Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально - гуманитарных технологий
Направление подготовки Экономика
Кафедра экономики

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
РАЗВИТИЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ (на примере ПАО «СИБУР Холдинг»)

УДК 665.65:339.137.2(47+57)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3Б3Б	Латышева Кристина Олеговна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры экономики	Дибров Артём Михайлович			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Экономики	Барышева Галина Анзельмовна	Доктор экономических наук		

Томск – 2017 г.

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
Универсальные компетенции		
Р1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
Р2	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
Р3	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
Р4	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
Р5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК-13; ПК-1,3,510)
Профессиональные компетенции		
Р6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5 ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
Р7	Принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5; ПК-7; ОК-5,8
Р8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК 4,6,8,14,15);
Р9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13; ПК-8;

	полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	
Р10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК- 4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13

Код результата	**Результат обучения (выпускник должен быть готов)**	**Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон**
Р11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК- 10;12 ОК-12
Р12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК- 14; ПК-15; ОК-2;
Р13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7;11;12;13 ОК-1,7, 8)
Р14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
Р15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК - 7, 8, 12, 13; ПК - 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10,11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт социально - гуманитарных технологий
Направление подготовки Экономика
Кафедра экономики

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Барышева Г.А.
_____

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы
В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)
Студенту:

Группа	**ФИО**
3Б3Б	Латышева Кристина Олеговна

Тема работы:

РАЗВИТИЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ (на примере ПАО «СИБУР Холдинг»)	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ 2047/С от 23.03.2017

Срок сдачи студентом выполненной работы:	05.06.2017

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе ***(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).***	Нормативные документы, периодические издания, учебная литература, учетные данные предприятия
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке	- Теоретические аспекты понятия «конкурентоспособность страны»

вопросов ***аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).***	- Роль нефтехимического комплекса в обеспечении конкурентоспособности экономики страны - Проблемы и основные вызовы для развития нефтехимического комплекса России - Основные направления развития и повышения конкурентоспособности ПАО «Сибур Холдинг»
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)	
Раздел	**Консультант**
Социальная ответственность	Кашапова Эльмира Рамисовна
Развитие ПАО «Сибур Холдинг» в контексте повышения конкурентоспособности экономики России	Ермушко Жанна Александровна
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	02.02.2017 г.

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры экономики	Дибров Артём Михайлович			02.02.2017

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3Б3Б	Латышева Кристина Олеговна		02.02.2017

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 104 с., 14 рис., 18 табл., 73 источник, 0 прил.

Ключевые слова: нефтехимический комплекс, нефтепереработка, нефтеперерабатывающие компании, конкурентоспособность, ПАО «СИБУР», проблемы, развитие, экономика.

Объектом исследования являются процессы экономического развития нефтехимического комплекса России.

Цель работы – выявление особенностей обеспечения конкурентоспособности предприятия нефтехимического комплекса на примере ООО «Томскнефтехим».

В процессе исследования проводился анализ теоретических аспектов понятия «конкурентоспособность», роли нефтехимического комплекса в обеспечении конкурентоспособности экономики страны, динамики развития нефтехимического комплекса России.

В результате исследования были выявлены основные проблемы нефтехимической отрасли и даны рекомендации по их решению, так же были выявлены основные цели развития ПАО «Сибур Холдинг» и ООО «Томскнефтехим».

Область применения: на предприятиях нефтехимической промышленности.

Экономическая эффективность/значимость работы обусловлена тем, что для России, как страны с экономикой сырьевого типа, в современных условиях развития мировой экономики и нефтехимической отрасли в целом, важно найти пути дальнейшего развития экономического потенциала страны на рынке продуктов нефтехимической отрасли.

В будущем планируется продолжить более глубокое изучение и исследование данной тематики в рамках магистерской работы.

Оглавление

Введение 8
1 Понятие конкурентоспособности как экономической категории 11
1.1 Теоретические аспекты понятия «конкурентоспособность страны» 11
1.2 Факторы, формирующие конкурентоспособность экономики страны 16
1.3 Роль нефтехимического комплекса в обеспечении конкурентоспособности экономики страны 23
2 Особенности развития нефтехимического комплекса России 30
2.1 Анализ динамики развития нефтехимического комплекса России 30
2.2 Проблемы и основные вызовы для развития нефтехимического комплекса России 42
3 Развитие ПАО «Сибур Холдинг» в контексте повышения конкурентоспособности экономики России 56
3.1 Общая характеристика ПАО «Сибур Холдинг» 56
3.2 Основные направления развития и повышения конкурентоспособности ПАО «Сибур Холдинг» 60
3.3 Анализ конкурентоспособности ООО «Томскнефтехим» в составе ПАО «Сибур Холдинг» 67
Социальная ответственность 85
Заключение 96
Список использованных источников 99

Введение

В последнее время мировое развитие продемонстрировало ускорение темпов конкуренции на международных рынках, а также ужесточение условий, в которых ведётся такая борьба. Обострение было отмечено в плане борьбы за лидерство в политическом и экономическом аспектах, рынки сбыта, источники, дающие ресурсы. Ещё недавно обладание большими запасами ресурсов природного характера или наличие почв, которые хорошо поддаются возделыванию, могли обеспечить стране неопровержимые конкурентные позиции, но сейчас в связи с тем, что происходит ускорение темпов развития и большинство стран вступают в постиндустриальную стадию развития, конкуренция переходит в другую плоскость.

На сегодняшний день понятие «конкурентоспособность» стало одним из наиболее используемых в научной литературе. Широко применяют данный термин при ведении разговора о процессах интеграции экономической системы конкретной страны в мировое хозяйство бизнесмены, экономисты и политические деятели. Каждый предприниматель пытается достичь максимально возможной прибыли, а также расширить свою деятельность хозяйственного характера настолько, насколько это возможно. Это обуславливает предпринимательскую борьбу за рынки сбыта, наиболее подходящие условия товарного производства. Сегодняшние предприниматели – соперники друг для друга. Поскольку для России всё вышесказанное является справедливым, данное исследование имеет статус ориентированного на практику.

Теоретическую основу данного исследования составили труды научного характера, связанные с конкурентоспособностью и опубликованные как зарубежными, так и российскими учёными. К. Маркс, А. Смит, А. Маршалл, Дж. Кейс, Э. Чемберлен, Й. Шумпетер и другие классики в области экономической теории заложили методологические и теоретические вопросы в сфере конкурентоспособности. Что касается регулирования способности

конкурировать в современной экономической системе, основанной на рыночных принципах, то можно отметить труды за авторством К. Викселля, И. Ансоффа, А.П. Лернера, В. Оучи, Г. Саймона, Х. Такеучи, М. Портера. Российские и советские авторы в своих работах также достаточно широко рассматривали вопросы из сферы конкурентоспособности. Здесь прежде всего можно выделить труды Н.И. Герчиковой, О.В. Куликова, А.З. Селезнёва, А.Ю. Юданова, А.П. Градова, Р.А. Фатхутдинова. Проблемы конкурентоспособности товара и национальной экономики привлекают существенное внимание исследователей, но при этом проблема конкурентоспособности промышленного предприятия остается недостаточно исследованной. Несмотря на то, что существует достаточно большое количества работ, посвященных данной проблеме, все еще существует пространство, в котором может быть осуществлён анализ проблемы, обобщения имеющейся информации и её сведения в систему.

Цель работы – выявление особенностей обеспечения конкурентоспособности предприятия нефтехимического комплекса на примере ООО «Томскнефтехим».

Достижение поставленной цели предполагает решение ряда задач, к числу которых относятся:

1. Раскрытие теоретических аспектов понятия «конкурентоспособность».
2. Определение роли нефтехимического комплекса в обеспечении конкурентоспособности экономики страны.
3. Исследование динамики развития нефтехимического комплекса России.
4. Определение основных направлений развития и повышения конкурентоспособности ПАО «Сибур Холдинг».
5. Проведение анализа конкурентоспособности предприятия ООО «Томскнефтехим» в составе ПАО «Сибур Холдинг».

Объект исследования – процессы экономического развития

нефтехимического комплекса России.

Предмет исследования – факторы и условия, обеспечивающие конкурентоспособность предприятий нефтехимического комплекса.

Теоретической основой исследования стали как фундаментальные, так и прикладные труды отечественных и зарубежных авторов, посвященные изучению процессов развития и формирования конкурентоспособности национальной экономики. Также в анализе использованы данные российской и международной статистики, нормативные документы и законодательные акты Российской Федерации. Кроме этого, применялись публикации периодической печати и сети Интернет. Часть результатов исследования, представленных в виде сводных таблиц, получена лично автором.

1 Содержание конкурентоспособности как экономической категории

1.1 Теоретические аспекты понятия «конкурентоспособность страны»

Термин «конкурентоспособность» и его особенности изучали десятки исследователей, выпустивших множество научных трудов. В своих работах авторы предпринимали попытки подойти к описываемому термину с разных сторон. Подходы, которые применялись для этой цели, зачастую противоречили друг другу, однако каждый использованный подход имел существенную значимость для создания представления о конкурентоспособности. Данный термин начал волновать учёных с того времени, когда сформировалась классическое экономическое учение [1].

При применении иерархического способа отражения связи между понятиями «конкурентоспособность» и «конкуренция», то конкуренция будет находиться на более высоком уровне. Что же касается уровней, находящихся ниже, чем конкурентоспособность, то на них располагаются стратегии выдерживания конкуренции, а также конкурентные преимущества.

Поскольку понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» неразрывно связаны между собой, то разные подходы к оцениванию конкуренции также оказали воздействие и на конкурентоспособность. Данный термин может рассматриваться на разных уровнях – товарном (с точки зрения способности товара выдерживать конкуренцию), микроуровне (степень конкурентоспособности отдельной компании), мезо уровне (отраслевая конкурентоспособность) и макроуровне (государственная конкурентоспособность).

У всех перечисленных выше категорий наличествуют свои черты и особенности, определяющих необходимость описанного выше разбиения. Каждый из уровней конкурентоспособности является дополняющим для всех остальных.

Конкурентоспособность при рассмотрении данного понятия с общей точки зрения определяется как способность вести конкуренцию в рыночных условиях с аналогичными объектами [2].

Таблица 1 даёт представление о различных уровнях конкурентоспособности.

Таблица 1 – Уровни конкурентоспособности [2]

Уровень анализа	Субъект (объект) конкурентоспособности	Факторы
товарный	Товары (работы, услуги)	– качество продукта – цена – соответствие спросу
микроуровень	Товаропроизводитель (организация, фирма)	– сравнительная конкурентоспособность продукции – эффективность производственной работы – финансовые характеристики деятельности – эффективность организации и сбыта
мезо уровень	Объединение предприятий, отрасль	– внутренняя структура отрасли – влияние внешней среды – конкурентоспособность отдельных составляющих – взаимодействие между элементами системы
макроуровень	Страна, регион	– инвестиционный климат – научно-технический уровень – конкурентоспособность индустрии и секторов народного хозяйства

Начиналось понятие конкурентоспособность с изучения конкурентоспособности продукции. Чаще всего под конкурентоспособностью продукции понимают сочетание потребительской цены (полезности для потребителя) и цены потребления (цена продукта и издержки на эксплуатацию), обеспечивающее продукции успех на рынке по сравнению с подобной продукцией иных поставщиков [3].

Ранее способность товара выдерживать конкуренцию связывалась исключительно с его качеством, однако позднее она стала определяться всеми данными, которые потребитель учитывает при выборе конкретного товара в

ряду аналогов. потребителем в результате сравнения с товарами-аналогами.

Конкурентоспособность на мезо- и микроуровнях определяется чертами отличными от применяемых при рассмотрении конкурентоспособности продукта.

В первую очередь, понятие конкурентоспособности применительно к организациям и фирмам, которые связываются, с понятием производительности их работы.

Предприятие будет конкурентоспособным, если оно создаёт и впоследствии реализовывает продукт, способный выдерживать конкуренцию. Это может быть достигнуто за счёт эффективной рыночной деятельности.

Обобщая существующие взгляды на данную проблему, можно сказать: способность выдерживать конкуренцию есть у тех субъектов хозяйствующего характера, деятельность которых отличается высокой степенью эффективности за счёт предоставления потребителям тех услуг и товаров, которые им необходимы с нужной конкурентоспособностью.

М. Портер в своих исследованиях провёл детальное изучение отраслевой конкурентоспособности и факторов, которые оказывают на неё воздействие.

Как считает М. Портер, отраслевая конкурентоспособность определяется существованием либо отсутствием у отрасли таких преимуществ, которые позволяют ей успешно выдерживать конкуренцию. Данные достоинства выражаются в возможности предприятий отрасли производить с допустимыми издержками высококачественную продукцию и, соблюдая условие оптимальности сроков, по приемлемой цене поставлять её на рынки.

Изучение конкурентоспособности осуществляется на макроуровне. Региональная конкурентоспособность зависит от эффективности применения наличествующих в регионе ресурсов.

Количественная характеристика региональной конкурентоспособности – валовый продукт региона. Как правило, экономисты концентрируются на исследовании условий макроэкономического характера, в которых предприятия вынуждены реализовывать свою деятельность. Можно сделать вывод о

формировании данными условиями возможности для предприятия выдерживать конкуренцию при осуществлении торговли на международных рынках. Сегодняшние теоретические исследователи изучают конкурентоспособность компании в рамках торговли международного масштаба либо способности продукции выдерживать конкуренцию. На способность компании конкурировать влияет очень большое количество факторов, которые обязательно должны учитываться.

Несомненен тот факт, что конкурентоспособность производимой компанией продукции существенно влияет на способность выдерживать конкуренцию всем предприятием. Последнее понятие является обширным, в его состав входят маркетинг, менеджмент и иные составляющие. Именно поэтому определять способность предприятия конкурировать исключительно на основе конкурентоспособности производимой им продукции, как представляется, неправомерно.

Это же можно отметить и применительно к конкурентоспособности на международных рынках. То, насколько успешно компания выдерживает конкуренцию на международном рынке, определяется условиями реализации хозяйственной деятельности в других странах.

Макроэкономические кондиции – база для формирования преимуществ, позволяющих выдерживать конкуренцию. Предпосылки для выдерживания конкурентоспособности, сформированные ранее, реализуются в зависимости от множества иных факторов.

Конкурентоспособность компании и производимого ею продукта относятся друг к другу как целое и частное. Если компания изготавливает продукцию, которая успешно выдерживает конкуренцию, то это необязательно означает её хорошую конкурентоспособность: если затраты, связанные с производством такой продукции, покрываются только выручкой, полученной при реализации продукта, компания конкурентоспособной не будет. Аналогичная ситуация возникает, когда компания продаёт свою продукцию с применением демпинга.

Таблица 2 содержит основные определения конкурентоспособности компании.

Таблица 2 – Основные определения конкурентоспособности компании[1]

Определение	Автор
Свойство компании выступать в рыночных условиях наравне с другими конкурирующими субъектами	М. Портер
Совокупность информации, производственно-технологических, маркетинговых, организационных и финансово-экономических процессов, которые позволяют компании эффективно вести свою деятельность при изменениях обстоятельств на товарных, трудовых рынках и рынках капитала	Ю.Я. Еленева
Характеристика свойства фирмы, определяемого совокупностью её преимуществ, дающих возможность выдерживать конкуренцию, а также слабостей, в силу которых возможность предприятия конкурировать ослабляется	Н.А. Савельева
Обобщающая характеристика деятельности предприятия, которая отражает степень производительности применения экономических ресурсов относительно эффективности использования экономических ресурсов конкурентами.	Д.С. Воронов

Можно сделать следующие выводы о сути понятия конкурентоспособности, отталкиваясь из представленных определений:

1. Конкурентоспособность проявляется на рынке.
2. Термин «конкурентоспособность» распространяется как на объект рыночных отношений (товар, услуга), так и на субъект (организация, отрасль, страна); обладает свойством универсальности.
3. Конкурентоспособность располагает многоуровневостью (товарный, микроуровень, мезо уровень, макроуровень).
4. Конкурентоспособность объектов и субъектов хозяйственной деятельности находится в динамичном и неустойчивом состоянии вследствие константных изменений конкурентной среды.
5. Конкурентоспособность – относительная величина, где базой для сравнения являются аналогичные показатели конкурентов.

[1] Составлено автором на основе [4]

6. Конкурентоспособность продукции и фирмы сопоставляются как часть и целое.

Мы можем сделать вывод о том, что конкурентоспособность играет роль противоречивого, многогранного и многоуровневого по своей внутренней структуре явления. В рамках предоставленной работы по мере необходимости будем обращаться к разным уровням исследования. Отметим наиболее широкое определение исследуемого понятия: «Применительно к экономической сфере под конкурентоспособностью в самом общем виде можно понимать обладание качествами, формирующими преимущества для субъекта экономического соревнования», а следом в процессе исследования будем сужать границы в нужной ситуацией степени [5].

1.2 Факторы, формирующие конкурентоспособность страны

На конкурентоспособность компаний влияют множество различных причин – не только внешних, но и внутренних, степень влияния данных факторов может изменяться с течением времени. Анализ и установление факторов, которые оказывают воздействие на конкурентоспособность – важную составляющую организационного управления.

Фактор выдерживания конкуренции – причина, которая является необходимой и достаточной для изменения какого-либо количества нескольких критериев конкурентоспособности [6].

Сегодня общепринятой классификации факторов, оказывающих влияние на степень конкурентоспособности, не существует. Тем не менее, почти все варианты, предлагаемые сегодня, имеют своей основой систему, автором которой является М. Портер. Исследователь определяет взаимосвязь факторов в сфере конкурентоспособности с производственными факторами (ресурсами человеческого и физического плана, знания, инфраструктура, материальные средства).

Факторы в классификации, предложенной Портером, разделяются на внешние и внутренние. К числу внешних факторов относятся отношения

организационного и социально-экономического характера, которые дают предприятию возможность создавать и реализовывать продукцию, привлекательную по совокупности своих характеристик для потребителя. Что же касается объективных критериев, на основе которых даётся предприятию характеристика в плане его конкурентоспособности, то они относятся к числу внутренних.

М. Портер и К. Кетелс предлагают разбить факторы, влияющие на способность предприятия выдерживать конкуренцию, на следующие типы [7]:

1. По приоритетности воздействия –основные, развитые. К основным факторам относятся условия климатического характера, природные ресурсы, положение государства с географической точки зрения, рабочая сила различной квалификации. К развитым факторам относятся современность структуры, в рамках которой осуществляется информационный обмен, производства с высокой степенью технологичности.

2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность, по признаку степени специализации могут быть поделены на специализированные и общие. Общие факторы – система дорог для автомобильного сообщения, количество персонала, имеющего высшее образование, размер дебетного капитала. Что же касается специализированных факторов, то к их числу относятся количество персонала, имеющего узкую специализацию, инфраструктура, предназначенная для решения специфических задач, информация, дающая возможность достигать узких целей.

Существует также классификация на основе естественности формирования фактора (естественные – географическое положение, ресурса природного характера; искусственные – технологии, техника, состояние экономической среды) [8, С. 9].

Дополнения, внесённые в теорию Портера последователями:

1. Разбиение факторов внешнего характера на основе уровней их воздействия [9].

2. Данная классификация является по отношению к разбиению

внешних факторов на уровни дублирующей. Факторы делятся в зависимости от контроля со стороны компании либо государства – неконтролируемые государством, управляемые государством и неконтролируемые предприятием, управляемые предприятием [10].

3. Факторы микроуровня разбить в соответствии с пятью силами конкурентной борьбы Портера [11].

4. Разбиение внутренние факторы по видам ресурсов на технологические, технические, трудовые, финансовые, организационные [12].

Факторы, характеризующие конкурентоспособность страны, не являются объектами выбора той или иной страны и присущи ей по умолчанию, всё же, говоря о этих факторах невозможно пропускать их анализ, поскольку на их базе либо с их учетом формируются иные конкурентоспособные преимущества.

История развития страны отражается в имеющихся предприятиях, политическом строе, культурных отличительных чертах и так далее.

М. Портер изучил эту проблему глубоко и всесторонне. Ему получилось обнаружить наиболее принципиальные причины успехов и неудач в конкуренции компаний данных стран при помощи анализа обширных статистических материалов отраслей индустрии восьми промышленно продвинутых стран. Им предложена уникальная концепция конкурентного преимущества страны. Сущность этой концепции составляет идея «национального ромба», которая раскрывает четыре свойства (детерминанты) страны, формирующих конкурентную среду, где действуют фирмы данной страны.

Систему детерминантов конкурентного преимущества характеризует «Национальный ромб», составляющие которого (как и в любой системе), находясь во взаимодействии, образуют эффект целостности, другими словами ослабляют либо усиливают возможный уровень конкурентного преимущества компаний данной страны.

Каждый отдельный детерминант оказывает влияние на все остальные.

Таким образом, большой спрос на продукцию компании сам по себе не дает ей конкурентного преимущества, в случае если острота конкуренции недостаточна, для того чтобы компания приняла этот спрос к сведению. Также, преимущества в одном детерминанте имеют все шансы создавать либо усиливать преимущества других. Конкурентное преимущество на основе только одного-двух детерминантов может быть в отраслях с сильной зависимостью от природных ресурсов либо в отраслях, где почти не применяются сложные технологии и навыки. Преимущество по каждому детерминанту не является предпосылкой для конкурентного преимущества в отрасли.

