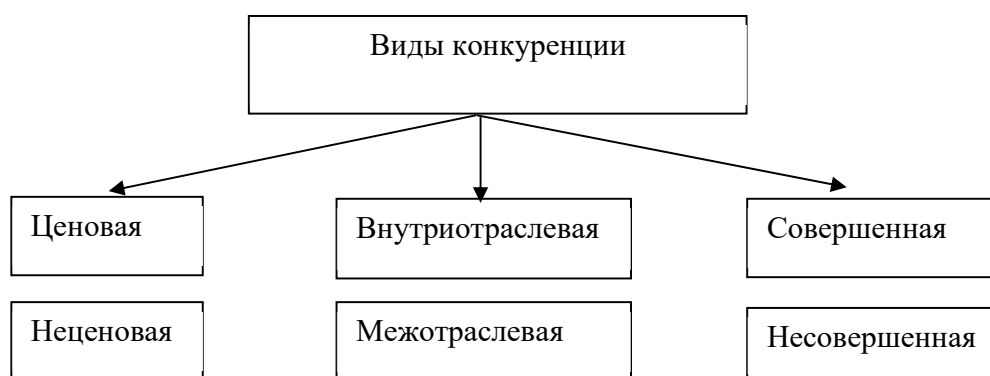


Рисунок 1 – Виды конкуренции

Для того чтобы ее обеспечить, необходимо оптимизировать на предприятии управленческие процессы в отношении каждой составляющей конкурентоспособности. Это способствует образованию конкурентных преимуществ, т.е. факторов, позволяющих компании эффективно преодолевать давление со стороны соперников [16]. При этом В. А. Быков говорит о том, что данное понятие является относительным. Сточки зрения бизнес-стратегии термин «конкурентоспособный» применяется как фактор успеха компании на рынке и ее благополучной деятельности. Также конкурентоспособность может применяться как показатель осуществления стратегической цели компании. Грамотная реализации стратегии позволяет повысить конкурентоспособность компании.

Наличие ошибок и неудач, в свою очередь, будут способствовать уменьшению конкурентоспособности. Следует иметь в виду, что

конкурентоспособность демонстрирует, как работает определенное конкурентное преимущество, при создании которого применяется ресурсный потенциал компании. По его мнению, она зависит от факторов внутреннего порядка и от совокупного имиджа компании в разных сторонах предпринимательства [22]. В связи с этим две приведенные дефиниции могут использоваться как фундамент для последующего изучения управления конкурентоспособностью компании.

Оценивая конкурентоспособность, необходимо пользоваться как качественными, так и количественными показателями объекта, а значит, ее критерием выступают количественные и качественные свойства оцениваемого объекта. Качественные показатели конкурентоспособности отражены на рисунке 2. Также численность свойств может существенно различаться. Поэтому параметры конкурентоспособности могут быть обобщенными, групповыми, комплексными, единичными и пр. [28]. На компанию воздействуют, в том числе, факторы конкурентоспособности. Они помогают реализовать все возможности компании, обуславливают инструменты и методы применения резерва конкурентоспособности [11].

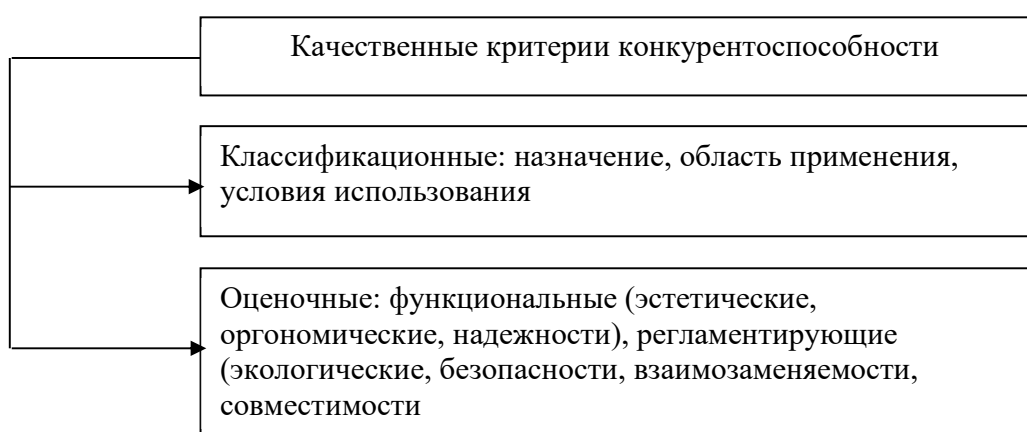


Рисунок 2 – Критерии конкурентоспособности предприятия

Рассмотрим группировку факторов конкурентоспособности, приведенную на рисунке 3.

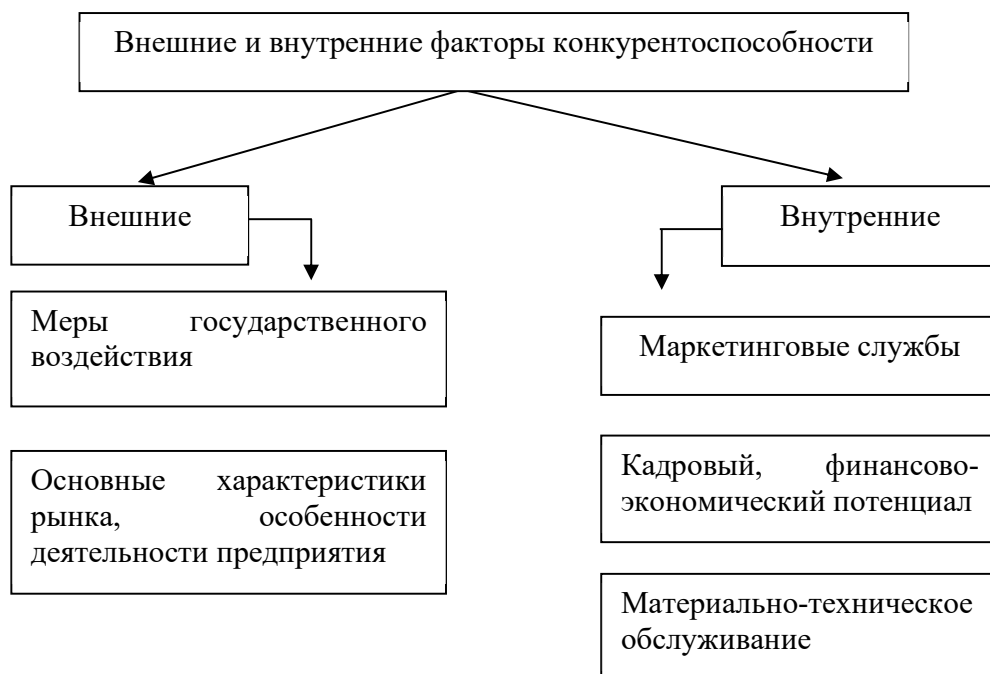


Рисунок 3 – Внешние и внутренние факторы конкурентоспособности

По мнению М. Портера, эффективность конкурентной стратегии зависит от того, содержатся ли в ней следующие 11 компонентов (таблица 2) [35].

Таблица 2 – Основные определения эффективности конкурентной стратегии

Компоненты по М. Портеру	Определение
Специализация компании	работа с конкретными товарными линиями, конкретным кругом покупателей и на определенной территории
Деятельность, направленная на то, чтобы увеличить известность и узнаваемость компании.	при осуществлении данной деятельности компания реализует продукцию, передает информацию при помощи средств коммуникации, проводит маркетинговые мероприятия и пр.
Формирование системы сбыта товара	компания формирует прямой сбыт производимого товара или занимается дилерским распространением оптовой или розничной продукции

Продолжение таблицы 2

Компоненты М. Портеру	Определение
Формирование политики распространения товара по оптовым либо розничным каналам	основания для выбора пути сбыта, их отраслевое предназначение, порядок реализации продукта
Формирование политики, направленной на качество товара	условия изготовления продукта, выбор сырья, требования к специфике товара и документам, а также учет интереса потребителя
Технологическое развитие, модернизация предприятия	создание нового технического оснащения, его усовершенствование
Формирование политики по минимизации расходов. Формирование политики соотношения постоянных и факультативных расходов	сокращение затрат на сбыт или производство
Наличие всех этапов производства продукции в рамках одного предприятия. Разработка политики в области сервиса	компания предлагает дополнительные услуги к основному товару, предоставляет возможность продажи товара в кредит, обеспечивает техническое обслуживание, создает свою службу по работе с потребителями
Разработка ценовой политики компании	компания определяет ценовую позицию на рынке по отношению к конкурирующим компаниям

Конкурентные «стратегии организаций становятся успешными в том случае, когда строятся на преимуществах предприятия. Этому способствуют такие факторы:

- текущие расходы предприятия ниже, чем у его соперников;
- высокое качество произведенного продукта;
- широкий выбор товара для покупателя;
- высокий уровень обслуживания» [22].

Конкурентная стратегия развития организации подразумевает внедрение одной отрасли в другую, которое позволяет усилить позиции предприятия. Анализ конкурентных стратегий говорит о том, что каждое предприятие должно определить для себя, в какой сфере ему необходимо получить преимущество, и как это может быть достигнуто. Необходимо подчеркнуть, что показатели

конкурентоспособности необходимо использовать, даже если явные конкуренты у компании отсутствуют. Наличие соперников не играет решающей роли: на сегодняшний день в качестве конкурентов могут выступать активно меняющиеся внешние условия, обуславливающие поведение покупателя и его интересы в определенный временной промежуток.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия является одним из ключевых факторов обеспечения экономической безопасности предприятий, позволяющих обеспечивать экономическую эффективность предприятий и развитие инновационно-инвестиционного климата предприятий.

1.2 Оценка конкурентоспособности нефтегазовых предприятий

Одной из конкурентных стратегий развития организации может выступать освоение международных рынков. Такая деятельность позволяет увеличить размер производства товаров, минимизировать расходы и использовать ресурсы других стран. Такие стратегии имеют огромное значение для формирования основных конкурентных стратегий на отечественных рынках. Международный рынок устанавливает высокие требования к предприятиям, которые в нем участвуют. Выбор тактических действий усложняется разницей в культурах и традициях, валюте, налогообложении, восприятии продукта иностранцами. Исходя из этого, конкурентные стратегии строятся на выведении на рынок новых изобретений и поиске спонсирования. На уровне мирового рынка используются такие конкурентные стратегии [22]:

- глобальное использование минимизации расходов при производстве продукта;
- поддержка отечественного производителя путем предоставления им каналов сбыта;
- поставка товара в различные страны с целью рекламирования торговой

марки и обретения ею статуса бренда;

- выбор определенного государства для освоения его рынка;
- передача производственных прав иностранным предприятиям на основании партнерства;
- использование офшора, коммерческой концессии либо передачи части собственных функций предприятия.

Таким образом, теория применения конкурентных стратегий представляет широкий диапазон для обеспечения способности организации создавать превосходство над конкурентами для достижения поставленных целей. Нет универсальной конкурентной стратегии. Успех можно обрести только путем объединения условий отрасли с преимуществом предприятия и имеющимися средствами. В современном мире для предприятий существует большой выбор стратегий. Они могут позволить преодолеть все трудности и способствовать развитию компании. Рассмотрим поэтапно, из чего состоит и как рассчитывается оценка конкурентоспособности продукции (услуг) в таблице 3 [11].

Таблица 3 – Этапы оценки конкурентоспособности продукции (услуг)

Этапы	Мероприятия
Этап 1	изучается рынок, его особенности и емкость. Обязательно нужно учитывать социально-географические и политические аспекты
Этап 2	проводится анализ основных конкурентов. Рассматривается то, как торговые марки продают свой товар, из чего и как его производят, как осуществляется продвижение и стимуляция сбыта
Этап 3	происходит комплексное исследование потребностей покупателей. Учитывается сегментация рынка, способы использования покупателем продукции (услуг), что их побуждает его приобрести. На основе этого выявляются причины, по которым у клиентов формируются предпочтения и потребности, которые наименее удовлетворены
Этап 4	определяются технические и эргономические свойства продукции (услуг), которые в дальнейшем будут оцениваться
Этап 5	собранная информация структурируется в систему факторов, влияющих на способность продукции (услуг) быть конкурентным

Продолжение таблицы 3

Этапы	Мероприятия
Этап 6	на последнем этапе назначаются способы, выбирается методика продвижения изделий. Происходит количественный обзор и сопоставление конкурентоспособности продукции (услуг)

Но для того, чтобы оценка была успешной, а результаты были бы применимы на практике необходимо выбрать подходящий метод. Существующие методы оценки - интегральные, графические и аналитические.

Рассмотрим интегральные методы, в которых применяются косвенные обобщенные показатели предприятия (таблица 4).

По шкале, «разработанной И. Ансоффом, определим уровень конкурентоспособности субъекта рынка:

- $0 \leq K_{кп} \leq 0,40$ – неудовлетворительный уровень конкурентоспособности;
- $0,41 \leq K_{кп} \leq 0,7$ – удовлетворительный уровень конкурентоспособности;
- $0,71 \leq K_{кп} \leq 0,80$ – хороший уровень конкурентоспособности;
- $0,81 \leq K_{кп} \leq 1$ – высокий уровень конкурентоспособности» [29].

Таблица 4 – Интегральные методы оценки конкурентоспособности

Название (автор) методики	Формула для расчета конкурентоспособности	Условные обозначения
Методика желательности	$K = (a_1 + a_2 + a_3 + a_4) \vee e_1^{\wedge} a_1 \times e_2^{\wedge} a_2 \times e_3^{\wedge} a_3 \times e_4^{\wedge} a_4$ Если $a_1 = a_2 = a_3 = a_4$, то формула преобразуется: $K = 5 \vee e_1 \times e_2 \times e_3 \times e_4$	a_1, a_2, a_3, a_4 – коэффициенты весомости показателей эффективности; e_1, e_2, e_3, e_4 – частные показатели эффективности деятельности предприятия
Целикова Л.В.	$R_{ij} = \vee A_{12} + A_{22} + \dots + A_{ij2}$	R_{ij} – уровень конкурентоспособности продукции рассматриваемого субъекта рынка и других i -ых конкурентов; A_1, A_2, A_{ij} – единичные показатели оценки конкурентоспособности продукции рассматриваемого субъекта рынка и других анализируемых j -х конкурентов

Продолжение таблицы 4

Название (автор) методики	Формула для расчета конкурентоспособности	Условные обозначения
Методика 4Р	$K_{орг} = P1 + P2 + P3 + P4$	P1 – ср.бальная оценка экспертов показателя Produkt (товар); P2 – бальная оценка экспертов показателя Price (цена), P3 – ср.бальная оценка экспертов показателя Place (регион и каналы сбыта), P4 – ср. бальная оценка экспертов показателя (продвижение на рынке)

Проанализируем преимущества и недостатки интегральных методов расчета конкурентоспособности предприятия (таблица 5) [16].

Таблица 5 – Преимущества и недостатки интегральных методов оценки

Название методики	Преимущества	Недостатки
Методика желательности	быстрота расчетов	сложность расчета коэффициентов
Методика эффективной конкуренции	комплексный анализ деятельности предприятия по нескольким направлениям	множество расчетов
Методика 4Р	использование легкодоступной информации	в расчетах не оценивается финансовое состояние
Целикова Л.В.	оценка конкурентоспособности продукции предприятия	быстрота расчетов

Рассмотрим графические методы оценки конкурентоспособности. Наиболее часто используемыми среди них в настоящее время являются «многоугольник конкурентоспособности» и «радар конкурентоспособности» (таблица 6) [28].

Таблица 6 – Графические методы оценки конкурентоспособности

Название	Описание метода	Преимущества
Многоугольник конкурентоспособности	расчёт по формулам: $I = S_p/S$, $K = I_0/I_{БАЗ}$, где I – критерий конкурентоспособности; S_p – площадь радара, мм ² , соответствующего определенной товарной марке; S – общая площадь оценочного круга, равная $S = 3,14r^2$; K – уровень конкурентоспособности; I_0 – критерий конкурентоспособности оцениваемого предприятия; ИБАЗ – критерий конкурентоспособности	минимальность затрат, позволяет производить оценку в динамике, отсутствие субъективного подхода, что позволяет устранить погрешности при расчетах
Радар конкурентоспособности	графический метод построения карты конкурентоспособности, позволяющий определить обобщенный показатель конкурентоспособности каждого продукта по сравнению с эталоном, рассчитав отношение площади соответствующего ему многоугольника к площади оценочного круга	при использовании данного метода нет субъективного подхода, что в свою очередь позволяет устранить погрешности при осуществлении расчетов

«Недостатками данных методик является отсутствие прогнозной информации относительно того, в какой мере та или иная фирма-конкурент в состоянии улучшить свою деятельность» [21].

