

На правах рукописи

Халитова Алсу Мидхатовна

**ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ
(на примере Республики Татарстан)**

Специальность 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством
(региональная экономика; экономика,
организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами – промышленность)

**Автореферат диссертации
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Ижевск 2006.

Работа выполнена в ГОУ ВПО «Удмуртский Государственный Университет»

Научный руководитель:

доктор экономических наук

Шаматов Ильдус Кашипович

Официальные оппоненты:

доктор экономических наук, профессор

Некрасов Владимир Иванович

кандидат экономических наук, доцент

Стародумов Андрей Анатольевич

Ведущая организация:

Защита состоится _____ 2006 года в ____ ч. на заседании диссертационного совета ДМ 212.275.04 в ГОУ ВПО «Удмуртский Государственный Университет» по адресу : 426034, Удмуртская Республика, г.Ижевск, ул. Университетская, д.1, корпус 4, ауд.431.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ГОУ ВПО «Удмуртский Государственный Университет»

Автореферат разослан _____ 2006г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
кандидат экономических наук,
профессор

А.С.Баскин

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования обусловлена необходимостью создания конкурентоспособного, рыночно ориентированного нефтехимического комплекса и, соответственно выбора направлений повышения эффективности интеграционных процессов.

В комплексе ключевых проблем управления компаниями можно выделить рост бизнеса и его эффективность. Сегодня весьма распространенной формой корпоративных объединений является интеграция. На наш взгляд существует целый комплекс проблем связанные с оптимизацией функционирования вертикально интегрированных компаний, работающих в нефтяной нефтехимической отрасли.

Нефтяная и нефтехимическая отрасль России и региона играет важную роль, как в экономическом развитии страны, так и на мировом рынке. Достаточно долго нефть являлась основным экспортным товаром России. Быстрый рост добычи нефти и крупномасштабный нефтяной экспорт обеспечивали функционирование и развитие неэффективных секторов российской экономики. На наш взгляд, в условиях административно-командной системы отсутствовал системный подход, в направлении комплексного развития отрасли.

Для сегодняшнего функционирования нефтедобывающего комплекса России характерно отсутствие роста добычи нефти, отработка старых месторождений, техническая отсталость предприятий, осложнение геологических условий добычи нефти, дисбаланс в координации производства и сбыта нефтепродуктов. Все эти обстоятельства сопровождаются нестабильной внешнеэкономической конъюнктурой, высокими ценами на нефть, постоянным ростом внутренних цен на автомобильные бензины, жесткой политикой государства в части налогообложения доходов нефтяных компаний. Данные причины, кардинальным образом, отображают необходимость создания вертикально интегрированных структур и дальнейшее повышение их эффективности.

Формирование стратегии развития крупных интегрированных структур региона делает актуальной задачу разработки критериев эффективности интеграции. В этой связи, по нашему мнению, заслуживает особого внимания применение идеи концепции стоимости в рамках вертикально интегрированных структур. Даже если первоочередной целью компании является максимизация прибыли, рост стоимости находится в перечне долгосрочных целей управления предприятием.

Все вышеизложенное показывает перспективность вопросов применения вертикальной интеграции в нефтяном секторе, актуальность установления параметров эффективности вертикальной интеграции .

Необходимость решения перечисленных проблем обусловило важность и актуальность разработки указанной темы.

Область исследования. Диссертационное исследование выполнено в соответствии с пунктами 5.18 (Разработка проблем функционирования и развития предприятий, отраслей и комплексов в регионах) и 15.29 (Проблемы реструктуризации отраслей и предприятий промышленности) научных направлений паспорта специальностей ВАК 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством.

Степень разработанности проблемы.

Важное значение, в качестве теоретической базы исследования данной проблемы имели работы отечественных и зарубежных ученых-экономистов, посвященные общим проблемам деятельности интегрированных структур, организацией систем корпоративного управления и разработки моделей экономического развития. Среди них следует отметить труды Л.И. Абалкина, В.В. Авиловой, И. Ансоффа, В.Г. Антонова, М.М. Вороновицкого, И.Н. Герчиковой, С.Ю. Глазьева, Ш.Ш. Губаева, В.Е. Дементьева, Д. Джонсон, М.Г. Ионцева, Г.Б. Клейнер, М.И.Кныш, И.В. Липсиц, В.Л. Макарова, П.Ф. Питера, В.В. Пучкова, Ю.П. Тютикова, И.А. Храбровой, В. Швандара.