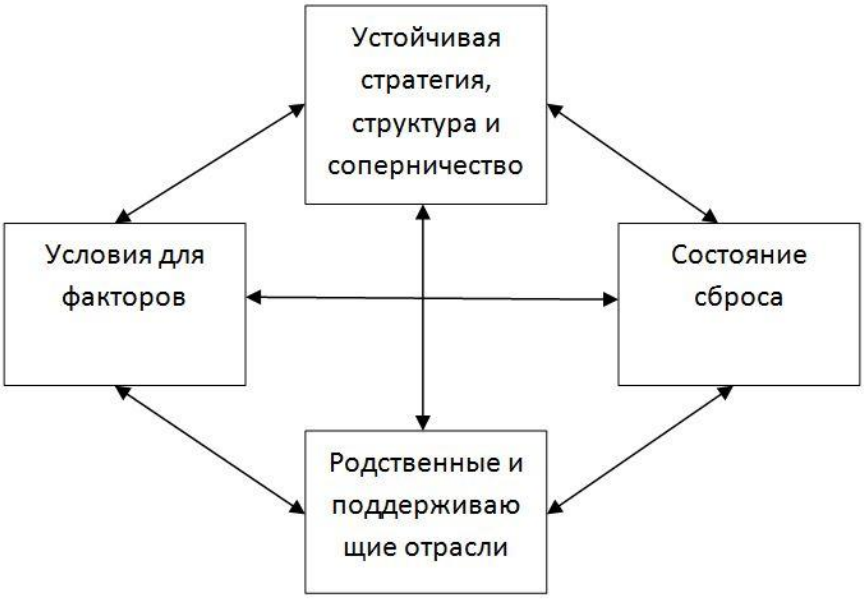

Рисунок 1 – Детерминанты конкурентного преимущества страны

В общую систему детерминантов Майкл Портер охватывает еще «роль случая» и «роль правительства», которые могут либо ослаблять, либо усиливать конкурентное преимущество страны. Общая система условий конкурентного преимущества для развитого рынка представлена на рисунке 2.

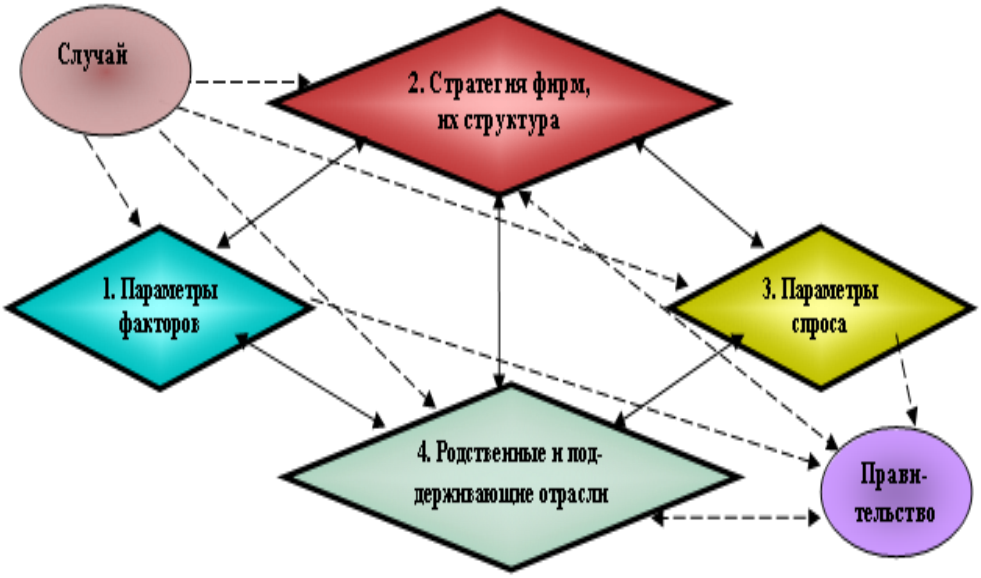

Рисунок 2 – Общая система условий конкурентного преимущества для развитого рынка

Случайными являются те события в роли случая, которые почти не имеют ничего общего с условиями развития экономики страны и на которые почти никогда не могут оказывать влияния ни фирмы, ни правительство. Наиболее важные события такого рода являются:

– изобретательство;
– крупные технологические взрывы (прорывы);
– резкие изменения стоимости ресурсов (к примеру, нефтяной шок);
– существенные изменения на мировых финансовых рынках либо в обменных курсах;
– всплески местного либо мирового спроса;
– политические решения зарубежных правительств;
– форс-мажорные обстоятельства.

Случайные события могут изменить позиции конкурирующих фирм, свести на нет преимущества старых конкурентов и создать потенциал для новых фирм, которые способны заменить бывшие достижения необходимым уровнем конкурентоспособности в изменившихся условиях.

Тем не менее в стране должна располагать благоприятными условиями для того или иного «случайного» события. Это значит, что детерминанты

«ромба» способны создать такие условия. Случай, послужит укреплению конкурентоспособности в стране с наиболее благоприятным «ромбом». Факторы конкурентоспособности делятся на 4 категории: ресурсные и институциональные, внешние, внутренние.

«Фактически конкурентоспособность экономики обеспечивается всеми четырьмя направлениями, хотя передовые позиции институциональной конкурентоспособности характерны экономикам тех стан, которые считаются лидерами конкурентоспособности экономики в целом» [13, С. 14].

Аналогичный подход детальнее описан в материале А.И. Белова. Автор сопоставляет уровни конкурентоспособности с их факторами, подробное описание которых приводится в таблице 1.

Подход, который был применён ранее, автором расширяется. Так, исследователь включает уровни конкурентоспособности системы банков, систем обеспечения здравоохранения, образования и науки.

Научная конкурентоспособность, которая дополняет рассмотренный ранее подход, увеличивает возможности анализа, а также изучает аспект инновационности – самое популярное направление в исследованиях, публикуемых в последнее время.

Новейшие технологии позволяют повышать эффективность производственных процессов, а значит, и обеспечивать конкурентоспособность в международном плане [14, С. 24].

Этой же позиции придерживаются А.В. Костин и Г.Г. Азгальдов, которые считают, что возможность государства существовать обеспечивается его конкурентоспособностью.

Правительство может испытывать на себе влияние всех детерминантов, которое в зависимости от ситуации может быть, как положительным, так и отрицательным.

Характеристики производственных процессов определяются суммами субсидий, образованием, политикой, которая реализуется в сфере рынков капитала. Установление стандартов и норм, имеющих применение в

конкретной стране, производится правительством страны, которое само выступает в качестве потребителей продукции для сфер образования, обороны, здравоохранения, связи.

Государство может быть успешным тогда, когда созданные условия обеспечивают наилучшую стратегию развития какого-либо сегмента отрасли либо всей отрасли в целом. Описанные основы стратегии выдерживания конкуренции определяют множество факторов, которые должны приниматься во внимание, а также подчеркивают, как страна базирования влияет на конкурентную борьбу в международном масштабе.

Воздействие на все без исключения детерминанты, входящие в состав национального «ромба», может осуществляться фирмами, способными вкладывать в производственные процессы реальные деньги и за счёт этого улучшать их. Все детерминанты, описанные на рисунке 2, формируются особыми способами, которые отражают степень воздействия всех иных детерминантов. Цель – оценка и анализ всех главных параметров и деятельности, которую осуществляет экспортирующее продукцию предприятие. На основе такого анализа могут быть сформированы преимущества, за счёт которых компания сможет выдерживать конкуренцию.

Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод о многофакторности конкурентных преимуществ. К числу наиболее сильно влияющих на способность предприятия выдерживать конкуренцию факторов относятся эффективность производственных процессов, наличие патентов с хорошими перспективами, сервисная организация, наличие товарного знака, продуктивность деятельности в сфере рекламы, квалификация менеджмента, налаженность отношений с контрагентами.

Успех на международном рынке не может быть достигнут за счёт какого-либо одного преимущества: необходим баланс всех сторон деятельности компании.

Сегодня, чтобы соответствовать темпам, в которых совершенствуются лидирующие государства, нужно ориентироваться на инновационный

экономический курс, тем более при условии, что концепция долгосрочного российского развития в социально-экономическом плане, принятая до 2020 года, предусматривает ориентир государства в виде формирования экономики нововведений и лидерства. Если быть точнее, то здесь речь идёт о переходе к инновационному типу развития, который имеет социальную направленность [15].

Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что существует необходимость постоянного пересмотра и внесения изменений в список факторов, определяющих конкурентоспособность. Это необходимо из-за ускорения темпов прогресса в мире, а также из-за воздействия экономической конъюнктуры, которая постоянно изменяется. В связи с этим нужно учитывать и такой, неоспоримо важный фактор как уровень инновационности.

1.3 Роль нефтехимического комплекса в обеспечении конкурентоспособности экономики страны

В российской нефтехимической промышленности усиливается тенденция к интеграции путем слияний и поглощений.

Нефтехимический бизнес стал поистине глобальным, иначе говоря, при обосновании производства нефтехимической продукции в какой-нибудь стране должны учитываться принципы глобальной коммерциализации, мировой и региональный потребительский спрос.

После 50 лет постепенных изменений в мировой нефтегазохимической промышленности, на переломе веков ситуация в отрасли стала меняться.

Близость показателей множества конкурирующих фирм делает стратегии, базирующиеся на принципе минимизации затрат, все менее эффективными; поиск идет в выборе новых направлений бизнеса, которые могли бы дать возможность выигрывать в конкурентной борьбе и опережать других.

Усилия компаний российского нефтехимического бизнеса направлены на:

– расширение и совершенствование сырьевой базы за счет вовлечения новых видов сырья (этана сланцевого газа, непосредственно природного газа, газового конденсата, биосырьевых ресурсов), а также совершенствования аппаратуры по подготовке и переработке сырья;

– поиск новых технологий, в первую очередь технологий переработки метана, биотехнологий, нанотехнологий;

– расширение номенклатуры выпускаемой продукции за счет производства полимеров с заранее заданными свойствами, специальных пластиков, биопластиков, мембран и т.п.;

– поиск новых ниш на рынках, вовлечение новых потребителей;

– сочетание широкой кооперации с узкой специализацией с целью

– минимизации издержек; контроллинг и оптимизация на всех участках производственно-логистической цепочки;

– совершенствование методов обоснования направлений технологического и организационно-экономического развития нефтегазохимии, разработки и реализации инвестиционных проектов.

В российском нефтехимическом комплексе сложилось несколько «точек роста». Это районы, где имеются крупные запасы нефтегазового сырья, создана необходимая инфраструктура, выросли квалифицированные кадры, создан заметный инновационный потенциал, привлечены крупнейшие нефтегазохимические компании и серьезные инвесторы.

Россия обладает всеми потенциальными возможностями стать крупнейшим центром по выпуску нефтегазохимической продукции, а именно, громадными ресурсами углеводородного сырья, квалифицированными кадрами, достаточно мощным, хотя и технологически устаревшим производственным потенциалом.

Одним из наиболее предпочтительных направлений развития отечественной нефтегазохимии является активное вовлечение в переработку природного газа, а также ценных компонентов природного (богатого высшими углеводородами) и попутного нефтяного газа.

Непременным условием повышения конкурентоспособности и преодоления посткризисных явлений для нефтехимической промышленности является стратегия государства.

В качестве первоочередной задачи следует выделить задачу сохранения и расширения спроса на нефтегазохимическую продукцию со стороны внутреннего рынка.

В составе продукции нефтегазохимического комплекса газохимический рынок представлен следующей продукцией:

1. На базе продуктов переработки С2+:

– полупродукты базовой нефтегазохимии этилен, пропилен, бутадиен, изопрен и т.д.;

– производные полупродукты этанол, этиленоксид, этиленгликоль, этилбензол, этилацетат, винилацетат, винилхлорид, стирол, и т.д.);

– конечные полупродукты (полимеры полиэтилен, полипропилен, поливинилхлорид, полистирол, АБС-пластик, полиэтилентефталат) каучуки.

2. На базе продуктов переработки метана С1: азот, аммиак (карбамид), метанол, уксусная кислота, формальдегид (формалин), метилтретретбутиловый эфир (МТБЭ), олефины, синтетическое жидкое топливо (СЖТ), сжиженный природный газ (СПГ), смолы на базе переработки формальдегида.

Рост внутреннего рынка пластиков основывается на увеличении уровня потребления пластиков в направлении сближения со среднемировым уровнем (сейчас отстаем в 24 раза в зависимости от вида пластиков) и увеличении потенциала импортозамещения (с 13 % до 75 %).

Рост внутреннего потребления синтетических каучуков связан с производством шин для увеличивающегося выпуска автомобилей, особенно иностранных производителей в премиальном сегменте, и прихода на внутренний рынок международных производителей шин, которые потенциально могут закупать, при соответствующем качестве, продукцию российской нефтегазохимии.

В целом производительность внутреннего рынка, согласно

инновационного сценария стратегии развития российского нефтехимического комплекса должна возрасти в период 2013-2030 гг. в 2,7 раза, емкость рынка увеличиться в 2,3 раза, что представлено на рисунке 3.

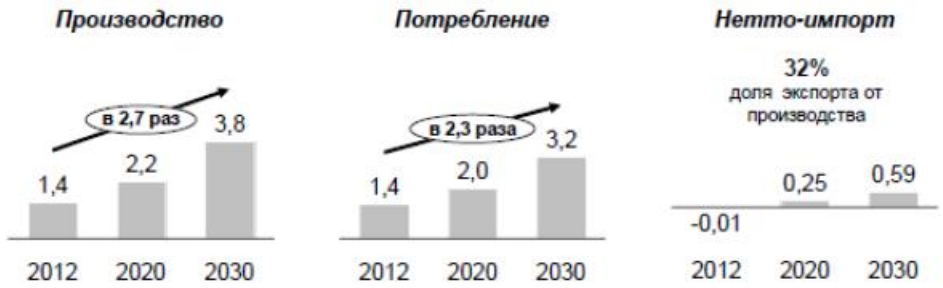

Рисунок 3 – Динамика роста производства и внутреннего спроса в РФ при условии реализации инновационного пути развития [16]

Европа продолжает удерживать мировое лидерство по производству нефтехимической продукции, но позиции Европы ухудшаются.

Во-первых, в европейских странах сильно различается стоимость сырья.

Во-вторых, многие производства в Европе старые, и поэтому неконкурентноспособны. Многие из них маломощные, и поэтому не выдерживают конкуренции с современными производствами в АТР и на Ближнем Востоке. Отсюда и высокие цены, и дефицит.

Но если сравнивать Европу с другими регионами, у нее есть и свои преимущества.

Многие европейские заводы имеют достаточно высокий технологический уровень и не имеют таких высоких транспортных расходов на доставку продукции, как продукция с заводов Ближнего Востока и США.

Тем не менее, снижение конкурентоспособности европейских нефтехимикатов по сравнению с аналогичной продукцией стран Ближнего Востока и, возможно, из США продолжает оставаться угрозой для европейского рынка и для экспорта российской продукции нефтехимии в Европу.

По объему произведенной продукции на первое место в мире, обогнав США и Японию, вышла нефтехимическая промышленность Китая.

На базе дешевого углеводородного сырья наращивают экспортный

потенциал страны Ближнего и Среднего Востока. Это предопределяет высокую ценовую конкурентоспособность производимой ими продукции.

Большинство экспертов убеждены, что в ближайшие годы произойдет коренная реорганизация мировой нефтехимической промышленности, в результате которой западные компании будут вынуждены сократить свое присутствие на рынке, снизить масштаб своего бизнеса или перенести производственные мощности в развивающиеся страны, организовав совместные предприятия с местными компаниями. Этому должны способствовать такие факты, как дешевые сырье и рабочая сила, а также использование современных технологий и рост спроса на продукты нефтегазохимии в Азии.

Дешевое сырье помогло странам Ближнего Востока нарастить свою долю в мировом производстве нефтехимической продукции с 3 % до 11 %.

Активный спрос способствовал тому, что страны Восточной Азии увеличили свою долю в мировом нефтехимическом производстве с 20 % до 33 %.

Нужно отметить, что российский Дальний Восток в этой тенденции развития не рассматривается.

Главные точки роста продаж мировой нефтехимии были сконцентрированы на развивающихся рынках в Азии и Тихоокеанском регионе.

Ожидается, что в течение ближайших 15 лет доля Азии в мировой нефтехимической промышленности, вырастет с нынешних 35 % до 50 %.

Двадцать одна страна, входящая в состав Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), куда входит и Россия, производят 59 % от всего объема нефтехимической продукции в мире.

Этот показатель во многом достигается не только за счет «китайской дешевой рабочей силы», но и благодаря высокоразвитой промышленности США, Японии и Южной Кореи.

На долю государств Евросоюза приходится 27 %. В нефтехимической индустрии АТЭС сегодня работает более 7,6 млн. человек, что составляет около

60 % от общемирового количества занятых в этой отрасли.

Если же брать в расчет занятость на предприятиях, связанных с этой отраслью, то она составляет более 22 млн. человек.

Если говорить про Россию, то она находится в состоянии смены нормативной базы работы промышленности и в сложной фазе построения элементов гражданского общества.

При этом, по сути разрушена старая нормативная база и связанная с ней система государственного регулирования, не доведена до логической стадии административная реформа.

В результате пока налицо сочетание непрофессионализма чиновников и неспособность общественных структур в лице бизнеса и экспертных сообществ осуществлять эффективное регулирование сложных процессов, характерных для рассматриваемых секторов экономики.

Анализ мер государственного регулирования и участия в развитии нефтехимической отрасли в разных странах представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнение государственного участия в развитии нефтехимии в разных странах[2]

Сфера	Китай, Саудовская Аравия	Россия	ЕС	США
Интеграция цепочек поставок нефтехимической отрасли	Госрегулирование цен на сырье. Государственная монополия (Саудовская Аравия) или госкомпании (Китай)	Рыночные отношения между компаниями	Рыночные отношения, развитая инфраструктура	Рыночные отношения, развитая инфраструктура
Выбор проектов	Госрегулирование	Ограниченная координация	Государственно-частное партнерство	Государственно-частное партнерство

[2] Составлено автором на основе [16]

Продолжение таблицы 3				
Финансирование	Государственная поддержка через государственные фонды, госбанки на льготных условиях	Частные заемные средства	Развитая инвестиционно-банковская система	Развитая инвестиционно-банковская система
Развитие транспортной инфраструктуры	Государственные программы по строительству	Ограниченное развитие инфраструктуры нефтехимии	Реализация проекта по созданию системы проводов. Государственно-частное партнерство	Развитая инфраструктура

Национальные подходы к проблеме государственного регулирования и поддержки бизнеса имеют своеобразные черты.

Для развития отрасли помимо инициатив на местах также необходимо принятие мер поддержки со стороны государственных органов. Но любые меры поддержки будут неэффективны, пока не будут разработаны простые и понятные схемы контроля использования предприятиями этих мер и финансовой политики в его отношении.

В комплексе механизмов и мер поддержки отрасли центральное место отводиться реализации целевых государственных программ, а также процессам развития и совершенствования производственного, научно-технического, правового и организационного механизма управления.

2 Особенности развития нефтехимического комплекса России

2.1 Анализ динамики развития нефтехимического комплекса России

Нефтехимическая промышленность Российской Федерации развивается прогрессивно и играет важнейшую роль в экономическом развитии государства. Она является одной из наиважнейших, так как благодаря ее развитию другие отрасли промышленности обеспечиваются необходимым сырьем.

Так же попутно развиваются новые направления. Развитие нефтехимической промышленности влечет за собой улучшения в производственных процессах других отраслей промышленности, которые напрямую зависят от нее.

Новые разработки в химической отрасли способствуют ускорению процесса утилизации отходов, а также их переработке.

Развитие нефтехимического комплекса важно. В современном мире потребности проживающих в нем людей постоянно растут. Сельское хозяйство, а также повседневный быт требуют производства все новых и новых разновидностей той или иной продукции.

От постоянного процесса развития данного комплекса зависят следующие отрасли [16]:

- горно-химическая;
- лакокрасочная промышленность;
- нефтеперерабатывающая;
- лесохимическая.

Химические, а также нефтехимические предприятия сосредотачивают в себе около 8 % основных фондов всей промышленности Российской Федерации [17].

Предприятия нефтехимической промышленности играют немалую роль в обеспечении оборонной безопасности государства, выпуске инновационной электроники, лекарственных препаратов, косметических средств.

Все предприятия нефтехимического комплекса поставляют остальным отраслям различные материалы: лаки, краски, пластмассу, удобрения.

Главной стратегической задачей нефтехимических комплексов государства является полноценное обеспечение необходимыми материалами и сырьем вышеперечисленных отраслей промышленности с целью увеличения конкурентоспособности той продукции, что производится ими.

В случае если по скорости развития и по объемам производимой продукции российские предприятия отстанут от мирового уровня, то отечественная продукция в нефтехимической отрасли утратит свою конкурентоспособность по отношению к продукции предприятий других государств. И такой поворот событий может повлечь за собой значительный спад в сфере экономики страны.