«Рассматривая аналитические методы, можно выделить метод рейтинговой оценки, оценку на основе доли рынка и оценку на основе потребительской стоимости (таблица 7)» [23].

Таблица 7 – Аналитические методы оценки конкурентоспособности

Название методики	Формула для расчета	Условные обозначения
Рейтинговая оценка	$TM = \sum Z_i(M_i * V_i)$	TM – итоговый балл; M_i – балл предприятия по i-му показателю; V_i – вес i-го показателя; $\sum Z_i (M_i * V_i)$ – сумма произведений баллов отдельных показателей рейтинговой оценки и их весов

Продолжение таблицы 7

Название методики	Формула для расчета	Условные обозначения
Оценка на основе доли рынка	$MS = RC/TC$	MS – рыночная доля предприятия; RC – розничный товарооборот; TC – общий товарооборот на рынке

Метод «рейтинговой оценки используется при целевом сравнении предприятий. При составлении рейтинга предприятия используется способ параметрического анализа, однако выводы делаются на базе их количественного сравнения, т.е. на основе выбранных коэффициентов и их весов, расставляется совокупная балльная оценка предприятия, являющаяся базой для определения итогового места предприятия в рейтинге. Недостатком данного метода является использование только экспертных оценок, что не позволяет получить объективную оценку» [19].

Метод оценки на основе доли рынка выявляет компании, которые являются аутсайдерами, имеют слабую рыночную позицию, имеют сильную рыночную позицию и т.д., а метод динамики рыночной доли выявляет компании, чья рыночная позиция растет быстро, чья рыночная позиция растет медленно и т.д. Перекрестная классификация компаний по доле рынка и динамике доли рынка создает карту конкуренции на рынке. Существенные недостатки аналитических методов оценки организационной конкурентоспособности означают, что сами по себе эти методы не подходят для качественной оценки. Рекомендуется использовать их в дополнение к интегрированным или графическим методам.

В заключение можно сказать, что конкурентоспособность организации – это способность продемонстрировать уникальное преимущество в своей продукции по сравнению с другими организациями в определенной области. Высокая конкурентоспособность поддерживается за счет использования маркетинговых услуг, хорошего качества, разумных цен и компетентных

сотрудников. Высокий уровень конкурентоспособности организации свидетельствует о ее устойчивости и способности эффективно использовать свой потенциал.

1.3 Формирование условий обеспечения конкурентоспособности в качестве фактора экономической безопасности предприятия

Конкурентоспособность, «риски и экономическая безопасность находятся друг с другом в следующих взаимосвязях:

- определяющей составляющей экономической безопасности является конкурентоспособность предприятия.
- риски объективно имманентно присущи экономике, прежде всего, предпринимательской деятельности;
- адекватное управление рисками служит средством обеспечения экономической безопасности;
- утрата конкурентоспособности и конкурентных преимуществ неизбежно приводит к нарушению экономической безопасности предприятия;
- конкурентоспособность и экономическая безопасность на макро- и микроуровнях находятся в непосредственной взаимосвязи: конкурентоспособность автоматически обеспечивает экономическую безопасность» [26].

Взаимосвязи «конкурентоспособности и экономической безопасности иллюстрируются схемой (рисунок 4). Как показывает данная схема для достижения своей экономической безопасности предприятие, прежде всего, должно наращивать свои конкурентные преимущества при полной нейтрализации возможных рисков» [25].

Государственное «регулирование конкурентоспособности предприятий – система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях, определенных государственной политикой. В экономике риски по своей сущности представляют собой объективную категорию и характеризуются вероятностью их проявления в виде рискованных событий (случаев). В повседневной производственно-экономической деятельности – благодаря управлению – величина вероятностей рисков находится на допустимом уровне» [22].

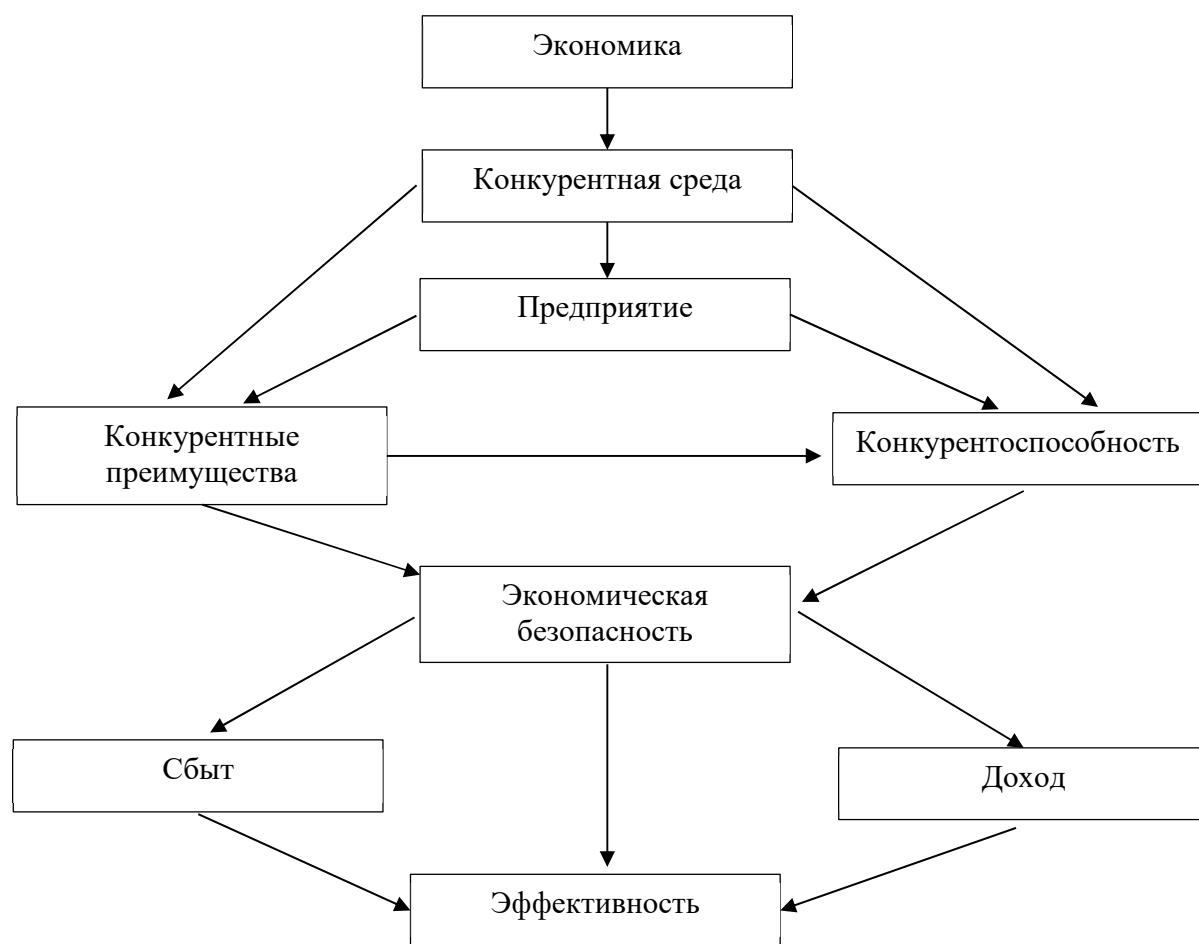


Рисунок 4 – Схема взаимосвязи конкурентоспособности и экономической безопасности предприятия

Превышение «указанного уровня риски трансформируются в опасности или угрозы нормальному функционированию данной системе. Конкуренция в экономике играет положительную роль: способствует выработке оптимальных управленческих решений, стимулирует инновационную активность предприятий» [20].

Именно «поэтому государство поддерживает экономику в конкурентном состоянии, используя антимонопольное законодательство. Проблема заключается в адекватном использовании конкуренции. Выработка управленческих решений в производственно-экономической деятельности требует постоянного отслеживания конкурентной среды. Диагностика конкуренции является частью менеджмента в системе экономической безопасности. Одновременно следует оценивать деятельность основных конкурентов: выявлять их слабые стороны и нерациональные решения, учитывать их ошибки и промахи, анализировать достижения и успехи» [21].

Экономическая безопасность «поддерживается на требуемом уровне благодаря грамотному менеджменту, который должен включать весь научный аппарат экономики и организации производства, особое внимание следует уделять риск-менеджменту. Все теоретические и прикладные научные исследования по экономике ставят своей целью получение эффективных результатов для конкурентоспособности, а вместе с этим и для обеспечения экономической безопасности» [18]. К «некоторым таким результатам следует отнести:

- рациональное использование и экономия ресурсов – трудовых и материальных;
- ускорение погрузочно-разгрузочных работ с целью экономии стояночного времени транспортных средств;
- повышение оперативности принятия управленческих решений с помощью цифровых технологий;

- рационализация хозяйственных связей между предприятиями;
- минимизация или нейтрализация предпринимательских рисков и экономических опасностей;
- расширение номенклатуры сопутствующих услуг при поставках продукции;
- совершенствование организации труда и производства;
- полное использование и совершенствование компьютерных технологий в общей системе цифровизации экономики;
- развитие внешнеэкономической деятельности и международного разделения труда;
- мониторинг жизненных циклов всех составляющих производственно-коммерческой деятельности с целью своевременного внедрения инновационных мероприятий» [14].

Однако «следует не только обеспечивать конкурентоспособность предприятия, но и эффективно защищать завоеванные рыночные позиции. К основным способам защиты рыночной позиции бизнеса относятся: внедрение новых маркетинговых программ, развитие конкурентных преимуществ, защита бренда. Таким образом, конкурентоспособность выступает одним из приоритетных факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия. Важно уметь использовать имеющийся арсенал функциональных составляющих работы предприятия. При этом обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия должно осуществляться во всех сферах и аспектах его деятельности с учетом общей направленности на достижение их максимальной безопасности» [32].

Исходя из предмета исследования магистерской диссертации, логично рассмотреть конкурентоспособность, для повышения которой используются современные методы, подразумевающие использование инновационных

стратегий. Под инновационной стратегией, в свою очередь, следует понимать выбранные направления обновления товара, технологии, формы и средств управления, которые позволяют поддерживать конкурентоспособность на рынке [36]. Инновационные стратегии включают в себя инновационную деятельность предприятия, направленную на то, чтобы получить новую продукцию, технологии и услуги; использование современных методик в НИОКР, производственном процессе, сферах маркетинга и управления; переход на современные организационные структуры; использование современных видов ресурсов, а также новые подходы к пользованию традиционными ресурсами.

В научных источниках [20-25] приводится следующая дефиниция инновационных стратегий. Они формируют наиболее сложные условия, обеспечивающие корпоративное и проектное управление. Эти условия заключаются в следующем (рисунок 5).



Рисунок 5 – Условия, обеспечивающие корпоративное и проектное управление

При этом следует сочетать изменения стратегического характера и стабильные текущие процессы производства. Также необходимо сочетать

интересы и согласовывать решения всех сфер менеджмента, включая маркетинговый, производственный, финансовый, научно-технический и стратегический менеджмент.

Наступательной инновационной стратегии свойственен повышенный уровень риска и большая эффективность. Ее цель состоит в том, чтобы выработать актуальные технологические решения и воплотить стратегию роста в виде диверсификации и интенсификации рынка. Наступательная стратегия подразумевает необходимость ориентироваться на исследования, в том числе фундаментальные исследовательские разработки, и при этом использовать инновационные технологии. Для реализации данной стратегии необходимо, чтобы новшества разрабатывались высококвалифицированными специалистами, которые способны оперативно их реализовать и при этом прогнозировать потребности рынка. Данную стратегию используют крупные организации и компании в случае, если на рынке лидирует несколько организаций и при этом имеется слабый лидер. Однако эту стратегию могут воплотить и некрупные организации, главным образом инновационные, если они направляют свои усилия на реализацию одного-двух инновационных проектах [15].

Защитной, или оборонительной, стратегии свойственен небольшой уровень риска и довольно высокий уровень технических разработок (проектно-конструкторского и технологического характера), а также имеющаяся завоеванная доля на рынке. Данная стратегия направлена на то, чтобы компания сохранила свои позиции на рынке и предлагает несколько стратегических альтернатив. Прежде всего, это применение технологических решений, позволяющих поддерживать жизненный цикл производимого товара, а также установление технологии осуществления конкурентной борьбы. Данную стратегию применяют организации, которые способны извлекать прибыль, невзирая на повышенную конкуренцию. Для того чтобы обрести такую способность, они должны завоевать существенную долю на рынке и

поддерживать определенный норматив прибыли, сокращая производственные затраты, если конкуренты оказывают давление на стоимость производимой продукции. Подобная стратегия может использоваться организациями, которые более сильны в таких вопросах, как производство и маркетинг, нежели НИОКР [20].

Стратегии реализации НИОКР подразумевают, что организация занимается исследованиями и разработками. Они обуславливают специфику заимствования идей, капиталовложений НИОКР, их связи с уже имеющимися разновидностями товара и производственными процессами. Сюда входят, в частности, лицензионная стратегия, стратегия исследовательского лидерства (ее цель – обеспечить длительное нахождение организации на лидирующих позициях в сфере конкретных НИОКР). Но для этой стратегии требуются регулярные капиталовложения, что оказывается невозможным для большинства отечественных организаций на сегодняшний день, когда финансовых средств катастрофически не хватает. Также сюда входит стратегия соблюдения жизненного цикла (то есть НИОКР неразрывно связаны с циклом жизни производимого товара и процессов, используемых организацией). Данная стратегия дает возможность накопления результатов НИОКР, которые могут позволить замещать выбывающие товары и процессы. Сюда относится и стратегия одновременной разработки, которая подразумевает, что компания должна приобрести технологическую лицензию на готовые товары или процессы. Эта деятельность направлена на их форсированное опытное освоение и проведение с его учетом своих разработок [20].

Применение поглощающей стратегии, или лицензирования, подразумевает, что компания применяет инновационные разработки, реализованные другими компаниями. Большинство фирм инновационная политика реализуется как на основе внедрения новшеств, полученных ими самостоятельно, так и новшеств, которые разработали другие организации.

При имитационной стратегии компании пользуются выпущенными на рынок инновациями (управленческими, технологическими, продуктовыми) остальных компаний с небольшой доработкой и усовершенствованием. Таким организациям свойственна большая производственная культура, у них имеется огромный организационно-технологический потенциал, они знакомы с требованиями рынка, а нередко занимают на нем довольно прочную позицию. Разбойничью стратегию следует применять в ситуациях, если принципиальные инновации воздействуют на технико-эксплуатационные показатели продукции (к примеру, увеличивается срок годности, надежность и пр.), производимой до этого. По мере того, как принципиальные инновации распространяются, их рынок постепенно сокращается. Данная стратегия подходит для небольших инновационных компаний из других сфер, но с новыми технологиями и принципиально новыми техническими решениями в сфере изготовления уже производимых товаров. Эта стратегия может быть использована организациями из этой же сферы с нестабильной позицией на рынке, если на определенной стадии им удастся применять технологии прорыва. Эффекта от разбойничьей стратегии можно добиться только на первых стадиях распространения и воплощения инноваций.

Стратегии введения и адаптации новшеств включаются в систему обновления производства, вывода товара на рынок, пользования технологическими преимуществами. Исследованные нами источники [20-25] свидетельствуют о том, что конкурентоспособность может быть повышена, в том числе, при помощи маркетинговых стратегий, стратегий менеджмента и информационно-коммуникационных технологий.

Следует сказать, что, работая в условиях переменной рыночной среды, нефтегазовые компании стремятся достичь определенных целей и задач за счет постоянного развития, обеспечивая тем самым надлежащий уровень роста. Однако, условия рыночной конъюнктуры, политика конкурентов, заставляют

субъектов деятельности четко определять собственные возможности, формировать стратегические направления развития, постоянно корректировать маркетинговую стратегию и инструменты маркетинга с целью сохранения собственного положения на рынке.

На наш взгляд, весомым фактором влияния на экономическую безопасность субъекта хозяйствования является надлежащий уровень конкурентной среды, что побуждает их повышать технический уровень производства и качество продукции, насыщать номенклатурные группы.

Кроме того, для обеспечения экономической безопасности, предприятиям необходимо изучать конкурентную стратегию, которая определяет, как предприятие намерено конкурировать в определенной области, позволяет проанализировать, каким образом оно создает себе привлекательное положение на рынке, достигает приверженности потребителей к продукции и т.д. То есть конкурентная стратегия формируется в зависимости от конкурентной позиции, которую предприятие занимает на рынке. Она базируется на четких конкурентных преимуществах, среди которых, по нашему мнению, следует выделить: качество продукции, цену, широту ассортимента, долю рынка, рекламный бюджет, систему поддержки сбыта и т.д. Среди задач конкурентной стратегии уместно выделить: повышение уровня конкурентоспособности, расширение круга конкурентных преимуществ, формирование принципов механизма противодействия внешним угрозам, объединение усилий структурных подразделений ради единой стратегической цели.

