

Г. О. Айтжанова,
Омская гуманитарная академия,
О. Ю. Патласов,
Омская гуманитарная академия,
Сибирский казачий институт технологий и управления (филиал)
МГУТУ им. К. Г. Разумовского (ПКУ), Омск

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Проблема и цель. В данной статье рассмотрены проблемы перехода к новому технологическому укладу, вопросы системы ценообразования и формирования цепочки добавленной стоимости нефтегазовой отрасли, которая включает такие операции, как разведка и разработка, производство и продажа продукции для типичного нефтегазового комплекса.

Рассматривается методика формирования цепочки добавленной стоимости, от точки создания стоимости до стратегически связанных действий производственной компании.

Отражены задачи управления цепочкой добавленной стоимости, решение которых приведет на локальном уровне к достижению экономической эффективности, росту инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности компаний сырьевых отраслей.

Методология. Исследование основано на обзоре научной литературы и зарубежного опыта, сборе вторичных данных из существующих аналитических отчетов и других источников статданных России в сфере нефтегазовой отрасли. Во всех странах мира присутствует в той или иной степени государственное регулирование образования цен на нефтепродукты.

Результаты. Инвестиционная привлекательность и конкурентоспособность зависят от величины и состава добавленной стоимости, следовательно, чтобы усилить свои преимущества, компаниям необходимо анализировать цепочку добавленной стоимости нефтегазовой продукции. Приведён метод управления цепочкой добавленной стоимости, обеспечивающий возможность принимать экономически обоснованные стратегические решения. Демонстрируется снижение доли нефтегазовых доходов в российском бюджете. Доказывается, что директива ЕС о добавлении к топливу биотоплива является препятствием на пути поставок отечественных углеводородов с углублённой переработкой в бензин, керосин, дизельное топливо.

Выводы. Анализ ценообразования и цепочки добавленной стоимости является центром финансово-экономической и технологической ответственности для оценки конкурентоспособности компаний. Цепочка создания стоимости – это полный процесс деятельности, включая НИОКР, проектирование, производство, маркетинг и дистрибуцию, глубокая переработка нефтегазовой продукции, поставка. В центре внимания – эффективное управление цепочками создания стоимости. Масштабы и сложность глобальной торговли сырой нефтью являются специфическими среди физических товаров. Система образования цен на нефть и нефтепродукты в рамках единого моделирования технологической цепи сопряжена с выявлением всех обстоятельств, влияющих на формирование цены. Нефтегазовая отрасль в информационной экономике должна повысить наукоёмкость и перейти на технологии глубокой переработки сырья, в том числе и в смежных производствах.

Ключевые слова: сырьевые отрасли, глубина переработки, цепочка добавленной стоимости, нефтегазовые доходы, ценообразование.

Проблема и цель. Предметом исследования являются вопросы ценообразования в нефтегазовой отрасли, формирования цепочки добавленной стоимости нефтегазовой продукции и изучение принципов рыночного образования цен на нефть и газ на мировом и региональном уровне. Механизмы ценообразования в нефтегазовой отрасли зависят от качества углеводородов, от технологических процессов и от мировых цен в долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном периоде. Объекты исследования – международная и трансграничная торговля нефтью и газом и национальные механизмы ценообразования, которые формируют основу для международной торговли нефтепродуктами. Рассматриваются эти механизмы на примере России, Северной Америки, Казахстана.

Нефтяные компании могут войти в глобальную нефтегазовую цепочку добавленной стоимости, если качество их продукции будет соответствовать международным стандартам качества про-

дукции и технологических процессов, включая протоколы безопасности для жизни и здоровья людей и протоколы экологической безопасности.

Гипотезы. Крупнейшие нефтегазовые холдинги стран СНГ в силу текущей достаточной доходности не занимаются проблемой более глубокой переработки сырья.

Директива ЕС о добавлении к углеводородному топливу биотоплива усложняет задачу поставок за рубеж не сырой нефти, а, например, бензина, керосина, дизельного топлива, т. к. практически в России отсутствует промышленное производство биотоплива.

«Нефтяная игла» России – это миф, но доходы от экспорта топливно-энергетических товаров, безусловно, важны для экономики России, но не превышают шестой части ВВП.

Постановка проблемы. Страны – лидеры сырьевых отраслей и те страны, в структуре ВВП которых доходы от экспорта топлива занимают одно из главных мест, сталкиваются с проблемами износа основного капитала, ухудшением условий добычи полезных ископаемых, ростом налоговой нагрузки и экспортных пошлин.

В России доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете снизилась до четверти (рис. 1).