Вот почему в нынешний период времени нефтехимическая промышленность России должны максимально эффективно работать и производить необходимые объемы сырья и материалов для других отраслей промышленности, соответствуя мировому уровню производства подобной продукции. Качество и широкий ассортимент – главные правила российского производства.

Нефтехимический комплекс Российской Федерации состоит из пятнадцати отраслей, каждая из которых специализируется на выпуске различного типа продукции.

Семьсот шестьдесят предприятий различной мощности пытаются обеспечить потребности внутреннего, а также мирового рынка. Самую значимую роль в развитии данной промышленности играют предприятия: «АК Сибур», «Лукойл-Нефтехим», «Газпром», «Амтел». Каждое из них производит значительную часть той продукции, которая является внутренним валовым продуктом [18].

Вышеуказанные компании обладают необходимым оборудованием и другими возможностями для того, чтобы проводить все необходимые манипуляции для изготовления той или иной продукции на степени от сырья до готовой нефтехимической продукции. Корпорации являются лидерами на химическом рынке России.

Российское государство более чем в достаточной степени обеспечено сырьем для того, чтобы развивать нефтехимическую отрасль и занимать лидирующие позиции на мировом рынке.

Но пока ситуация складывается иначе. Цены на производимую отечественную продукцию растут, а на мировом рынке, как известно, главным инструментом конкурентоспособности является низкий уровень цен. Многие инвесторы не проявляют желания вкладывать собственные средства в экспортные проекты. Ведь с учетом транспортных и других расходов такие вложения не являются экономически выгодными для них.

Развитие нефтехимической отрасли является стратегически важными для всей экономики страны.

В передовых промышленных державах доля нефтехимического комплекса может составлять до 9 % ВВП (Китай – 8,9 %, Япония – 8,2 %, Германия – 6,2%, США – 6,1%) [19].

В России же она пока не превышает 1,5 %. Несмотря на наличие базовых видов сырья (природный газ, нефть, СУГи), нефтеперерабатывающий комплекс представлен в России преимущественно низкими производственными переделами.

Вместе с тем, в данном сегменте сосредоточено до 9 % основных средств обрабатывающего сектора.

Нефтехимическая промышленность продемонстрировала способность быстро восстанавливаться после глобальных экономических кризисов, локальных аварий на промышленных объектах, политических санкций, затрудняющих внедрение современных технологий.

В 2015 году обрабатывающее промышленное производство в России

сократилось на 5,4 %, а в 2016-м выросло всего на 1,1 %.

В то же время нефтехимическая отрасль показала динамику в 6,3 % и 5,3 %, соответственно. Это позволяет с оптимизмом смотреть на перспективы реализации новых проектов в сфере нефтехимии.

В 2013 г. Председатель Правительства РФ дал поручение Минпромторгу России разработать с привлечением ведущих экспертов Стратегию развития нефтехимической промышленности до 2030 г. [20].

К исполнению данного поручения была привлечена малоизвестная в химическом сообществе компания «Strategy Partners Groups», слабо представляющая на тот момент специфические особенности отрасли, поставляющей свою продукцию практически во все сферы экономики и быта – автомобилестроение, сельское хозяйство, строительство, легкая промышленность, пищевая промышленность, военно-промышленный комплекс (ВПК) и др.

Подготовленный данной компанией проект Стратегии обсуждался на многих дискуссионных площадках нефтехимического сообщества и был критически оценен рядом отраслевых специалистов. Отдельные замечания были учтены и скорректированы, в том числе был расширен сегмент сырьевого обеспечения отрасли в соответствии с Планом развития нефтехимии России на период до 2030 г.

В соответствии с Планом мероприятий по реализации Стратегии развития нефтехимического комплекса на период до 2030 г. в Минпромторге России в 2015 г. был проведен мониторинг Стратегии, который показал значительные расхождения реальных показателей развития нефтехимического комплекса от целевых показателей.

Это было связано как изменениями в экономике России в связи с наложением на страну экономических санкций, так и недостаточным профессионализмом разработчиков.

Для придания внесению поправок и самому документу необходимой мобильности в Стратегию развития нефтехимического комплекса на период до

2030 г. разработчиком первичной версии, компанией «Strategy Partners Groups», были внесены изменения, учитывающие состояние российской экономики и перспективы развития отечественной промышленности.

Один из основных целевых показателей – «Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по химическому комплексу (в действующих ценах)» – в 2015 г. превысил показатель, заданный в Стратегии, на 674,6 млрд. руб., а в 2016 г. – на 595,8 млрд. руб. и составил 3 514,8 млрд. руб. [21].

Причем в Стратегии отгрузка товаров по нефтехимическому комплексу представлена только одним целевым показателем, в то время как Росстат подразделяет нефтехимический комплекс на подраздел «Химическое производство» и подраздел «Производство пластмассовых и резиновых изделий». В результате включения в Стратегию только суммарного показателя отгрузки не представилось возможным проследить развитие каждого из подразделов нефтехимического комплекса.

На рисунке 3 показано превышение объема отгрузки товаров относительно целевого показателя предопределило превышение индекса роста объема производства продукции нефтехимического комплекса.

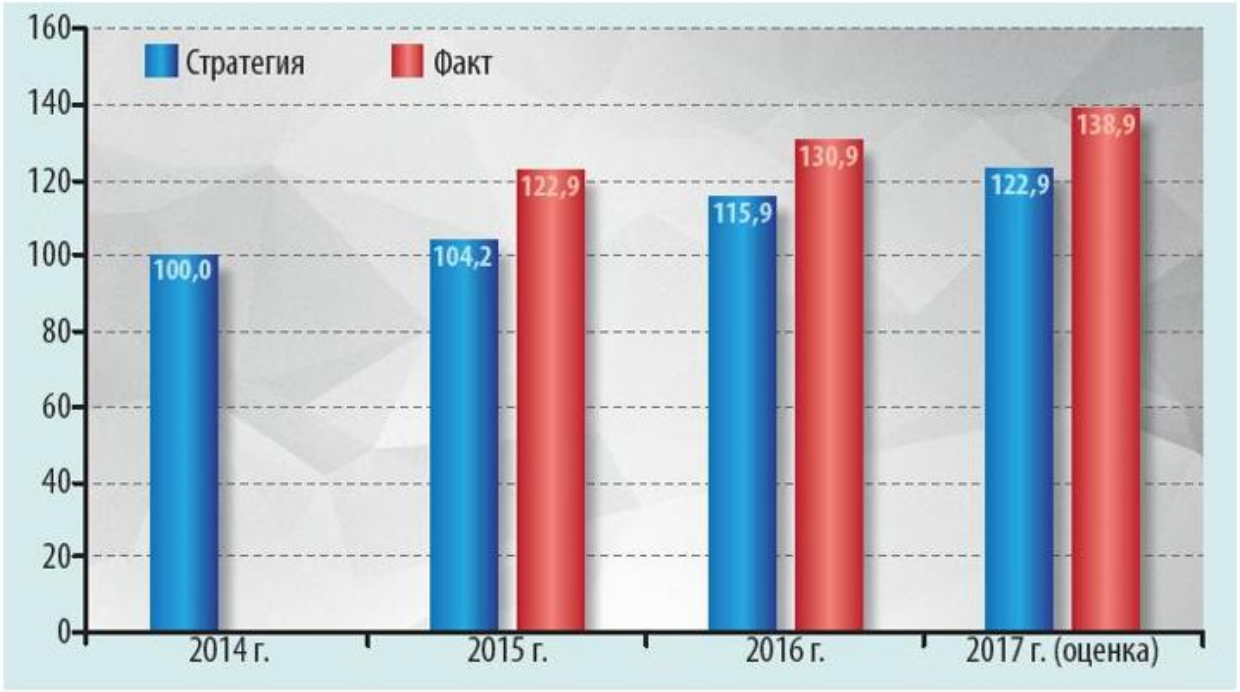

Рисунок 3 – Индексы роста объемов производства продукции

нефтехимического комплекса в % к 2014 г. (в действующих ценах) [21]

Превышение в 2015–2016 гг. основных целевых показателей Стратегии обусловлено увеличением физического объема производства продукции за счет ввода новых модернизации ряда действующих производств, а также ростом цен на многие виды нефтехимической продукции.

Значительное расхождение с целевыми показателями отмечено и в сфере инвестирования нефтехимических проектов: в 2015 г. реальный показатель (в ценах 2014 г.) превысил целевой на 107,76 млрд. руб. (на 44,7 %), в 2016 г. – на 36,4 млрд. руб. (на 10,6 %) и составил 381,4 млрд. руб. против 348,76 млрд. руб. в предыдущем году [22].

Отмеченные выше отклонения целевых и реальных показателей развития нефтехимического комплекса демонстрируют более позитивный тренд развития отрасли относительно заложенного в Стратегии и дают основание предполагать, что и в среднесрочной перспективе тенденция превышения объемов выпуска нефтехимической продукции целевых показателей сохранится.

Согласно оценке ОАО «НИИТЭХИМ», в 2017 г. объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в нефтехимическом комплексе составит 3 755 млрд. руб., что будет выше целевого показателя Стратегии на 661 млрд. руб. (на 21,3 %) [23].

Среди других целевых показателей развития нефтехимического комплекса хотелось бы особо остановиться на показателях внешнеэкономической деятельности отрасли.

Известно, что нефтехимическая промышленность России является экспортноориентированной: на экспорт поставляется более 1/3 производимой продукции, а доля валютных поступлений от поставок нефтехимической продукции в общероссийском экспорте составляет примерно 5 % [24].

Вместе с тем на импорт нефтехимической продукции приходится до 9 % общероссийских валютных затрат, причем, несмотря на экономические проблемы и рост курса доллара в 2016 г., импорт продукции нефтехимического

комплекса увеличился на 1,6 млрд. долл. (на 8,6 %) и сальдо внешнеторгового баланса стало отрицательным: дефицит составил 1,5 млрд. долл. [25].

Доля импорта в потреблении нефтехимической продукции много лет находится на уровне 35–40 %, в связи с чем проблема импортозамещения в отрасли стоит весьма остро.

В Стратегии же целевой показатель «доля импорта в структуре потребления продукции химического комплекса» по непонятным причинам представлен нереально низкими значениями, находящимися на уровне здоровой рыночной конкуренции, указывается в таблице 4.

Таблица 4 – Доля импорта в потреблении химической и нефтехимической продукции в 2014–2016 г., % [25]

Значение	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Стратегия	15,7	14,1	13,6
Факт	36,8	35,4	37,0

В то же время в Стратегии выделен такой целевой показатель, как «импорт в структуре потребления продукции нефтехимического комплекса глубокой переработки», расчет которого, однако, весьма условен из-за отсутствия расшифровки показателя «продукция нефтехимического комплекса глубокой переработки» и сравнить его с реальными данными не представляется возможным.

Мониторинг другого целевого показателя – «потребление нефтехимической продукции на душу населения», выраженного в килограммах, – еще более проблематичен [26].

Продукция нефтехимического комплекса, как известно, исчисляется разными единицами: шины, резинотехнические и пластмассовые изделия – в шт., пленки – в кв. м, поэтому, несмотря на существующие не более чем ориентировочные коэффициенты пересчета данных единиц измерения в килограммы, нет смысла вводить весьма приблизительный показатель «потребление нефтехимической продукции на душу населения», выраженный в

килограммах, в качестве целевого.

Более приемлемыми являются представленные в Стратегии показатели душевого потребления отдельных нефтехимических продуктов, выраженные в единых единицах измерения.

На рисунке 4 в качестве примера представлены целевые и фактические показатели потребления такой крупнотоннажной нефтехимической продукции, как шины для легковых и грузовых автомобилей.

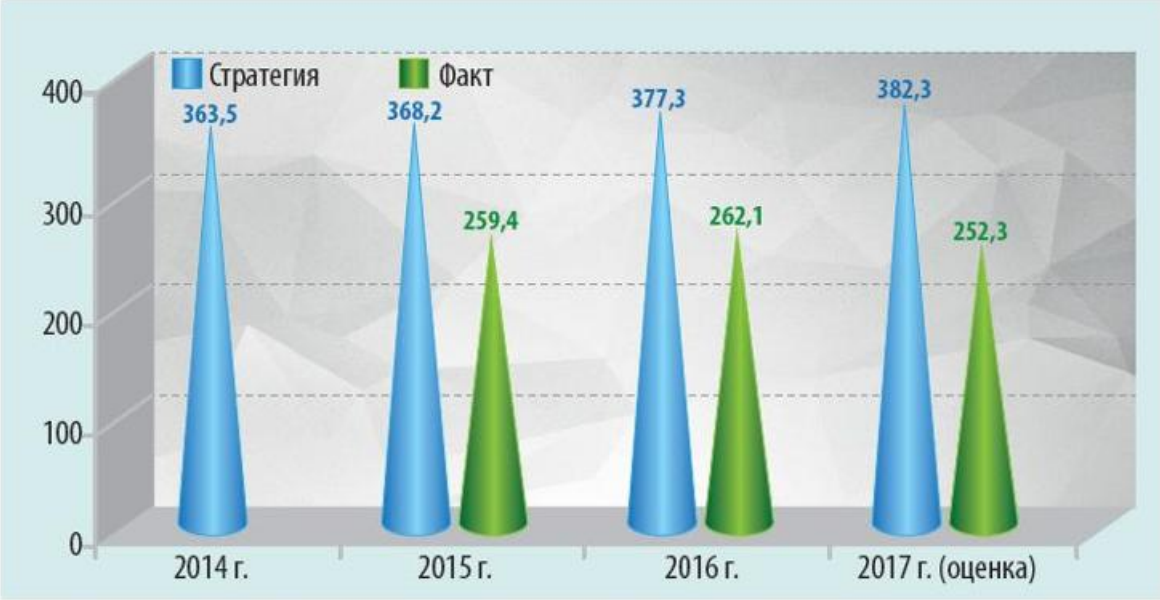

Рисунок 4 – Потребление шин для легковых и грузовых автомобилей, шт./тыс. чел. [27]

Что касается душевого потребления шин для легковых и грузовых автомобилей, то большой разрыв реальных данных от целевых показателей определяется сужением российского рынка автомобилей: в 2016 г. – на 11 % и это в условиях существенной поддержки со стороны государства.

Обращает на себя внимание еще один целевой показатель Стратегии – «доля объемов выпуска продукции глубокой переработки в структуре выпуска нефтехимического комплекса в натуральном выражении», поскольку непонятно, что означает «в натуральном выражении», и если имеется в виду весовое исчисление, то для нефтехимического комплекса показатель объема производимой продукции в весовом исчислении по вышеотмеченным причинам весьма условен и не может быть целевым [27].

В настоящее время на многих дискуссионных площадках затрагивается проблема развития малотоннажной химии, которая в российском нефтехимическом комплексе находится в положении «нелюбимой падчерицы», хотя именно эта продукция крайне необходима для инновационного развития российской экономики и в значительной степени определяет многомиллиардные затраты на импорт продукции нефтехимического комплекса.

В Стратегии понятие «малотоннажная химия» отсутствует, хотя в некоторых разделах рассматривается «спецхимия», которая в зарубежных информационных изданиях действительно представляет малотоннажную нефтехимическую продукцию, но в России ассоциируется с продукцией, используемой исключительно в ВПК.

Справедливости ради, следует отметить, что проблема развития малотоннажной химии включена в План мероприятий по реализации Стратегии развития нефтехимического комплекса на период до 2030 г. (наряду с включением в этот План дорожных карт по развитию подотрасли переработки пластмасс, лакокрасочных материалов, шин, искусственных и синтетических волокон и нитей).

В декабре 2016 г. проект дорожной карты по развитию производств малотоннажной химии на период до 2030 г., подготовленный специалистами компании «Strategy Partners Group» на базе предложений со стороны более 100 предприятий нефтехимического комплекса, был представлен на рассмотрение в Минпромторг и в целом получил одобрение экспертов.

Мониторинг Стратегии развития нефтехимического комплекса до 2030 г. показал весьма существенные расхождения целевых и фактических показателей развития отрасли в 2015–2016 гг. как положительного, так и негативного характера, т.е. документ уже в настоящее время перестал служить ориентиром для инновационного развития нефтехимической промышленности [28].

Этот факт предопределяет необходимость разработки новой Стратегии,

и в Минпромторге в 2018 г. предусматривается разработка новой, и пролонгированной уже до 2035 г., Стратегии развития нефтехимического комплекса.

Существенное снижение объёмов производства в нефтехимических отраслях произошло в 1990-е гг. В частности, не появлялось новых мощностей по производству мономеров, лишь некоторые компании (например, «Нижнекамскнефтехим», «Казаньоргсинтез») занимались их расширением.

Неудивительно, что Россия по этому направлению значительно отстаёт от других стран: на глобальном рынке мощности пиролизных установок составляют 1–1,3 млн. тонн в год, в РФ – это, как правило, 300–640 тыс. тонн в год. Поэтому, согласно плану, в период до 2030 г. планируется строительство пиролизных мощностей, в частности по этилену они должны увеличиться в 4,8 раза [29].

В абсолютном выражении объёмы производства этилена в России, как ожидается, вырастут с 2,4 млн. тонн в 2010 г. до 14,2 млн. тонн в 2030 г. Благодаря вводу новых современных мощностей страна может утроить свою долю в мировом производстве мономеров, в частности этилена (5,6 % в 2030 г. по сравнению с 1,6 % в 2010 г.) [30].

Также к 2030 г. ожидается рост мощностей крупнотоннажных пластмасс в 4,9 раза, синтетических каучуков – в 1,4 раза. Однако дефицит поливинилхлорида (ПВХ), полистирола, этиленпропиленовых каучуков, АБС-пластиков и полиэтилентерефталата в РФ сохранится [31].

Последние лет 20 в России практически не вводилось в эксплуатацию современных НПЗ. Поэтому предлагается рассмотреть возможность строительства предприятий в дефицитных секторах.

По прогнозам потребление нефтехимического сырья вырастет в 4,3 раза – с 8,7 млн. тонн в 2010 г. до 37 млн. тонн в 2030 г. [32].

В настоящее время в России работает 3,5–5 тыс. нефтехимических предприятий. Для сравнения: в Китае их 35 тыс. При этом численность работников химотрасли в двух странах сопоставимая: 608 тыс. человек – в КНР,

620 тыс. – в России. То есть выходит, что производительность труда в России существенно ниже, чем в Китае [33].

В России сейчас производится продукции нефтехимии примерно на 55 млрд. долл. При этом объём импорта нефтехимической продукции ежегодно растёт.

Безусловно, документ, утверждённый Минэнерго России, даёт игрокам российской нефтегазохимической отрасли долгосрочные ориентиры и возможность планирования инвестиций, однако не предполагает выделения средств из госбюджета.

Государство намерено регулировать экспортные пошлины на нефтегазохимическое сырьё, совершенствовать техрегулирование в отрасли, стимулировать потребление готовой продукции на внутреннем рынке РФ, создавать транспортную инфраструктуру и т.п.

Также предполагается унифицировать процедуру предоставления налоговых льгот и упростить доступ к долгосрочному кредитованию отрасли, в том числе за счёт внесения изменений в меморандум о финансовой политике Внешэкономбанка. Этот документ в настоящее время не предусматривает инвестирования в нефтехимическую отрасль.

В то же время два крупнейших российских госбанка – Сбербанк и ВТБ – ещё в 2016 году подписали соглашения с Правительством Республики Татарстан о привлечении средств в нефтехимическую отрасль, которая является одной из ведущих в промышленности республики и обеспечивает наибольший процент её экспорта.

В настоящее время в сфере переработки нефтехимического сырья Татарстана работает около 3 тыс. компаний [34].

В целом отрасль рентабельна, о чём свидетельствуют финансовые показатели нефтехимических компаний и реализуемые ими масштабные проекты.

Однако говорить о массовом приходе на российский рынок нефтехимии иностранных инвесторов пока преждевременно.

Впрочем, ряду крупных игроков нефтехимической отрасли всё же удалось привлечь к сотрудничеству зарубежные компании.

В течение 2–3 лет на базе «Саратоворгсинтеза» (дочка «Лукойла») планирует создать собственное производство полиакриламида французская компания «SNF».

Инвестиции в этот проект ожидаются на уровне 140 млн. евро.

«Сибур» договорился с французской «Rhodia» о создании СП по производству специальных поверхностно-активных веществ, которые, в частности, используются в отдельных сегментах нефтепромысловой химии.

Этот проект ориентирован на внутренний рынок. СП, доли в котором распределены между сторонами поровну, планирует строительство нового производства в Нижегородской области (поблизости от существующих площадок «Сибура»).

Ещё одним примером международного сотрудничества можно считать предприятие «Русвинил», созданное для строительства комплекса по производству ПВХ в Нижегородской области.

Равные доли в нём принадлежат «Сибуру» и бельгийской «SolVin» («дочка» химико-фармацевтической группы «Solvay» и немецкого концерна «BASF»). На предприятии планируется применять технологию по производству ПВХ, лицензия на которую принадлежит SolVin [35].

Пока примеры взаимодействия с зарубежными партнёрами в области нефтехимии немногочисленны, но потребность в нём у отечественных компаний будет только расти. И дело даже не в приходе иностранных капиталов, а в получении российскими компаниями технологий, в обмене опытом в области организационных процессов. Для российской нефтехимической отрасли проблема устаревшей материально-технической базы предприятий и захиревшей отраслевой науки, как и для большинства отраслей реального сектора, очень актуальна.