Так, по словам А.К. Семенова, могут использоваться и специальные инструменты, которые помогут повысить конкурентоспособность компании. В частности, это аутсорсинг, формирование стратегических альянсов, такие процессы, как слияние и поглощение и т.д. Для того чтобы наиболее эффективно повысить конкурентоспособность компании, необходимо пользоваться информационно-коммуникационными технологиями. Взаимодействие со

средствами массовой информации является необходимым в деятельности любого предприятия, потому что именно оно обеспечивает налаживание контакта с разнообразными категориями лиц, в числе которых [17]:

- государственные институты;
- акционеры;
- партнеры;
- клиенты, имеющиеся и потенциальные и пр.

Чем больше и популярнее предприятие, тем активнее и чаще оно должно взаимодействовать со средствами массовой информации. Наиболее важной мы считаем коммуникацию для развивающихся организаций, которым необходимо завоевать соответствующую репутацию и привлечь потребителей. Впоследствии товар, производимый такой компанией, должен занять свою нишу на данном рынке. Компания оповещает потенциальных потребителей о своем товаре и выбирает целевую аудиторию, в которую входят люди, заинтересованные в этом товаре. Кроме того, необходимо определить, какие средства коммуникации необходимо задействовать данной компании.

Необходимо обеспечить информационную прозрачность в отношении функционирования организации в целом. В частности, необходимо оповещать потребителей о действующих ценах, о проводимых акциях, предусмотренных скидках, рассказывать о новостях компании и пр. Необходимо наладить обратную связь с потребителями в части качества товара или предоставленной услуги. Следует предоставить потребителям оставлять свои отзывы и рекомендации по улучшению той или иной продукции, производимой компанией. Следует поддерживать свой статус и репутацию, повышать их, поддерживать взаимосвязь с уже наработанной сетью клиентов, завоевывать новых, постоянно расширять клиентскую базу [19].

Приведенный список неполный, мы указали в нем лишь основные и самые важные направления, отражающие взаимосвязь между предпринимательством и

коммуникацией, СМИ, разных публикаций в изданиях. Нельзя не сказать о положительном влиянии желтой прессы на развитие предпринимательской деятельности. Она способствует росту уже функционирующих организаций, позволяет стать более известными новым субъектам предпринимательской деятельности. Итак, можно сделать вывод, что информационно-коммуникативные технологии являются одним из основных средств повышения конкурентоспособности организации и неразрывно связаны со всеми областями общественной жизнедеятельности. Разумеется, они также в большой степени воздействуют на развитие предпринимательства, как в нашей стране, так и в других государствах. ИКТ могут моментально распространить требующиеся сведения. В зависимости от характера этих сведений организации захватят позитивные или, напротив, негативные тенденции в своей деятельности и развитии. Для повышения конкурентоспособности могут быть использованы следующие способы:

- следует повышать качество продукции, сокращая издержки;
- необходимо использовать инновационные достижения науки и техники;
- следует привлекать подающих надежды и квалифицированных сотрудников;
- необходимо развивать корпоративную культуру;
- следует использовать информационно-коммуникационные технологии и т.д.

На эффективность названных мер указывает увеличение роста финансовых результатов, а также показателей текущей деятельности разных успешных предприятий.

Подводя итоги, отметим, что в данном исследовании мы проанализировали теоретические аспекты управления конкурентоспособностью организации. По

итогах данного исследования мы можем заключить следующее:

- конкурентоспособность компании подразумевает умение компании обеспечивать преимущества перед конкурирующими компаниями и таким образом достигать обозначенных целей;
- для того чтобы оценить конкурентоспособность компании, используется ряд методов, в частности, это метод, в основе которого лежат сравнительные преимущества компании;
- метод равновесия компании в данном секторе;
- метод, в основе которого лежит рыночная позиция компании;
- метод, позволяющий оценить качество товара, производимого компанией, а также матричный метод.

Таким образом, на данный момент в управлении конкурентоспособностью компании применяется множество методов, в рамках которых компании осуществляют комплекс тех или иных мероприятий, обусловленных их конкурентной стратегией. В заключение можно сделать вывод, что эффективная система безопасности в контексте обеспечения конкурентоспособности может быть построена при комплексном подходе к организации процесса защиты производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

2 Анализ условий и уровня конкурентоспособности организаций как механизма обеспечения экономической безопасности нефтегазовой отрасли

2.1 Технико-экономическая характеристика объектов исследования

Анализ условий и уровня конкурентоспособности нефтегазового комплекса был проведен в сравнении 3 крупнейших предприятий Ямало-ненецкого автономного округа: АО «Роспан Интернешнл», АО «Сибнефтегаз», а также ОАО «Севернефтегазпром». Актуальность выбранного региона обусловлена тем, что ЯНАО является центром сосредоточения запасов нефти и газа и крупнейшие предприятия нефтегазового комплекса сосредоточены именно здесь. Рассмотрим характеристику представленных предприятий.

АО «Роспан Интернешнл» – «оператор разработки Восточно-Уренгойского и Ново-Уренгойского газоконденсатных месторождений в Ямало-Ненецком автономном округе. Извлекаемые запасы оцениваются в 891 млрд м³ газа и 133 млн т газового конденсата. В 2002 г. ТНК приобрела 44 % его акций, а в 2004 г. стала единоличным владельцем. В рамках проекта ведется освоение глубокозалегающих запасов газа валанжинских и ачимовских пластов на Восточно-Уренгойском и Ново-Уренгойском лицензионных блоках» [30].

Рассмотрим основные технико-экономические показатели предприятия, представленные в таблице 8.

Таблица 8 – Основные технико-экономические показатели АО «Роспан Интернешнл» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп прироста, %	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	47975300	33719400	106534000	70,28	315,94

Продолжение таблицы 8

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп прироста, %	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	32192800	24491000	43480500	76,08	177,54
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,67	0,73	0,41	108,24	56,19
Валовая прибыль, тыс. руб.	15782500	9228360	63053900	58,47	683,26
Коммерческие расходы, тыс. руб.	894493	600203	541348	67,10	90,19
Управленческие расходы, тыс. руб.	1814650	1792540	1806780	98,78	100,79
Прибыль от продаж, тыс. руб.	13073300	6835620	60705800	52,29	888,08
Чистая прибыль, тыс. руб.	8777810	3471720	45298200	39,55	1304,78
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	186617000	208537500	228194500	111,75	109,43
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	29371900	19892050	22550350	67,72	113,36
Рентабельность продаж, %	27,25	20,27	56,98	-6,98	36,71
Среднесписочная численность основных производственных рабочих, чел.	700	705	707	100,71	100,28
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	1210	1212	1356	100,17	111,88
Выработка, тыс. руб./чел.	209,03	141,66	448,47	67,77	316,59
Производительность труда, тыс. руб./чел.	33860,01	23071,55	65471,02	68,14	283,77
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	943800	1018080	1220400	107,87	119,87
Среднемесячная заработная плата, руб.	65000	70000	75000	107,69	107,14
Фондоотдача	0,26	0,16	0,47	62,90	288,73
Фондоемкость	3,8899	6,1845	2,1420	158,99	34,63
Фондовооруженность, тыс. руб.	154 228,93	172 060,64	168 285,03	111,56	97,81
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,63	1,70	4,72	103,78	278,70

Из данных таблицы 8 можно сделать следующие выводы:

- выручка от реализации в отчетном году увеличилась на 315,94 %, что является положительной тенденцией и свидетельствует об увеличении доходов предприятия от основного вида деятельности;
- себестоимость реализованной продукции увеличилась в отчетном году на 77,54 %, что обусловлено повышением цен на иностранное

оборудование и комплектующие;

- на фоне превышения темпов роста выручки над темпами роста себестоимости, затраты предприятия сократились на 43,81 % и составили 0,41 руб. на 1 рубль выручки;
- рост валовой прибыли предприятия в отчетном году является следствием эффективности продаж от основной деятельности на 21,09 % в 2021 году;
- управленческие расходы предприятия увеличились в отчетном году на 0,79%, что является следствием роста затрат на обучение сотрудников, а также увеличение фонда оплаты труда административно-управленческому персоналу, а сокращение коммерческих расходов на 9,81 %, является следствием сокращением финансирования на маркетинговую деятельность предприятия;
- прибыль от продаж увеличилась практически в 8 раз, что является положительной тенденцией и связано с увеличением эффективности деятельности предприятия;
- рост прочих доходов предприятия, привел к росту чистой прибыли практически в 13 раз;
- рост среднегодовой стоимости основных фондов предприятия в отчетном году на 9,43 % является следствием модернизации объектов основных средств и закупки нового оборудования;
- рост стоимости оборотных средств предприятия в отчетному году на 13,36 %, является следствием увеличения производственной мощности предприятия;
- рентабельность продаж в отчетном году увеличилась на 36,71 % и составила 56,98 %, что свидетельствует о росте прибыли от сбыта продукции, соответственно ресурсы предприятия используются

эффективно;

- фонд оплаты труда вырос на 19,87 %, что связано с увеличением среднесписочной численности персонала среднемесячной заработной платы;
- фондоотдача увеличилась в отчетном году на 188,73 %, что связано с эффективным управлением капиталом предприятия, фондоемкость сократилась на 65,37 % и свидетельствует о сокращении стоимости производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции;
- рост коэффициента оборачиваемости на 178,7 % в отчетном году свидетельствует об эффективном использовании мобильных активов предприятия.

Таким образом, представленный анализ технико-экономических показателей предприятия свидетельствует об удовлетворительном состоянии предприятия, отмечен рост ключевых показателей предприятия.

Далее рассмотрим предприятие АО «Сибнефтегаз». АО «Сибнефтегаз» осуществляет разработку Берегового месторождения и Пырейного месторождений, а также Хадыряхинского лицензионного участка недр ЯНАО. Дальнейший рост добычи будет обеспечен в результате разработки нижних горизонтов Берегового месторождения, а также реализации проектов по поддержанию добычи на действующих месторождениях. Рассмотрим основные технико-экономические показатели предприятия, представленные в таблице 9.

Таблица 9 – Основные технико-экономические показатели АО «Сибнефтегаз» за 2018-2020 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста, %	
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	17026900	17855500	18157900	104,87	101,69

Продолжение таблицы 9

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп прироста, %	
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	12538700	14496100	13576500	115,61	93,66
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,74	0,81	0,75	110,25	92,10
Валовая прибыль, тыс. руб.	4488220	3359360	4581420	74,85	136,38
Коммерческие расходы, тыс. руб.	21927	19446	7667	88,69	39,43
Управленческие расходы, тыс. руб.	591257	839737	901367	142,03	107,34
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3875030	2500180	3672390	64,52	146,89
Чистая прибыль, тыс. руб.	2552280	2314950	1715570	90,70	74,11
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	33892600	37275200	40123450	109,98	107,64
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	4638765	6506670	4556770	140,27	70,03
Рентабельность продаж, %	22,76	14,00	20,22	-8,76	6,22
Среднесписочная численность основных производственных рабочих, чел.	331	330	333	99,70	100,91
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	982	980	987	99,80	100,71
Выработка, тыс. руб./чел.	162,83	181,94	164,01	111,74	90,14
Производительность труда, тыс. руб./чел.	15367,60	17154,13	15493,49	111,63	90,32
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	753940	821436	923595	108,95	112,44
Среднемесячная заработная плата, руб.	63980	69850	77980	109,17	111,64
Фондоотдача	0,50	0,48	0,45	95,35	94,47
Фондоемкость	1,9905	2,0876	2,2097	104,88	105,85
Фондовооруженность, тыс. руб.	34 513,85	38 035,92	40 651,93	110,20	106,88
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,67	2,74	3,98	74,76	145,21

Таким образом, из данных таблицы 9 можно сделать следующие выводы:

- выручка от реализации в отчетном году увеличилась на 1,69 %, что является положительной тенденцией и свидетельствует об увеличении доходов предприятия от основного вида деятельности;
- себестоимость реализованной продукции сократилась в отчетном году

на 6,34 %, что обусловлено сокращением объемов будущих периодов;

- на фоне превышения темпов роста выручки над темпами роста себестоимости, затраты предприятия сократились на 7,9 % и составили 0,75 руб. на 1 рубль выручки;

- рост валовой прибыли предприятия в отчетном году является следствием эффективности продаж от основной деятельности на 36,38 % в отчетном году;

- управленческие расходы предприятия увеличились в отчетном году на 7,34 %, что является следствием роста затрат на обучение сотрудников, а также увеличение фонда оплаты труда административно-управленческому персоналу, а сокращение коммерческих расходов на 60,57 %, является следствием сокращением финансирования на маркетинговую деятельность предприятия, а также на исследования в области НИОКР;

- прибыль от продаж увеличилась на 46,89 %, что является положительной тенденцией и связано с увеличением эффективности деятельности предприятия;

- рост прочих расходов предприятия, связанный с получением штрафов и вводом ряда ограничений, привел к сокращению чистой прибыли организации 25,89 %;

- рост среднегодовой стоимости основных фондов предприятия в отчетном году на 7,64 % является следствием модернизации объектов основных средств и закупки нового оборудования;

- сокращение стоимости оборотных средств предприятия в отчетному году на 29,97 %, является следствием сокращения производственной мощности предприятия;

- рентабельность продаж в отчетном году увеличилась на 36,71 % и составила 6,22 %, что свидетельствует о росте бухгалтерской прибыли

предприятия;

- фонд оплаты труда вырос на 12,44 %, что связано с увеличением среднесписочной численности персонала на 0,8 % и среднемесячной заработной платы на 11,64 %;
- фондоотдача сократилась в отчетном году на 5,53 %, что связано с неэффективным управлением капиталом предприятия, фондоемкость увеличилась на 5,85 % и свидетельствует о росте стоимости производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции;
- рост коэффициента оборачиваемости на 45,21 % в отчетном году свидетельствует об эффективном использовании мобильных активов предприятия.

Таким образом, представленный анализ технико-экономических показателей предприятия свидетельствует об удовлетворительном состоянии предприятия, однако наблюдается снижение показателей фондоотдачи, снижение чистой прибыли предприятия, а также сокращение производственной мощности предприятия.

ОАО «Севернефтегазпром» – одно из крупнейших газодобывающих предприятий, входящих в Группу «Газпром». Акционерами компании также являются Винтерсхалл Дэа АГ (Германия) и ОМВ Эксплорейшн энд Продакшн ГмбХ (Австрия). Рассмотрим основные технико-экономические показатели предприятия, представленные в таблице 10.

Таблица 10 – Основные технико-экономические показатели ОАО «Севернефтегазпром» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп прироста, %	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	51742300	44073300	44281500	85,18	100,47

Продолжение таблицы 10

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Темп прироста, %	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	40779700	34951900	34302000	85,71	98,14
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,79	0,79	0,77	100,62	97,68
Валовая прибыль, тыс. руб.	10962500	9121400	9979500	83,21	109,41
Управленческие расходы, тыс. руб.	1355100	1379760	1508760	101,82	109,35
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9607410	7741630	8470740	80,58	109,42
Чистая прибыль, тыс. руб.	4408460	5950380	8456570	134,98	142,12
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	37864350	49843300	68688650	131,64	137,81
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	16199900	16858850	18644350	104,07	110,59
Рентабельность продаж, %	18,57	17,57	19,13	-1,00	1,56
Среднесписочная численность основных производственных рабочих, чел.	350	354	359	101,14	101,41
Среднесписочная численность промышленно-производственного персонала, чел.	680	685	689	100,74	100,58
Выработка, тыс. руб./чел.	461,10	412,65	425,37	89,49	103,08
Производительность труда, тыс. руб./чел.	66453,18	59711,36	62058,88	89,85	103,93
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	509837	576880	636471	113,15	110,33
Среднемесячная заработная плата, руб.	62480	70180	76980	112,32	109,69
Фондоотдача	1,37	0,88	0,64	64,71	72,91
Фондоёмкость	0,7318	1,1309	1,5512	154,54	137,16
Фондовооруженность, тыс. руб.	55 682,87	72 763,94	99 693,25	130,68	137,01
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	3,19	2,61	2,38	81,85	90,85

Таким образом, из данных таблицы 10 можно сделать следующие выводы:

- выручка от реализации в отчетном году увеличилась на 0,47 %, что является положительной тенденцией и свидетельствует об увеличении доходов предприятия от основного вида деятельности;
- себестоимость реализованной продукции сократилась в отчетном году на 1,86 %, что обусловлено сокращением объемов будущих периодов;

- на фоне превышения темпов роста выручки над темпами роста себестоимости, затраты предприятия сократились на 2,32 % и составили 0,77 руб. на 1 рубль выручки;
- рост валовой прибыли предприятия на 9,41 % в отчетном году является следствием эффективности продаж от основной деятельности в отчетном году;
- управленческие расходы предприятия увеличились в отчетном году на 9,35 %, что является следствием роста затрат на обучение сотрудников, а также увеличение фонда оплаты труда;
- прибыль от продаж увеличилась на 9,42 %, а чистая прибыль предприятия увеличилась на 42,12 % что является положительной тенденцией и связано с увеличением эффективности деятельности предприятия;
- рост среднегодовой стоимости основных фондов предприятия в отчетном году на 37,81 % является следствием модернизации объектов основных средств и закупки нового оборудования;
- увеличение стоимости оборотных средств предприятия в отчетному году на 10,59 %, является следствием роста производственной мощности предприятия;
- рентабельность продаж в отчетном году увеличилась на 1,56 % и составила 6,22 %, что свидетельствует о росте бухгалтерской прибыли предприятия;
- фонд оплаты труда вырос на 10,33 %, что связано с увеличением среднесписочной численности персонала на 2 % и среднемесячной заработной платы на 9,69 %;
- фондоотдача сократилась в отчетном году на 27,9 %, что связано с неэффективным управлением капиталом предприятия, фондоемкость

увеличилась на 37,16 % и свидетельствует о росте стоимости производственных основных фондов, приходящуюся на 1 руб. продукции;

- сокращение коэффициента оборачиваемости на 9,15 % в отчетном году свидетельствует о неэффективном использовании мобильных активов предприятия.

