

УДК 339.332

***АНАЛИЗ РЫНКА НЕФТЕПРОДУКТОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ И
РАССМОТРЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА В СИСТЕМЕ «КОММИТЕНТ-
КОМИССИОНЕР»***

Джафаров Э. И.

Бакалавр

*Самарский государственный национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,*

Самара, Россия

Птицын С. Д.

Магистрант 1-го курса

*Самарский государственный национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,*

Самара, Россия

Хромова А. В.

Магистрант 1-го курса

*Самарский государственный национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,*

Самара, Россия

Аннотация

Целью статьи является проведение анализа рынка нефтепродуктов Самарской области и составление бизнес-процесса взаимодействия агентов системы «комитент-комиссионер». В начале статьи приводится анализ статистических данных из открытых источников информации. Далее следует рассмотрение такой формы взаимодействия компаний на рынке, как создание холдинга и

приводится анализ бизнес-процесса системы «комитент-комиссионер». Исследование показывает важность и перспективность разработки нефтяных месторождений Приволжского округа и открывает возможность к последующей оптимизации отношений в описываемой системе.

Ключевые слова: комитент, комиссионер, нефтепродукты, механизм стимулирования, комиссионное вознаграждение, Самаранефтепродукт.

***ANALYSIS OF THE PETROLEUM PRODUCTS MARKET OF THE SAMARA
REGION AND REVIEW OF THE BUSINESS PROCESS IN THE
COMMITTEE-COMMISSIONER SYSTEM***

Dzhafarov E. I.

Bachelor

*Samara State National Research University named after S.P. Korolev,
Samara, Russia*

Ptitsyn S. D.

1st year undergraduate

*Samara State National Research University named after S.P. Korolev,
Samara, Russia*

Khromova A. V.

1st year undergraduate

*Samara State National Research University named after S.P. Korolev,
Samara, Russia*

Abstract

The purpose of the article is to conduct an analysis of the oil products market of the Samara region and to draw up a business process for the interaction of agents of the “commission-commissioner” system. At the beginning of the article is an analysis of statistical data from open sources of information. The following is a consideration of such a form of interaction between companies in the market, such as the creation of a holding, and an analysis of the business process of the “commission-commissioner” system. The study shows the importance and prospects of developing oil fields in the Volga region and opens up the possibility of further optimization of relations in the described system.

Keywords: principal, commission agent, petroleum products, incentive mechanism, commission, Samaranefteproduct.

Введение. Необходимость анализа форм взаимодействия хозяйствующих субъектов в вертикально интегрированных нефтяных компаниях обусловлена тем, что на современном этапе образуются все большее количество корпораций. Тем самым согласование интересов между субъектами взаимодействия является необходимой частью анализа эффективности деятельности предприятий в корпорациях, так как выявленная проблема несогласованности, способствует менее эффективной работе элемента системы, которая в свою очередь оказывает негативное влияние на финансово-экономическую деятельность всей системы.

Нефтегазовый комплекс играет ключевую роль в российской экономике. По данным министерства финансов Российской Федерации по итогам исполнения федерального бюджета в 2018 году доля доходов от нефтегазовой деятельности в общем объеме доходов составила 40%.

Россия занимает одно из ведущих мест по разведанным запасам газа и нефти и входит в число лидирующих нефтегазодобывающих стран. Данная

позиция объясняется тем, что в России сосредоточено 14% мировых запасов нефти и 32% мировых запасов газа от общего уровня в мире [5]. Территория России включает в себя более 2200 нефтеконденсатных и нефтегазовых месторождений. Основные месторождения, имеющие крупные запасы, сосредоточены в таких регионах как Приволжский, Дальневосточный, Сибирский и Уральский федеральный (таблица 1).

Таблица 1 – Добыча полезных ископаемых по федеральным округам за 2018 г.

Федеральный округ	Добыча полезных ископаемых, млн. руб.	Добыча нефти, включая газовый конденсат, тыс. тонн	Добыча природного и попутного газа, млн. куб. м.
Уральский	4453004	303529	540477
Приволжский	1688181	118558	23852
Дальневосточный	1585860	28263	32925
Сибирский	1800423	52650	19232
Северо-Западный	774494	1276	584
Южный	260939	9805	18618

Однако, не смотря на разницу в позициях, в количестве запасов и размеров добычи, первое и седьмое место соответственно, сохраняющаяся тенденция приводит к уменьшению резервов, которая в свою очередь не даст возможности сохранить текущие показатели на стабильном уровне.