Таким образом, нефтехимическая промышленность – отрасль тяжелой промышленности, которая включает в себя производство продукции из

различных видов сырья путем ее химической переработки.

Нефтехимическая промышленность России одна из важнейших отраслей экономики, по количеству основных фондов нефтехимическая промышленность РФ уступает лишь топливно-энергетическому комплексу, машиностроению и металлургии.

2.2 Проблемы и основные вызовы для развития нефтехимического комплекса России

В настоящее время низкий уровень производства и потребления продукции нефтехимического комплекса, которая широко используется в различных отраслях, может привести к снижению конкурентоспособности российской экономики.

В 2013 году объем нефтехимической продукции, реализованной на внутреннем рынке России, составил 35 млрд. долл., в США – 425 млрд. долл., в Германии – 200 млрд. долл. [36].

Большое влияние на развитие нефтехимической промышленности оказывает добыча нефти и газа, объемы их экспорта и переработки, особенно глубокой переработки углеводородного сырья.

Добыча нефти в России увеличивается с каждым годом согласно таблице 5.

Таблица 5 – Добыча нефти в РФ (включая газовый конденсат) [36]

Год	Объем добычи, млн. т.	Изменение к предыдущему году	
		абсолютное, млн. т.	относительное, %
2005	470,0	-	-
2006	480,6	10,0	2,12
2007	491,4	10,8	2,25
2008	488,6	-2,8	-0,57
2009	494,3	8,7	1,16
2010	505,2	10,9	2,21
2011	511,4	6,2	1,23
2012	518,1	6,7	1,31
2013	523,3	5,2	1,00
2014	526,3	3,0	0,57

В первом квартале 2015 года объем экспорта нефти из страны вырос на 7,4 %, что стало рекордным показателем за предыдущие девять лет [37].

Однако при высоком уровне добычи нефти объемы производства нефтехимической промышленности остаются низкими.

Одна из основных задач, которая сегодня ставится перед нефтехимической промышленностью, – обеспечить на отечественных предприятиях производство продукции, которая сейчас завозится из-за рубежа [38].

Последние пять лет производство нефтехимической продукции в нашей стране стабильно обгоняет рост ВВП. В 2013 году ВВП России, например, вырос на 1,3 %, а производство нефтехимической продукции – на 5,4 % [39].

Общий ежегодный объем инвестиций в нефтегазохимическую отрасль на территории России поднялся с 97 млрд. руб. в 2011 году до 140 млрд. руб. в 2014 году.

В настоящее время промышленность и население нашей страны не обеспечено достаточным количеством и ассортиментом нефтехимической продукции, что подтверждается таблицей 6.

Таблица 6 – Товарная структура импорта и экспорта химической и нефтехимической продукции в 2015 году[3]

Экспорт (11400,3 млн долл.)		Импорт (12666,6 млн долл.)	
Товары	Удельный вес, %	Товары	Удельный вес, %
Минеральные удобрения	42,6	Изделия из пластмассы	21,4
Синтетические каучуки	10,5	Пластмассы и синтетические смолы	19,4
Аммиак	6,7	Шины и камеры	9,5
Пластмассы и синтетические смолы	4,5	Лакокрасочные материалы (ЛКМ)	7,0
Шины и камеры	3,4	Резинотехнические и резиновые изделия	5,2
Горнохимическое сырье	2,9	Химические средства защиты растений	3,1
Метанол	2,2	Товары бытовой химии	2,2
Технический углерод	2,2	Химические волокна и нити	1,0

[3] Составлено автором на основе источника []

Капролктам	2,0	Прочие	31,2
Прочие	23,0		
Итого	100,0	Итого	100,0

Можно выделить ключевые проблемы нефтехимической промышленности, наиболее комплексно влияющие на конкурентоспособность отрасли:

– высокие цены и отсутствие необходимого ассортимента сырья для нефтехимической промышленности;

– высокий уровень износа ряда производственных мощностей;

– высокие капитальные затраты на строительство новых нефтехимических производств;

– недостаточное развитие научного и технологического потенциала нефтехимического комплекса;

– высокие цены на электроэнергию и железнодорожные перевозки;

– недостаточное развитие систем стандартов и контроля качества продукции нефтехимического комплекса;

– недостаточная емкость внутреннего рынка;

– зависимость стратегических отраслей от импортного сырья;

– недостаточное развитие кадрового потенциала и высокопроизводительных рабочих мест.

Указанные факторы снижают конкурентоспособность отечественной продукции даже на российском рынке.

Например, С 2008 года импорт изделий из ПВХ в Россию увеличился на 41 %.

В значительной степени это произошло потому, что за это время в США, по сути, случился «нефтехимический взрыв». Упали цены на два основных компонента, определяющих развитие нефтехимии, – сырье и электроэнергию [40].

Цена на природный газ в США уменьшилась с 312 долл. за 1 тыс. м3 в

2008 году до 131 долл. в 2013 году. Цена этана за это время упала с 663 долл. за 1 тонну до 197 долл., стоимость электроэнергии – с 0,068 долл. за 1 кВт час до 0,035 долл.

Поэтому до 2017 года в американскую нефтехимию было вложено 72 млрд. долл., которые дадут 201 млрд. долл. дополнительных доходов экономике этой страны, 14 млрд. долл. новых налогов и более 1 млн. рабочих мест.

Сейчас доля американского ПВХ в объеме импорта этого продукта в РФ составляет уже 50 %, хотя пять лет назад не превышала и 10 %.

При нынешней политике российского правительства в отношении отечественной нефтехимии конкурировать с американцами на внутреннем рынке России, по мнению ряда производителей, практически невозможно, смотреть таблицу 7.

Таблица 7 – Сравнение себестоимости 1 тонны ПВХ, долл./т. [40]

Наименование затрат	Россия	США	Отклонение (РФ к США)	
			Абсолютное	Относительное
Этилен	400	185	215	116
Хлор	174	122	52	43
Электроэнергия	313	152	161	106
Прочие (ФОТ, налоги)	255	198	57	29
Логистика	124	145	-21	-14
Пошлины	-	89	-89	-100
Итого	1266	891	375	42

Отечественные производители ПВХ покупают у «Газпрома» сырье – этилен по цене 1 тыс. долл. за тонну. В США ПВХ производится из этилена стоимостью 323 долл. Стоимость электроэнергии у них ниже в 1,8 раза, чем в России. Себестоимость 1 тонны ПВХ, произведенного в России, выше на 42 %, чем в США.

На конкурентную ситуацию нефтехимического комплекса России в настоящее время влияют следующие факторы:

– увеличение мировых цен на химические товары вследствие роста цен на нефть;

– расширение спроса на нефтехимическую продукцию со стороны внутреннего рынка, прежде всего со стороны строительной индустрии и бытового сектора;

– снижение ценовой конкурентоспособности отечественных нефтехимических продуктов из-за инфляции, укрепления курса рубля и удорожания товаров и услуг естественных монополий;

– недостаточный платежеспособный спрос со стороны внутренних потребителей;

– снижение степени защиты отечественных производителей от неблагоприятного воздействия импорта в связи с дальнейшей либерализацией внешнеторгового режима, в связи с вступлением России в ВТО;

– протекционистская политика отдельных государств (США, стран ЕС, Китая, Индии) относительно российской нефтехимической продукции (синтетических каучуков, капролактама, окси-спиртов и др.);

– интенсивное наращивание экспортного потенциала в странах (Ближневосточный регион) с дешевым углеводородным сырьем по продукции, составляющей основу экспорта российского нефтехимического комплекса.

Что касается перспектив импорта товаров и услуг, то их расширенный допуск на российский рынок способен существенно обострить конкуренцию во многих отраслях российской промышленности, в том числе в нефтехимической.

В настоящее время нефтехимический комплекс России является базовым сегментом российской промышленности и включает два вида экономической деятельности: химическое производство (80,2 %) и производство резиновых и пластмассовых изделий (19,8 %). Предприятия комплекса выпускают около 1,1 % мирового объема нефтехимической продукции.

Российским союзом товаропроизводителей было проведено анкетирование по проблемам вступления в ВТО. Проанкетировано было 506 предприятий различных отраслей промышленности, расположенных на территориях 66 субъектов РФ, из них нефтехимической – 31 предприятие или 6

% от общего числа опрашиваемых. Результаты опроса представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Основные проблемы нефтехимической отрасли из-за вступления России в ВТО [41]

Наименование проблем	Кол-во предприятий, указавших на проблему	В % к итогу
Высокие цены на услуги и продукцию естественных монополий	14	45
Устаревшее оборудование и технологии	12	39
Отсутствие средств на модернизацию	9	29
Ценовая неконкурентоспособность	7	23
Сужение внутреннего рынка	6	19
Неконкурентоспособность по дизайну и качеству	5	16
Наводнение рынка импортом	4	13
Отсутствие подготовленных кадров-специалистов	3	10
Несовершенство законодательства, стандартов и сертификатов	3	9
Отсутствие средств на научные исследования	2	6
Низкое качество комплектующих изделий	1	3
Всего анкет (нефтехимическая отрасль)	31	100

В нефтехимической промышленности даже при сохранении заявленных ставок связывания возможно обострение конкуренции в производстве малотоннажных продуктов, лаков, красок, отделочных материалов, что ставит перед отраслью серьезные проблемы, усугубляющиеся сохраняющейся недогрузкой многих её предприятий.

Можно ожидать «войны цен» на рынке моторных масел и автокосметики, который российские нефтяные компании активно отвоевывают у иностранных поставщиков.

После присоединения России к ВТО средневзвешенная ставка российских пошлин на все промышленные товары снизилась примерно на 3 %.

Начальный уровень связывания промышленных товаров составляет 10,2 %, конечный уровень – 6,9 %.

На этом фоне постепенно за 3-4 года будет происходить снижение ставок пошлин до 5-6 % и частичное открытие рынка химических товаров.

При этом в настоящее время доля нефтехимических товаров со ставкой

пошлины 5 % составляет только порядка 70 %, так как в этой отрасли Россия достаточно конкурентоспособна, импортные поставки невелики и снижение пошлин не играет особой роли [41].

Кроме того, в случае значительного роста импорта или поставок продукции по демпинговым ценам в соответствии с нормами ВТО государство может защищать отечественных производителей путем специальных и антидемпинговых мер.

Значительное влияние на экспорт российской нефтехимической продукции оказывают протекционистские и антидемпинговые меры, которые постоянно расширяются.

С 2007 года ограничительные меры введены по 16 наименованиям нефтехимической продукции.

Присоединение России к ВТО дает инструмент для урегулирования конфликтов, связанных с антидемпинговыми ограничениями российского экспорта и увеличивает открытость российского рынка в связи с его «законодательной незащищенностью».

Новое химическое законодательство (REACH), введенное ЕС с 1 июня 2008 года для экологической и экономической защиты рынка, также стало барьером для российских экспортеров нефтехимической промышленности.

В ближайшее время основным негативным фактором развития нефтехимической отрасли и снижения ценовой конкуренции российской нефтехимической продукции, кроме кризиса, станут ужесточения международных экономических, экологических и здравоохранительных требований к химическому производству, а также его организационного и технологического исполнения.

Таким образом, в ближайшие годы отрасль российского нефтехимического комплекса окажется в ситуации борьбы за выживание.

Необходимость государственной поддержки отечественного нефтехимического комплекса назрела уже давно.

Правительством неоднократно принимались попытки улучшить

ситуацию и создать условия для создания в нефтехимической отрасли новых, наукоемких производств.

Выбор в качестве приоритетов и основных субъектов государственной поддержки технопарков и промышленных кластеров, который должен был привести к стимулированию НИОКР и освоению нанотехнологий, в полной мере себя не оправдал и не обеспечил должной отдачи.

Неэффективность принятых мер объясняется отсутствием необходимого притока частного капитала в отрасль.

В этом плане решение о субсидировании государством части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам представляется достаточно рациональным и обоснованным. Его итогом может стать повышение инвестиционной активности бизнеса в отрасли и стимулирование создания высокотехнологичных, наукоемких производств.

Вместе с тем, субсидирование расходов по кредитам, выдаваемым на реализацию инвестиционных проектов в нефтехимической отрасли, является хоть и эффективной мерой, но явно недостаточной. Одной из главных проблем инвесторов является забюрократизованность процедур оформления разрешительной документации.

На сегодняшний день в законодательстве РФ насчитывается более 4 тыс. различных нормативных документов в сфере промышленной и экологической безопасности.

Необходимость исполнения всех предписанных законом требований затрудняет деятельность инвесторов и затягивает сроки реализации инвестиционных проектов.

На этом фоне логичным бы выглядело решение Правительства одновременно со стимулированием спроса на инвестиционные кредиты упростить порядок получения разрешительной документации по таким проектам.

Еще одной эффективной мерой господдержки нефтехимической отрасли могло бы стать «точечное» стимулирование отдельных предприятий отрасли

(так называемых «якорных»). Но поскольку Россия в 2012 году стала членом ВТО, такая поддержка может быть расценена как предоставление преференций внутренним производителям [42].

В то же время Китай, являющийся членом ВТО с 2001 года, активно использует подобные меры, что позволило увеличить за 10 лет объемы производства в нефтехимической отрасли почти в 6 раз [43].

Оценивая перспективы развития российской нефтехимической отрасли на ближайшие годы, большинство специалистов считает, что успешность реализации Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса России до 2030 года будет зависеть от того, сможет ли отрасль привлечь необходимые инвестиции и пройти масштабное перевооружение и модернизацию производств.

Для того чтобы успешно выполнить поставленную стратегическую задачу, нефтехимическим предприятиям необходимо выполнить следующие шаги:

– осуществить техническое перевооружение;

– произвести модернизацию действующих производств, с целью создания новых, более эффективных;

– больше производимой продукции пускать на экспорт;

– проработать внутригосударственный рынок продукции, получаемой при помощи нефтехимической промышленности;

– выпускать продукцию наивысшего качества;

– развить новые ресурсно-сырьевые возможности для дальнейшего развития нефтехимических комплексов.

Развитию данного вида промышленности мешает множество проблем. Одной из многих является наличие старого оборудования – большинство техники и оборудования уже давно необходимо было списать, так как основная их часть находится в эксплуатации более двух десятков лет, что для такой сферы деятельности недопустимо.

В других же странах максимальный срок службы установленного на

нефтехимических предприятиях оборудования не превышает 6-10 лет.

Старое оборудование не позволяет полноценно развивать отрасль и препятствует росту конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке.

Несколько последних лет на территории Российской Федерации на одного проживающего здесь человека производится около пяти килограммов в год продукции нефтехимической отрасли.

А уровень потребления данной продукции одним человеком ежегодно составляет около тридцати килограммов.

Это говорит о том, что отрасль даже не настолько развита, сколько этого требует ситуация внутри страны.

Существует явная проблема между процессом развития нефтехимической промышленности и необходимостью рынка.

Причиной ее появления послужило:

– необходимость использовать большое количество ресурсов;

– ограничения в количестве добываемого в пределах государства сырья;

– отсталость от инновационных новшеств в данной отрасли, применяемыми другими государствами.

Несмотря на вышеуказанные проблемы нефтехимические комплексы Российской Федерации все же имеют возможность оказать полноценную конкурентоспособность комплексам других государств, а также занять лидирующие позиции по объемам и качеству выпускаемой продукции относительно других мировых стран.

Такие предпосылки реальны благодаря наличию следующих факторов:

– наличие внутреннего рынка, который активно развивается и ищет пути к замещению товаров, ввозимых из-за границы;

– наличие природных ресурсов, которые необходимы для производства продукции, выпускаемой комплексом;

– возможности наладить производственный процесс внедрением

новой техники и основных фондов.

Для того, чтобы активно и эффективно развивалась нефтехимическая промышленность на территории государства должно быть задействовано около одной сотни научных, а также экспериментальных центров.

Большинство предприятий, занимающихся производством нефтехимической продукции вкладывают в такие научные центры значительные финансовые средства с целью открытия инноваций в данной сфере и внедрению таковых в производство.

Полноценное обеспечение тех предприятий, которые занимаются производством нефтехимической продукции, углеводородным сырьем играет важную роль в успешной деятельности последних.

Большинство компаний отрасли данного вида способны производить свою продукцию лишь при наличии углеводородного сырья, к которому относятся сжиженные газы, природный газ, а также этан.

Несмотря на то, что по объемам производимой нефтехимической продукции Россия занимает лишь двадцатую позицию относительно других мировых стран, ее шансы на рост позиций постепенно растут. А все благодаря тому, что в пределах российского государства располагается большее количество месторождений.

Одной из главнейших задач для улучшения ситуации по развитию нефтехимической промышленности в России, поставленных перед руководством страны, является налаживание путей поступления необходимого сырья на соответствующие предприятия.

Таким образом, на сегодняшний день российская нефтехимическая отрасль по-прежнему остается в тени тех событий, которые происходят в отечественном топливно-энергетическом комплексе.

В результате основные статистические показатели, характеризующие роль и место нефтехимии в экономике страны, оставляют желать лучшего.

Например, Китай в настоящее время занимает около четверти мирового рынка производства первичных форм пластмасс, Европа – приблизительно 20

%, а Россия – всего 2 %.

Причем на международной арене в нефтехимическом бизнесе важную роль играют не только специализированные компании, но и глобальные нефтяные гиганты.

С учетом необходимости корректировок Плана развития нефтехимии России на период до 2030 года, который по целому ряду параметров уже выглядит устаревшим, первоочередной задачей может стать разработка актуальной «дорожной карты» с набором «развилок».

Такой документ повысит эффективность принятия решений и станет важным ориентиром для сектора. Результат этой работы во многом будет зависеть от активного вовлечения в нее высококвалифицированных экспертов, а также от готовности всех заинтересованных сторон (федеральных органов исполнительной власти, вертикально интегрированных компаний (ВИНК) и консультантов) к открытому диалогу.

В последнее десятилетие мировой рынок крупнотоннажной нефтехимии все больше смещался из развитых стран Северной Америки и Западной Европы в регионы Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона – поближе к сырью.

Это неудивительно, ведь расходы на сырье составляют, как правило, более двух третей в структуре себестоимости нефтехимических продуктов.

При этом потребительский спрос в развивающихся странах растет опережающими темпами.

В результате в последние годы наблюдается рост конкуренции со стороны арабских стран Персидского залива. Прежде всего, это касается Саудовской Аравии, которая, оставаясь одним из основных производителей нефти, постепенно становится важным игроком на нефтехимическом рынке.

Также наблюдается растущая экспансия Китая и ряда других восточноазиатских стран на мировом рынке, в том числе на российском.

Доля этих стран в общемировом экспорте полимерной продукции превышает 30 %.

Благоприятные условия для инвесторов, наличие технологий и сырья позволяют упомянутым государствам расширять ассортимент полимерных товаров (причем с низкой себестоимостью), предназначенных как для внешнего, так и для внутреннего рынка.

Таким образом, на мировом рынке российские компании также столкнутся с жесточайшей конкуренцией со стороны США, преимуществом которых является дешевое сланцевое сырье, и ближневосточных стран, которых помимо выгодной цены отличает грамотная логистика.

Следует отметить, что у крупнейших мировых нефтехимических производителей в настоящее время нет единой модели поведения в изменившихся условиях.

В то время как объявленные планы российских компаний главным образом связаны с увеличением производства крупнотоннажных марок и сохранением специализации на тех или иных группах полимеров, мировая практика имеет определенные отличия.

В целом стратегии международных компаний являются комплексными, что обусловлено структурой, выпускаемой ими продукции.

Большинство иностранных предприятий относятся к диверсифицированным производителям, которые наряду с нефтехимическим производством осуществляют также выпуск продукции неорганического синтеза.

Кроме того, ряд компаний, выпускают еще более разнообразную продукцию, которая также включает сырье для производства специализированных тканных материалов

Общим для всех компаний является то, что они осуществляют разработку и производство специализированных полимеров и материалов. В частности, некоторые компании в своей стратегии определяют целевой уровень доли выручки, приходящейся на инновационные продукты, т. е. товары, которые компания вывела на рынок в течение последних пяти лет.

Вместе с тем увеличение крупнотоннажного производства тоже является

одним из направлений развития международных компаний. Основные регионы

для ведения деятельности производители выбирают по принципу дешевого сырья (США, Ближний Восток) или растущего потребления (Китай, Юго-Восточная Азия).

Большинство компаний осуществляют масштабные проекты по строительству мощностей пиролиза и полиолефинов. В частности, на фоне успехов в области добычи углеводородов из плотных пород в США в течение 2015-2017 годов введены в эксплуатацию новые объекты мощностью около 9 млн. тонн по производству этилена и порядка 4 млн. тонн – по производству полиэтилена.

На сегодняшний день нефтехимический комплекс является одной из важнейших опор для экономики страны.

Прогрессивное развитие этой отрасли говорит о высоких надеждах, возложенных на переработку нефти. Она является основным- сырьём для многих других направлений в промышленности, параллельно принимая участие в освоении неизученных ранее направлений.