Отдельные теоретические и практические аспекты развития вертикально интегрированных структур России и региона и повышения эффективности его функционирования нашли отображение в работах А. Абдуллина, Г. Антонова, Ш.Аккермана, В. Алекперова, А. Ахматова, Б. Бакеева, Ю. Ботникова, А. Бурлацкого, Ш. Валитова, О. Гавриной, О. Ивановой, А. Илларионова, В. Иноземцева, М. Кротовой, С. Кукеса, И. Пономаревой, А. Радыгина, С. Савчука, А. Свирищевской, Ю. Сизова, Д. Слинькова.

Вместе с тем некоторые вопросы, связанные с функционированием российских вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) и определением эффективности функционирования ВИНК, не получили детального рассмотрения в указанных выше работах вследствие специфики российского корпоративного управления. Кроме того, в указанных работах практически отсутствуют исследования финансовых основ корпоративных объединений .

Вышеизложенное предопределило выбор темы диссертационного исследования, постановку его цели и задач.

Объект исследования – региональный рынок нефти и нефтехимии.

Предмет исследования – экономические аспекты вертикальной интеграции в нефтехимическом комплексе Республики Татарстан, варианты и направления повышения эффективности предприятий отрасли.

Цель диссертационного исследования. Цель диссертационной работы состоит в разработке методических подходов к исследованию проблем формирования и функционирования вертикальной интеграции нефтяных компаний в регионе, экономическая оценка вертикальной интеграции и перспективы развития.

Достижение цели исследования предполагает комплексное решение задач, к которым относятся:

- выявить теоретические предпосылки условий формирования организационных форм деятельности;
- обосновать и проанализировать мотивы вертикальной интеграции российских нефтяных компаний с применением на республиканском уровне;
- выявить роль малого бизнеса в интеграционном процессе нефтяной отрасли;
- проанализировать влияние вертикальной интеграции на подразделения организационных структур ОАО «Нижнекамскшина» и ОАО «Нижнекамский технический углерод»;
- проанализировать преимущества развития интеграционного процесса нефтяной и нефтехимической отрасли РТ и выявить тенденции за период 2000 – 2005 гг.
- проанализировать влияние налоговой нагрузки на эффективность деятельности нефтяных компаний;
- предложить пути усовершенствования процесса вертикальной интеграции в нефтяном и нефтехимическом комплексе с учетом регионального аспекта РТ.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов в области исследования эффективности различных экономических моделей, в области корпоративного управления, корпоративных объединений, а так же научные труды, посвященные анализу отечественной экономики. Наряду с монографиями были изучены статьи в периодической литературе по этим проблемам, материалы научных конференций и семинаров.

Методы исследования: теоретический анализ литературных источников, изучение отечественного и зарубежного опыта формирования интеграционных структур, стандартные методы сбора и анализа информации, методы дедукции и индукции, метод логической экстраполяции. В процессе исследования применялись такие общенаучные методы исследования как анализ и синтез, метод построения аналитических таблиц, а также методы системного, структурно-функционального анализа, методы группировки и сравнительного анализа.

Информационной базой исследования составляют законодательные и нормативные документы федерального, регионального и отраслевого уровней, материалы Госкомстата РФ по изучаемой проблеме, фондовые материалы, литературные источники и собственные исследования автора.

Практическая значимость работы.

Выполненное диссертационное исследование содержит решение ряда задач, связанных с определением границ эффективного применения вертикальной интеграции в современном экономическом пространстве. Практическая значимость работы состоит в том, что использование теоретических положений и полученных практических результатов создают предпосылки для более эффективного функционирования, развития, расширения рынков сбыта продукции предприятий входящих в состав вертикальной интеграции. Теоретические выводы, методические и практические рекомендации, предложенные в диссертационном исследовании, могут быть применены при разработке стратегий, как отдельных компаний, так и региональных отраслевых комплексов.