Методы. На основе анализа источников отечественной литературы и статистических данных, рассмотрен рынок добычи и реализации нефтепродуктов, также рассмотрена система «комитент-комиссионер». Синтезируя полученную информацию, был разработан бизнес-процесс взаимодействия участников системы комитент-комиссионер и сделаны выводы относительно состояния рынка нефтепродуктов в Самарской области.

Основная часть. По состоянию на 01.01.2018, добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации осуществляли 288 организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами. В том числе:

– 104 организации, входящие в структуру 11 вертикально интегрированных компаний (далее — ВИНК), на долю которых, по итогам года, суммарно пришлось 85,7 % всей национальной нефтедобычи [6];

– 181 независимая добывающая компания, не входящая в структуру ВИНК;

– 3 компании, работающие на условиях соглашений о разделе продукции (далее — операторы СРП).

За 2018 объем добычи углеводорода крупнейшими нефтегазовыми компаниями составил 546,7 млн. тонн (рисунок 1).

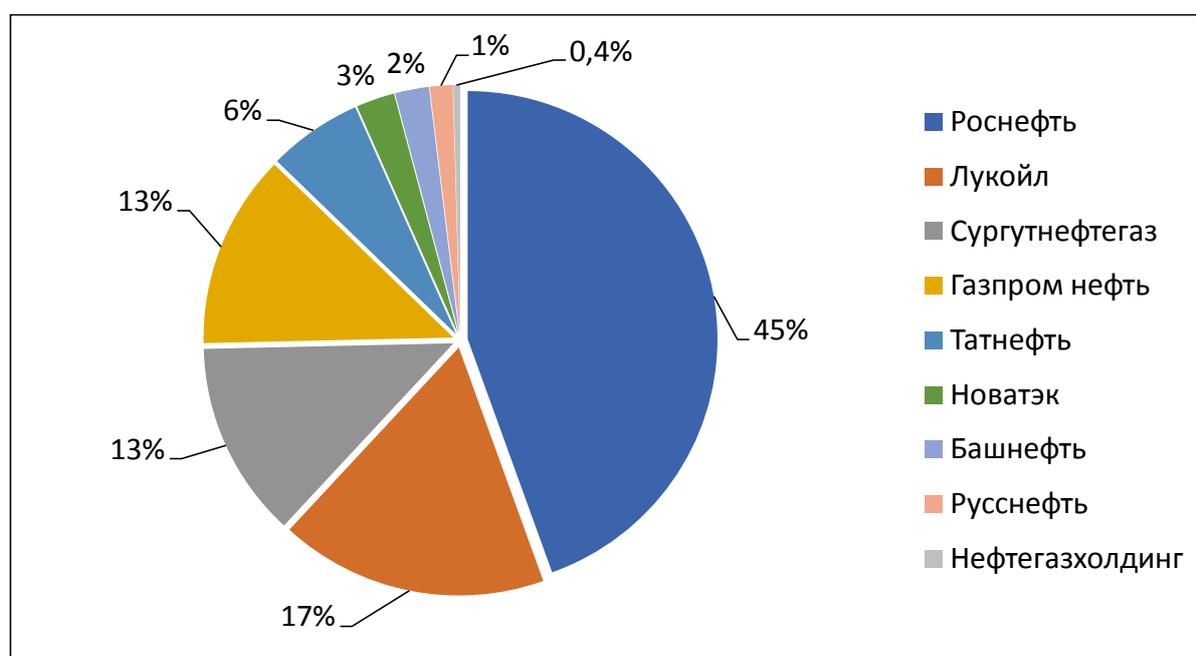


Рисунок 1 - Доля нефтегазовых предприятий России в общей добыче нефти за 2018 год

Основной объем добычи нефти приходится на три компании (ВИНК): ПАО «НК «Роснефть» (доля 45% в общем объеме добычи крупнейшими нефтегазовыми компаниями), ПАО «НК «Лукойл» (17%), ПАО «НК «Сургутнефтегаз» (13%) (рисунок 2).