Целью использования данного комплекса является перспектива улучшения других производственных процессов, где задействованы нефтепродукты.

Развитию нефтехимической промышленности способствует внедрение новых технологий, позволяющих снизить затраты и повысить качество в готовых продуктах.

3 Развитие ПАО «Сибур Холдинг» в контексте повышения конкурентоспособности экономики России

3.1 Общая характеристика ПАО «Сибур Холдинг»

ПАО «Сибур Холдинг» является крупнейшей в России интегрированной газоперерабатывающей и нефтехимической компанией, которая строит сильный, конкурентоспособный на мировом рынке и устойчивый бизнес с уникальными преимуществами и возможностями для обеспечения прибыльного роста.

Структура группы ПАО «Сибур Холдинг»:

1. Топливно-сырьевой сегмент:

– ООО «СИБУР Тобольск»;

– АО «СибурТюменьГаз»;

– ООО «Южно-Приобский ГПЗ» (СП с группой «Газпром нефть»).

2. Нефтехимия:

2.1 Пластики и органический синтез:

– АО «Сибур-Нефтехим»;

– АО «Сибур-Химпром»;

– АО «ПОЛИЭФ»;

– АО «СИБУР-ПЭТФ»;

– ООО «СИБУР ГЕОСИНТ»;

2.2 Эластомеры:

– АО «Воронежсинтезкаучук»;

– АО «Красноярский завод синтетического каучука»;

– ООО «СИБУР Тольятти»;

– АО «Тольяттисинтез»;

– Reliance Sibur Elastomers Private Limited (СП с Reliance Industries Limited).

2.3 Олефины и полиолефины:

– ООО «Томскнефтехим»;

– ООО «СИБУР-Кстово»;
– ООО «РусВинил»;
– ООО «БИАКСПЛЕН»;
– ООО «НПП «Нефтехимия» (СП с группой «Газпром нефть»);
– ООО «ПОЛИОМ» (СП с группой «Газпром нефть» и ГК «Титан»);
– ООО «ЗапСибНефтехим».

3. Промежуточные продукты:
– ООО «СИБУР Тольятти»;
– ООО «СИБУР Тобольск»;
– ООО «СИБУР-Кстово»;
– АО «ПОЛИЭФ»;
– АО «Сибур-Химпром».

4. Услуги по поддержке бизнеса: управление, логистика и бизнес поддержка:
– АО «Сибурэнергоменеджмент» (энергоснабжение);
– ООО «ИТ-СЕРВИС» (ИТ);
– ООО «СОИР» (сервисная организация);
– ООО «СИБУР-ЦОБ» (сервисный центр);
– ООО «НИОСТ» (НИОКР);
– АО «НИПИгазпереработка» (инжиниринг);
– SIBUR International GmbH (экспорт);
– ООО «УК «СИБУР-Портэнерго» (перевозки);
– АО «СИБУР-Транс» (перевозки).

Стратегическая миссия ПАО «Сибур Холдинг» тесно увязана с потребностями и запросами современного российского общества.

Индустриальный рост России, интенсивное развитие переработки сырья на различных стадиях, повышение экологической безопасности предприятий – все эти процессы, активным участником которых является ПАО «Сибур Холдинг», в конечном счете направлены на повышение жизненного уровня

людей, создание комфортного жизненного пространства.

Приняв лучшие традиции советской нефтехимии, ПАО «Сибур Холдинг» унаследовало и серьезные проблемы, без решения которых выжить в новых условиях и обрести конкурентоспособность было бы невозможно.

К моменту вхождения в Холдинг финансово экономическая ситуация на предприятиях была достаточно сложной. Из-за перебоев с поставками сырья, значительного изменения емкости и характера рынка, резких колебаний спроса на продукцию большинство из них были в состоянии банкротства или близки к нему. Подобно заводам многих других отраслей, нефтехимические предприятия были не в состоянии выплачивать заработную плату. Почти все они были обременены долговыми обязательствами, которые впоследствии приняло на себя ПАО «Сибур Холдинг».

Для вывода предприятий из кризисного состояния требовались очень большие инвестиции и грамотная стратегия развития.

Поэтому в первую очередь было необходимо обновить производство, пересмотреть ассортимент выпускаемой продукции, провести модернизацию производственных мощностей, ремонт производственных помещений.

Обеспечить решение этих задач могла только крупная структура, обладающая достаточными ресурсами для долгосрочных вложений. Кроме того, сам характер рынка нефтехимической продукции не способствует успешному функционированию небольших предприятий, не включенных в устойчивые технологические и бизнес-цепочки. Поэтому приход ПАО «Сибур Холдинг» был для многих заводов единственной возможностью выжить и выйти на новый уровень развития.

Мировая нефтехимическая отрасль является высоко цикличной отраслью, то есть в большой степени подвержена воздействию экономических циклов. И если 2006 год был довольно благоприятным, то уже в 2007-м наблюдается начало коррекции мировых химических рынков.

Однако действующая в настоящее время система организации производства позволяет Холдингу сглаживать негативные влияния рыночной

конъюнктуры. В благоприятные периоды ПАО «Сибур Холдинг» аккумулирует средства, которые помогают пережить неизбежные кризисы и дают возможность предприятиям Холдинга нормально функционировать.

Финансовые показатели ПАО «Сибур Холдинг» в последние годы демонстрируют поступательное развитие.

Позитивные тенденции в развитии Холдинга отметили международные рейтинговые агентства Fitch Ratings и Moody's: рейтинг Fitch – BB, прогноз – «стабильный», рейтинг Moody's – Ba2, прогноз – «стабильный».

В соответствии со стратегией развития Компании в 2005—2006 годах осуществлялось реформирование организационной структуры Холдинга. Цель реорганизации – повышение прозрачности и конкурентоспособности бизнесов.

Сегодня организационная структура Компании построена по продуктово-дивизионному принципу. В ПАО «Сибур Холдинг» функционируют три дирекции.

Компания ПАО «Сибур Холдинг» видит свою миссию в непрерывном поиске новых возможностей для преобразования ресурсов Земли в полезные для человека материалы и продукты.

Дальнейшее развитие ПАО «Сибур Холдинг» связывает с активной разработкой и реализацией инновационных проектов. Компания выступает заказчиком ряда научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по таким направлениям, как:

- поисковые исследования;
- повышение надежности производства и техники безопасности;
- разработка новых технологий;
- совершенствование действующих производств.

Продукты нефтехимического производства окружают человека повсюду и служат ему, повышая уровень и качество жизни. По основным направлениям деятельности Компании видно, что ПАО «Сибур Холдинг» стремится жить в ногу со временем, делая наш мир более совершенным.

3.2 Основные направления развития и повышения конкурентоспособности ПАО «Сибур Холдинг»

Большинство существующих российских нефтехимических компаний были созданы в советский период, когда их мощности работали в условиях плановой экономической системы. Многие заводы были скомбинированы таким образом, чтобы образовать территориально-производственные комплексы, при размещении которых вопросы их эффективности не всегда были приоритетными.

Именно поэтому существует много проблем взаимодействия между отдельными производственными центрами, а также при преобразовании их в единый экономический организм, несмотря на то, что многие нефтегазохимические центры уже объявили себя кластерами, которые представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Производственные центры шести формирующихся кластеров [44]

Кластер	Заводы
Западносибирский	Тобольск Полимер Запсибнефтехим Новоуренгойский нефтехимический комплекс Томскнефтехим
Поволжский	Нижнекамскнефтехим Сибур-Химпром Сибур-Кстово Газпром Нефтехим Салават
Северо-Западный	Балтийский газохимический комплекс
Каспийский	Ставролен
Восточносибирский	Ангарский полимерный завод Саянский нефтехимический комплекс
Дальневосточный	Дальневосточный нефтехимический комплекс

Основными проблемами вышеназванных кластеров в настоящее время являются инфраструктурные ограничения: недостаточная пропускная способность железнодорожного и автомобильного транспорта во многих регионах, а также не соединенность уже существующих производственных центров и региональных кластеров продуктопроводами.

Потребности инфраструктуры оцениваются в 1 трлн. долл. необходимых инвестиций к 2030 году для удовлетворения возросших потребностей в инфраструктуре.

Опять-таки такое развитие инфраструктуры потребует потребление высококачественных продуктов нефтехимии.

Также для многих регионов, особенно тех, которые вообще не имеют опыта в области создания кластеров, основная проблема – отсутствие взаимодействия между производителями продукции, также и неумение донести консолидированную позицию Правительству.

В случае реализации вышеназванных шести кластеров российская нефтегазохимическая отрасль к 2030 году может совершить качественный скачок вперед, как в свое время совершила скачок советская нефтехимия.

По мнению экспертов Минэнерго, среднедушевое потребление полимеров в РФ будет превышать текущие европейские показатели, а импорт полимеров соответственно уменьшится. И более половины всего российского легкого углеводородного сырья будет направлено на глубокую переработку.

Таким образом, сейчас нефтехимическая промышленность находится на этапе трансформаций и преобразований после многих лет характеризующихся минимальными инвестициями.

Помимо внедрения в деятельность ПАО «Сибур Холдинг» инноваций и модернизации производственных мощностей, одним из перспективных направлений развития и повышения конкурентоспособности ПАО «Сибур Холдинг» является создание нефтехимических кластеров.

В настоящее время уже существует несколько региональных нефтехимических кластеров. К ним можно отнести:

– Нижнекамский нефтехимический кластер в Татарстане (в будущем будет входить Камский инновационный территориально производственный кластер);

– Самарский нефтехимический кластер в Самарской области;

– Нефтехимический территориальный кластер в Башкирии (г.

Салават).

Также ряд регионов заинтересованы в строительстве региональных нефтехимических кластеров на своих территориях. Следующие регионы уже представили программы, концепции развития нефтехимических кластеров:

– Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО) – газохимический кластер, где будет производиться метанол, азотные удобрения, а также будет реализовано газохимическое производство полного цикла с выпуском конечной продукции;

– Калининградская область – кластер по производству ПЭТФ на базе «АлкоНафты»;

– Омская область – нефтехимический кластер;

– Башкирия – нефтехимический кластер;

– Татарстан – Камский инновационный территориально производственный кластер (в составе автомобилестроения, нефтепереработки и нефтехимии);

– Оренбургская область – инновационный геохимический кластер на базе Оренбургского газохимического комплекса;

– Саратовская область – химический и нефтехимический кластер;

– Томская область – нефтехимический кластер на базе Северного промышленного узла.

Для реализации полноценного функционирования вышеназванных кластеров в РФ необходимо:

– проявление политической воли со стороны государства на федеральном и региональном уровне;

– обеспечение равных возможностей (сырьевых и инфраструктурных) для всех участников кластеров;

– комплексное взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса на взаимовыгодных условиях, усиление кооперации;

– регулирование законодательства под кластерное развитие.

ПАО «Сибур Холдинг» необходимо рассмотреть проекты строительства

и ввода новых крупных ГПЗ и ГХК в Восточной Сибири на Дальнем Востоке, а также на Ямале.

Данные проекты позволят ПАО «Сибур Холдинг» достигнуть следующих результатов:

– рост объёма выпуска СПГ до уровня 35 млн. т/год;

– отработка технологий извлечения этана в масштабе опытно-промышленных установок, создание инфраструктуры по транспортировке и использованию этана;

– промышленные масштабы извлечения этана, переход на использование этана как основного сырья для газохимии (не менее 50 %);

– повышение мощностей пиролиза (включая этановые) до 15 млн. т/год;

– ввод в строй новых проектов производства СПГ – Ямал, Владивосток;

– увеличение производства пластиков в 3-4 раза к уровню 2011 г., при этом экспорт превышает внутреннее потребление;

– внедрение малотоннажных установок для утилизации ПНГ и выработки новой продукции (включая СПГ, синтетическая нефть и моторные топлива).

Требуемые меры государственной поддержки для развития нефтехимических кластеров в России пока существуют только на бумаге и не реализуются в должной мере.

Для эффективного развития нефтехимической отрасли, России нужна новая инновационная модель для преодоления вызовов на нефтехимическом рынке.

ПАО «Сибур Холдинг» должно сформировать новую долгосрочную модель роста и развития нефтехимических кластеров.

Одной из самых весомых проблем для модели постсоветского отраслевого

роста являются конкретно кадровые модели. Для обеспечения

эффективного развития ПАО «Сибур Холдинг» нужна команда высокопрофессиональных специалистов в нефтехимической отрасли.

Так чтобы нефтехимическая продукция ПАО «Сибур Холдинг» была высоко конкурентной на нефтегазохимических рынках, она должна иметь соответствующие области развития на ближайшие годы, вместе с достаточно высоким уровнем спроса на продукцию.

Государственные программы развития отрасли лишь способствуют улучшению качества конечной продукции, а развития экспорта нефтехимических продуктов лишь улучшает общее состояние отрасли в России (чему тоже способствует государственное регулирование вопроса нефтехимической промышленности).

Также, чтобы не допустить манипуляции с ценами на продукцию, существует ряд программ защиты внутреннего рынка и поддержка международной экспансией российских нефтехимических проектов

Таким образом, лишь радикальные меры и программы стимулирования внутреннего спроса могут помочь в развитии ПАО «Сибур Холдинг» и будут способствовать укреплению российской продукции на международных рынках.

Длительное конкурентоспособное преимущество ПАО «Сибур Холдинг» способствует развитию регионального нефтехимического комплекса, которое имеет важное значение для развития национальной экономики в современных условиях. Это влечет за собой возникновение и развитие особенностей, которые предполагают лидерство в своем направлении. Выделение уникальных ключевых обязанностей является первостепенным условием стратегического управления.

Для нефтехимической промышленности формируются следующие ключевые компетенции.

Инновации – данная компетенция предполагает обеспечение длительной конкурентоспособности посредствам разработки и использования проверенной современной технологии в производстве и управлении, которые направлены на формирование лидерства, что дает расширение ассортимента и улучшения

качества продукции.

Маркетинговая компетенция отвечает за формирования отношений с клиентом, долгосрочные контракты с потребителями в рамках доверительных отношений.

Инвестиционная компетенция, которая формирует долгосрочное преимущество в конкуренции средствами оптимизации программы инвестиций, что, в первую очередь, позволяет использование современной техники и технологий средствами реализации лидерской стратегии по издержкам, путем сокращения внутренних издержек в рамках ценностей мезоуровневой системы нефтехимического комплекса.

Во время формирования логистической компетенции, в центре внимания под постоянным наблюдение находится логистика всех процессов развития нефтегазохимического комплекса – от самых основных и вспомогательных до управленческих, это в свою очередь предполагает дальнейшее создание и планомерный экспорт модели правильно организованной логистики производства в данном нефтехимическом комплексе.

Производственная компетенция – в данном случае лидирование нефтехимического комплекса региона будет обеспечено лидирующими позициями всей производственной составляющей.

Трудовая – в данном случае, лидирующие качества нефтехимического комплекса в регионе обеспечивается высококвалифицированным персоналом.

Создание и реализация стратегии развития нефтегазохимического комплекса в регионе напрямую зависят от одной или нескольких реализованных

компетенций, указанных выше. Причем, успешная реализация нескольких из них дает гарантию долгосрочного лидерства ПАО «Сибур Холдинг».

Своевременно внедренная, эффективно сформулированная система основных показателей деятельности ПАО «Сибур Холдинг» осуществляется и проводится в жизнь в форме некоторой очередности этапов, характеризующих

реализацию ключевых фаз управления, как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

Первым этапом является формирование видения самой стратегии. Это видение можно вкратце охарактеризовать такими ключевыми параметрами: диверсификация с основными стратегиями по М. Портеру, которая совмещает в себе стратегию роста и сокращения.

Следующим шагом будет выработка комплекса более мелких, но не менее стратегически важных, разно уровневых, подцелей, определяемых по методике программно-целевого планирования, а также рассматриваются и средства их достижения.

На втором этапе важно дать анализ всех факторов, имеющих место в регионе, которые могут влиять на конкурентоспособность ПАО «Сибур Холдинг» в долгосрочной перспективе. Здесь исследуются и анализируются такие факторы, как характеристика инфраструктуры, наличие инноваций, а также факторы социальные, бюджетные и экономические.

На третьем этапе разработки нефтехимического комплекса региона приступают к формированию основных показателей рентабельности и эффективности. В дальнейшем выбранная стратегия развития, определенная уже

на конкретных показателях деятельности регионального нефтехимического комплекса ПАО «Сибур Холдинг», будет реализовываться по принципу Парето-оптимальности.

При разработке нефтехимического комплекса необходимо стремиться, чтобы каждый выбранный параметр соответствовал перечню требований: универсальность для всего комплекса структурных подразделений, замер ключевых показателей хозяйственной деятельности (с учетом объективности таких измерений), также организация схемы обратной связи.

Четвертый этап: оценка и разработка сбалансированной системы показателей. Показанные в предыдущих этапах показатели образуют сбалансированную систему, а выбранные показатели образуют четыре группы:

– финансовые показатели;

– эффективность бизнес проектов;

– характеристики отношений с клиентами;

– оценочные критерии перспектив развития нефтехимической промышленности.

Меры по реализации стратегии принимаются в случае принципа оптимальности по Парето в разрезе четырех указанных направлений.

Пятый этап предполагает техническое решение для принятия решающих показателей эффективной деятельности нефтехимического предприятия.

При соблюдении всех условий будет формироваться институционная среда управления, которая учитывает взаимодействие органов власти, предпринимательской общественности и населения в условиях реализации стратегий развития нефтехимической отрасли на региональном уровне.

Алгоритм, представленный выше, дает получить действенный инструмент стратегического управления развития ПАО «Сибур Холдинг», применяя современную систему диагностики.

3.3 Анализ конкурентоспособности ООО «Томскнефтехим» в составе ПАО «Сибур Холдинг»

В марте 1971 года было принято решение о создании в Сибири крупнейшего в стране комплекса по добыче и переработке нефти и газа. В рамках этой программы планировалось строительство крупнейшего нефтехимического комплекса в Томске.

Целесообразность такого строительства виделась в близости расположения к источникам сырья (магистраль нефтепровода Александровское – Томск – Анжеро-Судженск, производительность которого 74 млн. т. нефти в год; магистраль газопровода Парабель-Кузбасс), в достаточном количестве водных и энергетических ресурсов, в наличии свободных площадей. Кроме того, в Томске имелись строительные организации, способные в короткий срок

освоить большой объем строительно-монтажных работ.

ООО «Томскнефтехим» – крупнейший в азиатской части России производитель полиолефинов, поставляющий на китайский и среднеазиатский рынки 60-70 % выпускаемой продукции.

Трудно переоценить значение ООО «Томскнефтехим» для населения и хозяйства Томской области.

За минувшие годы построена ТЭЦ-3, более 200 тыс. м2 жилья, детских дошкольных учреждений на 560 мест, общеобразовательных школ на 1176 учащихся, профтехучилище на 720 учащихся, поликлиника на 600 посещений в день, автобусный парк, реконструированы и построены автодороги. В связи с ТНХК построены Кузовлевский тепличный комбинат (площадь 30 га закрытого грунта), ряд птицеводческих и животноводческих комплексов (Межениновская птицефабрика на 9,6 млн. бройлеров в год) и другие объекты.

ООО «Томскнефтехим» имеет собственный фонд социальных объектов: заводскую поликлинику, детский оздоровительный лагерь, базу отдыха, спортивный комплекс, общежития. На предприятии целенаправленно претворяется в жизнь программа строительства и предоставления квартир, действует система регулярного выделения целевых ссуд на улучшение жилищных условий.

ООО «Томскнефтехим» входит в число 200 крупнейших компаний России. Широк спектр основных потребителей продукции предприятия, как в России, так и за рубежом. Несмотря на то, что не город строился на базе предприятия, а наоборот, ООО «Томскнефтехим» доказало, что по своему влиянию это градообразующее предприятие. Сегодня ООО «Томскнефтехим» обеспечивает рабочими местами около 7000 (примерно 2 % от экономически активного населения Томской области) человек.

По выпуск полипропилена, который является базовым сырьем для многих отраслей промышленности (электронной, автомобильной), а также товаров народного потребления, предприятие занимает 1 место в России (41 % от объема российского производства). По выпуску полиэтилена

«Томскнефтехим» занимает 2 место (29 %).

В рейтинге предприятий (всего 174) Томской области ООО «Томскнефтехим» занимает:

– 2 место по производственно-ресурсному потенциалу;

– 2 место по эффективности управления;

– 8 место по эффективности производства;

– 33 место – финансовая и рыночная устойчивость;

– 34 место – деловая активность;

– 6 место – индекс постоянного актива;

– 21 место – чистая рентабельность собственного капитала;

– 6 место – рентабельность предприятия по всей хозяйственной деятельности.

Таким образом можно сделать вывод, что деятельность ООО «Томскнефтехим» оказывает огромное по своим масштабам влияние на развитие Томской области.

