

«Большой налоговый маневр»	2014	Существенное снижение ЭП на нефть в 1,8 раза Существенное снижение ЭП на светлые нефтепродукты Существенное поэтапное увеличение НДС на нефть в 1,7 раза	Компенсация бюджетных поступлений за счет поэтапного увеличения НДС в 1,7 с сохранением льгот для нефти, добываемой на шельфе. Второй этап перекладывания налоговой нагрузки с экспорта на добычу нефти. Снижение рисков субсидирования стран ТС в рамках создания ЕЭП.
----------------------------	------	--	---

Выработка и реализация взаимосвязанной государственной (бюджетной, налоговой, внешнеэкономической и региональной таможенно -тарифной) политики возможна при использовании государственных и рыночных рычагов в оптимальном сочетании, при учете интересов федеральных, региональных и коммерческих структур.

На современном этапе инструментом реализации эффективной государственной региональной политики в России может стать налоговый и таможенный механизм [1].

Меры налогового и таможенного стимулирования должны быть направлены на реализацию следующих основных государственных приоритетов регионального развития:

- стимулирование сбалансированного регионального развития и создание новых региональных центров экономического роста;
- содействие развитию регионов, имеющих особо важное геополитическое значение для страны, в том числе северных регионов арктической зоны;
- поддержка имеющегося или потенциального экспортно - ориентированного производства (приоритетных отраслей промышленности);
- стимулирование экспорта высокотехнологичных товаров и услуг;
- содействие развитию импортозамещающих производств в высоко – и средне технологичных секторах экономики;
- повышение конкурентоспособности российского экспорта (содействие развитию базовых отраслей промышленности и стимулирование экспорта обрабатывающих отраслей);
- стимулирование инвестиционной и внешнеэкономической деятельности (поддержание необходимого уровня инвестиционной привлекательности отраслей и регионов страны);
- содействие технологической модернизации российской экономики (например, за счет облегчения доступа к использованию передового иностранного оборудования и технологий);
- поддержка малого и среднего предпринимательства.

Литература

1. Пожарницкая О. В. и др. Современные тенденции развития нефтегазового комплекса. – 2015.

АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В РАЗРАБОТКЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Е.С. Кровякова, А.А. Московченко

Научный руководитель – доцент О.В.Пожарницкая

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Одним из важнейших показателей инновационной активности экономики во всем мире является готовность предприятий применять инновационную стратегию в своей деятельности. Востребованность инноваций в нефтегазовой отрасли напрямую связана с необходимостью переоснащения техники, модернизации и реконструкции действующих предприятий. Статистический анализ отечественного и зарубежного опыта в 2017 году показал, что процесс реализации стратегии компании в действительности играет определяющую роль. По результатам исследования международной компании Bain [3], лишь 13% компаний [1] добились стабильного и прибыльного роста в течении десятилетия. Также анализ стратегических планов компаний показал, что более 90% нефтяных компаний не были удовлетворены итоговым результатом. Причина не тождественности желаемого и достигнутого кроется в неправильном сопоставлении первоначально установленных целей и существующего технологического состояния компании, скачек между которыми может быть преодолен за счет технологического развития.

Таким образом, к числу источников конкурентных преимуществ можно отнести инновации, которые создаются в результате деятельности научно-технических подразделений НИОКР в компании. Область научно-исследовательских работ и разработок является настоящим потенциалом, которым компания сможет воспользоваться для создания и удержания конкурентных преимуществ, а также осуществления желаемых результатов.

Однако, оценив инновационную активность в России, можно отметить ряд проблем, связанных с применением новых технологий, внедрением научно-технических разработок и результатов научных исследований. К актуальным проблемам в сфере инноваций в отечественных нефтегазовых компаниях можно отнести следующие:

Невысокий объем финансирования Научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);

Использование устаревшего оборудования в нефтегазовой сфере, которое проходит медленные этапы модернизации;

СЕКЦИЯ 18. ЭКОНОМИКА МИНЕРАЛЬНОГО И УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ. ГОРНОЕ ПРАВО

Низкий уровень производительности в результате более низкого технологического уровня, составляющий не более 35% от уровня производительности;

Недостаточное финансирование нефтехимии и нефтепереработки, поскольку основной объем инвестиций (около 90%) направляется на сегмент разведки и добычи.