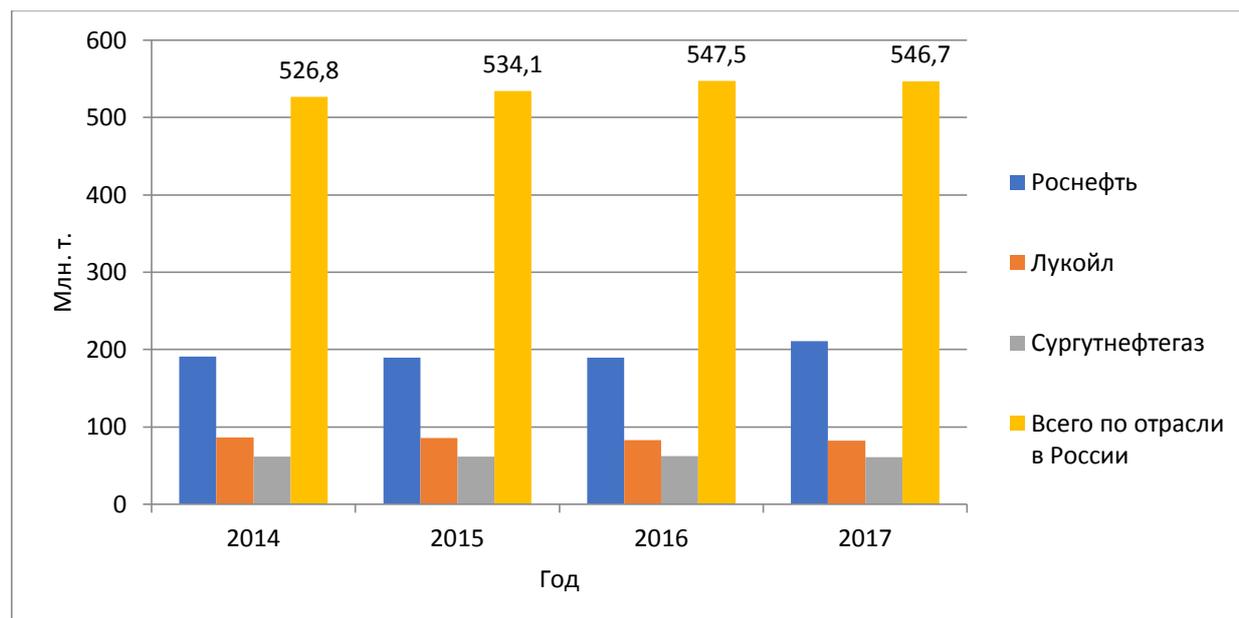


Рисунок 2 - Динамика добычи нефти в России

Нефтяные компании обеспечивают основную часть поступлений в бюджет государства 60% в виде платежей налогов и акцизов и 40 % в виде валютных поступлений.

АО НК «Роснефть» является крупнейшим поставщиком нефтепродуктов на российском рынке, объем реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке в 2018 г. составил 29,7 млн. т. (таблица 2).

Таблица 2 – Объем реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке АО НК «Роснефть», млн. т.

Вид нефтепродукта	2017 г.	2018 г.
Дизельное топливо	9,3	9,6
Бензин	11,4	11,7
Мазут	2,5	1,7
Керосин	3,4	3,2
Прочие	4,9	3,5
Итого	31,5	29,7

Компания активно реализует моторные топлива через Международную Товарно-сырьевую Биржу, при этом эффективно сбывая нефтепродукты по

сравнению с альтернативными экспортными каннами. Объем реализации от общего объема биржевых продаж в 2018 г. выросла по отношению 2017 г. на 4% и составила 30,1%, по дизельному топливу на 4% и составила 35,4%. Компании перевыполняет все нормы по объемам реализации, утвержденные Федеральной антимонопольной службой и Министерством энергетики РФ. Так, по итогу 2018 г. через биржевую торговлю было реализовано 18,2% от общего объема автомобильного бензина, 10,4% дизельного топлива, 15,4% керосина и 3,1% мазута при утвержденных нормах 10 %, 5 %, 10 % и 2 % соответственно.

Результаты и обсуждения. Приволжский федеральный округ является одним из наиболее перспективных и развитых нефтегазовых регионов России. Отличительной особенностью данного региона является высокая плотность и вязкость нефти, а также высоковыработанные месторождения.

Самарская область с развитой нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей добычей является одним из приоритетных регионов в ПФО, нефтедобыча на которой ведется с 1936 года. Объем добычи в 2018 году составил 16,7 млн. т., что выше по сравнению с предыдущим годом на 1,5 %.