Результаты проведенного анализа финансово–хозяйственной деятельности ООО «Томскнефтехим» представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Сводная таблица финансовых показателей ООО «Томскнефтехим» [45]

Показатель	2014	2015	2016
Показатели ликвидности и платежеспособности			
Коэффициент текущей ликвидности	1,61	2,63	1,18
Коэффициент быстрой ликвидности	0,60	0,95	0,33
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,03	0,01
Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент финансовой независимости	0,05	0,05	0,10
Коэффициент финансовой устойчивости	0,64	0,77	0,53
Показатели оборачиваемости			
Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	0,98	0,87	0,79
Период оборачиваемости запасов, дни	370,84	419,29	461,92
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	2,80	2,56	2,98
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	130,41	142,51	122,51
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,29	2,57	2,83
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	159,26	141,86	128,83
Показатели рентабельности			
Коэффициент валовой прибыли	0,36	0,39	0,41

Коэффициент рентабельности продаж	0,15	0,18	0,18
Коэффициент рентабельности активов	0,08	0,09	0,10

По результатам проведенного анализа финансово–хозяйственной деятельности ООО «Томскнефтехим» можно сделать следующие выводы о состоянии предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности – можно сделать вывод, что компания в целом готова погашать свои текущие обязательства за счет своих оборотных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности – в 2015 году предприятие было перенасыщено средствами для погашения своих обязательств. В остальные годы значения коэффициента соответствовало нормативным, следовательно, компания способна погашать свои текущие обязательства в случае возникновения затруднений с реализацией продукции.

Коэффициент абсолютной ликвидности – можно сделать вывод о невозможности погашения предприятием своей краткосрочной задолженности в ближайшее время.

Предприятие обладает достаточной ликвидностью для погашения своих обязательств. Однако за последние несколько лет значения показателей имеют тенденцию к снижению, согласно рисунку 5.

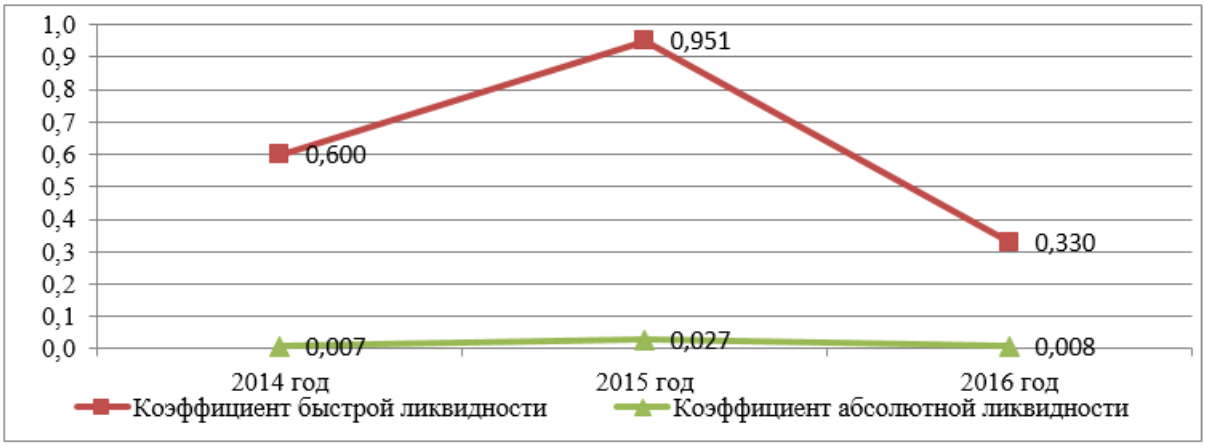

Рисунок 5 – Анализ ликвидности ООО «Томскнефтехим» [46]

Коэффициент финансовой зависимости – доля собственного капитала ООО «Томскнефтехим» слишком мала по сравнению с заемным. Компания не

обладает возможностью для привлечения инвестиций в будущем.

За исследуемый период значение коэффициента финансовой устойчивости постоянно изменялось. После значительного роста в 2014 году коэффициент снизился, т.е. в среднем лишь половина активов ООО «Томскнефтехим» финансируется за счет устойчивых источников.

По результатам анализа финансовой устойчивости видно, что большая часть деятельности предприятия финансируется за счет заемных средств. Доля заемного капитала составляет в среднем на всем протяжении исследуемого периода более 80 %, согласно рисунку 6.

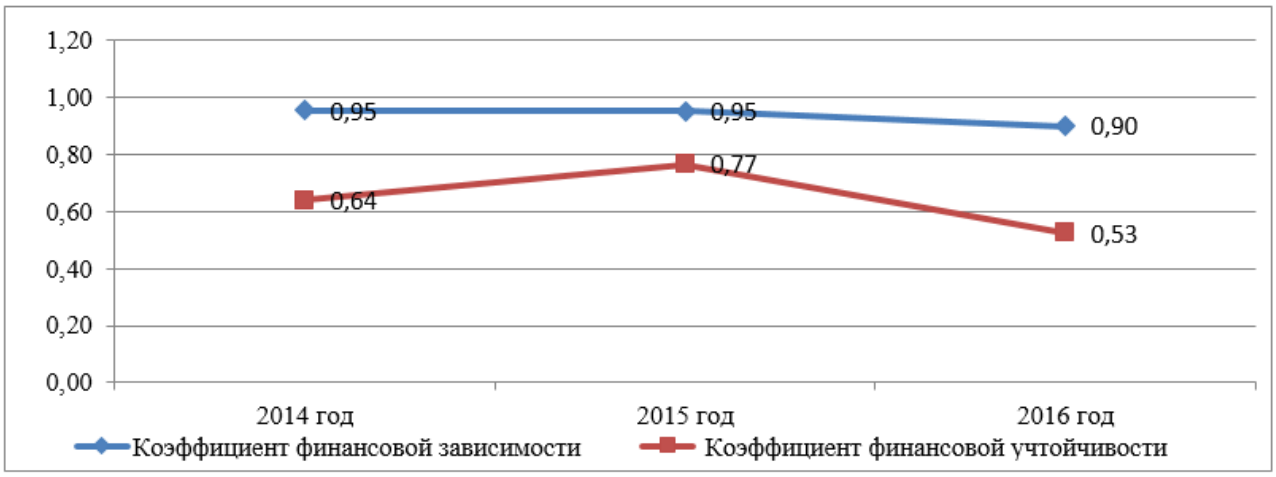

Рисунок 6 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Томскнефтехим» [47]

Данное значение является угрожающим для компании, предприятие может потерять финансовую самостоятельность, т.к. половина активов финансируется за счет устойчивых источников.

Значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности значительно изменялось за весь исследуемый период, согласно рисунку 7.

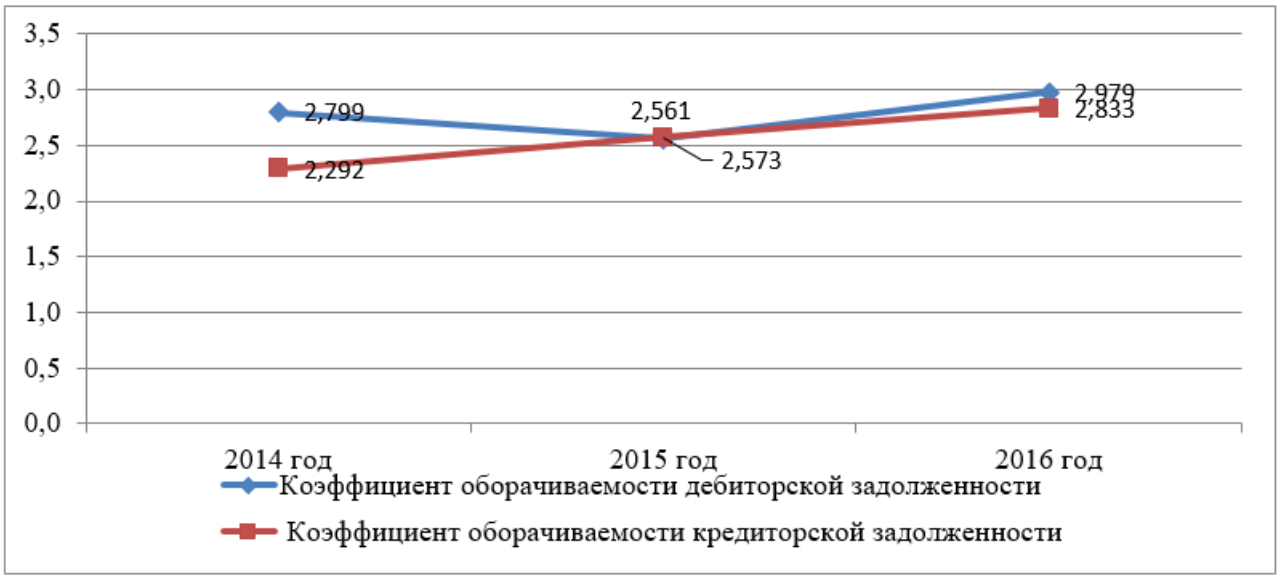

Рисунок 7 – Анализ оборачиваемости ООО «Томскнефтехим» [48]

В 2016 г. значение коэффициента незначительно выросло по сравнению с 2015 г. до 2,97 руб. на 1 руб. выручки.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности – в период с 2014 по 2016 гг. наблюдается рост коэффициента.

В период с 2014-2015 гг. наблюдается рост периода оборачиваемости дебиторской задолженности. В 2016 году произошло снижение показателя до 123 дней.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности – в период с 2014 г. по 2016 г. период оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 20 дней. Это говорит об уменьшении срока оплаты счетов предприятия.

По полученным данным на предприятии наблюдаются большие периоды оборачиваемости (в среднем более полугода) как дебиторской, так и кредиторской задолженностей.

Коэффициент валовой прибыли в период с 2014 года значение коэффициента неуклонно растет, следовательно, можно сделать вывод, что эффективность управления производственными затратами возрастает, согласно рисунку 8.

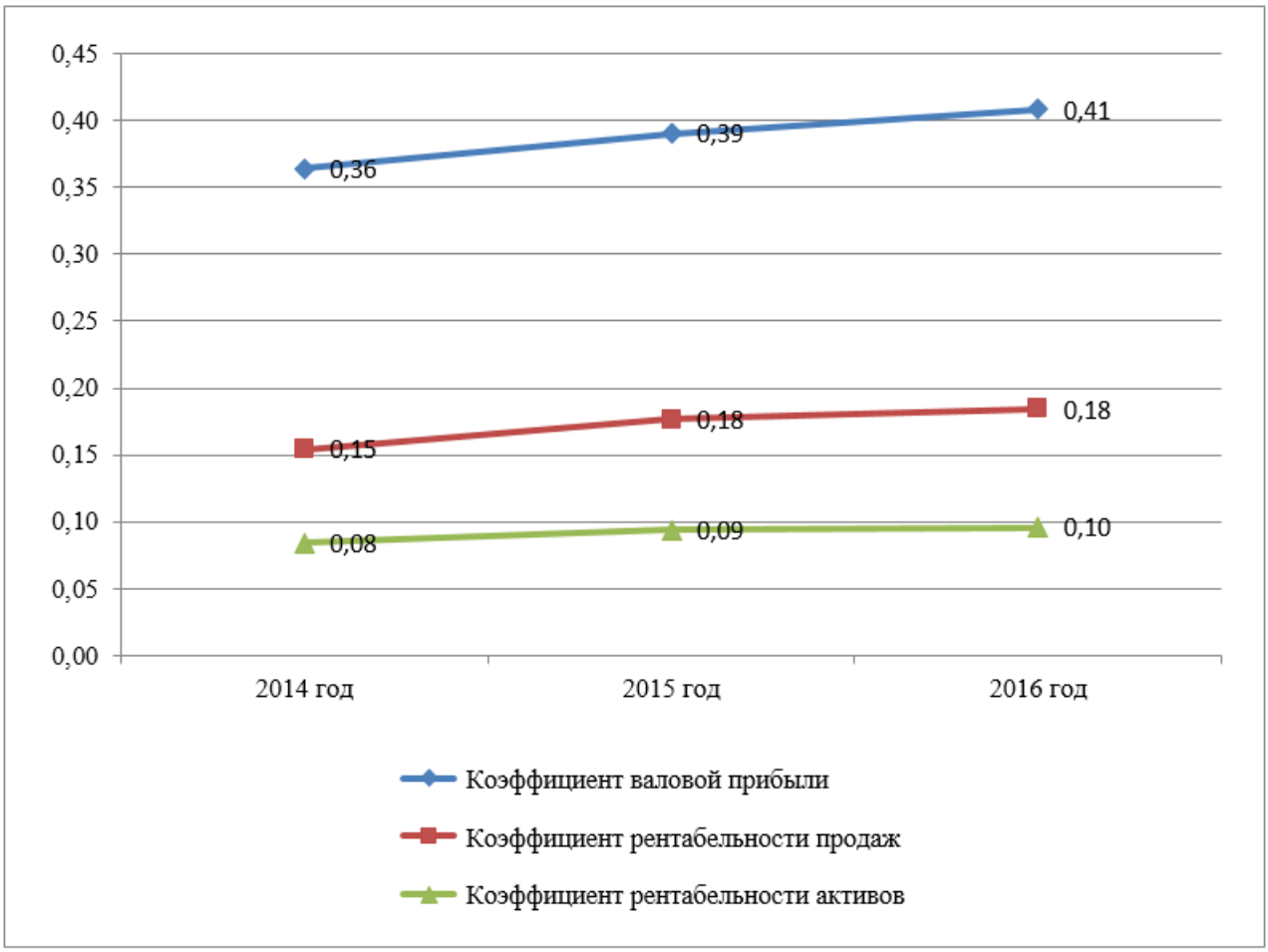

Рисунок 8 – Анализ рентабельности ООО «Томскнефтехим» [49]

Наибольшее значение коэффициента рентабельности продаж в 2015 году. В период с 2014 года значение коэффициента имеет тенденцию к росту. Это говорит об увеличении доли чистой прибыли в объеме продаж.

В период с 2014 года значение коэффициента рентабельности активов имеет тенденцию к росту. В 2015 г. он составлял 0,09. Это означает, что каждая единица актива приносит 9 копеек чистой прибыли, т.е. эффективность управления производственными затратами растет. Так же увеличивается и доля чистой прибыли в выручке предприятия.

Структура выручки ООО «Томскнефтехим» за период 2014 – 2016 годы от основных видов деятельности представлена на рисунке 9.

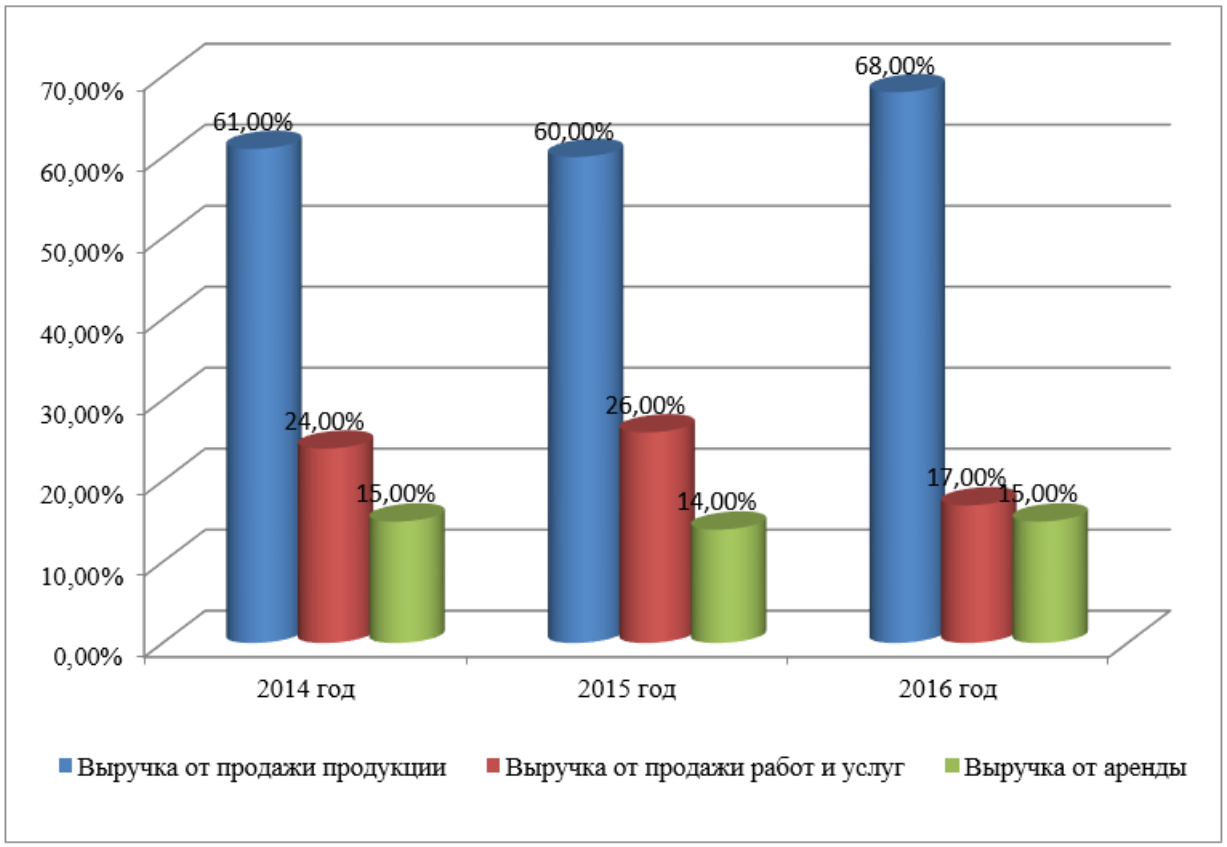

Рисунок 9 – Структура выручки ООО «Томскнефтехим» от основных видов деятельности [50]

Выручка, полученная предприятием в 2016 г., практически соответствует показателю 2015 г. При этом наблюдается рост продаж по основному виду деятельности – продажа готовой продукции, – как в абсолютном (+ 56 369 млн. рублей), так и в относительном (доля в суммарной выручке +3 %) выражении. На уровне свыше 700 млн. рублей стабилизировалась выручка от продажи работ и услуг. Таким образом, предприятие является финансово устойчивым и платежеспособным, от осуществляемой деятельности предприятие получает прибыль, является полностью рентабельным.

Далее определим основные направления деятельности предприятия ООО «Томскнефтехим», а также проведем оценку его конкурентоспособности.

ООО «Томскнефтехим» в рамках своей деятельности старается привлекать к сотрудничеству новых партнеров. Преимуществами сотрудничества с ООО «Томскнефтехим» являются: конкурентные цены и

тщательно продуманная маркетинговая (ценовая) политика, а также широкий ассортимент продукции высокого качества. Для реализации своей миссии организация определила следующие стратегические направления, которые представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Приоритетные направления деятельности ООО «Томскнефтехим» [51]

Область деятельности	Приоритетные направления
Приборные инновации	Стратегический маркетинг, поиск и привлечение инноваций
Разработка продукции	Создание конкурентоспособной продукции для традиционных и новых направлений
Менеджмент качества	Подтверждение соответствия системы менеджмента качества требованиям международных и национальных стандартов Совершенствование СМК
Экономика	Повышение эффективности бизнес-процессов Максимизация каждого из выделенных направлений бизнеса
Производство продукции и продвижение ее на рынке	Оптимизация управления производственной деятельностью Техническое перевооружение Формирование многолетнего портфеля заказов
Управление процессами	Внедрение информационных технологий
Управление персоналом	Оценка состояния человеческих ресурсов Прогнозирование и планирование потребности в персонале Рост квалификации персонала Реализация мероприятий по защите персонала Омоложение коллектива
Финансовый менеджмент	Уменьшение кредитного портфеля и оптимизация затрат на обслуживание долга
Управление корпоративным имуществом	Рост капитализации объемов недвижимости Оптимизация затрат и повышение эффективности использования имущественного комплекса
Общественные отношения	Осуществление открытой информационной политики Поддержание и развитие имиджа компании Развитие корпоративной культуры

Для оценки конкурентоспособности предприятия ООО «Томскнефтехим», был проведен SWOT–анализ, смотреть таблицы 12 и 13.

Таблица 12 – Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы ООО «Томскнефтехим»

	Сильные внутренние стороны		Слабые внутренние стороны
S1	Положительная кредитная история	W1	Высокие накладные расходы

S2	Возможность привлекать дополнительные источники финансирования	W2	Недостаток собственных оборотных средств
S3	Высокая квалификация персонала	W3	Длительный цикл разработки и производства новой продукции
S4	Различные программы переподготовки и повышения квалификации	W4	Низкая рентабельность продаж и производства
S5	Предприятие обладает полным циклом производства продукции	W5	Недостаточная мотивация сотрудников в области инновационного развития
S6	Регулярное обновление основных фондов	W6	Высокий средний возраст сотрудников (более 50 лет).
		W7	З/п основных специалистов, ниже уровня з/п в коммерческом секторе
		W8	Отставание отечественной элементной и технологической базы от зарубежной
	Внешние возможности		Внешние угрозы
O1	Возможность расширения номенклатуры продукции	T1	Потеря автономности вследствие роста ссудной задолженности
O2	Увеличение доли за счет ФЦП	T2	Увеличение темпов роста инфляции
O3	Интерес иностранных заказчиков к продукции	T3	Возрастание конкуренции со стороны зарубежных производителей
O4	Возможность вступления в стратегические альянсы	T4	Отказ европейских потребителей от продукции из-за нестабильной политической ситуации

Определение сильных и слабых сторон компании осуществляется для того, чтобы выявить направления деятельности и ресурсы (возможности), которые могут стать основой будущей стратегии компании и создания устойчивых конкурентных преимуществ.