К нефтегазовым доходам федерального бюджета относятся доходы федерального бюджета от уплаты:

- налога на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (нефть, газ горючий природный из всех видов месторождений углеводородного сырья, газовый конденсат из всех видов месторождений углеводородного сырья);
- вывозных таможенных пошлин на сырую нефть;
- вывозных таможенных пошлин на природный газ;
- вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти [1].

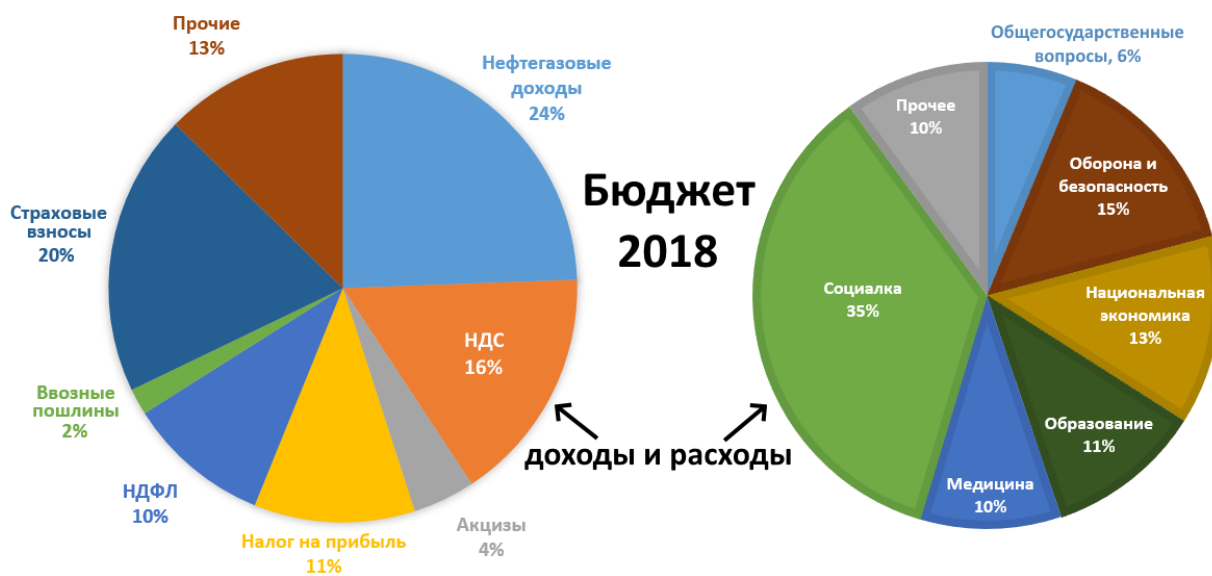


Рис. 1 Структура бюджета Российской Федерации в 2018 году

Доходы бюджета в 2019 г. составят 19,969 трлн руб. (18,9 % ВВП) (рис. 2), в 2020 г. – 20,219 трлн руб. (18,3 % ВВП), в 2021 г. – 20,978 трлн руб. (17,7 % ВВП), в том числе прогнозируемый объём нефтегазовых доходов в 2019 г. составит 8,298 трлн руб. (7,8 % ВВП), в 2020 г. – 7,936 трлн руб. (7,2 % ВВП), в 2021 г. – 8,018 трлн руб. (6,8 % ВВП) [2].

Общий объём доходов федерального бюджета прогнозируется на 2020 г. в размере 20 218 609 435,5 тыс. руб., в т. ч. планируемый объём дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета – 2 776 922 877,3 тыс. руб., и на 2021 г. – в сумме 20 978 007 777,8 тыс. руб., в т. ч. планируемый объём дополнительных нефтегазовых доходов федерального бюджета – 2 631 983 515,5 тыс. руб. [2].