В период 2015-2018 гг. наблюдается отрицательная тенденция снижения первичной переработки, основными факторами, влияющими на снижение, являлись:

– четырехстороннее соглашение, предусматривающее технологическую модернизацию НПЗ в России, что в свою очередь способствовало увеличению средней по отрасли глубины переработки нефти (+1,9 процентных пункта к 2015 г.);

– применение более эффективных современных технологий первичной обработки нефти, способствующее поддержанию уровня переработки и в то же время повышению качества производимых моторных топлив.

Нефтепереработка в Самарской области осуществляется тремя крупными нефтеперерабатывающими предприятиями: АО «Новокуйбышевский НПЗ», АО

«Куйбышевский НПЗ» и АО «Сызранский НПЗ», многопрофильное предприятие ООО «Новокуйбышевский завод масел и присадок», а также два газоперерабатывающих завода АО «Отраденский ГПЗ» и АО «Нефтегорский ГПЗ» [3].

Основные показатели работы Куйбышевского НПЗ представленные в таблице 2.

Таблица 3 - Объем переработки и выпуска нефтепродуктов Куйбышевского НПЗ за 2014-2018 г.

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Объем переработки, млн.т.	8,18	8,24	8,26	7,13	8,05
Глубина переработки, %	70,90	73,01	77,82	73,94	75,26
Выпуск нефтепродуктов, млн. т., в том числе:	7,46	7,52	7,56	6,39	7,17
Бензин (в т.ч. прямогонный)	1,39	1,38	1,56	1,38	1,42
Показатель	2014	2015	2016	2017	2018
Дизельное топливо	2,23	2,26	2,17	1,8	2,21
Мазут и прочие	2,16	2,06	2,24	2,43	2,8

Несмотря на снизившиеся показатели глубины переработки и выпуска нефтепродуктов в 2017, в целом можно отметить, что в 2018 наблюдается положительная динамика по сравнению с предыдущим годом.

Розничная реализация нефтепродуктов на территории Самарской области осуществляется предприятием нефтепродуктообеспечения АО «Самаранефтепродукт», являющаяся дочерним сбытовым предприятием ПАО «НК «Роснефть».

В настоящее время АО «Самаранефтепродукт» осуществляет реализацию нефтепродуктов через собственную сеть автозаправочных комплексов и 2 плавучих бункеровочных станции, а также мелкооптовым потребителям с нефтебаз Кряжский цех АО «Самаранефтепродукт» и Сызранский цех АО «Самаранефтепродукт» по типовым договорам поставки и комиссии.

Основными видами реализуемой продукции компании является: автомобильный бензин и дизельное топливо, различные виды присадок к топливу, смазочные масла для все категорий автомобилей, сжиженные углеводородные газы и различную продукцию нефтехимического производства включающие в себя серную кислоту, кокс, серу и топочный мазут (таблица 4) [2].

Таблица 4 - Основные виды реализуемой продукции АО "Самаранефтепродукт"

Наименование товаров (работ, услуг)	2018 г.		2017 г.		2016 г.	
	Объем реализации продукции, тыс. тн.	Доля, %	Объем реализации продукции, тыс. тн.	Доля, %	Объем реализации продукции, тыс. тн.	Доля, %
Бензин	353 431,72	30,99	370 250,59	40,07	369 651,24	32,54
Дизельное топливо	194 503,06	17,06	201 857,67	21,84	239 129,01	21,05
Газ (СУГ)	20 039,52	1,76	9 941,45	1,08	16 665,15	1,47
Мазут	25 399,42	2,23	1 507,13	0,16	57 491,58	5,06
Наименование товаров (работ, услуг)	Объем реализации продукции, тыс. тн.	Доля, %	Объем реализации продукции, тыс. тн.	Доля, %	Объем реализации продукции, тыс. тн.	Доля, %
Масла	103 123,36	9,04	46 499,25	5,03	73 151,94	6,44
Бензол	6 692,59	0,59	2 368,74	0,26	27 280,34	2,40
Фракция бутилен-бутадиеновая	19 629,00	1,72	10 379,70	1,12	23 759,20	2,09
Фракция пропиленовая	10 092,30	0,88	15 181,86	1,64	38 254,32	3,37
Фракция этановая	91 724,00	8,04	92 595,00	10,02	60 207,00	5,30
Фракция бензолсодержащая	16 047,76	1,41	40 029,91	4,33	1 452,61	0,13
Кокс	17 856,22	1,57	19 966,39	2,16	2 584,40	0,23
Кислота серная	133 090,94	11,67	40 246,19	4,36	86 461,18	7,61
Топливо Мазут-Т	25 790,17	2,26	5 098,12	0,55	22 334,47	1,97