Таким образом, представленный анализ технико-экономических показателей предприятия свидетельствует об удовлетворительном состоянии предприятия, однако наблюдается снижение показателей фондоотдачи и использования оборотных средств предприятия.

В целом проведенный анализ по 3 предприятиям говорит об эффективности деятельности: увеличении выручки и доходов от основной нефтегазовой деятельности.

В целях проведения оценки конкурентоспособности нефтегазовых предприятий, рассмотрим затраты предприятий на НИОКР, так как обеспечение конкурентоспособности предприятий заключается в затратах на инновационное развитие и патенты («гудвил»). Так на рисунке 6 представлена динамика затрат ОАО «Севернефтегазпром» на нематериальные активы и разработки НИОКР.

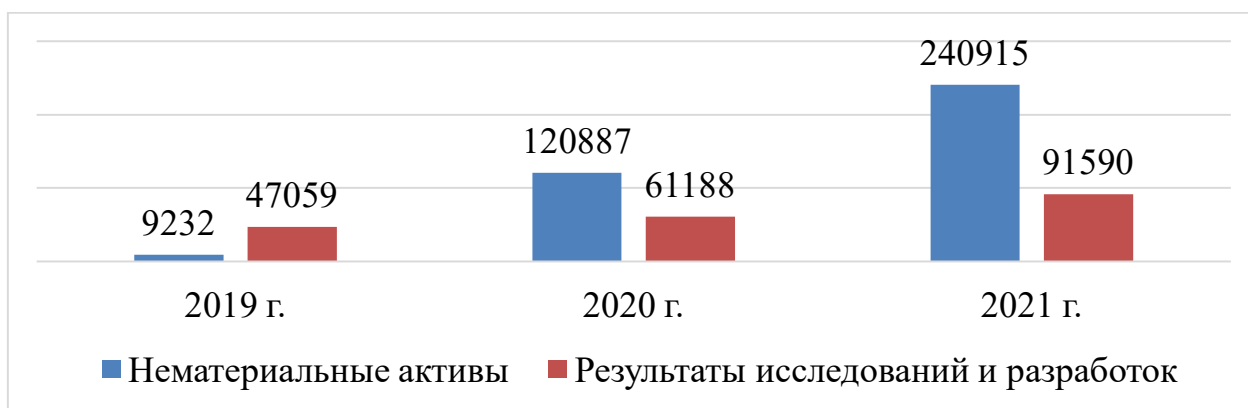


Рисунок 6 – Затраты на обеспечение конкурентоспособности
ОАО «Севернефтегазпром»

Представленная диаграмма демонстрирует, что предприятие с каждым годом увеличивает затраты на обеспечение конкурентоспособности, при этом ключевая роль отведена нематериальным активам в виде получения лицензий и патентов в области добычи нефти и газа. На рисунке 7 представлена динамика затрат АО «Сибнефтегаз».



Рисунок 7 – Затраты на обеспечение конкурентоспособности АО «Сибнефтегаз»

Представленная диаграмма демонстрирует, что предприятие АО «Сибнефтегаз» с каждым годом сокращает затраты на материальные активы, при этом затраты на НИОКР вообще отсутствуют. На рисунке 8 представлена динамика затрат АО «Роспан Интернешнл».

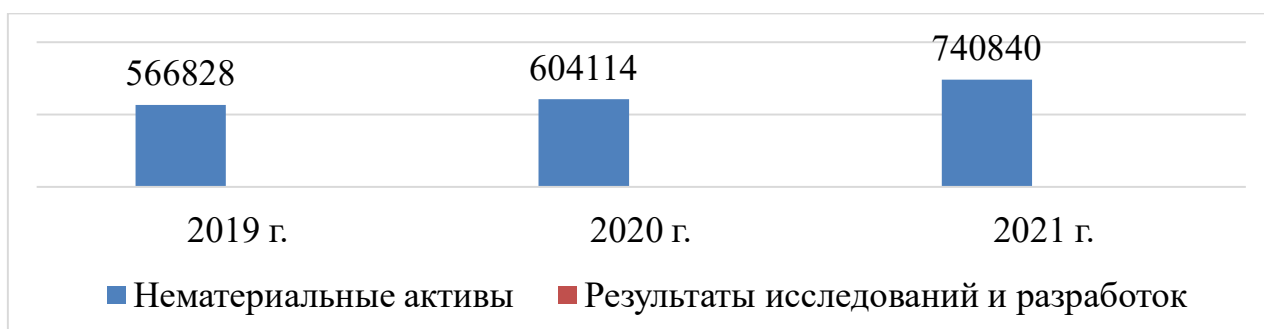


Рисунок 8 – Затраты на обеспечение конкурентоспособности АО «Роспан Интернешнл»

Согласно представленному рисунку, стоит отметить, что АО «Роспан Интернешнл» затраты на НИОКР не ведет, при этом затраты на патенты и лицензии также имеют тенденцию к росту, что обусловлено увеличением разработок на технологию добычи нефти и газа. Рассматривая общую тенденцию представленных предприятий, стоит отметить, сокращение или отсутствие затрат на разработки НИОКР, что снижает конкурентоспособность предприятие и как следствие снижает систему обеспечения экономической безопасности предприятия. Рассматривая структуру управления представленных предприятий, стоит отметить наличие отдела экономической безопасности, однако наблюдается отсутствие отдела информационной безопасности, что позволяет подвергать представленные предприятия угрозам кибератак, ведущим к потерям конфиденциальной информации и как следствие потери конкурентоспособности предприятий.

2.2 Оценка условий формирования конкурентоспособности нефтегазовых организаций как механизма обеспечения экономической безопасности

При формировании условий конкурентоспособности нефтегазовых организаций, стоит провести анализ политических, экономических, законодательных и технологических факторов.

Рассмотрим законодательный фактор. В 2022 году законодательство РФ претерпело изменения, которые затронут различные сферы жизни. Нефтегазовая отрасль - не исключение, новшества коснутся как правового регулирования, так и налоговых исчислений. Как отметил председатель комитета Госдумы по энергетике Павел Завальный, этот год стал одним из самых сложных в плане значения своевременного совершенствования законодательства для поддержания стабильности экономики страны. Всего за 2022 год Госдума

РФ приняла 653 закона – это самое большое количество за всю историю работы парламента. Одним из самых весомых документов уходящего года стал бюджетообразующий закон, который, в частности, увеличивает в 2023-2025 годах налоговую нагрузку на газовую и нефтяную отрасли страны. С 2023 года меняется бюджетное правило. Отсечения по нефти больше не будет. Теперь, под базовыми нефтегазовыми доходами федерального бюджета понимается расчетный объем, равный 8000 млрд руб. ежегодно в 2023–2025 годах, подлежащий ежегодной индексации на 4%, начиная с 2026 года.

Также «он предполагает корректировку с 1 января 2023 года налоговой ставки при расчете НДС на природный газ, а не с 1 июля, как предусматривала редакция первого чтения. Первоначально предполагалось, что совокупно эти меры позволят увеличить поступления по НДС на газ за три года более чем на 2 триллиона рублей. Изменения касаются и экспортеров сжиженного природного газа (СПГ). Для них в 2023-2025 годах законом повышается налог до 34%, что также увеличит доходы федерального бюджета в 2023 году. Причем это касается организаций – производителей СПГ, которые до конца 2022 года осуществили экспорт хотя бы одной партии такого газа. Повышение налоговой нагрузки на нефтедобывающие организации должно увеличить поступления в бюджет от НДС на нефть в 2023-2025 годах суммарно на 629 миллиардов рублей. А временное увеличение (с 1 января по 31 марта 2023 года) ставок НДС на 380 рублей за тонну на все марки угля, кроме бурого, даст дополнительно бюджету порядка 30 миллиардов рублей, предусматривалось законопроектом» [33].

Параллельный импорт разрешен для различных категорий товаров, в том числе для моторного топлива, нефтепродуктов и смазочных материалов, автомобилей, изотопов, редкоземельных металлов, продуктов химического производства, электроники, предметов роскоши и прочее. В связи с отсутствием предпосылок для снятия антироссийских санкций, закон будет действовать и в

2023 году. Таким образом, влияние законодательного фактора стоит отметить, как негативное.

Следующим рассмотрим экономический фактор. В начале октября 2022 года ЕС утвердил 8-й пакет санкций, снявший с 5 декабря 2022-го/5 февраля 2023-го запрет на фрахт и страхование морских поставок нефти/нефтепродуктов (далее НП) из РФ по цене ниже ценового потолка (price cap). С 5 декабря ценовой потолок на нефть составляет \$60 за баррель и не включает фрахт, страховку, налоги и прочие сборы, то есть является ценой отгрузки из порта РФ. В 2021 году на поставки сырья морем в ЕС пришлось ~70% экспорта. Смешивать нефть с сырьём из других стран запрещено, но можно перерабатывать для продажи. Для нефти, погруженной до 5 декабря 2022-го, есть переходный период до 19 января 2023-го. Потолок устанавливается минимум на 5% ниже фактической стоимости российского сырья, по данным Международного энергетического агентства (МЭА), и пересматривается каждые 2 месяца. Первый пересмотр планировался в январе, но был отложен странами G7 до марта (рисунок 9).

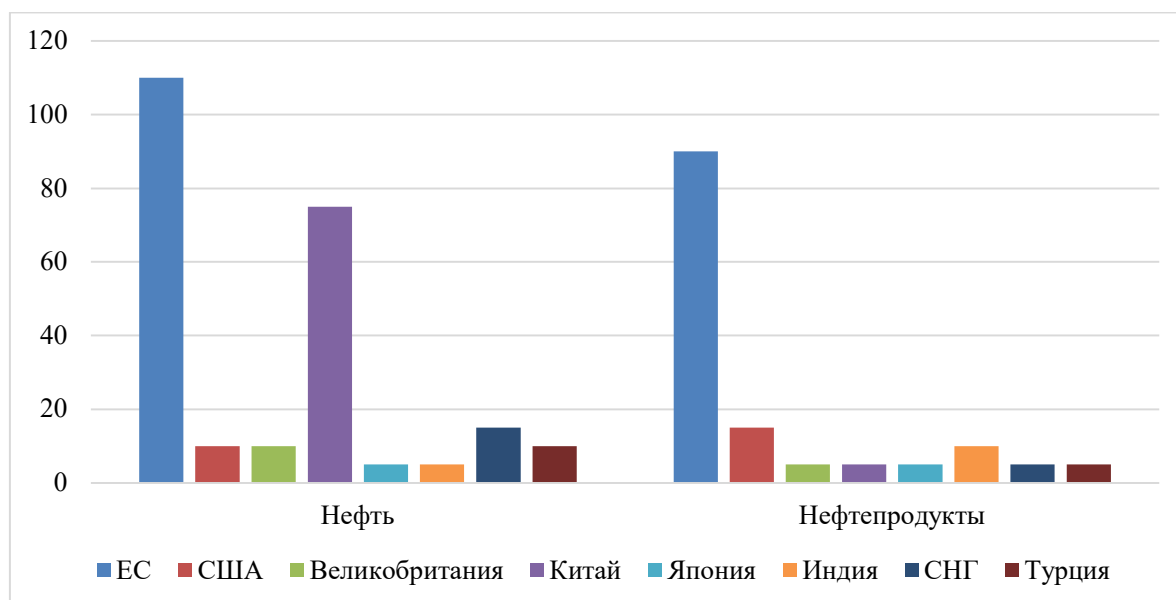


Рисунок 9 – Экспорт нефти/нефтепродуктов в 2021 (млн т)

После короткого провала в начале 2022 года РФ перенаправила экспорт нефти на альтернативные рынки, а СВО, более мягкий спад ВВП и снижение оптовых цен поддержали потребление нефтепродуктов в РФ. Поэтому в 2022-м добыча нефти выросла на 2% до 535 млн т, а экспорт – на 7% до 247 млн т. Морские поставки нефти/НП в ЕС по итогам 2022 года – объёмы под риском эмбарго/ценового потолка – грубо оцениваем в 65-70 млн т/50 млн т.

Некоторые эксперты (аналитики JP Morgan) указывали на достаточность танкерного флота РФ, Китая и Индии и собственной страховой/финансовой инфраструктуры для сохранения поставок нефти на мировой рынок при условии изменения цепочек поставок. Разрешённая торговля НП, полученными из российской нефти, – также важный фактор. Полагаем, новые схемы поставок будут налажены, вопрос заключается лишь во времени и цене. Первые цифры по отгрузкам нефти в начале 2023 года, «географии» танкерного флота (роста числа судов из РФ и совершенно новых для нас стран) и экспортным ценам это подтверждают. Но нефть перенаправить проще, в т. ч. из-за разрешения на её переработку. С нефтепродуктами сложнее – Китай и Индия заинтересованы в её переработке. Т. е. спад по НП может быть больше, а по нефти – меньше, чем можно было предположить (рисунок 10).

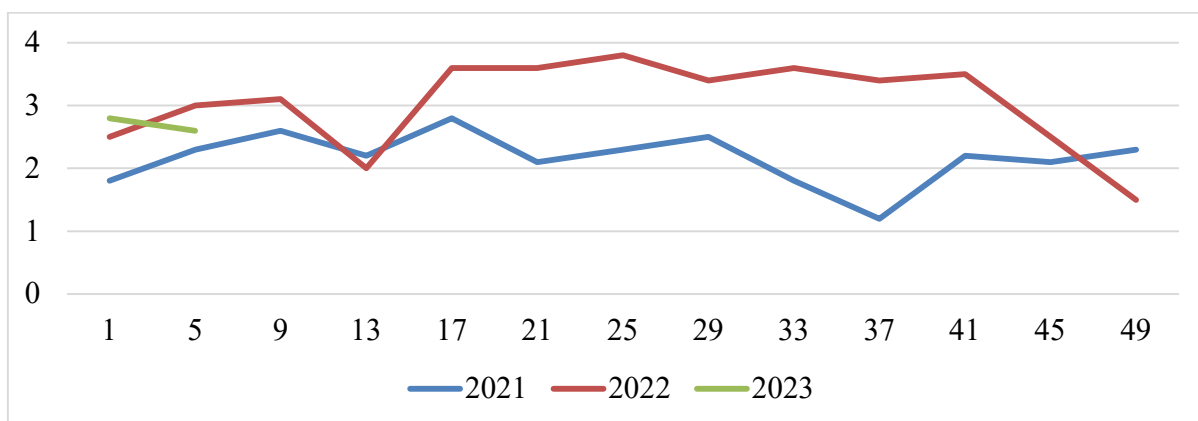


Рисунок 10 – Морские поставки нефти РФ в 2021-23 гг. (млн т)

Как именно изменятся поставки сырья в 2023 году, даже экспертам сказать сложно. Поэтому мы рассмотрим три сценария:

- оптимистичный – экспорт нефти и НП снижается на 3% (-150 тыс. барр./сутки) и 9% (потеря 25% поставок в ЕС), снижая добычу нефти на 3,7% (-400 тыс. барр./сутки);
- средний – экспорт нефти и НП снижается на 5% (-250 тыс. барр./сутки) и 17% (потеря 50% поставок в ЕС), снижая добычу нефти на 7% (-750 тыс. барр./сутки);
- пессимистичный – экспорт нефти и НП снижается на 8% (-400 тыс. барр./сутки) и 35% (потеря всех поставок в ЕС), снижая добычу нефти на 13% (-1,4 млн барр./сутки).