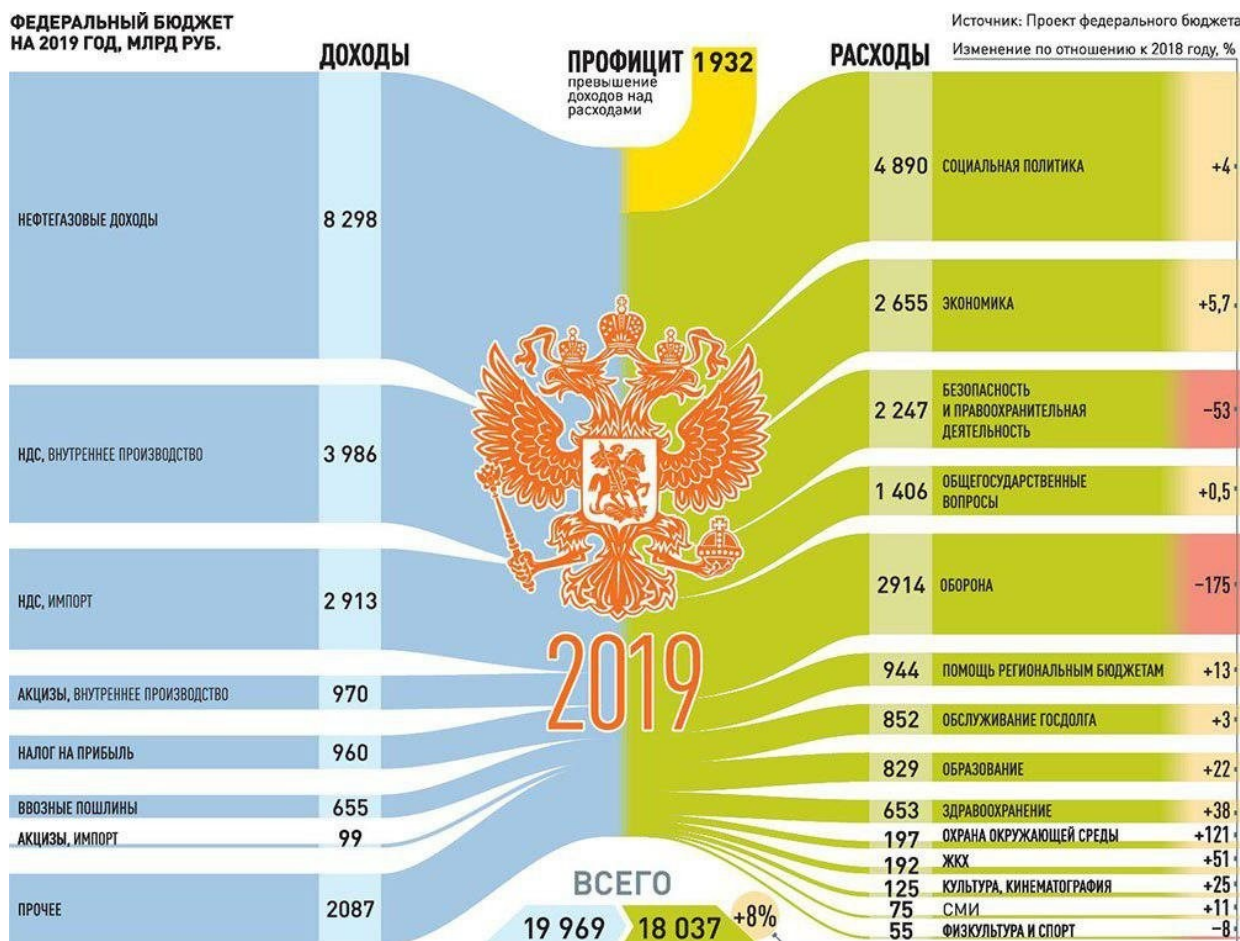


Рис. 2. Федеральный бюджет России, 2019 г.

Требование о добавлении к топливу биотоплива соответствует Директиве ЕС. К примеру, в Латвии моторный бензин и дизельное топливо должны содержать 5 % биотоплива, а в Финляндии – 15 %. Латвия доводит до 10 %, Эстония, как единственная страна в ЕС, не требовавшая от производителей углеводородов использования биотоплива, намерена импортировать нефтепродукты с содержанием биотоплива [3].

Ежегодно увеличивается мировое производство «зеленого» топлива, многие регионы мира участвуют в его производстве и потреблении. В ситуации отчаянного поиска альтернативных источников энергии «зеленое» топливо превратилось в возможный вариант заправки, поскольку мировые ресурсы ископаемого топлива истощаются. При создании основных видов биотоплива сельскохозяйственные культуры подразделяются на два вида: сахаропроизводящие и маслопроизводящие. Сахар и крахмал, получаемые из зерна и сахарного тростника, заквашиваются для производства этанола. Животные и растительные жиры могут использоваться во многом как ископаемые источники нефти: из них изготавливают биодизельное топливо [4].

В нефтегазовой отрасли система и механизмы ценообразования на углеводороды технически эволюционировали от спотовой торговли до фьючерсного рынка и финансовых деривативов.

Участники рынка не только покупают и продают физические объемы нефти, но и торгуют контрактами на будущие поставки нефти и других энергетических деривативов. Одной из функций фьючерсных рынков является открытие цен, и как таковые эти рынки играют определённую роль в формировании цен на нефть.