Экстракт селективной очистки	24 100,20	2,11	14 998,78	1,62	24 994,54	2,20
Экстракт остаточный селективной очистки (ПН-6К)	34 738,77	3,05	14 406,66	1,56	36 627,60	3,22
Сера	39 327,64	3,45	25 821,33	2,79	30 307,18	2,67
Прочие нефтепродукты	24 819,01	2,18	12 957,44	1,40	25 687,81	2,26
Итого:	1 140 405,68	100	924 106,21	100	1 136 039,57	100

Несмотря на снижение объема реализации бензина в 2018 году по сравнению с предыдущим годом общий объем реализации нефтепродуктов вырос на 27% за счет увеличения продаж мазута, масел и серной кислоты.

С начала 2015 года Самарские нефтеперерабатывающие предприятия, входящие в комплекс НК «Роснефть» полностью перешли на производство автомобильного бензина стандарта «Евро-5», однако полного перехода на производство дизельного топлива 5 класса пока не произошло, но значительная часть данного вида топлива уже соответствует этому стандарту [1].

В таблице 5 представлены данные финансовые показатели предприятия за 2014-2018 гг.

Таблица 5 - Финансовые показатели АО "Самаранефтепродукт", тыс. руб.

Год	Выручка	Себестоимость	Прибыль
2014	24 810 105	21 927 600	2 882 505
2015	20 990 911	18 156 300	2 834 611
2016	22 956 351	19 325 600	3 630 751
2017	23 792 731	20 199 500	3 593 231
2018	26 107 412	22 659 900	3 447 512

Рисунок 3 характеризует динамику выручки, себестоимости продаж и прибыли за 5 лет.

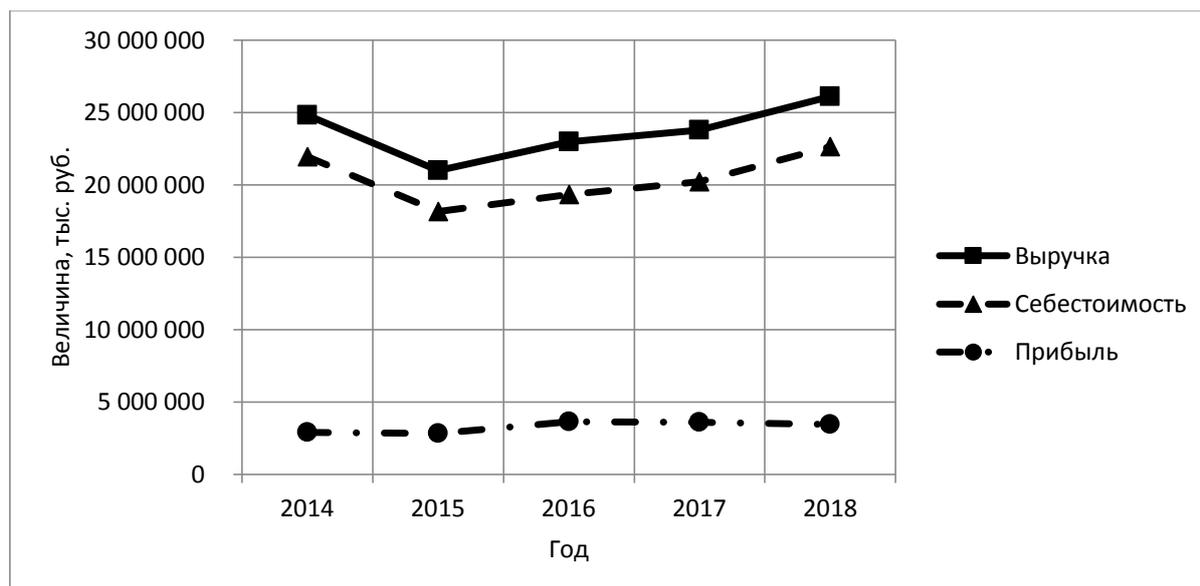


Рисунок 3 - Динамика финансовых показателей предприятия за 2014-2018 гг.