Автором выявлены ключевые принципы формирования корпоративных структур в региональном нефтехимическом комплексе, что способно обеспечить эффективное функционирование в реальных условиях хозяйствования.

Результаты диссертации могут быть использованы при чтении курсов лекций по экономике отрасли, экономике предприятий, менеджменту.

Апробация результатов исследования. Основные теоретические положения и результаты исследования представлены в 9 опубликованных работах, доложены на итоговых всероссийских научно-практических конференциях Пензенского государственного университета, международных научно-практических конференциях Казанского государственного технологического университета имени Кирова, Казанского государственного технологического университета имени Туполева.

Объем и структура диссертации. Выбор темы исследования, постановка цели и задач, определили структуру диссертации, которая состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка 150 источников, 5 приложений. Текст диссертации содержит 50 таблиц, , 8 диаграмм, графики, формулы.

Основные научные результаты, полученные автором, и их новизна: Научная новизна диссертационного исследования определяется следующими основными исследовательскими результатами:

- теоретически обосновано влияние интеграции на повышение эффективности деятельности предприятий в нефтяном и нефтехимическом комплексе, выражающееся

принципом технологической цепочки, эффектом синергизма, эффектом масштаба и сокращением транзакционных издержек;

- выявлена необходимость диверсификации отрасли в области производства со сферой услуг внутри отрасли с целью расширения сферы деятельности и увеличения экономического эффекта ведения бизнеса;

- обоснована необходимость государственного регулирования по введению дифференцированного налога на добычу полезных ископаемых в зависимости от условий добычи.

- обосновано влияние малых нефтяных компаний, выражающееся в слиянии с крупным бизнесом отрасли с целью повышения экономической устойчивости вертикальной интеграции нефтяных компаний и расширения бизнеса в части добычи нефти;

- уточнена методика оценки эффективности вертикальной интеграции через расчет показателей в части влияния таких факторов, как, изменение капитала, изменения запасов продукции и изменение кадрового потенциала воздействующих на интеграционный процесс компаний ОАО «Нижнекамскшина» и ОАО «Нижнекамский технический углерод»;

Основное содержание работы

Во введении к диссертационному исследованию аргументируется выбор темы, раскрывается ее актуальность, рассматривается степень ее разработанности в экономической литературе, формулируются цель и задачи, выделяется научная новизна и обосновывается практическая значимость исследования.

В первой главе «Теоретические основы организации корпоративных объединений» рассмотрены теоретические подходы интеграционных процессов, направления и мотивы корпоративных объединений. Проанализированы основные предпосылки и формы объединения. Рассмотрена капитализация компаний как метод оценки эффективности вертикальной интеграции.

Во второй главе «Формирование организационной структуры в системе вертикальной интеграции» проанализирована российская практика корпоративных объединений, а также нефтяной и нефтехимический комплекс Республики Татарстан. Выявлена роль малых нефтяных компаний и сервисных услуг внутри отрасли, а также значение налоговой нагрузки на повышение эффективности деятельности нефтяной отрасли.

В третьей главе «Оценка эффективности корпоративных объединений интеграционного типа», представлены методы определения эффективности

вертикальной интеграции компаний нефтехимического комплекса. Определена социально-экономическая значимость корпоративных объединений. Также сформированы и предложены меры на микро и мезоуровне по активизации деятельности предприятий регионального рынка нефтепродуктов.

В заключении подводятся основные итоги исследования, сформулированы выводы и предложения.

2. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ.

1. Теоретически обосновано влияние интеграции на повышение эффективности деятельности предприятий в нефтяном и нефтехимическом комплексе.

Основными предпосылками возникновения новых форм организационных процессов, а, следовательно, и причин реструктуризации бизнеса можно определить такие как:

- моральный и физический износ производственных мощностей;
- снижение объемов производства;
- некачественный менеджмент;
- низкая конкурентоспособность выпускаемых видов продукции;
- пассивная ценовая политика;
- высокая материалоемкость продукции;
- высокая себестоимость выпускаемой продукции;
- зависимость поставок сырья и материалов от импорта и других регионов;
- недостаточная изученность рыночных сегментов;
- недооценка возможностей конкурентов;
- недостаточное и медленное введение инновационных процессов.