Торговая деятельность на нефтяном рынке включает в себя целый ряд участников с различной мотивацией. При этом в пределах одной страны и даже одной компании-участника выделяются коммерческие образования с разными интересами. Некоторые из них, такие как производители нефти и авиакомпании, в значительной степени зависимы от изменения цен на нефть и нефтяное топливо и могут стремиться хеджировать свои риски путём покупки и продажи энергетических деривати-

вов. Например, авиакомпания может захотеть купить фьючерсы или опционы, чтобы избежать возможности того, что её будущие расходы на топливо поднимутся выше определённого уровня, в то время как производитель нефти может захотеть продать фьючерсы, чтобы зафиксировать цену своей будущей продукции.

Нефть является одним из самых важных источников энергии в наше время. В наши дни почти все работы выполняются с помощью нефти, прямо или косвенно. Нефть является невозобновляемым источником энергии. Это один из тех источников, который в настоящее время является самым важным в мире. Рост цен на сырую нефть приводит к росту глобальной инфляции, поэтому можно легко понять, как важен этот природный ресурс. В наше время он используется как топливо для различных видов транспорта. Электрогенераторы тоже работают благодаря нефти. Из нефти изготавливают моторные масла, битум, пластмассы и другие синтетические материалы, вроде искусственного воска и каучука, и даже компоненты лекарств.

Глобальная добыча нефти, по данным Международного энергетического агентства (МЭА), в августе 2018 г. достигла рекордных 100 млн баррелей в день [5].

Во всех нефтегазодобывающих компаниях наибольший вклад в общую добавленную стоимость вносит сегмент добычи, так как стоимость ресурса «на входе» здесь минимальна, в силу того что нефть и газ не покупаются у поставщиков, а извлекаются из месторождения (себестоимость добычи значительно меньше, чем стоимость покупки нефти и газа у поставщика) [6].

Цель исследования – оценить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность предприятий сырьевых отраслей, объектов оценки стоимости нефтегазовых компаний с учётом роста нематериальных активов компаний, доказать, что нефтегазовая отрасль может быть креативной и наукоёмкой.

Методология. Статья базируется на эмпирическом методе сравнения, обобщения и анализа. Основой работы являются фундаментальные труды отечественных и зарубежных учёных по проблемам производственного менеджмента в нефтегазовой отрасли. Для анализа бизнеса и управления им строится модель цепочки создания стоимости. Используется инструментарий, основанный на анализе ценообразования и структуры добавленной стоимости.

Майкл Портер представил общую модель цепочки создания стоимости, представляющую собой всю внутреннюю деятельность фирмы по производству товаров и услуг [7]. В своей модели Портер делит деятельность бизнеса на два вида: первичную и вспомогательную.

Основные виды деятельности (первичные):

- *Входящая логистика* – это прием, хранение и распределение сырья, используемого в производственном процессе.

- *Операции* – это стадия, на которой сырьё превращается в конечный продукт.

- *Исходящая логистика* – это распределение конечного продукта среди потребителей.

- *Маркетинг и продажи* включают в себя рекламные акции, организацию продаж, каналы распределения, ценообразование и управление конечным продуктом, чтобы обеспечить его нацеленность на соответствующие группы потребителей.

- *Сервис* – это деятельность, необходимая для поддержания производительности продукта после его производства. Он включает установку, обучение, техническое обслуживание, ремонт, гарантийное и послепродажное обслуживание.

Вспомогательные мероприятия, помогающие выполнять основные функции:

- *Закупка* – это способ получения сырья для продукта.

- *Развитие технологии* может быть использовано на стадии исследований и разработок, в том, как разрабатываются и проектируются новые продукты, а также в автоматизации процессов.

- *Управление человеческими ресурсами* включает в себя деятельность, связанную с наймом и удержанием соответствующих сотрудников, чтобы помочь проектировать, строить и продавать продукт.

Инфраструктура фирмы – это структура организации и её механизмы управления, планирования, учёта, финансирования и контроля качества продукции.

Согласно Strategic Management Insight (интернет-ресурс по исследованию стратегического менеджмента), существует два подхода к анализу цепочки создания стоимости: преимущество затрат и преимущество дифференциации.

При преимуществе затрат после планирования основных и вспомогательных видов деятельности предприятия должны определить направления затрат для каждого вида деятельности. Для более трудоёмкой деятельности факторы затрат могут включать в себя скорость выполнения работы, рабочее время, ставки заработной платы и т. д. Затем предприятия должны определить связи между

видами деятельности, зная, что, если затраты сокращаются в одной области, они могут быть сокращены в другой. После этого могут выявиться возможности снижения затрат.

При преимуществе дифференциации приоритетом является определение видов деятельности, которые создают наибольшую ценность для клиентов. Они могут включать использование относительных маркетинговых стратегий, знание о продуктах и системах, более быстрый ответ на телефонные звонки и удовлетворение ожиданий клиентов. Следующим шагом является оценка этих стратегий для повышения стоимости. Чтобы повысить ценность деятельности, можно в том числе сосредоточиться на обслуживании клиентов, расширить возможности адаптации продукта под индивидуальные нужды клиента и варьирования услуг в зависимости от этих нужд, предложить стимулы и добавить продукту новые функции. В результате получается дифференциация, которую можно сохранить и которая существенно повышает ценность производственного процесса.