Рост общего объема выручки в период 2015-2018 гг. относительно предыдущих лет обусловлен увеличением объема реализации оптовой торговли нефтепродуктами (крупный опт).

Только за последние 5 лет инвестиции в 218,5 млрд. рублей позволили провести модернизацию самарской группы НПЗ «Роснефть». Это позволило практически приблизить заводы к европейскому технологическому уровню, благодаря внедрению самых современных технологий переработки сырья. Данная модернизация является результатом программы обновления всей российской нефтепереработки, которая предполагает, что с 2016 все нефтеперерабатывающие предприятия России должны полностью перейти на производство автомобильного бензина и дизельного топлива класса 5.

Так, в Приволжском федеральном округе Самарская область является одним из крупнейших регионов в нефтяной отрасли, с развитой нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленностью. На протяжении последних лет объем добычи на территории области увеличивается, что в свою очередь приводит к устойчивому росту создания новых рабочих мест

и увеличению заработной платы сотрудникам и работникам нефтедобывающих предприятий.

На сегодняшний день характерной чертой всех отраслей экономики является концентрации капитала, в том числе и нефтепромышленного комплекса. Под концентрацией капитала понимается процесс, который предусматривает увеличение производственных объемов посредством применения новых методов управления производством. Преимуществами концентрации капитала являются: применения диверсификации со специализацией; возможность сочетания опыта различных технологических отделов; повышение эффективности контроля за поставками сырья и другие мероприятия, которые предусматривают уменьшение затрат при оптимальных затратах. Это так же позволяет разделению и специализации труда, с выделением различных секторов в корпоративной структуре, вследствие чего компания получает возможность изготавливать продукции с наименьшими затратами чем более мелкие производители.

Холдинги являются диверсифицированными корпоративными образованиями, возникающими в результате межотраслевой интеграции. В то же время интеграция может образоваться на основе имущественного комплекса функционирующей организации, а не являться результатом объединения самостоятельно хозяйствующих субъектов, как часто можно заметить на практике.

Результатом интеграции является эффект, достигаемый при объединении хозяйственных обществ: достижение интегрированными предприятиями больших экономических показателей, чем отдельными самостоятельными организациями. Такой эффект возможен при межкорпоративных взаимодействиях в интегрированных предприятиях, когда вклад каждой направлен на достижение общей цели холдинга [4].

Основной задачей, результатом которой явилось эффективная реструктуризация предприятий нефтяной промышленности, стало решение о создании вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) (рисунок 4).

В результате интеграционного процесса сложились компании двух видов. К первому относятся компании, не вовлеченные в производственный процесс, то есть не участвующие в основном цикле создания продукта, а интегрированные по финансовому признаку и осуществляющие управление над многочисленными обособленными подразделениями.

Ко второму виду относятся компании, действующие в производственном секторе и непосредственно осуществляющие разведку, добычу, транспортировку и переработку нефти, а также сбыт нефтепродуктов через свои структурные подразделения.