В базовом сценарии на 2023 год власти ждут +3%/-13% по экспорту нефти/НП и -5% по добыче, а в консервативном – -21%/-27% и -21%. Вице-премьер Новак допускал временный провал добычи на 500-700 тыс. барр./сутки с ~11 млн барр./сутки в ноябре-декабре 2022 года. В настоящий момент точный уровень цен определить сложно из-за изменения географии поставок и наложенных на РФ санкций: компаниям нет смысла делиться с отраслевыми агентствами этой информацией, а маржа из-за поставок может оседать на иностранных счетах перевозчиков и/или посредников, аффилированных с нефтяными компаниями. Эти деньги мы можем увидеть через экспорт услуг или приток капитала по финансовому счету, как раньше приток из офшоров. Но они могут оставаться и за рубежом, усугубляя влияние на бюджет, экономику и население. Таким образом влияние экономического фактора, тоже стоит оценить, как негативное.

Далее рассмотрим политический фактор. «Против России в 2022 году было введено рекордное количество санкций. Наиболее болезненные запреты касались экспорта нефти как одного из главных источников пополнения бюджета. Сама Европа столкнулась с максимальным ограничением поставок газа из России,

которые во многом были основой ее экономической мощи. Да и нашу нефть ЕС будет заменить непросто. Для стран Старого Света полное прекращение поставок нашего сырья будет означать либо дефицит топлива, тепла и электроэнергии, либо, если замена импорту из России будет найдена, сильное подорожание коммунальных услуг, транспорта и почти всех товаров, то есть гиперинфляцию и экономический спад. Для России прекращение экспорта на Запад не так фатально, энергоресурсы от этого у нас не исчезнут, но доходы бюджета от нефтегазовой отрасли снизятся, а они составляют до 40% всех поступлений в казну» [35].

Наиболее «сложная ситуация с нефтепродуктами. Россия производит их в два раза больше, чем потребляет. Весь экспорт составил в 2021 году 144 млн тонн, из которых в Европу было отправлено 88 млн тонн, а в Северную Америку - 6 млн тонн. Для сравнения: в страны АТР было экспортировано всего 20 млн тонн. Самая сложная ситуация с дизельным топливом, более трети объемов производства, которого предназначалось для Европы. В 2021 году на Запад было отправлено более 33 млн тонн. В АТР они не нужны, у них свои мощности, нам остается продавать дизель с очень большой скидкой или снижать производство и, соответственно, добычу нефти. А это опять снижение налоговых поступлений, приостановка реализации новых проектов, и стагнация на рынке труда. Зато с бензином проще, он востребован в АТР и странах СНГ, к тому же экспортировали мы его не более 10% от всего производства. Потери российской добычи в 2023 г. могут составить от 0,5 до 1,5 млн б/с в зависимости от того, насколько проблемным для отрасли окажется механизм потолка цен» [38].

И, наконец, рассмотрим технологический фактор. Нефтегазовый сектор занимает ведущее место в отечественной экономике. Большая часть бюджета страны формируется из поступлений предприятий этой сферы. Приоритетными направлениями развития отрасли являются:

– удержание текущего уровня добычи;

- повышение операционной эффективности сектора;
- достижение высоких пределов нефтепереработки и нефтехимии;
- увеличение объема экспорта продукции переработки с высокой добавленной стоимостью.

Кроме того, нефтегазовый сектор охватывают множество других отраслей. Предприятиям ТЭК необходима аппаратура, снаряжение, реагенты, оборудование для строительства. Благодаря росту нефтегазового сектора, создаются оптимальные условия для ускоренного развития в других сферах производства: разрабатываются более дешевые и эффективные материалы, появляются новые технологии их применения. Например, в Башкортостане идут работы по плану по преобразованию нефтехимических заводов. В списке приоритетов республики 16 проектов по нефтепереработке, в сумме составляющих капитал в 200 миллиардов рублей. Нефтедобывающие компании все чаще прибегают к помощи исследователей. Так, «СИБУР Холдинг» зарегистрировал компанию НИОСТ в Томской Экономической области, которая, в сущности, является R&D-центром предприятия.

Нефтегазовые «инновации и технологии направлены на обеспечение отрасли современным оборудованием на всех стадиях, от проектирования, поставки и монтажа до полной технической поддержки во время работы. Современные разработки направлены на модернизацию старого оборудования, оптимизацию стоимости, сроков поставки и соблюдение природоохранных требований. Технологические инновации позволяют вести добычу из месторождений, разработка которых еще несколько лет назад казалась невозможной (например, буровые на шельфе и нефтеносных песках). Большинство предприятий ведут операционную деятельность в условиях повышенной опасности. Поэтому инновационные решения в области охраны труда, производственного контроля, мониторинга оборудования важны для обеспечения безопасности окружающей среды и здоровья работников» [19].

Существует несколько эффективных моделей инновационных решений:

- сотрудничество с внешними партнерами;
- творческий поиск новаторских идей;
- корпоративные венчурные разработки;
- бизнес-инкубаторы.

При «внедрении новых технологий одной из главных задач остается точная оценка эффективности инноваций. Не менее важным является поиск высококвалифицированных кадров и партнеров по сотрудничеству. В 2023 году может произойти резкий рост запуска и внедрения российских ИТ-решений в топливно-энергетическом секторе. Некоторые такие продукты ранее уже поступили на рынок. Один из них - «РН-ГРИД». Это российский симулятор гидроразрыва пласта (ГРП) нового поколения, позволяющий максимально точно описывать сложную геометрию трещины, возникающей в породе при проведении ГРП. За 2021-2022 гг. в «Оренбургнефти» смоделировано 240 дизайнов ГРП, а запускной дебит (объем нефти, поступающей в единицу времени) от операций гидроразрыва в среднем был увеличен вдвое. Другая отечественная разработка в области ПО – гидродинамический симулятор «РН-КИМ», позволяющий создавать «цифровые двойники» нефтегазовых месторождений» [33].

Это «ПО также способно моделировать все важнейшие процессы, происходящие в пласте при добыче нефти и газа. Это следует из седьмого международного отчета Accenture о цифровых технологиях в нефтегазовой отрасли (Accenture Upstream Oil and Gas Digital Trends Survey 2019), основанного на опросе 255 профессионалов отрасли, включая топ-менеджеров, функциональных лидеров и технических специалистов. Об этом 14 февраля 2020 года сообщили в Accenture. Среди направлений цифровых инвестиций респонденты чаще всего упоминали кибербезопасность: ее отметили 61% опрошенных, что в 5 раз выше, чем в 2017 году (12%). В отчете также отмечается,

что инвестиции в эту сферу резко возросли из-за стремления нефтяных компаний защитить свои активы и репутацию. Помимо этого, среди всех цифровых технологий именно кибербезопасность была отмечена наибольшим количеством респондентов (16% против 9% в 2017 году) как оказывающая максимальное влияние на эффективность бизнеса. Несмотря на возросшие инвестиции в кибербезопасность, лишь 5% опрошенных считают уязвимость к кибератакам самым большим риском недостаточного финансирования в области цифровых технологий – это лишь треть от уровня 2017 года (18%). Возможно, это объясняет, почему лишь 35% респондентов планируют инвестировать в информационную безопасность в течение ближайших трех-пяти лет» [31].

С «марта 2022 года в России появились трудности с импортом оборудования. Несмотря на это, сохраняется рост рынка AR/VR-решений на 31% в год, и их потенциал расширяется. Если в 2020 году корпорации только изучали возможности AR/VR на волне пандемии, то теперь они внедряют их в производственные процессы» [31].

AR/VR-технологии точно используются в госсекторе, здравоохранении и сфере развлечений. Однако больше половины решений применяют именно в ТЭК и на производственных предприятиях. Технологии AR/VR помогают визуализировать «цифровых двойников» для имитации производственной среды, удаленно взаимодействовать специалистам на разных локациях, давать цифровые инструкции и управлять действиями операционного персонала.

Таким образом, технологический фактор оказывает двойное влияние на развитие конкурентоспособности исследованных предприятий, в условиях санкций. Проведенное исследование позволило сформировать представление о влиянии ключевых факторов, обеспечивающих конкурентоспособность нефтегазовых организации с учетом влияния на их экономическую безопасность, результаты отражены в таблице 11.

Таблица 11 – Влияние факторов конкурентоспособности на исследуемые предприятия

Фактор	Влияние (+/ –)
Законодательный	–
Политический	–
Экономический	–
Технологический	+/ –
Политический	–

Таким образом, представленные факторы в своем большинстве оказывают негативное влияние на развитие конкурентоспособности нефтегазовых организаций, при этом подвергая исследуемые предприятия угрозам экономической безопасности.

2.3 Экспертная оценка конкурентоспособности предприятия

Совокупная конкурентоспособность организации опирается на комплексную систему показателей в рамках двух блоков: конкурентоспособность бизнес-процессов и конкурентоспособность продукции. Учитывая специфику деятельности предприятий, более актуальным является конкурентоспособность бизнес-процессов, которое и позволяет улучшить состояние экономической безопасности предприятий.

Экспертная «оценка факторов конкурентоспособности компаний будет выполнена нами путем анкетного опроса экспертов с ранжированием показателей конкурентоспособности и выявлением их весомости. Экспертами в данном случае являлись 3 сотрудников (экономистов) подрядных компаний выше исследованных предприятий, которые имеют действующие договоры с предприятиями сроком более 1 года. Ранжирование эксперты проводят самостоятельно, опираясь на свой опыт и возможные изменения обстановки в будущем. Для проведения экспертной оценки факторов конкурентоспособности

на примере компаний нефтегазовой отрасли команде экспертов были розданы оценочные бланки. Аппарат «оценки будем выстраивать по следующим параметрам:

- 0 – нулевой уровень конкурентоспособности по заданному фактору определенной категории конкурентоспособности;
- 25 – низкий уровень конкурентоспособности заданного фактора;
- 50 – средний уровень;
- 75 – высокий уровень конкурентоспособности фактора;
- 100 – очень высокий, абсолютный уровень конкурентоспособности, равный 1 по отношению к заданному образцу, гипотетическому эталону или значению аналогичного показателя конкурента» [29].

Так для исследования экспертной оценки конкурентоспособности были взяты результаты внешней и внутренней среды предприятия.

В таблицах 12 – 14 представлены оценки экспертов по факторам внешней среды развития конкурентоспособности предприятий. Из представленного анализа стоит отметить, что наиболее перспективным является предприятие ОАО «Севернефтегазпром», тем самым данное предприятие имеет наиболее устойчивую систему экономической безопасности с внешней позиции.

Таблица 12 – Оценка экспертов по факторам внешней среды развития конкурентоспособности предприятий АО «Роспан Интернешнл»

Факторы конкурентоспособности	Оценка экспертов			Ср.знач. оценок, $O_{i_{\Pi}}$	Важность показателя	Интегральная оценка
	1	2	3			
Экономический фактор	35	40	45	40	0,2	8
Законодательный фактор	50	55	50	51,667	0,2	10,33
Политический фактор	45	40	35	40	0,3	12
Технологический фактор	45	50	55	50	0,3	15
Итого	175	185	185	181,667	1	45,33

Таблица 13 – Оценка экспертов по факторам внешней среды развития конкурентоспособности предприятий АО «Сибнефтегаз»

Факторы конкурентоспособности	Оценка экспертов			Ср.знач. оценок, $O_{i_{\Pi}}$	Важность показателя	Интегральная оценка
	1	2	3			
Экономический фактор	40	40	40	40	0,2	8
Законодательный фактор	45	50	55	50	0,2	10
Политический фактор	40	45	40	41,667	0,3	12,5
Технологический фактор	35	30	35	33,333	0,3	10
Итого	160	165	170	165	1	40,5

Таблица 14 – Оценка экспертов по факторам внешней среды развития конкурентоспособности предприятий ОАО «Севернефтегазпром»

Факторы конкурентоспособности	Оценка экспертов			Ср.знач. оценок, $O_{i_{\Pi}}$	Важность показателя	Интегральная оценка
	1	2	3			
Экономический фактор	55	60	55	56,667	0,2	11,33
Законодательный фактор	55	60	65	60	0,2	12
Политический фактор	50	55	60	55	0,3	16,5
Технологический фактор	60	65	75	66,667	0,3	20
Итого	220	240	255	238,334	1	59,83

Оценку влияния внутренних факторов проведем по стандартизированной оценке конкурентоспособности предприятий: используя показатели финансовой устойчивости, ликвидности, уровня затрат на НИОКР и нематериальные активы, уровня кибербезопасности (таблицы 15-17), для этого была использована бухгалтерская отчетность предприятия (приложение А, таблицы А.1-А.6).

Таблица 15 – Оценка экспертов по факторам внутренней среды развития конкурентоспособности предприятий АО «Роспан Интернешнл»

Факторы конкурентоспособности	Оценка экспертов			Ср.знач. оценок, $O_{i_{\Pi}}$	Важность показателя	Интегральная оценка
	1	2	3			
Показатель абсолютной ликвидности	35	30	25	30	0,05	1,5

Продолжение таблицы 15

Факторы конкурентоспособности	Оценка экспертов			Ср.знач. оценок, $O_{iп}$	Важность показателя	Интегральная оценка
	1	2	3			
Показатель собственной платежеспособности	10	10	30	16,667	0,1	1,7
Показатель задолженности	30	30	40	33,333	0,1	3,3
Показатель финансовой устойчивости	45	45	50	46,667	0,05	2,3
Уровень затрат на НИОКР	0	0	0	0	0,2	0,0
Уровень затрат на нематериальные активы	20	20	20	20	0,2	7,3
Уровень кибербезопасности	40	45	50	45	0,3	13,0
Итого	180	180	215	191,667	1	29,2

Таблица 16 – Оценка экспертов по факторам внутренней среды развития конкурентоспособности предприятий АО «Сибнефтегаз»

Факторы конкурентоспособности	Оценка экспертов			Ср.знач. оценок, $O_{iп}$	Важность показателя	Интегральная оценка
	1	2	3			
Показатель абсолютной ликвидности	20	20	20	20	0,05	1,0
Показатель собственной платежеспособности	30	20	20	23,333	0,1	2,3
Показатель задолженности	60	55	60	58,333	0,1	5,8
Показатель финансовой устойчивости	60	60	60	60	0,05	3,0
Уровень затрат на НИОКР	0	0	0	0	0,2	0,0
Уровень затрат на нематериальные активы	40	40	40	40	0,2	11,2
Уровень кибербезопасности	45	40	35	40	0,3	20,0
Итого	255	235	235	241,666	1	43,3

Таблица 17 – Оценка экспертов по факторам внутренней среды развития конкурентоспособности предприятий ОАО «Севернефтегазпром»

Факторы конкурентоспособности	Оценка экспертов			Ср.знач. оценок, $O_{iп}$	Важность показателя	Интегральная оценка
	1	2	3			
Показатель абсолютной ликвидности	60	65	70	65	0,05	3,3
Показатель собственной платежеспособности	60	60	60	60	0,1	6,0
Показатель задолженности	60	60	60	60	0,1	6,0
Показатель финансовой устойчивости	65	60	65	63,333	0,05	3,2
Уровень затрат на НИОКР	30	35	35	33,333	0,2	6,7
Уровень затрат на нематериальные активы	35	40	35	36,667	0,2	21,8
Уровень кибербезопасности	60	60	65	61,667	0,3	37,7
Итого	370	380	390	380	1	84,6

В результате проведенного анализа внутренних факторов стоит отметить, что ОАО «Севернефтегазпром» является наиболее успешным.

По «итогам проводимой экспертизы мы можем увидеть не только проблемные области как внутри организации, так и вне ее, сравнить показатели со значениями ключевых конкурентов, но также, исходя из экспертного ранжирования факторов конкурентоспособности, определить степень приоритетности каждого из них для обеспечения общей конкурентоспособности организации» [24].

Так представленный анализ указал на наличие проблем с инновационной деятельностью предприятий, обеспечением кибербезопасности предприятий, что оказывает негативное влияние на состояние системы экономической безопасности предприятий.