Задача сводится к тому, чтобы: оценить объём добавленной стоимости в целом, значение каждого из этапов при создании ЦДС, её структуру, возможности роста и перспективность по каждой составляющей и в целом по компании [8].

Традиционно добавленная стоимость представляет собой величину

$$ДС = СГПВ - СРВ,$$

где *СГПВ* – это стоимость готового продукта «на выходе», *СРВ* – это стоимость ресурсов «на входе» [8].

Хотя основные виды деятельности непосредственно повышают ценность производственного процесса, они необязательно более важны, чем вспомогательные виды деятельности. В настоящее время конкурентные преимущества в основном обусловлены технологическими усовершенствованиями или инновациями в нефтяных бизнес-моделях или процессах. Поэтому такие вспомогательные виды деятельности, как информационные системы, НИОКР или общее управление, обычно являются наиболее важным источником преимуществ дифференциации. С другой стороны, первичные виды деятельности обычно являются источником стоимостного преимущества, где затраты могут быть легко определены для каждого вида деятельности и ими можно надлежащим образом управлять [9].

Результаты. В соответствии с нефтяными рынками также развивались доминирующие типы цен на нефть и нефтяные маркеры. На начальных этапах это были разнесённые цены, которые были определены по принципу трансфертного ценообразования на основе подхода «затраты плюс» (однако часто даже субсидируемого), предусматривающего минимальные арендные и налоговые платежи владельцам ресурсов. Их использовали для того, чтобы определять налоговые платежи для принимающих государств. Рыночные же цены функционировали тогда лишь в рамках небольшой части рынка, с независимыми игроками.

Нефтяная промышленность со своей экономической и политической спецификой отличается от других отраслей тем, что оказывает уникальное влияние на механизм формирования цен на нефть.

Осторожность спроса и ожиданий во многом определяется стратегической значимостью нефти (ее ограниченными объёмами, широким использованием и отсутствием эффективных заменителей) и обоснованностью макроэкономического фона. Рыночная власть и конкуренция влияют не только на цены, вместе с издержками производства, но и на модели ожиданий.

Логично предположить, что стратегическая значимость нефти постоянна (и относительно высока) в достаточно долгосрочной перспективе: доступность нефти и технологии её использования меняются медленно, в то время как макроэкономический фон остаётся важным в каждый момент времени. Очевидно, что высокая деловая активность и экономический рост увеличивают спрос на нефть (среди прочих промышленных и потребительских товаров) и создают хорошую атмосферу на рынке. Проблема этой приятной ситуации заключается в том, что предупредительный спрос также увеличивается и делает ожидания более уязвимыми даже для небольших нарушений. Когда экономика находится на подъёме в течение нескольких лет, предупредительный спрос становится очень высоким, а затем, если внезапно приходят плохие новости, скачок цен на нефть сильно подпитывается паникой на рынке. Сама по себе рецессия не вызывает резких и огромных изменений цен (спрос на нефть умеренный, и то же самое относится к предупредительному спросу: он может даже пойти вниз, вызывая обвалы цен), в то время как ожидание (реализация) рецессии может легко иметь непредсказуемые последствия.

Моделирование процесса ценообразования на нефтепродукты в рамках единой технологической цепи невозможно без определения факторов, влияющих на формирование цены.

Во-первых, чтобы определить факторы формирования цен на сырую нефть, необходимо понимание сырой нефти как товара, хотя формирование цен на сырую нефть иногда обсуждается только с точки зрения факторов спроса и предложения. Считается, что мы сейчас находимся в условиях, когда

только эти факторы не могут объяснить формирование цен. Поэтому при анализе ценообразования важно понимать, что сырая нефть обладает признаками товарного запаса, а также признаками товарного потока.

Во-вторых, сырая нефть является стратегически важным сырьём, которое широко используется в повседневной экономической деятельности в качестве энергетического ресурса или сырья. Кроме того, как предложение сырой нефти, так и спрос на неё имеет низкую ценовую эластичность в краткосрочной перспективе. Низкая ценовая эластичность спроса и предложения не только оказывает большее влияние на мировую экономику во время крупных колебаний цен, но и может быть одним из факторов, затрудняющих принятие решения о соответствующем ценообразовании, поскольку трудно наблюдать изменения в балансе спроса и предложения, даже если на них влияют колебания цен.