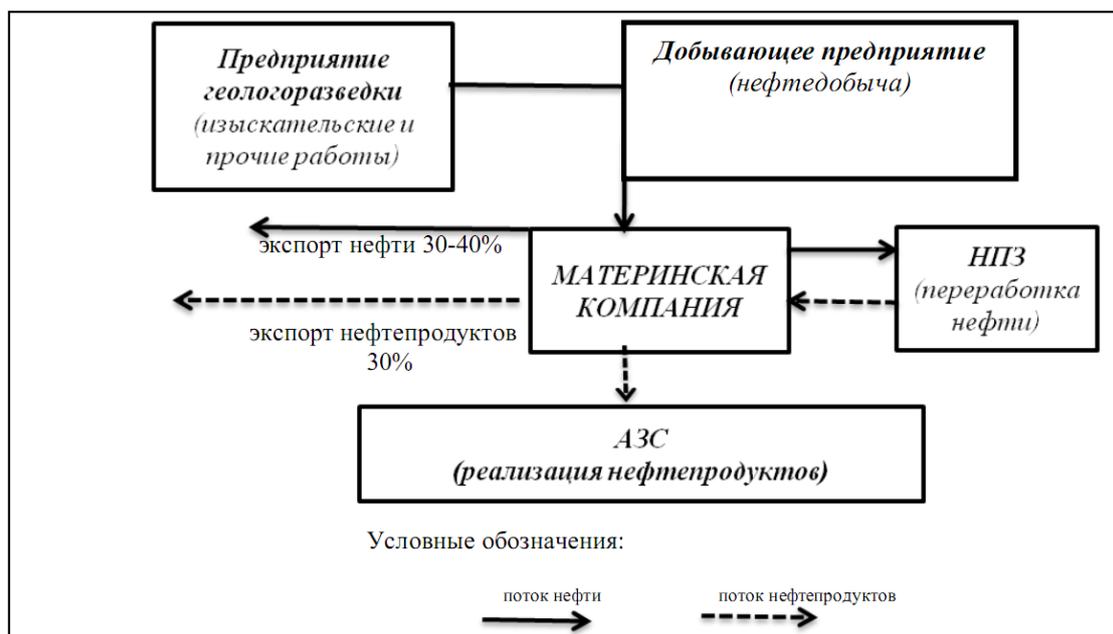


Рисунок 4 - Структура вертикально-интегрированной нефтяной компании

Развитие межкорпоративных связей между различными секторами внутри структуры ВИНК обусловлено следующими предпосылками:

- стремление компаний к контролю рынка сбыта готовой продукции;

– необходимость единого управляющего центра производством и сбытом, обусловленная внешними и внутренними (технологическими и экономическими) факторами;

– единение структуры, позволяющее маневренно управлять капиталом, мощностями, источниками сырьевого обеспечения и готовой продукции.

Интегрируя в своей структуре сектор производства и реализации АО «Самаранефтепродукт» вовлекается в сферу обращения. Одним из основных договоров, на основании которого большая часть продукции через комиссионеров реализуется третьим лицам, является договор комиссии. Предмет договора предусматривает следующие условия: Комиссионер обязуется по поручению Комитента за вознаграждение от своего имени, но за счет Комитента осуществлять реализацию нефтепродуктов третьим лицам, а также за вознаграждение совершать от имени Комитента действия по передаче нефтепродуктов потребителям через АЗС, исключительно через колонки АЗС, входящие в состав имущества заправочной станции.

На рисунке 5 структурно представлена схема реализации нефтепродуктов АО «Самаранефтепродукт» на комиссионной основе, охватывающая сектор производства и реализации.

Нефтепродукты, переданные на реализацию комиссионеру от сектора производства, являются собственностью комитента. Моментом перехода прав собственности на нефтепродукты считается момент передачи нефтепродуктов через АЗС покупателю. Сумму выручки, полученную от реализации, комиссионер передает комитенту. В свою очередь комиссионер несет расходы по доставке нефтепродуктов до АЗС в виде платы поставщикам, на аренду земельных участков для размещения временных некапитальных стационарных помещений, и получает вознаграждение от Комитента за совершение розничной продажи нефтепродуктов.