Несмотря на заметное отставание России от зарубежных нефтегазодобывающих государств по всем основным показателям инновационной деятельности (так, инвестиции в основной капитал на 1 тонну добытой нефти в лидирующих российских компаниях ТЭК в два раза меньше, чем в зарубежных) [2], ситуация в последние годы существенно меняется. Благодаря сложившейся конкуренции не только между российскими компаниями, но и с мировыми нефтегазовыми лидерами, крупнейшие российские компании стремятся увеличить инвестиции в науку. Многие компании в своей стратегии основываются на внедрении собственных инноваций, а также уделяют внимание поиску альтернатив и имеющих наилучшие технологии.

Для того, чтобы провести анализ отечественного и зарубежного опыта в разработке инновационных стратегий важно акцентировать внимание и сказать о разном роде понимания к компонентам инновационной деятельности как таковой. Само понятие «инновационная деятельность» трактуется в РФ и за рубежом по-разному. Если в зарубежных компаниях под данным термином понимают преимущественно разработки и исследования, то в отечественной практике это понятие гораздо шире. Сюда относят не только НИОКР, но и приобретение, и освоение новых технологий [5,7].

Изучив программы инновационного развития ведущих российских нефтегазовых компаний, таких как «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром нефть», «ПАО «НК Роснефть»[4], Башнефть, можно отметить, что основными целями являются: обеспечение лидирующих позиций компаний в области увеличения нефтеотдачи на зрелых месторождениях, освоение нетрадиционных и трудноизвлекаемых запасов, освоение шельфа, максимально эффективное использование и реализация добытой нефти, построения устойчивого и прибыльного международного присутствия. Так, «ПАО «НК Роснефть», которая является одной из лидеров российской нефтегазовой отрасли, для поддержания позитивной динамики добычи нефти производит плановое развитие новых проектов в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, развивает собственные компетенции и технологии.

Рассматривая зарубежный опыт развития нефтяной сферы, стоит отметить, что в стратегии нефтяных компаний уделяется много внимания активному приобретению иностранных активов, производящих и перерабатывающих нефть. Такая компания как Saudi Aramco (Саудовская Аравия) [6,7] владеет 99% всех нефтяных запасов страны, так как существенная доля внимания уделяется переработке нефти. В то время как Корейская национальная нефтяная компания KNOC в целях увеличения объемов и запасов добычи нефти приобретает иностранные активы. Это прослеживается и в таких странах как: Китай, Малайзия, Индия. В странах Персидского залива особое внимание получает нефтехимия, в частности развитие пластмассы, полиэтилена. Необходимо сказать о том, что с самого начала в стратегии развития зарубежных нефтегазовых компаний делается упор на различном технологически связанном производстве, которое объединено на финансово-экономической основе. К линейному технологическому процессу в сфере нефти и газа относятся разведывание и добыча – транспортировка – переработка нефти – нефтяная химия – сбыт нефтепродуктов. В таблице приведено сравнение организации инновационной деятельности в России и за рубежом.

Таблица

Организация инновационной деятельности в отечественных и зарубежных нефтегазовых компаниях

Наименование деятельности	Отечественные компании	Зарубежные компании
Значение инновационной деятельности	К инновациям относят НИОКР, НТУ, приобретение и введение новых технологий.	Исследования и разработки
Задачи инновационной деятельности	Незамедлительное решение возникших технологических проблем	Конкуренция с целью преимущества в области технологий
Управление инновационной деятельностью	Сравнительно недавно началось создание системы управления инновациями.	Развитая структура и система управления исследованиями и разработками охватывает все направления связанного производство.
Инновационные стратегии	Ориентированы на повышение эффективности эксплуатации месторождений, получения максимального количества нефти и газа; Стремятся к оптимизации энергоёмкости, используемой в своем производстве; Нацелены на создание новой продукции, в результате которой возможен выход на международный рынок; Сосредоточены на обновлении НПЗ;	Направлены на усовершенствование процесса переработки нефти и газа; Преследуют цель приобретения иностранных активов; Усиливают разработку нефтехимии; Усовершенствуют эффективность организации, которая состоит из сбыта и добычи; Необходимы для обеспечения энергетической безопасности (независимости) внутреннего рынка.