В-третьих, следующим фактором формирования цены на нефтепродукты является себестоимость, в состав которой входят производственная себестоимость и внепроизводственные расходы. В цепочке создания стоимости в нефтяной сфере формируется производственная себестоимость, которая включает геологическую разведку месторождения и процесс добычи сырой нефти из скважины [6]. Транспортировка – это последний этап, который проходит нефть, прежде чем она будет распределена среди потребителей. Транспортировка нефти является частью нефтяной индустрии: после того как нефть была извлечена из земли, она требует транспортировки и распределения на нефтеперерабатывающие заводы и модернизаторы, которые преобразуют нефть в полезные компоненты. После переработки и модернизации пригодные к использованию нефтепродукты снова транспортируются в распределительные пункты по всему миру. Таким образом, нефть перевозится как в исходном сыром виде, так и в виде конечного продукта.

Четвёртый фактор, формирующий цену, – это прибыль, представляющая собой выражение чистого дохода [6]. На прибыль влияет волатильность цен – ожидаемое изменение цены инструмента в любом направлении. Например, если волатильность нефти составляет 15 %, а текущие цены на нефть – 100 \$, это означает, что в течение следующего года ожидается изменение цен на нефть на 15 % (либо до 85 \$, либо до 115 \$).

В целом маржа нефтеперерабатывающего завода = цена рафинированного продукта – (цена сырой нефти + стоимость). Помимо основных соображений спроса и предложения, на которые влияет цена, очень важной частью является стоимость нефтепереработки. Переработка – это все о тепле, давлении, паре, все это очень энергоёмко и означает, что НПЗ (нефтеперерабатывающий завод) потребляют много энергии для работы. Некоторые НПЗ потребляют природный газ, когда он доступен и дешёв, другие – используют часть сырой нефти, которую они обрабатывают.

Таким образом, чем выше цены на нефть, тем больше нефтеперерабатывающий завод тратит энергии для работы.

Существуют отличия между прибылью от реализации продукции и валовой прибылью. Прибыль от реализации – это часть цены, рассчитываемая как разность цены и себестоимости с налогами (НДС, акциз, экспортный тариф).

Также целесообразно рассмотреть зависимость формирования цены и добавленной стоимости на нефтепродукты от таких факторов, как [10]:

- цены на нефть, руб. за тонну;
- официальный курс доллара за текущий период, руб. за дол. США;
- объём производства нефти, млн тонн;
- индекс потребительских цен.

Данные показатели необходимо учитывать при формировании цены на нефтепродукты, так как, например, стоимость бензина связана с ценой на природный ресурс, из которого его производят. Существенное влияние на всю российскую экономику, в частности на формирование стоимости на внутренних рынках, оказывает курс доллара и его динамика [10].

Анализ цепочки создания стоимости – это стратегический инструмент, используемый в рамках экономического анализа деятельности компании. Его цель состоит в выявлении видов деятельности, являющихся наиболее ценными (т. е. источником затрат или преимуществ дифференциации) для фирмы, и определении тех из них, которые могут быть улучшены для обеспечения конкурентного преимущества. Анализ выявляет конкурентные преимущества / недостатки бизнеса. Нефтяная компания, которая конкурирует через преимущество дифференциации, попытается выполнить свою деятельность лучше, чем это сделали бы конкуренты. Если она конкурирует за счёт преимущества в издержках, тогда она способна производить нефтегазовую продукцию и получать прибыль.

Выводы. В РК и РФ отрасли нефтегазовой промышленности по-прежнему формируют значительную часть доходов бюджета.

Цепочка создания ценностей в нефтедобывающей промышленности состоит из добычи (лицензия на добычу, геологическая разведка, развитие инфраструктуры месторождений, оборудование и технологии, НИР и ОКР), транспортировки и сбыта.

Конкурентоспособность транснациональных компаний может повышаться, в частности, за счёт технологических цепочек добавленной стоимости внутри одной организационной структуры. При этом внутренние издержки производства минимизируются благодаря использованию трансфертных цен и устранению «двойной маргинализации», т. е. низкой рентабельности на промежуточных технологических стадиях.

Мировые цены на нефть зависят от соотношения спроса и предложения на мировом рынке, количества нефти, загруженной в нефтетанкерах, находящихся на рейде, политических заявлений, решений ОПЕК, санкционных действий и др.

Европейская комиссия, принимая решение повысить к 2020 г. долю биотоплива для транспорта до 10 %, руководствовалась не столько экологическими проблемами, сколько политическими задачами снижения зависимости от поставок нефти и газа из РФ [4].

Европейская директива по использованию биотоплива является негативным фоном поставки в страны ЕС бензина и дизельного топлива взамен сырой нефти. Применительно к России с большими запасами углеводородного сырья производство биотоплива первого поколения в настоящее время не является экономически и социально обоснованным, т. к. конверсия продовольствия в топливо отражается и на росте цен на продукты питания [4]. Правда, биотопливо *второго поколения* (2G) производится по новым технологиям из непродовольственного биосырья.