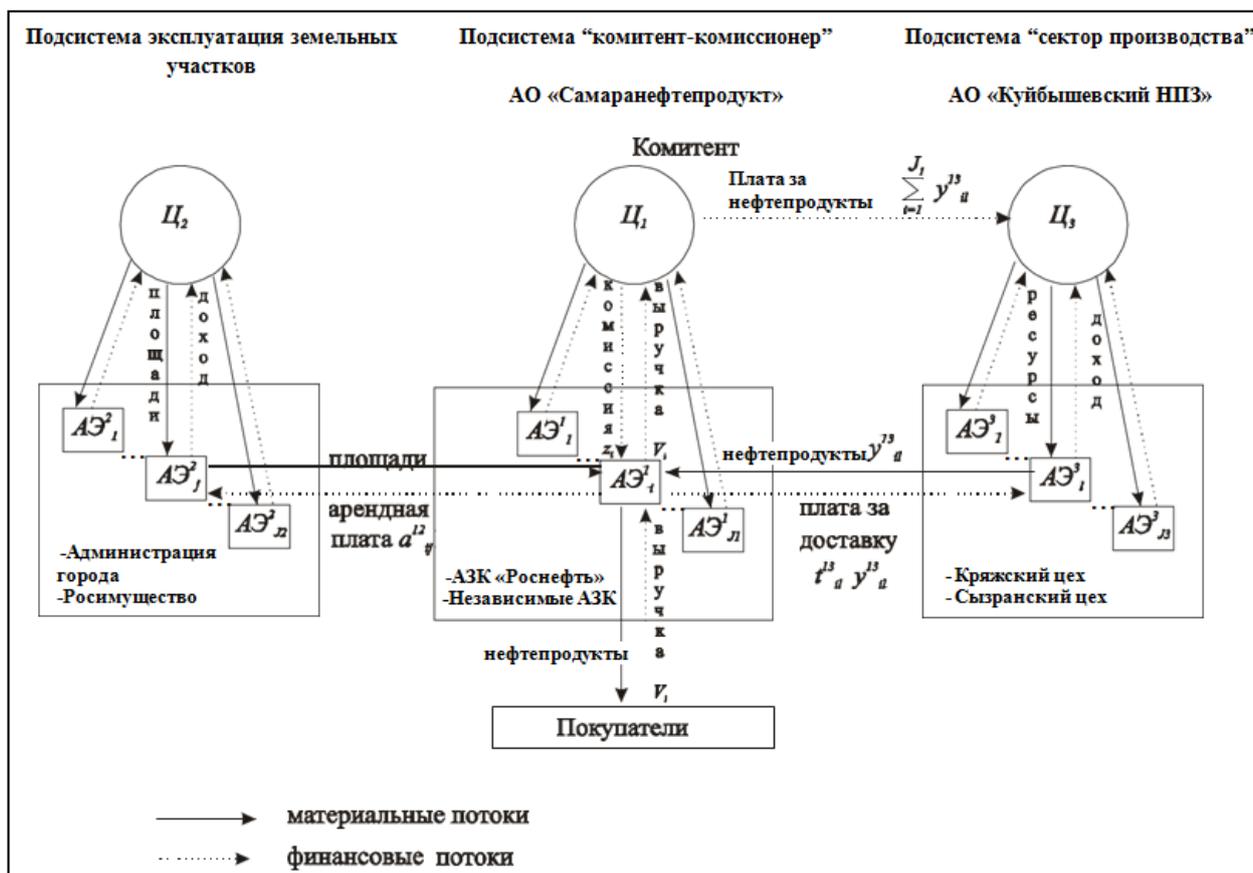


Рисунок 5 – Бизнес-процесс взаимодействия участников системы «комитент-комиссионер»

При этом, сумма вознаграждения может быть получена путем явной суммы от Комитента из расчета определенной суммы за 1 тонну нефтепродуктов, установленная в договоре; путем удержания причитающегося вознаграждения из всех сумм, поступивших к нему за счет комитента.

Заключение. В ходе прикладного исследования произведен анализ тенденций экономических показателей АО «Самаранефтепродукт». Проанализированы финансовые показатели организации и основные показатели работ нефтеперерабатывающего завода структурно входящего в корпоративную систему организации.

Проанализирован бизнес-процесс корпоративной системы в сферах производства и обращения. Определены особенности внутрикорпоративных связей между производителями и сектором реализации нефтепродуктов. Выявлены недостатки существующего механизма стимулирования, в связи с чем

возникает необходимость разработки модели согласования интересов, определяющего оптимальную область согласованных значений объемов реализации нефтепродуктов.

Библиографический список:

1 Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2018 год АО «Самаранефтепродукт» [Электронный ресурс]. URL: https://www.rosneft.ru/business/Downstream/petroleum_product_sales/servicestation/s/Samara_Region/ (дата обращения 14.04.2019)

2 Годовой отчет АО «Самаранефтепродукт» за 2018 год [Текст] – 2018. – С. 26-27.

3 Курносова Е.А. Оценка эффективности функционирования нефтяной промышленности Самарской области [Текст] / Е.А. Курносова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2016. – Т. 2. – С. 232-239.

4 Маханьков Е.С. Концепция формирования глобальных стратегий вертикально-интегрированных нефтяных компаний в Российской Федерации [Текст] / Е.С. Маханьков // Теория и практика современной науки: сб. науч. трудов. – 2016. – №3. – С. 282-295.

5 О состоянии нефтегазовой отрасли за 2018 год [Электронный ресурс]. URL: <https://minenergo.gov.ru/node/910> (дата обращения 12.04.2019)

6 Соколов А.А. Обеспеченность запасами, добыча и потребление углеродных ископаемых в мире и в России [Текст] / А.А. Соколов // Научный журнал Нефтегазовое дело: сб. науч. трудов. – 2018. – №5. – С. 400-414.

Оригинальность 93%