В результате анализа сильных и слабых сторон предприятия можно сделать вывод, что наибольшую угрозу для успешного функционирования и развития компании представляют следующие факторы:

- большая доля заемных средств;
- медленное обновление основных фондов и как следствие ослабевание конкурентных позиций;
- высокий средний возраст персонала предприятия;
- низкий уровень средней заработной платы персонала.

Таблица 13 – Матрица SWOT – анализа ООО «Томскнефтехим»

Пары	Описание взаимодействия	Значимость пары					Стратегическая реакция
		1	2	3	4	5	
S1 - W2	Хорошая кредитная история позволяет компании получать большое количество заемных средств, однако это ведет к потере автономии					+	Равномерное сокращение доли заемных средств и увеличение доли собственных средств
S1 - T1						+	
S2 - W2				+			
S2 - T1				+			
S3 - W6	Качество и возможность производства высокотехнологичной продукции на предприятии находятся под угрозой в связи с недостатком специалистов				+		Реорганизация и реструктуризация компании с внедрением современной системы мотивации персонала.
S3 - W7					+		
S4 - W5				+			
S4 - W6			+				
S5 - W4				+			
S5 - W6				+			
S6 - W8	Отставание в технологической безопасности предприятия и дает конкурентные преимущества зарубежным компаниям			+			Кооперация и сотрудничество с производителями элементной базы.
S6 - T3						+	
O2 - W3					+		
O3 - T4	Из-за введения санкций против отечественных производителей, компания может потерять часть рынка сбыта продукции		+				Поиск новых зарубежных рынков сбыта продукции

Исходя из проведенного анализа ООО «Томскнефтехим» можно указать на следующие основные проблемы компании, представленные в таблице 14.

Таблица 14 – Основные проблемы ООО «Томскнефтехим»

Проблема	Возможные последствия
Финансирование деятельности предприятия за счет заемных источников	Угроза потери финансовой самостоятельности
Малая доля собственного капитала	Плохие возможности для привлечения инвесторов в будущем
Медленное обновление основных фондов	Ослабление конкурентных позиций
Высокий средний возраст специалистов	Утрата ценных навыков и знаний
Низкий уровень средний заработной платы специалистов	Уход специалистов в другие компании
Зависимость от поставщиков	Увеличение себестоимости и рост цен на продукцию
Недостаточное соотношение цена/качество на продукцию в сравнении с основными конкурентами компании	Падение спроса и уход потребителей к конкурентам

В ходе анализа положения предприятия в отрасли можно выявить следующие основные стратегические направления ООО «Томскнефтехим»:

– стратегическое направление развития кадрового потенциала ООО «Томскнефтехим»;

– стратегическое направление инновационного развития ООО «Томскнефтехим»;

– стратегическое направление технического и технологического развития ООО «Томскнефтехим»;

– финансово-инвестиционное стратегическое направление.

Для полноценного развития кадрового потенциала компании необходимы мероприятия по привлечению, адаптации и целевой подготовке молодых кадров. План по развитию кадрового потенциала в ООО «Томскнефтехим» включает в себя несколько направлений (омоложение коллектива и социальная программа), из которых наиболее предпочтительным является омоложение коллектива, согласно рисунку 10.

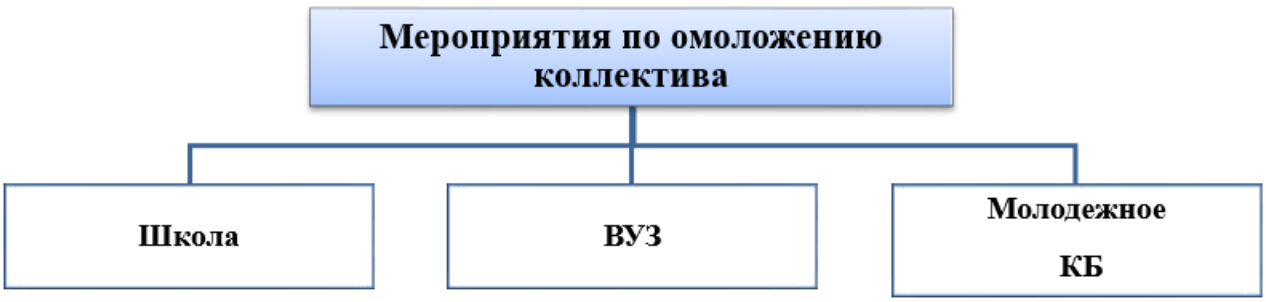

Рисунок 10 – Схема мероприятий по омоложению коллектива ООО «Томскнефтехим»

Для реализации программы по омоложению коллектива ООО «Томскнефтехим» необходимо провести следующие мероприятия, предполагающие подготовку перспективного резерва по системе непрерывного образования:

– сотрудничество с подшефными школами с углубленным изучением физики и математики;

– заключение договоров по целевому обучению с ведущими вузами;

– прохождение производственной практики студентами на предприятии;

– проведение сотрудниками предприятия занятий в вузах по

профильным предметам;

– корректировка учебного плана с включением в него предметов, необходимых будущим специалистам ООО «Томскнефтехим»;

– прием выпускников школ на базовые кафедры ООО «Томскнефтехим»;

– организация молодежного конструкторского бюро.

Так же для привлечения и удержания в компании сотрудников предлагается внедрение социальной программы, состоящей из трех основных направлений, согласно рисунку 11.

Рисунок 11 – Социальная программа развития ООО «Томскнефтехим»

В рамках подпрограммы «Здоровье» предлагается реализация мероприятий, направленных на профилактику и снижение уровня заболевания работников ООО «Томскнефтехим»:

– вакцинация против гриппа;

– регулярное прохождение диспансеризации сотрудниками компании;

– модернизация медпунктов на территории филиалов предприятия;

– расширение списка оказываемых услуг медпункта;

– страхование жизни и здоровья сотрудников компании.

В рамках подпрограммы «Отдых» предлагается реализация следующих мероприятий:

– продажа льготных путевок в санатории и пансионаты;

– отдых детей сотрудников в детских лагерях за счет дотаций от предприятия;

– организация экскурсий для сотрудников и членов их семей по

территории России;

– культурная программа (льготные билеты в театр, на выставки и т.д.)

В рамках подпрограммы «Спорт» предлагаются следующие мероприятия:

– продажа льготных абонементов в фитнес-клубы посредством предоставления дотаций;

– организация спортивных соревнований.

Данные направления развития позволят предприятию подготовить молодых специалистов, понимающих корпоративную культуру компании, а также удержать их в компании. После проведенного анализа предпочтений стратегических направлений развития, стратегическое направление развития финансово-инвестиционного потенциала так же является предпочтительным для компании ООО «Томскнефтехим».

Мероприятия по реализации финансово-инвестиционного направления развития ООО «Томскнефтехим» представлены на рисунке 12.

Рисунок 12 – Мероприятия по реализации финансово-инвестиционного направления развития ООО «Томскнефтехим»

Для реализации данного стратегического направления можно предложить следующие мероприятия:

– повышение рентабельности продукции путем снижения издержек через кооперацию и поиск новых партнеров;

– использование более эффективных способов производства и продаж;

– сокращение кредитного портфеля;

– инвестиции в собственное развитие;

– совершенствование управления дебиторской задолженностью;

– доля денежных суррогатов (заменители официальных форм денег) финансового рынка в расчетах с контрагентами предприятия не должна превышать 1 %;

– форфейтинговые сделки;

– эффективное использование и продажа непрофильных активов фирмы.

Эффективное использование непрофильных активов является наиболее действенным способом улучшения деятельности компании.

Развитие коммерческого использования имущественного комплекса позволит предприятию увеличить выручку от этого направления деятельности. Стратегия управления имущественным комплексом предполагает оптимизацию имущественного комплекса, мониторинг баланса площадей и более активное коммерческое использование недвижимости. В течение 2017-2018 гг. ООО «Томскнефтехим» необходимо рассмотреть проекты, которые позволят сконцентрировать производства предприятия на одной территории, частично перепрофилировать высвободившиеся площади для последующей сдачи ее в аренду с целью получения дополнительного дохода.

По предварительной оценке, и согласно классификации, принятой на рынке коммерческой недвижимости, помещения, планируемые к сдаче в аренду компанией, относятся к классу С. Это означает, что предприятие имеет возможность обеспечить арендаторов необходимыми энергоресурсами (электроэнергия, вода, газ, сжатый воздух и т.д.).

Кроме того, помещения оснащены подъемно-транспортным оборудованием, на территории организованы парковки.

По данным агентств недвижимости, на рынке производственной аренды спрос, как на складские помещения, так и на производственные, неуклонно растет.

Это утверждение можно сделать на основании мнения специалистов рынка недвижимости, прогнозирующих, что на общем экономическом фоне и, особенно, в связи с изменением курсов иностранных валют и нестабильной политической ситуацией в ближайшем будущем произойдет импортозамещение, увеличится спрос на производственную аренду со стороны производителей, которые смогут воспользоваться сложившимися условиями.

Почти 50 % от объема продаж ООО «Томскнефтехим» составляют экспортные поставки. Для более эффективного сотрудничества с зарубежными партнерами (существующими и потенциальными) и улучшения финансового состояния компании предлагается внедрить на предприятии практику форфейтинговых сделок и рассчитать их эффективность.

Предприятие сможет достичь следующих результатов от использования форфейтинга:

– сокращение дебиторской задолженности;
– ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
– улучшение структуры баланса;
– повышение общей ликвидности компании;
– снижение объема банковских займов;
– улучшение репутации компании.

В программе инновационного развития компании ООО «Томскнефтехим» предполагается четыре основных направления: рисунок 13.

Рисунок 13 – Программа инновационного развития ООО «Томскнефтехим»

Программа инновационного развития ООО «Томскнефтехим»

предполагает следующие стратегические мероприятия:

1. Инновации в производстве:

– внедрение автоматизированной системы оперативно-календарного планирования (ОКП) современного уровня;

– использование интернет-технологий для автоматизации бизнес-процессов при реализации кооперационных производственных связей с другими предприятиями.

2. Инновации в информационных технологиях:

– автоматизации процессов подготовки конструкторско-технологических работ;

– внедрение автоматизированной системы управления жизненным циклом изделия;

– внедрение автоматизированной системы проверки, контроля и испытания узлов, блоков и изделий в сборочном производстве.

3. Инновации в маркетинге и продажах:

– обеспечение максимального доступа к информации об инновационной продукции, её характеристиках и потребительских свойствах;

– обмен маркетинговой информацией с предприятиями-партнерами в рамках, выполняемых и планируемых совместных проектов;

– оптимизация процессов взаимодействия структурных подразделений ООО «Томскнефтехим» при обработке обращений покупателей с намерениями о закупке продукции.

4. Инновации в системе менеджмента ООО «Томскнефтехим»:

– проведение ежегодных инспекционных аудитов СМК предприятия сертификационным органом;

– внедрение в ООО «Томскнефтехим» корпоративных стандартов СМК;

– поэтапная замена имеющегося контрольного и испытательного оборудования на новое в рамках ФЦП.

По программе технико-технологического развития ООО

«Томскнефтехим» можно предложить мероприятия, представленные схематично на рисунке 14.

Рисунок 14 – Технико-технологическое развитие ООО «Томскнефтехим»

В рамках программы технико-технологического развития ООО «Томскнефтехим» предлагаются следующие мероприятия:

– проведение реконструкции и перевооружения производственного оборудования;

– реализация мероприятий по реструктуризации и оптимизации неиспользуемых производственных площадей;

– реализация устаревшего и неиспользуемого технологического и энергетического оборудования.

Таким образом, в качестве стратегического развития компании ООО «Томскнефтехим» предложены следующие мероприятия, а именно:

– инновационное развитие;

– развитие кадрового потенциала;

– финансово-инвестиционное развитие;

– техническое и технологическое развития.

В результате реализации предложенных стратегических мероприятий может произойти расширение направлений развития стратегического потенциала предприятия.

Социальная ответственность

Студенту:

Группа	ФИО
3Б3Б	Латышева Кристина Олеговна

Институт	СГТ	**Кафедра**	Экономики
Уровень образования	Бакалавр	**Направление/специальность**	Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
– Положения и рекомендации по корпоративной и социальной ответственности, используемые в российской практике – Внутренняя документация предприятия, официальной информации различных источников, включая официальный сайт предприятия, отчеты	– ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 20000-2010 «Guidance on social responsibility». – Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». – GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива – Добровольной отчетности. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: ***- принципы корпоративной культуры исследуемой организации;*** ***- системы организации труда и его безопасности;*** ***- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;*** ***- Системы социальных гарантий организации;*** ***-оказание помощи работникам в критических ситуациях.***	– безопасность труда; – стабильность заработной платы; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; – системы социальных гарантий организации.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: ***- содействие охране окружающей среды;*** ***- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;*** ***- Спонсорство и корпоративная благотворительность;*** ***- ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров)*** ***-готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.***	– содействие охране окружающей среды; – взаимодействие с местным сообществом и местной властью; – спонсорство и корпоративная благотворительность; – ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров)
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: ***- Анализ правовых норм трудового законодательства;*** ***- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;***	– анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности

- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности	
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	-

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	02.02.2017

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ассистент кафедры экономики	Кашапова Эльмира Рамисовна			02.02.2017

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3Б3Б	Латышева Кристина Олеговна		02.02.2017

В современном мире социальная ответственность бизнеса имеет важное значение во взаимоотношениях между компанией и ее стейкхолдерами. Компании соревнуются за места в рейтингах по устойчивому развитию и корпоративной социальной ответственности, за право быть включенными в ведущие фондовые индексы устойчивости и социальные индексы. Все больше компаний в России и мире публикуют нефинансовую отчетность. Растет количество агентств, предлагающих рейтинги в области корпоративной социальной ответственности (далее КСО). В России за последние два-три года было создано более 7 рейтингов, оценивающих различные аспекты КСО. В настоящее время актуальным является вопрос оценки социальной полезности результатов деятельности организации. Без критериев оценки, характеризующих проявления корпоративной социальной ответственности, невозможно анализировать текущее состояние, делать прогнозы, невозможно сравнивать компании, управлять социально ответственной деятельностью. Программа корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим» будет включать в себя основные принципы стратегического развития компании, которые будут связаны с реализацией социальных, экономических и экологических проектов. Деятельность ООО «Томскнефтехим» в области корпоративной социальной ответственности носит системный характер и направлена на результат. Все проекты ООО «Томскнефтехим» объединены единой стратегией, а это значит, что все они направлены на реализацию единой цели – формированию и укреплению ценностей социально-ответственного поведения в бизнес-среде. Целями программы корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим» являются:

– интеграция компании в мировое сообщество, чьей тенденцией является формирование развитой системы социально ориентированного бизнеса; – создание примера компании, которая успешно сочетает деловую

эффективность и соответствие общественным интересам всех социальных групп, которые так или иначе связаны с нашим бизнесом; – формирование внутри компании и в ее внешних отношениях ценностей социально-ответственного поведения, связанных с необходимостью укрепления тенденции к формированию социально-ответственной бизнес-среды. Задачами программы корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим» являются: – реализация программы по укреплению ответственности компании как представителя международного бизнес-сообщества (выработка стратегии построения доверительных долгосрочных отношений с партнерами и клиентами, противодействия коррупции, привлечения внимания общественности к необходимости добросовестной деловой практики, информационной открытости в отношении собственников, поставщиков, бизнес-партнеров, клиентов и заинтересованных сторон и т.д.); – реализация социальной программы (корпоративная политика, взаимодействие с социальными группами, чьи интересы пересекаются с деятельностью компании и т.д., благотворительность, образовательные проекты); – реализация экологической программы (ресурсосбережение, проекты в сфере защиты окружающей среды и т.д.); – подготовка ежегодного отчета о реализации программы корпоративной социальной ответственности и корректировка стратегии. Среди принципов корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим»:

1. Системность. Все мероприятия в рамках программы корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим» имеют единую стратегическую направленность.

2. Актуальность. Программы соответствуют актуальным проблемам и потребностям всех социальных групп, чьи интересы пересекаются с деятельностью ООО «Томскнефтехим».

3. Клиентоориентированность. ООО «Томскнефтехим» старается выстраивать долгосрочные и доверительные отношения со всеми своими клиентами и партнерами.

4. Прозрачность. Суть, цели и особенности реализации программы корпоративной социальной ответственности ясно сформулированы и понятны каждому сотруднику ООО «Томскнефтехим».

5. Публичность. Любая информация о реализации программы корпоративной социальной ответственности ООО «Томскнефтехим», за исключением конфиденциальной, доступна широкой общественности.

6. Эффективность. Затраченные на реализацию программы ООО «Томскнефтехим» ресурсы (временные, финансовые и любые другие) должны иметь ощутимый эффект, способствовать решению конкретных задач.

Также важно отметить, что выбор основных стейкхолдеров проводится, исходя из целей и задач программы КСО, которые были определены выше. К каждой цели программы определим наиболее влиятельных стейкхолдеров, смотреть таблицу 15.

Таблица 15 – Цели и стейкхолдеры программы КСО

Цели КСО	Стейкхолдеры
Формирование развитой системы социально ориентированной деятельности	Собственники, органы федеральной и местной власти, поставщики, работники, потребители, население, партнеры, инвесторы, конкуренты
Создание примера российской компании, которая успешно соединяет в себе деловую эффективность и соответствие интересам всех социальных групп, которые каким-либо образом связаны с деятельностью компании	
формирование внутри предприятия и в ее внешних отношениях ценностей социально-ответственного поведения, которые связаны с необходимостью укрепления направления формирования социально- ответственной бизнес-среды	
Задачи КСО	
Разработка стратегии формирования доверительных отношений долговременных отношений с клиентами и с партнерами	Клиенты и партнеры
Формирование интереса общественности к потребности деловой добросовестной практики	Клиенты и потребители
Информационной открытости по отношению к собственникам, поставщикам, бизнес-партнерам, клиентам и заинтересованным сторонам	Собственники, поставщики, бизнес-партнеры, клиенты и заинтересованные стороны
Исполнение социальной программы	Работники компании
Осуществление экологической программы	Население
Формирование ежегодного отчета об осуществлении программы корпоративной социальной ответственности	Собственники, органы федеральной и местной

	власти, поставщики, работники, потребителей, население, партнеры, инвесторы, конкуренты

Поскольку цели КСО являются более общими по сравнению с задачами КСО, то они относятся ко всем стейкхолдерам компании. Так как задачи – это пошаговое достижение целей, то они будут относится к конкретным стейкхолдерам.

Первая задача (разработка стратегии формирования доверительных долговременных отношений с клиентами и с партнерами) относится непосредственно к клиентам и партнерам, поскольку доверительные отношения влияют на развитие компании и ее реализацию программы социальной ответственности.

Вторая задача (формирование интереса общественности к потребности деловой добросовестной практики) может быть реализована в случае, если компания будет порядочно и добросовестно выполнять свои обязательства перед клиентами и потребителями. В этом случае ее развитие также будет успешным. Потребителей также интересует качество, безопасность и доступность товаров и услуг.

Информационной открытости по отношению к собственникам, поставщикам, бизнес-партнерам, клиентам и заинтересованным сторонам принесет компании дополнительный доход, поскольку перечисленные стороны, имея информацию о компании, будут заинтересованы в работе с ней.

В исполнении социальной программы в первую очередь заинтересованы сотрудники предприятия, поскольку в случае существования адекватной оплаты труда, возможностей профессионального роста и деловой карьеры, наличия здоровой моральной атмосферы, оптимальных условий и режима труда, а также хорошего руководства они будут заинтересованы в развитии компании, а, значит, повысится производительность труда и качество работы сотрудников.

В осуществлении экологической программы в первую очередь заинтересовано население. Менеджеры предприятия должны учитывать множество факторов при организации перевозок с целью соблюдения норм безопасности, которые каким-либо образом могут повлиять на экологию.

Последняя задача (формирование ежегодного отчета об осуществлении программы корпоративной социальной ответственности) существенна для всех стейкхолдеров, поскольку в отчете будет отражаться вся проведенная работа компании по решению всех вышеперечисленных задач.

Администрации местных органов самоуправления заинтересованы в пополнении бюджета посредством налоговых поступлений и сохранения рабочих мест для населения региона, поэтому развитие компании и увеличение ее прибыли выгодно местным и федеральным властям.

Таким образом, все перечисленные стейкхолдеры заинтересованы в реализации программы корпоративной социальной ответственности, а собственники компании – в первую очередь.

Основными элементами реализации программы КСО являются:

– программа по укреплению ответственности компании в качестве представителя российского сообщества;

– социальная программа;

– экологическая программа.

Рассмотрим подробнее все элементы программы КСО.

ООО «Томскнефтехим» в своей деятельности неукоснительно соблюдает требования законодательства, придерживается принципов добросовестной деловой практики и честной конкуренции.