Сырьевые отрасли в цифровой экономике могут и должны повысить наукоёмкость и обеспечить более глубокую переработку сырья в том числе и в связанных отраслях, а также уровень современных технологий выбора аффилированных лиц. В современных условиях понимание сырьевой зависимости экономики («нефтяная игла» и пр.) трансформируется не столько в диверсификацию экономики, сколько в повышение технологичности этих отраслей.

Недостаточно используется база университетов по генерации новых технологий и обучению студентов. ФГБУ ВО «Тюменский индустриальный университет» осуществляет определённые отраслевые исследования, Корпоративный университет «Газпром нефти» и Корпоративный университет СИБУР прежде всего формируют корпоративную культуру, повышают квалификацию, но прикладной профильной наукой не занимаются, в то время как стоит задача способствовать деиндустриализации путём внедрения программ перспективных технологий и обучения по примеру Массачусетского технологического института и консорциума, возглавляемого колледжем университета Луизианы (LSU College of Engineering and Science).

Требуется разработка технологических сценариев развития отрасли при переходе к креативной и цифровой экономике.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Кодексы. Бюджетный кодекс Российской Федерации : от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 02. 08. 2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019). Ст. 96.6. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/6e2487a3dc9a01fd4c4697ab318177ceb6a7e8c/
2. Российская Федерация. Законы. О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов : федеральный закон от 29 ноября 2018 года N 459-ФЗ // Российская газета. Федеральный выпуск № 273 (7736). 5 декабря 2018 г. URL: <https://rg.ru/2018/12/05/budjet-dok.html>
3. В Эстонии намерены упразднить обязанность продавцов добавлять в топливо биокомпоненты. URL: <https://rus.delfi.ee/archive/print.php?id=87382685>
4. Медведкова И., Трудаева Т. Рынок биотоплива: проблемы и перспективы // Мосты. 2013. Т. 6. № 3 (3 мая 2013 г.) URL: <http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/рынок-биотоплива-проблемы-и-перспективы>
5. Невельский А. Добыча нефти в мире впервые достигла 100 млн баррелей в день. Ведомости, 2018. 13 сент. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/09/13/780795-nefti-vpervie-100>
6. Давиденко Л. М. Современные тенденции промышленной интеграции в нефтехимии и нефтепереработке // Вестник Омского университета. Омск : Изд-во ОмГУ, 2014. № 3. С. 130–135.
7. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [пер. с англ.]. 2-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

8. Дубровина Т. А., Щетинина Е. А., Щетинина Е. Д. Структура цепочки добавленной стоимости как фактор инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности объекта // Научный результат : сетевой научно-практический журнал. Серия : Экономические исследования. 2015. Т. 1. № 2. С. 29–38. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/struktura-tsepochki-dobavlennoy-stoimosti-kak-faktor-investitsionnoy-privlekatelnosti-i-konkurentosposobnosti-obekta>

9. Березина Н. В., Яковлева А. С. Современные тенденции развития нефтяного сектора экономики России // Интернет-журнал «Науковедение». Т. 8. № 3 (2016). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/77EVEN316.pdf>

10. Дебердиева, Е. М. Ключевые показатели эффективности как инструмент достижения стратегических показателей нефтегазодобывающих компаний // Средиземноморский журнал социальных наук. 2015. Т. 6. № 383 С. 19–30.

G. O. Aitshanova,

Postgraduate Student

Omsk Humanitarian Academy,

2a 4th Cheluskintsev st., Omsk, 644105, Russian Federation

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6678-458X>

e-mail: gall32002@mail.ru

O. Yu. Patlasov,

Doctor of Economics, Professor, Chief Specialist

of the Federal State Budget Educational Institution of Higher Education K. G. Razumovski

Moscow State University of Technologies and Management,

Vice-rector of the Omsk Humanitarian Academy,

2a 4th Cheluskintsev st., Omsk, 644105, Russian Federation

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2015-1474>

Scopus Author ID: 56437696900

e-mail: opatlasov@mail.ru

FORMATION OF VALUE CHAIN FOR OIL AND GAS PRODUCTS

Introduction. This article discusses the problems of transition to a new technological structure, issues of the pricing system and formation of value chain for oil and gas industry, which includes such operations as exploration and development, production and sale of products for a typical oil and gas complex. The methodology of the value chain is examined, which evaluates the prospects of their state and development. The tasks of managing the value chain, the solution of which will lead to the achievement of economic efficiency, growth of investment attractiveness and competitiveness of commodity companies are given.