3 Механизм совершенствования деятельности нефтегазовых компаний для обеспечения их конкурентоспособности

3.1 Разработка методических положений по определению условий и механизмов совершенствования деятельности нефтегазовых компаний для обеспечения их конкурентоспособности

На современном этапе с учетом введенных санкций и ограничений для нефтегазового комплекса, достижение конкурентоспособности должно достигаться посредством постоянного внутреннего сотрудничества между предприятиями нефтегазового комплекса РФ и взаимодействия с внешним рынком посредством предприятий, не попавший в список санкционных для Евросоюза. Однако первостепенно необходимо понять по проведенному анализу, что значит для нефтегазового комплекса повышение конкурентоспособности. Проведенное исследование и выявленные проблемы позволило сформировать авторское понятие конкурентоспособности нефтегазовой отрасли в целях обеспечения экономической безопасности.

Таким образом, конкурентоспособность нефтегазовой отрасли представляет собой состояние технико-инновационной и инвестиционной активности предприятий, предоставляющей конкурентные преимущества организации.

Первостепенно на основании проведенного анализа 3 крупнейших нефтегазовых компаний необходимо разработать стратегию повышения конкурентоспособности. В нашем понимании, стратегия повышения конкурентоспособности нефтегазового комплекса представляет собой комплекс мероприятий, направленных на развитие нефтегазовой отрасли, начиная от формулировки целей, построения системы кооперационных связей внутри отрасли, от определения оптимальной производственной инфраструктуры до

разработки и реализацию проектов по созданию новых образцов промышленной продукции, новых производственных технологий, реализации сбытовой, маркетинговой и рекламной политики.

Основные этапы разработки стратегии повышения конкурентоспособности нефтегазового комплекса представлены на рисунке 11.



Рисунок 11 – Этапы разработки стратегии повышения конкурентоспособности нефтегазового комплекса

Следует отметить, что стратегию повышения конкурентоспособности машиностроительного кластера целесообразно разрабатывать на 5 лет.

Из предлагаемой стратегии стоит отметить, что основная роль в данной

стратегии отводится непосредственно инвестиционной и инновационно-технологической составляющей. Так в качестве продолжения данной стратегии и на основании проведенного анализа предлагается разработка стратегической карты развития, представленной на рисунке 12.



Рисунок 12 – Стратегическая карта развития инновационных процессов на нефтегазовых предприятиях

Так предлагаемая карта является фактором для обеспечения экономической безопасности нефтегазовых предприятий посредством обеспечения и совершенствования всех ее составляющих: финансовых,

информационных, технологических, кадровых и инвестиционных.

Стоит отметить тот факт, что в современных реалиях существует 3 типа восприимчивости инновационных стратегических проектов, причем уникальность рыночного предложения относится к трудно реализуемым.

Продолжая «идею стратегической карты, стоит отметить, что предлагаемый подход к оценке инновационных возможностей предприятия, основанный на измерении инновационного потенциала как ресурсной составляющей и определении типа инновационной восприимчивости реализуемых предприятием проектов, отвечает требованиям системности и адекватности и включает следующие этапы» [32] (рисунок 13).

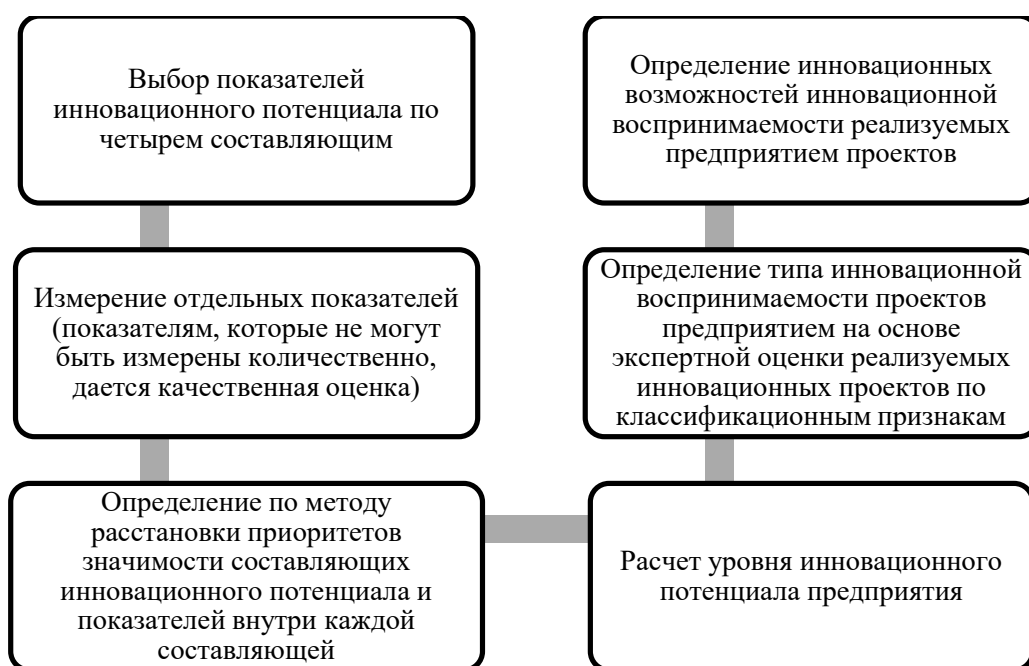


Рисунок 13 – Подход к оценке инновационных возможностей предприятия

Методология, разработанная для оценки стратегических инновационных возможностей нефтегазовых компаний, отличается от существующих методов:

- в предлагаемой методике используются количественные и качественные показатели, позволяющие комплексно оценить инновационный процесс в компании (долгосрочные инвестиции, инновационный климат, капитальные затраты – технические показатели; чистая прибыль, заработная плата, страховые взносы – финансовые показатели; субсидии, учебные курсы, франшизы – интеллектуальные показатели; инвестиции в запасы, незавершенное строительство – технические показатели);
- изменение состава рассматриваемых показателей для адаптации предлагаемой методики к реалиям нефтегазовых компаний;
- возможность разработки рекомендаций для руководства по более эффективному использованию стратегического альтернативного инновационного потенциала компании на основе выбора приоритетных направлений инновационного развития.

В конечном итоге, значения, полученные в результате оценки инновационной привлекательности компании, не только определяют готовность компании к инновационной деятельности, но и позволяют потенциальным инвесторам сравнить потенциал различных компаний для осуществления инновационной деятельности. Внутри компании эта оценка выявляет сильные и слабые стороны инновационной привлекательности компании и, самое главное, определяет «пробелы», над которыми необходимо упорно работать, чтобы повысить уровень инновационной привлекательности.

По итогам проведенного анализа, стоит отметить, что только одно предприятие ОАО «Севернефтегазпром», входящее в структуру ПАО «Газпром» не попадает под секционные мероприятия Евросоюза. На основании проведенного исследования конкурентоспособности на внешнем рынке, была определена необходимость поглощения зарубежного рынка в целях усиления российского нефтегазового сектора. Одним из направлений повышения

конкурентоспособности для АО «Сибнефтегаз» и АО «Роспан Интернешнл» и повышения доступности внешних рынков может стать объединение усилий с одной из компаний-конкурентов по схеме, представленной на рисунке 14.

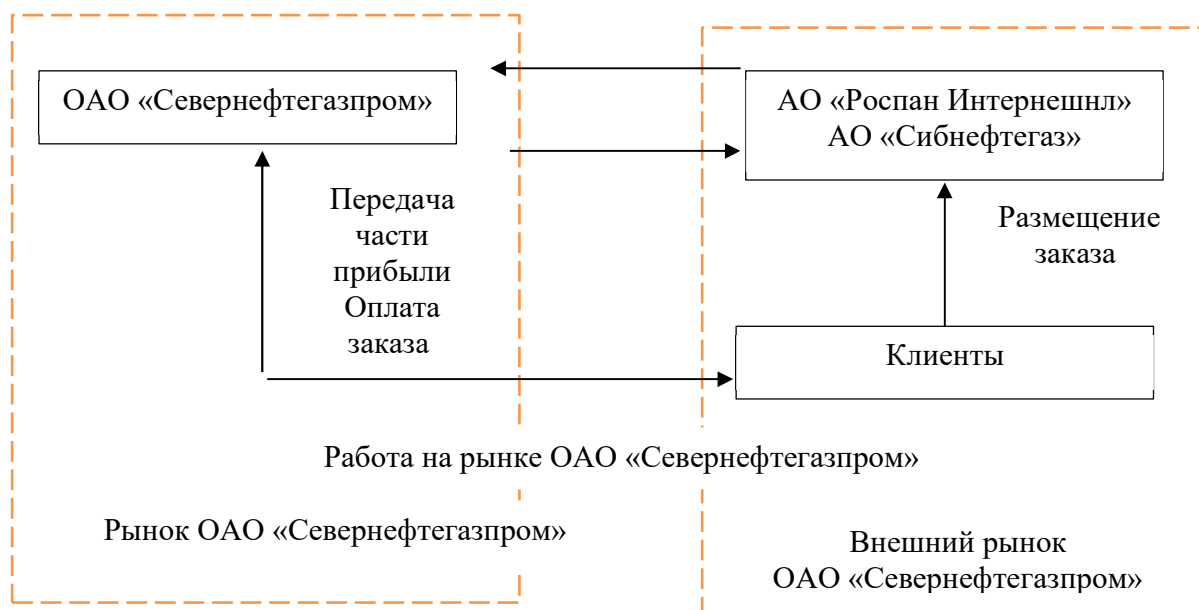


Рисунок 14 – Механизм объединения конкурентных усилий ОАО «Севернеfteгазпром» и компаний-конкурентов

Предлагаемый «механизм объединения усилий может быть реализован следующим образом:

- имея более высокий уровень доступа к местному (для ОАО «Севернеfteгазпром» – внешнему рынку), компания-конкурент может принимать существенно большее число заказов для работы на рынке ОАО «Севернеfteгазпром», так как сможет позиционировать себя, как компанию, имеющую опыт работы с данной компанией и знание особенностей рынка;

- данные конкурентные преимущества будут достигнуты путем взаимодействия с ОАО «Севернефтегазпром» - по принципу аутсорсинга принимая на себя исполнение данных заказов;
- по исполнению заказа и получению оплаты ОАО «Севернефтегазпром» будет выплачивать установленную норму маржи (прибыли) компании-партнеру» [22].

Предложенный механизм будет выгоден для всех трех компаний, возможно получение синергетического эффекта.

На основании проведенного ранее анализа были выявлены недостатки, объединяющие все три компании, к ним относятся:

- низкий уровень затрат на НИОКР;
- недостаточные вложения в нематериальные активы;
- изношенность объектов основных средств.

В качестве критериев оценки достижения стратегии повышения конкурентоспособности нефтегазовых предприятий может использоваться следующая совокупность показателей, которые могут быть разделены на две группы: основные и дополнительные (рисунок 15).

Метод расчета значений целевых индикаторов должен основываться на оценке и интерпретации первичных данных, полученных в результате анализа возможностей и перспектив компаний.

При определении конвейера проектов приоритет должен отдаваться проектам, направленным на ликвидацию технической и технологической отсталости нефтегазовых компаний, включая модернизацию производственных активов и производственной инфраструктуры. В то же время не менее важны проекты, направленные на разработку и производство перспективного и технологичного промышленного оборудования, предназначенного для удовлетворения потребностей приоритетных потребителей и обладающего высоким экспортным потенциалом.

Основные	Дополнительные
• совокупная выручка предприятий, млрд руб. • количество новых рабочих мест, ед. • объем привлеченных инвестиций, млрд,руб. • доля инновационных типов оборудования и промышленной продукции в общем объеме производства, % • объем привлеченных инвестиций, млрд,руб. • доля экспортной продукции, %	• темпыувеличения стоимости производственных фондов, % • темпы роста средней заработной платы, % • темпы роста производительности труда, % • темпы роста расходов на НИОКР, % от общего оборота • количество полученных новых патентов и заключенных лицензионных соглашений, ед. • темпы роста объемов продукции, произведенной с использованием механизмов аутсорсинга и субконтрактации, %

Рисунок 15 – Показатели оценки достижения конкурентоспособности

Разработка и реализация инновационной стратегии сопряжена с определенной степенью риска. Поэтому любой процесс должен быть гибким и учитывать ряд факторов, влияющих на компанию и рынок. Любая реструктуризация и реорганизация компании требует дополнительного плана, который позволит вывести компанию на новый качественный уровень. Меры, которые необходимо предпринять на основе анализа существующих проблем:

а) необходимо внедрить прозрачный аналитический подход к планированию проектов (принципы: определение потребностей по элементам производства, планирование проектов и работ по графику, планирование затрат на основе единой методологии). Внедрение аналитических методов планирования должно включать следующие этапы:

- 1) определение метода аналитического планирования для каждой функциональной области;
- 2) разработка инструментов;

- 3) обучение персонала;
- 4) распределение обязанностей;
- 5) формализация методологии;
- 6) совершенствование управленческой отчетности для удовлетворения требований всех уровней управления (ЦФО);
- б) необходимо внедрение процедур мониторинга на основе управленческих отчетов, подготовленных с различными уровнями анализа и мониторинга для различных типов проектов:
 - 7) определение и закрепление ролей и обязанностей участников процесса;
 - 8) мониторинг: осуществление мониторинга, проводимого Комиссией, в частности реализация корректирующих действий и мониторинг их эффективности;
 - 9) развитие экспертных знаний персонала.

Четкое разделение затрат на постоянные и переменные необходимо для гибкого бюджетирования. Постоянные затраты либо постоянны, либо корректируются с учетом инфляции.

Переменные затраты рассчитываются в зависимости от конкретного показателя (продажи или закупки, рабочее время определенных категорий сотрудников, складские площади и т.д.). Соответствие или несоответствие данной статье бюджета может быть определено только путем сравнения фактических расходов со скорректированным планом, а не с первоначально запланированными расходами.

Помимо пересмотра целевых показателей расходов, пересматриваются также показатели запасов, потоков, дебиторской и кредиторской задолженности. Целевые значения этих показателей пересчитываются на основе запланированных потоков. Только сравнив фактические показатели с пересмотренными, можно определить, был ли выполнен план.

На основании результатов анализа разницы между фактическими и плановыми значениями бюджетных показателей план может корректироваться ежемесячно в соответствии с решением Бюджетного комитета с целью достижения годового плана (ключевых показателей). В случае систематического недостижения (в течение одного квартала) годовой план может быть скорректирован, а стратегия изменена в соответствии с решением Бюджетного комитета.

Таким образом, представленная стратегия обеспечения конкурентоспособности нефтегазовых предприятий базируется на развитии инновационного, технологического и инвестиционного потенциала предприятий посредством совместного сотрудничества и продвижения на внешние рынки. При этом предложенная стратегия во главе которой стоит стратегическая карта конкурентоспособности посредством инновационного развития предприятий позволяет обеспечить высокий уровень обеспечения экономической безопасности предприятий.

3.2 Оценка экономической эффективности внедрения в деятельность нефтегазовых организаций разработанных методических положений

Причинами активного развития новых технологий в добывающем и перерабатывающем секторе являются ухудшение состояния ресурсной базы и усиление конкуренции на мировых рынках.

Десять лет «спустя цифровые решения все глубже проникают в бизнес-процессы нефтегазовых компаний, и сектор активно сотрудничает с IT-компаниями и создает собственные центры передового опыта в этой области. Этот процесс является результатом новой технологической революции под названием Индустрия 4.0, непосредственной частью которой является цифровизация сектора. В нефтедобыче она предполагает развитие и внедрение

решений по следующим ключевым технологическим направлениям:

- большие данные (включая искусственный интеллект и машинное обучение) – инструменты и методы для организации, хранения, обработки, доступа и вычисления огромных массивов, данных;
- промышленный Интернет вещей (IoT) – система взаимосвязанных сетей передачи данных и взаимосвязанных физических объектов (вещей) со встроенными датчиками и программным обеспечением для сбора и обмена данными, с возможностью удаленного мониторинга и управления в автоматизированном пространстве;
- роботы и беспилотники, которые помогают автоматизировать процессы, выполнять опасные работы и проводить визуальные исследования в труднодоступных местах, например, в местах подводной добычи полезных ископаемых;
- цифровые двойники – модель месторождения, скважины, объекта или инфраструктуры, которую можно использовать для тестирования и прогнозирования воздействия альтернатив/решений и визуализации результатов в удобной для пользователя форме. Они часто сочетаются с инструментами дополненной реальности.
- умные материалы – это класс материалов с различными агрегатными состояниями, которые сохраняют или приобретают определенные физические и химические свойства при изменении внешних условий, даже в экстремальных условиях» [36].

В горнодобывающей промышленности 3D-печать используется для создания прототипов проектов развития и программ разработки подшипников, а также для производства новых деталей для датчиков и систем управления, насосов и другого негабаритного оборудования.

Распределенный реестр (блокчейн) – это распределенное и публичное

приложение, которое позволяет осуществлять регистрацию и обеспечивает высокий уровень безопасности системы.