В этой связи рассмотрим сущность и принципы реструктуризации промышленного комплекса региона.

На наш взгляд, реструктуризация представляет собой процесс, который направлен на коренное изменение в деятельности предприятия, управления, структуре финансов. При этом структурная перестройка предприятия, обеспечивающая более эффективное функционирование всех факторов производства, ориентирована на создание комплекса бизнес единиц, то есть отдельно управляемых подразделений комплекса. К числу наиболее важных факторов, изменение которых может явиться основанием для реструктуризации, относятся выбор новой организационной структуры управления; радикальный пересмотр состава и структуры инвестиций предприятия и др.

Основные факторы, реструктуризации во многих отраслях экономики России и регионов:

1. Перераспределение прав собственности:

- 1988-1991 – период скрытой приватизации;

- 1992-1995 – период ваучерной приватизации;

- 1996-1997 – период залоговых аукционов с быстрым формированием интегрированных бизнес-групп;

2. Реализации прав собственности. В условиях непрозрачности деятельности предприятий основные выгоды реализуются через текущее управление. Поэтому для инвестора, который не участвует в управлении, инвестиции – дело очень рискованное. Следовательно, нужно добиваться участия в управлении;

3. Несовершенство законов. Закон «О банкротстве» 1998 года установил очень низкий порог задолженности, специфическую процедуру назначения временных и внешних управляющих, низкий контроль над их деятельностью. Закон 1998 года фактически предоставил юридические схемы передела собственности;

4. Наличие инструмента, административно-силового ресурса, что определило стратегию или конкретное протекание корпоративных конфликтов – использование судов, прокуратуры, силовых структур и, соответственно, административное давление, уголовные дела. В переделе собственности преимущества получали те лица или бизнес группы, которые своевременно инвестировали в административно-силовой ресурс.

Выделим ряд элементов, которые составляют основу интеграции нефтехимического комплекса:

1. Освоение технологий менеджмента, оптимизация организационной структуры управления, использование внутренних резервов (санация затрат) закрепляется за высшим менеджером предприятия (директором) и консультантом.

2. Стратегический маркетинг с помощью финансовых консультантов (поиск хорошего продукта и эффективной технологии).

3. На инвестиции воздействуют группа внешних факторов (государственная политика в части установления инвестиционного климата) и внутренних факторов (качество управления инвестициями).

Основная причина интеграции предприятий в виде слияний и поглощений кроется в стремлении получить и усилить синергетический эффект. Это достигается за счет:

- усиления рыночной конкуренции,

- требований снижения рисков, опасностей, угроз, в том числе за счет диверсификации,

- повышения эффективности производства,
- расширения рынков сбыта,
- привлечения инвестиций.

Рассмотрим особенности интеграции.

Таблица 1. Особенности интеграции на региональном уровне

Направление деятельности	Цель
Реорганизовать сбыт	На внутренних рынках устанавливать экономические обоснованные цены, на внешних рынках наладить кооперацию с крупными торговыми компаниями
Внедрить систему учета	Иметь точное представление о рентабельности каждого вида продукции и вида деятельности, организовать процесс контроля за затратами и ориентироваться на постоянное их снижение
Учитывать расходы компании на капитал	Иметь представление о цене привлекаемого капитала и ставить задачу оптимизации структуры капитала
Контроль над качеством продукции	Повышение конкурентоспособности продукции и предприятия на рынке
Создать систему мотивации сотрудников	Эффективное взаимодействие с сотрудниками, заинтересованность в конечном результате деятельности
Совершенствовать практику инвестиционного планирования	Инвестировать только в основной бизнес, в предприятия с быстрым сроком окупаемости, разрабатывать инвестиционные планы
Сделать компанию прозрачной для инвесторов и торговых партнеров	Способствовать популярности бренда, торговой марки. Возможности привлечение средств на рынке капитала
Необходимость разукрупнения предприятия	Достижение эффективности и положительного финансового результата путем сокращения убыточных (малоприбыльных) и непрофильных подразделений.
Необходимость объединения предприятий (интеграция)	Расширение рынков сбыта, привлечение инвестиций, повышение эффективности.

Рассмотрим основные мотивы интеграционных процессов.