ООО «Томскнефтехим» осознает свою ответственность за действия клиентов и за их воздействие на общество. Поэтому одним из требований ООО «Томскнефтехим» ко всем партнерам и клиентам является полное соответствие их деятельности требованиям законодательства, в том числе экологического. Все действия руководства и сотрудников ООО «Томскнефтехим» направлены на то, чтобы максимизировать прибыль в рамках закона, требований

национального и международного рынка и с полным учетом затрат, так как именно этот показатель при соблюдении всех вышеназванных условий свидетельствует о наибольшей эффективности ведения бизнеса. Вся деятельность сотрудников предприятия направлена на реализацию стратегических целей развития компании, утвержденных советом директоров. ООО «Томскнефтехим» гарантирует качество оказываемых нами услуг и постоянно стремимся к повышению качества и совершенствованию условий обслуживания клиентов. Руководство и сотрудники ООО «Томскнефтехим» стремятся к открытости и прозрачности своих бизнес-процессов для своих клиентов, партнеров и других социальных групп, чьи интересы пересекаются с деятельностью компании. В то же время, обеспечивается полное сохранение информации, являющейся конфиденциальной, в том числе, данных о финансовых и других отношениях с клиентами и партнерами.

Взаимоотношения СИБУРа как работодателя и сотрудников строятся по принципу справедливого партнерства. СИБУР обеспечивает своим сотрудникам достойные условия труда, справедливое вознаграждение, социальные гарантии, возможности профессионального и карьерного роста. Кадровая политика СИБУРа ориентирована на максимальное раскрытие потенциала своих сотрудников.

Каждый сотрудник вносит свой личный вклад в развитие компании, разделяя общие ценности: ориентацию на результат, меритократию, сотрудничество и командная работу, доверие, взаимоуважение и надежность, развитие, инициативность и лидерство.

Прозрачная система вознаграждения является важным конкурентным преимуществом СИБУРа. В компании действует единая система грейдов. В структуре вознаграждения предусмотрены постоянная часть — базовое вознаграждение и переменная часть — премия, размер которой зависит от грейда сотрудника, выполнения им ключевых показателей эффективности и соответствия корпоративной культуре компании. Стратегия СИБУРа в области компенсаций и льгот нацелена на то, чтобы уровень базового вознаграждения

сотрудников достигал рыночной медианы, а уровень совокупного вознаграждения был выше нее.

В соответствии с принятой Политикой интегрированной системы менеджмента ООО «СИБУР» и предприятий ПАО «СИБУР Холдинг» (в области охраны труда и окружающей среды, промышленной безопасности, качества и энергоэффективности) Компания считает экологическую безопасность, охрану здоровья человека и окружающей среды неотъемлемым элементом своей деятельности и одним из стратегических приоритетов.

СИБУР ведет непрерывную комплексную работу по снижению негативного воздействия на окружающую среду.

В целях реализации Экологической стратегии Компании в 2008 году была внедрена Корпоративная система экологического менеджмента СИБУРа (КСЭМ), соответствующая требованиям международного стандарта ISO 14001:2004. Эффективность Корпоративной системы экологического менеджмента подтверждается успешным прохождением ежегодных независимых аудитов на соответствие требованиям международного стандарта ISO 14001:2004.

Система экологического менеджмента дает возможность эффективно управлять экологическими аспектами деятельности предприятий Группы СИБУР от этапа проектной разработки до производственной и вспомогательной деятельности объектов, обеспечивая экологическую безопасность как при работе в нормальных условиях, так и в случае реагирования на нештатные ситуации. Непрерывное совершенствование системы корпоративного управления, построенного на принципах вертикальной интеграции, стратегического планирования, распределения ресурсов между предприятиями, разработки единых корпоративных стандартов, регламентов и политик, дает возможность поступательно улучшать результаты функционирования КСЭМ.

Исходя из приоритетных направлений улучшения деятельности в аспектах «производство — экологическая безопасность» в Компании ежегодно формируются корпоративные экологические цели и ключевые показатели по

уровням и функциям внутри Компании. Поставленные цели служат основой для формирования конкретных задач и программ мероприятий, направленных на реализацию Экологической стратегии, нашедшей свое отражение в Политике интегрированной системы менеджмента, которая разделяется работниками и служит ориентирами на всех площадках. На предприятиях Компании такие мероприятия входят в ежегодные целевые экологические программы.

Основные элементы программы КСО представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Элементы программы КСО

Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
Клиенты, партнеры, федеральные и местные органы управления	Решение социальных проблем	Установление связи с местными органами самоуправления
Клиенты, руководство компании	Социально ответственное поведение	Увеличение количества клиентов и потребителей
Сотрудники	Социально ответственное поведение	Улучшение условий труда сотрудников
Сотрудники	Материальное стимулирование	Повышение производительности труда и качества выполняемой работы
Сотрудники	Нематериальное стимулирование	Повышение морального духа персонала
Сотрудники, клиенты, потребители, население	Повышение переработки	Экологичность перевозимых грузов и транспорта
Сотрудники, партнеры, клиенты, руководство компании	Социальные инвестиции	Улучшение имиджа компании
Руководство и владельцы компании, сотрудники, местные органы самоуправления	Энергосбережение	Снижение затрат компании, повышение прибыли

Произведем расчет затрат на реализацию программы КСО на предприятии ООО «Томскнефтехим», смотреть таблицу 17.

Таблица 17 – Затраты на мероприятия КСО, тыс. руб.

Мероприятие	Цена,	Стоимость реализации за год
Решение социальных проблем	1280	15360
Социально ответственное поведение	0	0
Социально ответственное поведение	0	0
Материальное стимулирование	-	27560
Нематериальное стимулирование	-	1460
Повышение переработки	-	790
Социальные инвестиции	3156	41472
Энергосбережение	1219	121900
ИТОГО:		208542

Общая сумма на реализацию программы КСО составляет 208542 тыс. руб. Наиболее затратными статьями являются: затраты на решение социальных проблем – 15360 тыс. руб., материальное стимулирование предусматривает инвестиции в размере – 27560 тыс. руб. за год; социальные инвестиции – 41472 тыс. руб. Самая затратная статья – это энергосбережение (121900 тыс. руб.).

При реализации программ КСО, как уже было указано выше, компания получает существенный эффект работы, смотреть таблицу 18.

Таблица 18 – Оценка эффективности мероприятий КСО

Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
Решение социальных проблем	15360	Установление связи с местными органами самоуправления	Рост экономики
Социально ответственное поведение	0	Увеличение количества клиентов и потребителей	Улучшение деятельности предприятия
Социально ответственное поведение	0	Улучшение условий труда сотрудников	Социальная защищенность
Материальное стимулирование	27560	Повышение производительности труда и качества выполняемой работы	Рост экономики
Нематериальное стимулирование	1460	Повышение морального духа персонала	Рост экономики
Повышение переработки	790	Экологичность перевозимых грузов и транспорта	Улучшении экологии
Социальные инвестиции	41472	Улучшение имиджа компании	Рост экономики
Энергосбережение	121900	Снижение затрат компании, повышение прибыли	Рост экономики

Итак, применение принципов КСО в повседневной деятельности ООО

«Томскнефтехим» может в дальнейшем обеспечивать привлечение креативных и компетентных кадров, улучшение системы управления нефинансовыми рисками (социальными, экологическими и др.), сохранение статуса надежного партнера, а также совершенствование репутации предприятия.

Заключение

Нефтехимическая индустрия составляет существенную часть мировой экономики и ее вклад в ее развитие увеличивается с каждым годом, как в относительном, так и абсолютном выражении.

Россия как мировой лидер в добыче нефти и газа, для минимизации сырьевой компоненты в структуре своей экономики, уменьшения зависимости размера доходов от колебаний рынка на углеводородное сырье, должна активнее развивать переработку углеводородов для создания большей добавочной стоимости внутри страны.

На сегодня не использован значительный потенциал страны по глубокой переработке углеводородов и в частности по переработке газа. Новые технологии и современные инженерные решения в газовой химии позволяют повышать эффективность недропользования, вводя в хозяйственный оборот новые месторождения, повышая рациональность и эффективность использования недр через создание цепочки добавочной стоимости, аналогично тенденциям в странах Ближнего Востока и Азии.

Изучение мирового опыта и лучших мировых практик позволит эффективно создавать новые предприятия, создавать новой конкурентоспособной продукции на миллиарды долларов, формировать тысячи новых рабочих мест, наращивать налоговые отчисления государству, повышать рациональность недропользования, привлекать новые технологии, обучать молодых специалистов и главное вводить в хозяйственный оборот новые месторождения, создавать инфраструктуру и развивать новые регионы нашей страны.

Системный запуск портфелей новых инвестиционных проектов средне и крупнотоннажных высокотехнологичных нефтегазохимических производств и привлечение необходимого финансирования возможны только в случае грамотной модели управления проектами, оценки всех рисков и принятия взвешенных решений по их реализации.

Для запуска таких проектов и формирования эффективной стратегии создания новых высокотехнологичных нефтегазохимических производств предлагается обратиться к международному опыту в части подходов к оценке проектов, отбора проектов в портфель и их поэтапной реализации.

Такой подход отличается от традиционного подхода к реализации крупных проектов в России, но позволяет гораздо лучше оценивать риски, выявлять оптимальную конфигурацию реализации проектов и привлекать необходимое финансирование, которое является весьма существенным в подобных проектах.

Вместе с тем реализация проектов должна отвечать требованиям Российского законодательства, поэтому необходимо всегда работать в консорциуме с российскими проектными институтами, проводящими адаптацию создаваемых документов под российские стандарты и выпускающими проектную документацию, позволяющую получить разрешение на реализацию проекта.

Государство, озабоченное необходимостью повышения добавочной стоимости от переработки сырья, обновлением устаревающих фондов и привлечением новых технологий, анонсировало стратегию развития нефтехимических кластеров.

Вместе с тем, развитие данных кластеров пока больше лежит только на бумаге и для их реального развития, а также для проявления инициативы на местах и создания в регионах новых высокотехнологичных нефтегазохимических производств, необходимо создавать меры дополнительного стимулирования крупного и среднего бизнеса.

Подобные меры активно используются по всему миру и в синтезе с

грамотным управлением, новыми технологиями и конкурентоспособным финансированием, позволяют существенно увеличить коэффициент утилизации попутного газа, а также вводят в хозяйственный оборот значительные новые газовые ресурсы в удаленных территориях, в условиях отсутствия внешней газотранспортной инфраструктуры.

Россия как мировой лидер в добыче нефти и газа должна активнее развивать переработку нефти и газа для создания большей добавочной стоимости внутри страны. На сегодня не использован огромный потенциал страны по глубокой переработке углеводородов.

В современных геополитических условиях наиболее остро встает вопрос эффективного системного запуска новых современных нефтехимических комплексов глубокой переработки углеводородного сырья вместо экспорта сырья.

Нефтехимическая продукция с высокой добавочной стоимостью может и должна создаваться с опорой на собственные силы, собственные ресурсы и использованием передовых иностранных технологий. Необходимо использовать передовой международный опыт отбора и управления проектами с гармонизацией на российскую специфику.

Для оценки конкурентоспособности предприятия ООО «Томскнефтехим» была проведена диагностика его финансово-экономической деятельности. Кроме этого, был проведен SWOT-анализ. По результатам проведенного анализа были выявлены основные проблемы компании: высокий средний возраст сотрудников (более 50 лет), зависимость от кредиторов (коэффициент финансовой зависимости в среднем равен 80 %) и медленное обновление основных фондов.

На основе вышеперечисленных проблем идентифицированы стратегические направления развития предприятия ООО «Томскнефтехим», которые в случае реализации повысят его конкурентоспособность и расширят стратегический потенциал.

Список использованных источников

1. Андрианов В. Дальневосточный кластер: под крылом госкомпаний // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 11. С. 34-39.
2. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. М.: Дело и Сервис, 2014. 144 с.
3. Басовский Л. Е. Экономика отрасли; Инфра-М, 2015. 144 с.
4. Гельвановский М.И. Национальная стратегия конкурентоспособности как основа промышленной политики России // Россия и современный мир. 2014. № 3. С.18-21.
5. Карпов А.Л. Конкурентоспособность: тактика и стратегия предприятия Иркутск: ОмГУ, 2013. 180 с.
6. Горшков Р.К. Анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 2. С. 114-117.
7. Портер М. Конкурентоспособное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. 713 с.
8. Кондрацкая Г.К. Стратегический менеджмент: учебное пособие. К.: Знания, 2015. 366 с.
9. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров: учебное пособие. / 2-е изд. М.: Дашков и К, 2015. 294 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник М.: Эксмо, 2014. 544 с.
11. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учебное пособие М.: Гном-Пресс, 2014. 432 с.
12. Шмелев А.Г. Продуктивная конкуренция. Опыт диверсификации М.: Магистр, 2015. 56 с.
13. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2015. 229 с.
14. Коробкин А.З. Экономика организации отрасли; Москва:

Издательство Гревцова, 2015. 288 с.

15. Дарбаева А.Е. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий сферы сервиса // Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов XLVII Международной научно практической конференции Новосибирск, 2015 . С. 244-248.

16. Грин Р. Состояние отрасли: глобальное возрождение – вызовы и возможности. Доклад на конференции «Нефтехимия РФ и СНГ». М.: Smarta, 18-19 июня 2013.

17. Капустин В. Нефтехимии не хватило рычага // Нефть России. 2014. № 1-2. С. 34-39.

18. Колобов Д.В. Нефтехимическая отрасль РФ – вызовы, потенциал и резервы роста глобальной конкурентности в горизонте 2013-2020 гг. Доклад на конференции «Нефтехимия РФ и СНГ». М.: Smarta, 18-19 июня 2013.

19. Дунаев Ф.Ф., Егоров В.И., Победоносцева Н.Н. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности. М.: ООО «ЦентрЛитНефтеГаз», 2016. 372 с.

20. Васильев М.Г., Денисов О.К. Химическая и нефтехимическая промышленность ведущих зарубежных стран: проблемы развития и управления. М.: ОАО «НИИТЭХИМ», 2014. 254 с.

21. Брагинский О.Б. Нефтехимический комплекс мира. М.: Academia, 2015. 799 с.

22. Андрианов В. План VS стратегия // Нефтегазовая вертикаль. 2014. № 5. С56-60.

23. Брагинский О.Б. О программе развития нефтегазохимической промышленности в России // Вестник химической промышленности. 2016. № 6(69). С. 29-33.

24. Денисов О.К. Тенденция развития мировой химической промышленности в современный период // Вестник химической промышленности. 2015. № 4. С. 30-37.

25. Конов Д.В. Нефтехимия в условиях кризиса, ОАО Сибур, 2015. 66

с.

26. Кудинова О. Цель и стратегия модернизации химической промышленности развитых стран в постиндустриальный период. М.: ИМЭМО РАН, 2016. С. 266-291.

27. Протасов В.С. Глобальные ресурсы: угрозы и возможности для традиционной нефтехимии. Доклад на конференции «Сырьевой вектор нефтехимии». М.: Альянс-аналитика, 18.02.2013.

28. Анализ нефтехимических компонентов[Электронный ресурс] / Международный нефтехимической форум «Большая Химия» URL: http://www.ufachemistry.ru/ru/presscenter/news/2014/60/. (дата обращения 27. 05. 2017)

29. Рейтинг производств [Электронный ресурс] / Официальный сайт РИА «Рейтинг» URL: www.riarating.ru/. (дата обращения 23. 05. 2017)

30. Особенности производства [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Сургутнефтегаз» URL: http://www.surgutneftegas.ru/. (дата обращения 17. 05. 2017)

31. Химический и нефтехимический комплекс России: настоящее и будущее [Электронный ресурс] URL: http://www.federalbook.ru/files/TEK/. (дата обращения 24. 05. 2017)

32. Планы экономического развития [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации URL: http://www.economy.gov.ru/minec/main. (дата обращения 23. 05. 2017)

33. Путилов А. В. О развитии сотрудничества между государственными научными организациями и компаниями (промышленным сектором) // Актуальные проблемы инновационного развития: информационный бюллетень. 2016. Вып. 3. С. 45-47.

34. План развития нефтегазохимической отрасли в РФ до 2030 года Министерства Энергетики Российской Федерации

35. Лапидус А. Развитие технологий – вопрос выживания государства //

Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 11. С. 26-28.

36. Кудинова О. Новый век и основные идеологии мировой химической промышленности // The Chemical Journal. 2015. № 8. С. 32-34.

37. Лапидус А.Л., Голубева И.А., Жагфаров Ф.Г. Газохимия. М.: Изд. Гревцова, 2015. 188 с

38. Центр РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2015. 401 с.

39. Никитина А. Саудовская Аравия – газ и нефтехимия в приоритете // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 6. С. 14-17.

40. Путилов А. А., Воробьев А. Г., Путилов А. В., Гольдман Е. Л. Государственные корпорации и развитие высокотехнологичных отраслей реального сектора экономики: экономические преимущества и роль в промышленной модернизации // Экономика в промышленности. 2016. № 3. С. 13-21.

41. В Омской области уже принята концепция развития нефтехимического кластера [Электронный ресурс]/ Колеса URL: http://colesa.ru/news/23359. (дата обращения 23. 05. 2017)

42. Зуев А. Шесть столпов нефтехимии. [Электронный ресурс] / ЦДУ ТЭК URL: http://cdu.ru/catalog/mintop/infograf/112012/. (дата обращения 23. 05. 2017)

43. Пейдж Д. Мировая нефтехимия // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 10. С. 56-57.

44. Арутюнов В.С. Газохимия как альтернатива экспорту сырья // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 11. С. 54-58.

45. Андрианов В. ЛУКОЙЛ – беспокойная нефтехимия // Нефтегазовая вертикаль. 2013. № 6. С. 64-69.

46. Арутюнов В.С. Окислительная конверсия природного газа. М.: Красанд, 2015. 636 с.

47. Арчибальд Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами. М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2015. 464 с.

48. Багрецова Н. В. Терминологический путеводитель по нефтегазовой

промышленности. Архангельск : СОЛТИ, 2014. 235 с.

49. Воронов Д. С. Соотношение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции // Современная конкуренция. 2015. №1. С. 39–53.

50. Волков О. И. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов. М.: Финансы и статистика, 2015. 260 с.

51. Гребнев Е. Т. Анализ конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. 2015. № 6. С. 34-37.

52. Дейк Л. П. Основы разработки нефтяных и газовых месторождений / пер. с англ. Б. Л. Фалалеев. Москва: Премиум Инжиниринг, 2014. 549 с.

53. Европейский Совет химической промышленности (CEFIC), ежегодный бюллетень за 2016 г.

54. Жиляева В.В., Лунькин А.Н. Экономика нефтегазовой отрасли. Москва: ИнФолио, 2015. 240 с.

55. Канделаки Т.Л. Пришло время пересмотра нефтехимической парадигмы России. Доклад на конференции «Нефтехимия РФ и СНГ». М.: Smarta, 18-19 июня 2013 года.

56. Кошкин Л.И. Экономика химического производства. М.: РХТУ, 2014. 55 с.

57. Кудинова О. Стратегия модернизации химпрома развитых стран // The Chemical Journal. 2015. № 8. С. 20-26.

58. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 255 с.

59. Минько Э. В. Качество и конкурентоспособность. СПб.: Питер, 2014. 303 с.

60. Подвинцев И.Б. Нефтепереработка. Практический вводный курс: учебное пособие. Долгопрудный: Издательский Дом Интеллект, 2015. 119 с.

61. Поздняков В.Я., Казаков С.В. Экономика отрасли; Инфра-М, 2015. 320 с.

62. Лунькин А.Н. Экономика нефтегазовой отрасли. // Российское

предпринимательство. 2016. № 22. С. 167–173.

63. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М., 2015. 512 с.

64. Сергеев И.В. Экономика организаций (предприятий): Учебник/ Под ред. И.В. Сергеева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2016. 560 с.

65. Симония Н.А. Торкунов А.В. Глобализация и проблема мирового лидерства // Международная жизнь. 2013. №3.С.23-27

66. Скрипниченко В.А. , Коноплев С.П., Губайдуллин М.Г. Экономика предприятий транспорта и хранения нефти и газа: учеб. пособие Архангельск: Северный (Арктический) федеральный университет, 2015. 216 с.

67. Стратегический менеджмент: учебник / под редакцией А.Н. Петрова. СПб.: Питер, 2014. 496 с.

68. Тарбеева Е.М. , Рыжов О.В. Оцениваем рентабельность финансово-хозяйственной деятельности компании / Е.М. Тарбеева // Главбух. 2015. № 2. С. 17-21.

69. Томпсон-мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. М.: Вильямс, 2015. 284 с.

70. Торкунов А.В. Симония Н.А. Глобализация, структурный кризис и мировое лидерство. Мифы и реальность М.: Международная жизнь, 2016. 88 с.

71. Шеремет А.Д. , Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа: учебное пособие М.: Инфра-М, 2015. 573 с.

72. Основы таможенного дела[Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной таможенной службы URL: www.customs.ru/. (дата обращения 20. 05. 2017)

73. Развитие Газпромнефть в нынешней экономики [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Газпромнефть» URL: http://www.gazprom-neft. (дата обращения 23. 05. 2017)

74. Финансовый анализ. [Электронный ресурс] / Официальный сайт ПАО «Сибур Холдинг» URL: https://www.sibur.ru/. (дата обращения 23. 05. 2017)