С «точки зрения потенциальных экономических выгод для нефтяной промышленности наиболее перспективными являются Большие данные, Интернет вещей и цифровые двойники. Важно понимать, что цифровые технологии – это в основном решения в области информационных технологий. Без них разведка и добыча сырья не прекратились бы, но они могут значительно повысить эффективность производственных процессов компании за счет оптимизации и анализа данных. Поэтому влияние цифровизации невозможно оценить без учета общих технологических тенденций в отрасли» [42].

Сочетание развития цифровых решений и производственных технологий представляет собой цифровую трансформацию сектора. Ее влияние, которое уже заметно в конкретных случаях, заключается главным образом в увеличении технически пригодных запасов. Во-вторых, стоимость нового производства станет дешевле. В результате кривая предложения нефти должна будет сместиться.

Так «в отчете Technology Outlook Update прогнозируется увеличение технически извлекаемых запасов нефти более чем на 1 триллион баррелей к 2050 году и снижение себестоимости в среднем на 30%. Последствия такого сдвига могут быть огромными для отрасли. Это, в свою очередь, приведет к снижению цен на нефть» [43].

Например, «если предположить, что технически извлекаемые запасы вырастут на 30% в соответствии с ожиданиями, а затраты снизятся на 30% к 2030-2035 годам, то точка безубыточности для закрытого поставщика в 2035 году составит 100-115 миллионов баррелей в день при цене 40-50 долларов за баррель. Это в свою очередь не только выдавит часть поставщиков с рынка, но и увеличит межтопливную конкуренцию, в т.ч. с ВИЭ» [40].

С точки зрения компаний и государства важна не добыча нефти, а

экономический эффект от нее. В настоящее время дисконтированные доходы государства по большей части состоят из выплат НДС и экспортной пошлины, которые сильно зависят от котировок на нефть. Их особенность состоит в том, что при росте цены государство изымает большую долю в виде налогов. Поэтому возможное падение нефтяных котировок из-за глобальной цифровой трансформации сократит объем поступлений на 18 %, или на 9,4 трлн руб. в реальном выражении за 2018-2035 гг. по сравнению с оптимистическим сценарием Проекта Энергостратегии РФ. Компенсировать 35 %, или 3 трлн руб. от выпадающих реальных доходов государства, позволит прирост объемов добычи нефти в сценарии «цифровая трансформация» (рисунок 16) [45].

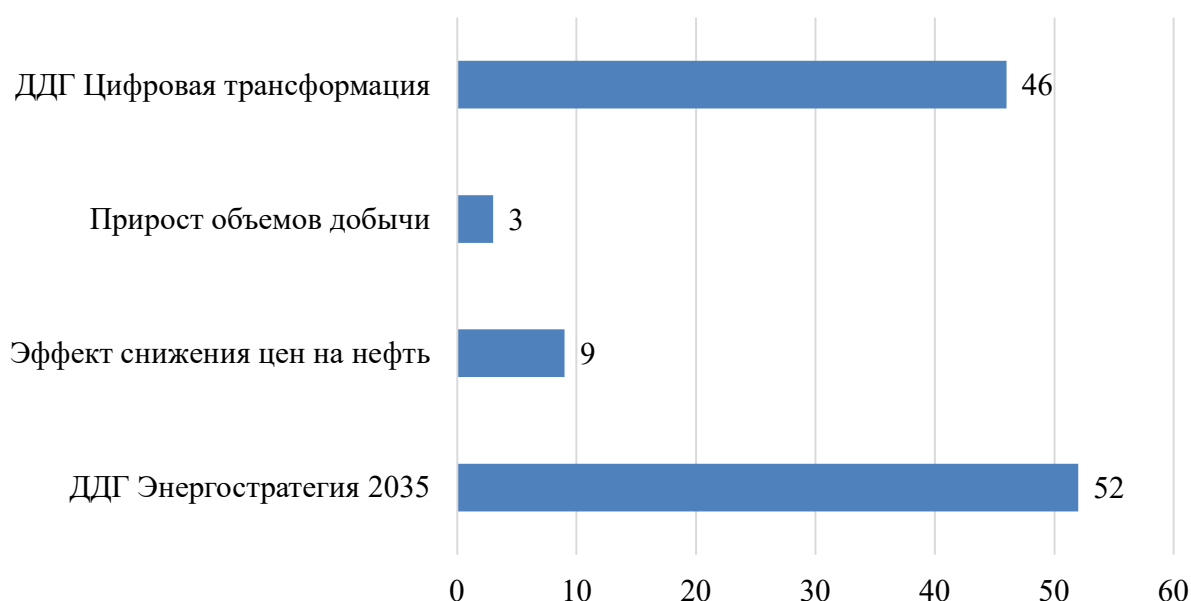


Рисунок 16 – Факторный анализ накопленного дисконтированного дохода государства (ДДГ)* в реальном выражении за 2018-2035 гг., трлн руб.

Отраслевой «эффект будет более значительным, хотя снижение цен на нефть со 100 долл/барр при сохраняющихся объемах также окажет негативный эффект, -19 %, или 2,4 трлн руб. в реальном выражении от общего чистого

приведенного дохода отрасли (NPV). Половину потенциально недополученной выгоды сможет покрыть прирост объемов добычи» [43].

Но основной положительный эффект для отрасли произойдет через сокращение операционных и капитальных затрат. Это принесет компаниям дополнительные 2,2 трлн руб. NPV, что полностью покроет выпадающие доходы от падения цен на нефть в 2018-2035 гг. (рисунок 17).



Рисунок 17 – Факторный анализ чистой приведенной стоимости нефтедобывающей отрасли (NPV) в реальном выражении за 2018-2035 гг., трлн руб.

Таким образом, нельзя не отметить увеличение чистой прибыли при внедрении цифровых технологий в рамках представленного анализа. Так для исследуемых предприятий крайне актуальным будет использование приложения контроля и анализа месторождений «РН-КИН» (рисунок 18). Управление разработкой нефтегазовых месторождений позволяет:

- вести оперативный мониторинг объектов разработки нефтяных месторождений;
- проводить анализ разработки нефтяных месторождений;

- формировать единую базу геологии, добычи, геолого-технических мероприятий и исследований скважин, доступную для всех специалистов.

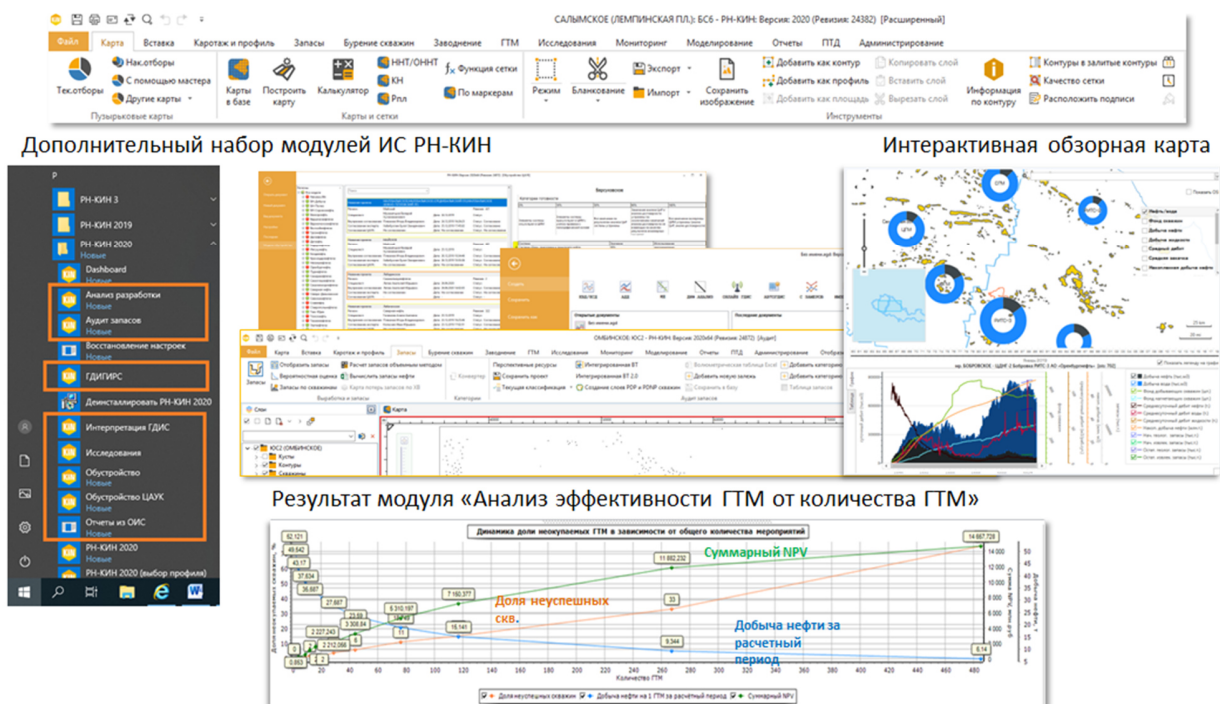


Рисунок 18 – Интерфейс приложения контроля и анализа месторождений «РН-КИН»

Потенциально значительное влияние цифровой трансформации на нефтегазовые предприятия требует благоприятного инвестиционного климата, в том числе посредством регулирования и государственного стимулирования. Во-первых, необходимо создать определенную «благоприятную среду» для активного использования новых технологий, в том числе:

- обеспечение информационной безопасности и кибербезопасности;
- создание нормативно-правовой базы для новых технологий, в частности, в части стандартизации и технического регулирования;
- создание основы для новой системы обучения персонала, подготовленного для работы с новыми технологиями;

– развитие инфраструктуры для новых технологий (цифровые центры обработки данных, беспроводные сети нового поколения и т.д.).

Все эти элементы должны быть готовы к цифровой трансформации не только нефтегазовой отрасли, но и российской экономики в целом. Поэтому в соответствии с международной практикой 28 июля 2017 года распоряжением Правительства РФ № 1632-р была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Она формирует ориентиры и задачи, которые необходимо реализовать для выполнения заявленных планов цифровой трансформации России. В соответствии с мировой практикой, каждый этап должен отвечать определенным условиям для достижения успеха. Эффективность НИОКР зависит от наличия бюджетных средств на исследования, эффективных налоговых стимулов для бизнеса в сфере НИОКР, создания платформ для сотрудничества науки и бизнеса, поддержки университетов. В этом контексте основными барьерами на пути технологического развития и цифровой трансформации, которые необходимо устранить в нефтяном секторе, являются следующие:

- недостаточные бюджетные ресурсы на исследования и неэффективные налоговые льготы для компаний в сфере НИОКР;
- недостаточное сотрудничество между научными кругами и промышленностью, что приводит к ограниченной ориентации исследований на коммерческие проекты;
- неразвитость инвестиционных рынков и законодательства о правах интеллектуальной собственности подрывают способность привлекать средства для более рискованных этапов НИОКР и исследований;
- недостаточная «поддержка малых нефтесервисных компаний снижает конкуренцию в секторе и, следовательно, стимулы для тестирования новых технологий» [35];
- административные «барьеры, связанные с недропользованием и

техническим регулированием, побуждают компании покупать готовую продукцию за рубежом вместо того, чтобы разрабатывать ее самостоятельно» [39].

Отсутствие приоритетов развития технологий в российской нефтяной отрасли снижает эффективность государственных стимулов и ослабляет интерес нефтяной отрасли к долгосрочным инвестициям, в том числе инвестициям в цифровые решения. Поэтому роль властей в цифровой трансформации нефтегазовой отрасли заключается в устранении существующих административных барьеров и создании системы стимулов по всей цепочке развития технологий – от исследований и разработок до добычи. Это подразумевает, в частности, переход от простого стимулирования отрасли нефтедобычи к созданию новой экосистемы, способствующей инновациям в отрасли [46]. Таким образом, на основании проведенного исследования, были выявлены ключевые недостатки в развитии конкурентоспособности нефтегазового сектора. Так автором было предложено собственное определение конкурентоспособности нефтегазового комплекса с учетом текущих тенденций. В работе разработана стратегия повышения конкурентоспособности нефтегазовых предприятия и разработана стратегическая карта на основе инновационного потенциала. Были предложены показатели оценки конкурентоспособности с учетом выявленных проблем на основе модернизации технологической, инвестиционной и инновационной составляющей. Как итог проведенного исследования определена значимость цифровых технологий для сектора добычи и разведки. Разработанный алгоритм и представленные мероприятия позволят обеспечить высокий уровень конкурентоспособности нефтегазовой отрасли и обеспечить высокий уровень системы экономической безопасности данного сектора и, как следствие, всей страны в целом.

Заключение

На современном этапе с учетом введенных санкций и ограничений для нефтегазового комплекса, достижение конкурентоспособности должно достигаться посредством постоянного внутреннего сотрудничества между предприятиями нефтегазового комплекса РФ и взаимодействия с внешним рынком посредством предприятий не попавший в список санкционных для Евросоюза.

С позиции автора, конкурентоспособность нефтегазовой отрасли представляет собой состояние технико-инновационной и инвестиционной активности предприятий, предоставляющей конкурентные преимуществ организации.

Первостепенно на основании проведенного анализа 3 крупнейших нефтегазовых компаний необходимо разработать стратегию повышения конкурентоспособности. В нашем понимании, стратегия повышения конкурентоспособности нефтегазового комплекса представляет собой комплекс мероприятий, направленных на развитие нефтегазовой отрасли, начиная от формулировки целей, построения системы кооперационных связей внутри отрасли, от определения оптимальной производственной инфраструктуры до разработки и реализацию проектов по созданию новых образцов промышленной продукции, новых производственных технологий, реализации сбытовой, маркетинговой и рекламной политики.

Предлагаемая карта является фактором для обеспечения экономической безопасности нефтегазовых предприятий посредством обеспечения и совершенствования всех ее составляющих: финансовых, информационных, технологических, кадровых и инвестиционных. Стоит отметить тот факт, что в современных реалиях существует 3 типа воспринимаемости инновационных стратегических проектов, причем уникальность рыночного предложения

относится к трудно реализуемым. Продолжая идею стратегической карты, стоит отметить, что предлагаемый подход к оценке инновационных возможностей предприятия, основанный на измерении инновационного потенциала как ресурсной составляющей и определении типа инновационной восприимчивости реализуемых предприятием проектов.

В конечном итоге, значения, полученные в результате оценки инновационной привлекательности компании, не только определяют готовность компании к инновационной деятельности, но и позволяют потенциальным инвесторам сравнить потенциал различных компаний для осуществления инновационной деятельности. Внутри компании эта оценка выявляет сильные и слабые стороны инновационной привлекательности компании и, самое главное, определяет «пробелы», над которыми необходимо упорно работать, чтобы повысить уровень инновационной привлекательности.

С учетом анализируемых предприятий, стоит отметить, что только одно предприятие ОАО «Севернефтегазпром», входящее в структуру ПАО «Газпром» не попадает под санкционные мероприятия Евросоюза. Так в рамках исследования предлагается повышение конкурентоспособности на внешнем рынке за счет решения таких ключевых проблем, как: необходимость повышения степени доступа к зарубежным рынкам и производственной гибкости предприятий. В качестве критериев оценки достижения стратегии повышения конкурентоспособности нефтегазовых предприятий может использоваться следующая совокупность показателей, которые могут быть разделены на две группы: основные и дополнительные.

Представленная стратегия обеспечения конкурентоспособности нефтегазовых предприятий базируется на развитии инновационного, технологического и инвестиционного потенциала предприятий посредством совместного сотрудничества и продвижения на внешние рынки. При этом предложенная стратегия во главе которой стоит стратегическая карта

конкурентоспособности посредством инновационного развития предприятий позволяет обеспечить высокий уровень обеспечения экономической безопасности предприятий.

На основании проведенного исследования, были выявлены ключевые недостатки в развитии конкурентоспособности нефтегазового сектора. Так автором было предложено собственное определение конкурентоспособности нефтегазового комплекса с учетом текущих тенденций. В работе разработана стратегия повышения конкурентоспособности нефтегазовых предприятия и разработана стратегическая карта на основе инновационного потенциала. Были предложены показатели оценки конкурентоспособности с учетом выявленных проблем на основе модернизации технологической, инвестиционной и инновационной составляющей. Как итог проведенного исследования определена значимость цифровых технологий для сектора добычи и разведки.

Разработанный алгоритм и представленные мероприятия позволят обеспечить высокий уровень конкурентоспособности нефтегазовой отрасли и обеспечить высокий уровень системы экономической безопасности данного сектора и как следствие всей страны в целом.