Нельзя не отметить тот факт, что зарубежные компании, обладающие большим финансовым потенциалом, активно появляются на Российском рынке. Отечественным нефтегазовым компаниям необходимо обеспечить управление научно-исследовательскими институтами в отрасли, продолжать внедрять новые технологии, производить технологическое обучение кадров, а также решить задачу ускоренной модернизации российских нефтеперерабатывающих заводов. Разработка и анализ инновационной стратегии нефтегазового предприятия даст возможность компании предвидеть возможные сценарии развития, ставить реальные цели и строить соответствующие планы технологического развития и развития собственного научно-технического потенциала для обеспечения устойчивого продвижения вперед в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Выборка включала данные о компаниях из семи стран (США, Австралия, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Япония) с доходом свыше 500 млн. долларов США за период 2016-2017 гг.
2. Габдракипова Р.И. Оценка эффективности внедрения инновационных проектов в нефтегазовых предприятиях. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2016. – № 32. С. 245-250
3. Зук, К., Аллен, Дж. Стратегии роста компании в эпоху нестабильности.: Пер.с англ.- М. ООО «И.Вильямс», 2007.- С.29-31
4. Официальный сайт НК «Роснефть». [электронный ресурс]. URL:<http://www.rosneft.ru/>. (Дата обращения 30.11.17)
5. Проблемы долгосрочного развития нефтяной промышленности России. // Горнопромышленный портал России [Электронный ресурс]. URL:<http://www.miningexpo.ru/news/13746> (Дата обращения 01.12.17)
6. Konovalov V. et al. Potential of renewable and alternative energy sources //IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. – IOP Publishing, 2015. – Т. 27. – №. 1. – С. 012068.
7. Боярко Г. Ю. и др. Горнозаводские моногорода России //Горный журнал. – 2017. – №. 1. – С. 4-10.
8. Strategy development of Saudi Aramco. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.saudiramco.com> (Дата обращения 27.11.17)

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРОСС-КУЛЬТУРНОГО ПОДХОДА В МЕНЕДЖМЕНТЕ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

Л.М. Лаухин

Научный руководитель – доцент О.В. Пожарницкая

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, г. Томск, Россия

Актуальность изучения проблем управления кросс-культурными взаимодействиями в организациях вызвана необходимостью обоснования с позиции науки транснациональных процессов, которые происходят в экономике и в бизнесе.

На сегодняшний день сфера бизнеса выходит за пределы национальных рамок, вовлекая в себя большое число людей из разных культур. В связи с этим увеличивается роль культурных отличий в организациях, возрастает их влияние на эффективность деловой деятельности многонациональных коллективов менеджеров.

«Кросс-культура» – взаимодействие представителей различных культур, которое выражается в их общении и сотрудничестве «на пересечении культур» [3].

Знание особенностей своей деловой культуры, а также особенностей культуры других этносов, национальностей, народов, цивилизаций становится чрезвычайно важным, поскольку увеличение многообразия культурного поля ведения бизнеса создает более серьезные требования к кросс-культурной компетенции менеджера.

Кросс-культурное взаимодействие может осуществляться как внутри одной компании, сотрудники которой представляют разные государства, нации и культуры, так и между двумя и более компаниями.

В условиях открытости международных рынков и глобализации данная тема приобретает особое значение, пренебрежение к которой может довольно дорого стоить для компании. В связи с этим следует выстраивать эффективные кросс-культурные отношения, которые могут стать хорошим основанием для успешного ведения бизнес-процессов в международной компании. Для подобного выстраивания необходимо осуществить анализ культуры внешней среды, основной этап которого будет заключаться в анализе национальных стереотипов поведения, присущих нации в целом и ее менеджерам, бизнесменам и специалистам в частности [1].

В качестве примера рассмотрим национальные стереотипы поведения в странах Ближнего и Среднего Востока, в которых прослеживается близость исторического и культурного развития и существенная общность религии и культуры.

Базовой чертой стереотипа стоит считать стремление бизнесмена из этого региона к созданию обстановки дружелюбности, неторопливости и доверия во всех делах. Ориентация носителей восточной культуры в большей степени направлена на сам процесс работы, а не на ее результаты. Это отличает их от европейцев и американцев и отвечает именно восточному отношению ко времени, которое для них олицетворяет бесконечность [2]. Попытки американцев загнать все дела в жесткие временные рамки программ и планов воспринимаются людьми Ближнего и Среднего Востока как неизбежное зло. Для них одним из основных моментов любого дела является создание доверия, требующее терпения и времени, которое достаточно сложно создать в условиях жестких, расписанных по датам, западным схемам менеджмента.

Люди Среднего и Ближнего Востока давно славятся тем, что являются искусными мастерами тонких и элегантных комплиментов. При этом партнеры, которым адресуются подобные комплименты, должны не только внимательно слушать и по-настоящему оценивать их, но и быть в состоянии сделать своему коллеге по бизнесу достойный ответный комплимент. Именно такой подход помогает опытным международным менеджерам замаскировать опасные с точки зрения возможного конфликта замечания и предложения в виде красивого