Materials and Methods. The study is based on the review of scientific literature and foreign experience, the collection of secondary data from existing analytical reports and other sources of Russian statistical data in oil and gas industry. In all countries of the world, state regulation of oil product pricing is present to greater or lesser degree.

Results. Investment attractiveness and competitiveness depend on the value and composition of value added. To strengthen the advantages, the companies should analyze a value chain of oil and gas production. The method of the value chain management, which provides a possibility to make economically well-founded strategic decisions, is given. A decrease in the share of oil and gas revenues in the Russian budget is demonstrated. It is proved that the EU Directive on the requirement to add biofuels to fuel is an obstacle to the supply of domestic hydrocarbons with advanced processing into gasoline, kerosene, and diesel fuel.

Conclusions. Pricing and value chain analysis is an important method for assessing the competitiveness of companies. The value chain is a complete process of activity, including R&D, design, production, marketing and distribution, deep processing of oil and gas products, and supply. The focus is on the effective management of value chains. The scope and complexity of the global crude oil trade are specific among physical commodities. Modeling the process of pricing for oil and petroleum products within a single technological chain is associated with the identification of all circumstances affecting the formation of prices. The oil and gas industry in the information economy should increase the science intensity and depth of processing of raw materials, including in related industries.

Keywords: primary industries, processing depth, value chain, oil and gas revenues, pricing.

References

1. The Russian Federation. Codes. Budget Code of the Russian Federation: of July 31, 1998 N 145-ФЗ. Art. 96.6. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/6e2487a3dc9a01fd4c4697ab318177cebf6a7e8c/
2. Russian Federation. Laws. On the Federal Budget for 2019 and for the planning period 2020 and 2021: Federal Law of November 29, 2018 N 459-ФЗ // Russian newspaper. Federal Issue No. 273 (7736). December 5, 2018 URL: <https://rg.ru/2018/12/05/budjet-dok.html>
3. In Estonia, they intend to eliminate the obligation of sellers to add biocomponents to the fuel. Available at: <https://rus.delfi.ee/archive/print.php?id=87382685>
4. Medvedkova I., Trudaeva T. Biofuel market: problems and prospects //Mosty. 2013. Vol. 6. No. 3 (May 3, 2013) Available at: <http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/рынок-биотоплива-проблемы-и-перспективы>
5. Nevelskiy A. Oil production in the world for the first time reached 100 million barrels per day. Vedomosti, 2018. 13 Sep. Available at: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/09/13/780795-nefti-vpervie-100>
6. Davidenko L. M. Modern tendencies of industrial integration in petrochemicals and refining. Vestnik Omskogo Universiteta [Omsk University Newsletter], 2014, no 3, pp. 130–135.
7. Porter M. Competitive advantage: how to achieve a high result and ensure its stability [trans. from English.]. 2nd ed. M.: Alpina Business Books, 2006. 715 s.
8. Dubrovina T. A., Schetinina E. A., Schetinina E. D. Structure of the value chain as a factor of investment attractiveness and competitiveness of an object // Scientific Result: network scientific and practical journal. Series: Economic Research. 2015. V. 1. No. 2. Pp. 29–38. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/v/struktura-tsepochnki-dobavlennoy-stoimosti-kak-faktor-investitsionnoy-privlekatelnosti-i-konkurentosposobnosti-obekta>
9. Berezina N.V., Yakovleva A. S. Current trends in the development of the oil sector of the Russian economy. Internet-journal «Naukovedenie» Volume 8, no. 3 (2016). Available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/77EVN316.pdf> (free access). (In Russian).
10. Deberdieva, E. M. Key performance indicators as an instrument of achieving strategic indicators of oil and gas producers [Text]/E. M. Deberdieva//Mediterranean Journal of Social Sciences-2015.-Vol. 6, No. 3S3 – Pp. 19-30.

Поступила в редакцию 19.08.2019

© Г. О. Айтжанова, О. Ю. Патласов, 2019

Авторы статьи:

Галия Омирбековна Айтжанова, аспирант, Омская гуманитарная академия, 644105, Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а, e-mail: gall32002@mail.ru

Олег Юрьевич Патласов, доктор экономических наук, профессор, Сибирский казачий институт технологий и управления (филиал) МГУТУ им. К. Г. Разумовского, 644010, Омск, ул. Пушкина, 63; проректор по международной деятельности, Омская гуманитарная академия, 644105, ул. 4-я Челюскинцев, 2а, e-mail: opatlasov@mail.ru

Рецензенты:

А. М. Гельмле, кандидат экономических наук, Центрально-Казахстанская академия, Караганда, Республика Казахстан.

М. Б. Турабаева, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, Карагандинский государственный индустриальный университет, Республика Казахстан.