Список используемой литературы

1. Бабанова Ю.В. Взаимосвязь современных концепций управления для повышения эффективности предприятий / Ю.В. Бабанова, В.М. Орлов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент, 2017. – Том 1. – С.117-122.
2. Березов Н. И. Конкуренция в экономике. М.: Ника-Центр, 2018. 768 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. М.: Ника-Центр, 2018. 528 с.
4. Богапова М.Р., Дозорова Т.А. Эффективность использования ресурсного потенциала: оценка и направления повышения // Вестник Казанского государственного аграрного университета, 2018. – №1. – С. 153-156.
5. Быков В.А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. М: Юнити-Дана. 2013. 295 с.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации, принят Государственной Думой 17 июля 1998 года № 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения 30.03.2023)
7. Гашо И. А. Стратегическое планирование в системе управления экономической безопасностью предприятия / И. А. Гашо, О. В. Иовлева / Экономика. Общество. Человек: Приоритетные направления в развитии современного общества: междисциплинарные исследования: материалы V Международной научно-практической конференции / науч. ред. д-р экон. наук, проф. Е.Н.Чижова, сост. С.К. Кочина; Белгор. гос. технол. ун-т им. В.Г. Шухова; Белгор. регион. отд-е РАЕН. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2018. – Вып. XXXV. – С. 17–24.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая), принят

Государственной Думой 21 октября 1994 года № 51-ФЗ (ред. от 08.12.2020). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/08f5220ca32baf2e718402b7519858a8488f9151/ (дата обращения 30.03.2023)

9. Демура Н.А. Операционный и производственный менеджмент: учеб. пособие: практикум. /Н.А. Демура, В.В. Выборнова - Белгород: Изд-во БГТУ, 2018. – 92 с.

10. Иващенко Н.С. Концептуальный анализ понятия « устойчивое развитие бизнеса» / Современные задачи инженерных наук: сборник научных трудов Международного научно-технического симпозиума « Экономические механизмы и управленческие технологии развития промышленности» Международного научно-технического Форума « Первые международные Косыгинские чтения» (11-12 октября 2017 года). – М.: ФГБОУ ВО « РГУ им. А.Н. Косыгина» , 2017. – С.87-91.

11. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.www.consultant.ru/> (дата обращения 30.03.2023)

12. Котова С.В. Механизм реализации системы управления конкурентоспособностью предприятия и производимой продукции /С.В. Котова // Аллея науки, 2017. – № 5. – С. 146-149.

13. Лавренко Г.А. Формирование конкурентных преимуществ современного предприятия // ЭКОНОМИНФО, 2018. – № 4. – С. 34–39.

14. Латов Ю.В. Национальная экономическая безопасность в историческом контексте. Историко-экономические исследования. 2019. № 1 (Т. 8). С. 5-29.

15. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров: учеб. пособие / Ш.Ш. Магомедов. - 3-е изд. -М.: Дашков и К, 2017. – 296 с.

16. Мамаева Л.Н., Удалов Д.В., Кондратьева О.А. Роль конкуренции в

обеспечении экономической безопасности предприятия // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2019. – № 3 (77). – С. 27–29.

17. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1), принят Государственной Думой 16 июля 1998 года, № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2020). Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/08f5220ca32baf2e718402b7519858a8488f9151/ (дата обращения 30.03.2023)

18. Осипова Р. Г. Цифровизация как конкурентное преимущество российских организаций // Вестник Академии знаний, № 37 (2), 2020. – С. 87-90.

19. Плещиц С.Г., Плоткин Б.К., Дергаль П.П. Надежность и безопасность в жизни и деятельности человека. - СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. – 470 с.

20. Плоткин Б.К., Хайкин М.М. Введение в современную экономику. – СПб.: ЛЕМА, 2019. – 204 с.; 5. Хайкин М.М., Плоткин Б.К. Риск-менеджмент в системе «человек – машина» на предприятиях минерально-сырьевого комплекса // Горный информационно-аналитический бюллетень. Спец.вып. № 7. 2019. С. 216-223.

21. Приказ Минфина Российской Федерации «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)», утвержденный Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 года № 43н (ред. 29.01.2018). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/d914c3b6e6aa1058fbfa77f7a66a2f8d92ea09cf/ (дата обращения 30.03.2023)

22. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок», утвержден Федеральной налоговой службой [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/ (дата обращения 30.03.2023)

23. Федеральный закон «О безопасности», принят Государственной Думой 7 декабря 2010 года № 390-ФЗ (последняя редакция). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.consultant.ru/ document/ cons_doc_LAW_108546/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546/) (дата обращения 30.03.2023)

24. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», принят Государственной Думой 13 июля 2001 года № 129-ФЗ (ред. от 02.07.2021). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/ (дата обращения 30.03.2023)

25. Федеральный закон «Об исполнительном производстве», принят Государственной Думой 14 сентября 2007 года № 229-ФЗ (ред. от 02.07.2021). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/ cons_doc_LAW_71450/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_71450/) (дата обращения 30.03.2023)

26. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» принят Государственной Думой 22 марта 2013 года № 44-ФЗ (последняя редакция). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/) (дата обращения 30.03.2023)

27. Федеральный закон «Об обеспечении доступа к информации о деятельности судов в Российской Федерации», принят Государственной Думой 10 декабря 2008 года № 262-ФЗ (последняя редакция). Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82839/ (дата обращения 30.03.2023)

28. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», принят Государственной Думой 19 декабря 2008 года № 294-ФЗ (ред. от 02.07.2021). Консультант плюс

[Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83079/ (дата обращения 30.03.2023)

29. Хайкин М.М., Плоткин Б.К. Управление рисками как условие развития социально-экономических систем. // «Актуальные проблемы развития общества». Сб. научн. тр., 2019. С. 33 – 41.

30. Чернова И.В. Управление конкурентоспособностью предприятия. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2019. № 15. С.146 –149.

31. Шарафутдинов Р. Б. Влияние цифровизации на повышение конкурентоспособности нефтегазового комплекса России. Молодой ученый. 2019. № 47 (285). С. 237–242.

32. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебник для вузов. М.: ГНОМ и Д, 2020. 304 с.

33. Юльченко О.С. Экономика организации. Учебное пособие. М.: Инфо-М, 2018. 212 с.

34. Analysis of the development status of China's cross-border e-commerce industry in 2015 [EB / OL]. China Industry Information Network, <http://FanXiaoyun.com>. Comparative analysis and selection of China's cross-border foreign trade e-commerce platform model [J]. 2015. № 2.

35. Exploring the strategies of China's cross-border e-commerce to promote the transformation and upgrading of foreign trade [J]. Ren Zhixin, Li Wanxiang. Foreign trade and economic practice. 2014. № 4.

36. Huang Wei. Development status and countermeasures of cross-border e-commerce in China and Russia [J]. Foreign trade, 2016. № 5.

37. Guo Luyi. Status, problems and new progress of cross-border e-commerce between China and Russia [J]. Decision and Information (Late Journal), 2016. № 11.

38. Liu Zhizhong. The development of cross-border e-commerce under the "new normal" of foreign trade, 2015. № 2.

39. Meng Liang, Meng Jing. Analysis on the selection of overseas warehouse models of China 's cross-border e-commerce enterprises based on the perspective of consumer goods export trade [J]. China Circulation Economy, 2017. № 6.
40. Research Group on China 's Investment Strategy and Risk Prevention in Eastern Russia in the New Situation. China 's Investment Strategy and Countermeasures in Eastern Russia [J]. Russian Journal, 2017. № 3.
41. Research on the development status and opportunities of cross-border e-commerce [J]. Deng Linjia. China Management Informatization. 2019. № 10.
42. Some problems and countermeasures of cross-border e-commerce in China and Russia [J]. Fu Ling, Wang Mingyu. Chinese Business Theory. 2015. № 21.
43. Study on the path of creating cross-border e-commerce in Heilongjiang Province [J]. Ren Jihong. Commercial Economy. 2019. № 6.
44. Su Xiaotang. Cross-border e-commerce Russian talent training strategy [J]. Russian learning, 2016. № 4.
45. Yu Wenting. The development status and prospects of China 's cross-border e-commerce under the background of the "Belt and Road" construction [J]. Enterprise Herald, 2016. № 4.
46. Zhang Jinfeng, Sun Ying. The development status and countermeasures of cross-border ecommerce between Manzhouli and Russia under the framework of the "Belt and Road" [J]. Modern Information Technology, 2017. № 1.

Приложение А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс предприятия АО «Роспан Интернешнл» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2020	2021	2018
Ф1.1110	Нематериальные активы	566828	604114	740840	545313
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	0	0	0	0
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	814950	814950	814950	814950
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	0	0	12924	0
Ф1.1150	Основные средства	198554000	218521000	237868000	174680000
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	0	171000	666	0
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	1670850	2474940	856465	1103460
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	1553070	1672850	2558810	1160100
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	203160000	224259000	242852000	178304000
Ф1.1210	Запасы	4087060	1942860	2879060	5127910
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	74312	137141	75335	55378
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	17894800	13932600	25180400	29618000
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	952400	0	160	660995
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	2455	2216	1770	1938
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	180898	577330	371770	87687
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	23191900	16592200	28508500	35551900
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	226352000	240851000	271361000	213856000
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	15	15	15	15
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

Код	Показатель	2019	2020	2021	2018
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	0	0	0	0
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	1799380	1799380	1799380	1799380
Ф1.1360	Резервный капитал	1	1	1	1
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	62868000	66339700	111638000	55940200
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	64667400	68139100	113437000	57739600
Ф1.1410	Заемные средства	97223000	57755600	128548000	57611700
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	9419650	11153200	13080800	7002250
Ф1.1430	Оценочные обязательства	4425800	4546150	2418610	2972750
Ф1.1450	Прочие обязательства	0	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	111068000	73454900	144048000	67586700
Ф1.1510	Заемные средства	42902000	91499900	0	79187300
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	6354550	6336200	12296500	7916230
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	1359350	1420870	1566410	1425810
Ф1.1550	Прочие обязательства	0	0	12675	0
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	50615900	99257000	13875600	88529300
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	226352000	240851000	271361000	213856000

Продолжение приложения А

Таблица А.2 – Отчет о финансовых результатах предприятия
АО «Роспан Интернешнл» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2020	2021	2018
Ф2.2110	Выручка	47975300	33719400	106534000	51739000
Ф2.2120	Себестоимость продаж	32192800	24491000	43480500	26615800
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	15782500	9228360	63053900	25123200
Ф2.2210	Коммерческие расходы	894493	600203	541348	1032560
Ф2.2220	Управленческие расходы	1814650	1792540	1806780	1673070
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	13073300	6835620	60705800	22417600
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	9677	15861	11914	8691
Ф2.2330	Проценты к уплате	2453810	1875510	3364100	2492530
Ф2.2340	Прочие доходы	677038	988712	200548	808514
Ф2.2350	Прочие расходы	2513490	1576850	791785	966792
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	8792740	4387830	56762400	19775500
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	0	929488	11465500	1818770
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	2417400	0	0	1954940
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	567386	0	0	109363
Ф2.2460	Прочее	14930	13373	1339	47502
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	8777810	3471720	45298200	16158600

Продолжение приложения А

Таблица А.3 – Бухгалтерский баланс предприятия АО «Сибнефтегаз» за 2017-2020 гг., тыс. руб.

Код	Показатель	2018	2019	2020	2017
Ф1.1110	Нематериальные активы	2107660	2066930	2026690	2177640
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	0	0	0	0
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	917012	917012	917012	785805
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	180190	185696	192159	163943
Ф1.1150	Основные средства	35480100	39070300	41176600	32305100
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	0	0	0	46
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	142607	227092	431290	689158
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	900742	864981	843945	1032580
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	39728300	43332000	45587700	37154200
Ф1.1210	Запасы	362718	443205	392577	482248
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	141	8620	807	0
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	6185740	5994270	2227310	2233380
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	103	0	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	912	1533	861	668
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	10655	5444	38911	960
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	6560270	6453070	2660470	2717260
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	46288500	49785100	48248200	39871500
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	600000	600000	600000	600000
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	6772890	6772890	6772890	6070960
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	16500	16500	16500	16500
Ф1.1360	Резервный капитал	30000	30000	30000	30000
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	18738000	21052900	22768500	16887600
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	26157400	28472300	30187900	23605100

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.3

Код	Показатель	2018	2019	2020	2017
Ф1.1410	Заемные средства	10075600	7020750	9464550	8702800
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	2383470	2266030	3110460	2311320
Ф1.1430	Оценочные обязательства	1118310	1856370	2087370	1971200
Ф1.1450	Прочие обязательства	50853	249905	74338	101307
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	13628200	11393100	14736700	13086600
Ф1.1510	Заемные средства	2873420	6825390	5464	189650
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	2915340	2429100	2737790	2577200
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	74	74	74	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	714117	665158	580270	412901
Ф1.1550	Прочие обязательства	0	0	0	42
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	6502950	9919730	3323600	3179790
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	46288500	49785100	48248200	39871500

Продолжение приложения А

Таблица А.4 – Отчет о финансовых результатах предприятия АО «Сибнефтегаз» за 2017-2020 гг., тыс. руб.

Код	Показатель	2018	2019	2020	2017
Ф2.2110	Выручка	17026900	17855500	18157900	17826300
Ф2.2120	Себестоимость продаж	12538700	14496100	13576500	12824500
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	4488220	3359360	4581420	5001800
Ф2.2210	Коммерческие расходы	21927	19446	7667	0
Ф2.2220	Управленческие расходы	591257	839737	901367	568367
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	3875030	2500180	3672390	4433430
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	465	0	66	972
Ф2.2330	Проценты к уплате	221006	105743	541920	565067
Ф2.2340	Прочие доходы	91053	465687	130836	104420
Ф2.2350	Прочие расходы	482770	484618	505007	163987
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	3262770	2375500	2756360	3809770
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	211538	-59092	-1048350	730567
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	-72147	117438	0	-426197
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	-546551	84485	0	339775
Ф2.2460	Прочее	119745	-1461	7555	-9280
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	2552280	2314950	1715570	2983500

Продолжение приложения А

Таблица А.5 – Бухгалтерский баланс предприятия ОАО «Севернефтегазпром» за 2018-2021 гг., тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2020	2021	2018
Ф1.1110	Нематериальные активы	9232	120887	240915	8085
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	47059	61188	91590	32459
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	39361700	60324900	77052400	36367000
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	0	0	0	0
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	2140230	2334090	1975140	1273740
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	1833270	1251090	570078	2410200
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	43391500	64092200	79930100	40091500
Ф1.1210	Запасы	674691	1224110	580977	575327
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	7	0	0	11
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	7657620	6602040	5392880	7413450
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	9150680	8189980	15115100	6754920
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	106268	112301	71352	66785
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	17589300	16128400	21160300	14810500
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	60980800	80220600	101090000	54902000
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд)	40000	40000	40000	40000
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	45547	36437	36437	45547
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	25099000	25099000	25099000	25099000
Ф1.1360	Резервный капитал	2000	2000	2000	2000
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	16400000	17986000	20492200	13831600

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.5

Код	Показатель	2019	2020	2021	2018
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	41586600	43163500	45669700	39018200
Ф1.1410	Заемные средства	0	14779900	30987300	0
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	2416450	2723970	3711830	2496340
Ф1.1430	Оценочные обязательства	9552610	10410800	10047100	5071920
Ф1.1450	Прочие обязательства	179696	790479	814720	50421
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	12148800	28705200	45560900	7618680
Ф1.1510	Заемные средства	0	21662	91086	0
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	6746790	7523580	8502320	7669840
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	498656	806712	1266470	595245
Ф1.1550	Прочие обязательства	0	0	0	0
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	7245440	8351950	9859870	8265090
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	60980800	80220600	101090000	54902000

Продолжение приложения А

Таблица А.6 – Отчет о финансовых результатах предприятия АО ОАО «Севернефтегазпром» за 2018-2021 гг., тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2020	2021	2018
Ф2.2110	Выручка	51742300	44073300	44281500	47740200
Ф2.2120	Себестоимость продаж	40779700	34951900	34302000	43798800
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	10962500	9121400	9979500	3941380
Ф2.2210	Коммерческие расходы	0	0	0	0
Ф2.2220	Управленческие расходы	1355100	1379760	1508760	1395440
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	9607410	7741630	8470740	2545940
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	429497	304879	610389	451053
Ф2.2330	Проценты к уплате	4286890	719487	1589920	458266
Ф2.2340	Прочие доходы	135150	752036	3771340	108773
Ф2.2350	Прочие расходы	306721	591258	627466	288942
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	5578440	7487800	10635100	2358560
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	-2116370	-1537390	-2178350	1075180
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	79899	0	0	414437
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	866490	0	0	142447
Ф2.2460	Прочее	-1	-31	-163	-155
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	4408460	5950380	8456570	1840110