Вертикальная интеграция:

- стремление снизить давление государственного регулирования;
- использование эффективной системы ценовой дискриминации. Назначая разные цены для разных покупателей товара, производители получают возможность расширять объемы продаж и повышать объемы прибыли. Например, независимые поставщики сельхоз продукции, сталкиваясь с закупочной фирмой, обладающей монопсонической властью, повышают прибыль, объединившись в кооператив и построив предприятие по переработке продукции.

Горизонтальная интеграция:

- исключение существовавшей конкуренции между объединенными предприятиями;
- завоевание определенной доли рынка, в том числе по отношению к поставщикам и заказчикам;

- координация или совместное осуществление определенных функций (например, консорциум банков для эмиссии ценных бумаг или финансирования крупных проектов;
- минимизирование упущенной выгоды.

Диверсификация:

- объединение предприятий с целью смягчения налогового бремени (например, если у одного из объединяемых предприятий имеются налоговые льготы, то это может явиться позитивным моментом для всех участников объединения);
- как способ снижения рисков может служить заменителем эффекта синергии;
- эффект разнообразия – производство многих видов продукции в рамках одного крупного предприятия выгоднее, чем производство тех же видов продукции на небольших специализированных предприятиях;
- обеспечение уникальности продукта с точки зрения его качества.

Целесообразно рассмотреть и проанализировать деятельность компаний в условиях вертикальной интеграции на примере ОАО «Татнефть».

В структуру вертикальной интеграции Республики Татарстан ОАО «Татнефть» входят такие крупные компании как ОАО «Нижнекамскшина» (НКШ) и ОАО «Техуглерод» (НКТУ), расположенные на территории промышленного города Нижнекамск. Участие ОАО «Татнефть» в уставном капитале ОАО НКШ – 75,6% , а в уставном капитале ОАО НКТУ – 77,06%.

Необходимость вхождения ОАО «НКШ» и ОАО «НКТУ» в структуру ОАО «Татнефть» была вызвана созданием производственной цепочки «от добычи – до конечного продукта» и экономической ситуацией, сложившейся на предприятиях на тот период. Сумма долга НКШ составляла на тот период 2,5 млрд.рублей, а по итогам 2004 года чистая прибыль компании увеличилась до 591,4 млн.рублей.

При консолидации компаний программа предусматривала увеличение выпуска продукции в течение 10 лет по сравнению с уровнем 1999 года не менее чем на 16%, а также обеспечение до 2005 года финансирование инвестиционных проектов на сумму не менее 1,624 млрд.рублей. «Татнефть» проводит в отношении НКШ активную политику, свидетельствующую об абсолютной уверенности в своих позициях на предприятии

Таблица 2. Изменение прибыли компании, млн.руб

2001	2002	2003	2004	2005
-142 747,2	145 894,9	407 800,9	643 204,8	763 263,7

С момента вхождения компании в структуру вертикальной интеграции ОАО «Татнефть» мы наблюдаем положительную динамику в части формирования прибыли компании ОАО «Нижнекамскшина»

Таким образом, экономические позиции предприятия имеют позитивные изменения с входом компании систему вертикальной интеграции. Однако, для головной компании, ОАО «Татнефть», это дополнительное вложение средств в профильное производство, что, с одной стороны – предусматривает интенсивное развитие интеграционного процесса в регионе, а с другой – это долгосрочное вложение капитала в, пока еще, низкорентабельное производство.

Рассмотрим экономическое положение ОАО «Нижнекамский технический углерод».

Таблица 3. Изменение прибыли компании, млн.руб

2001	2002	2003	2004	2005
753 769,23	896 747,9	2 035 216,4	4 215 065,5	3 472 300

Таким образом, мы проанализировали экономическую эффективность компании ОАО «Нижнекамский технический углерод» в процессе интеграции в ОАО Татнефть и можем предложить следующие выводы:

- вхождение компании в ВИНК способствует увеличению эффекта масштаба, так как данное предприятие является предприятием сырьевого обеспечения для производства конечной продукции ОАО «НКШ»;

- процесс интеграции позволил предприятию иметь дополнительные инвестиции со стороны ОАО Татнефть на модернизацию производственных мощностей, приобретение технологических процессов, что способствует увеличению объемов выпуска продукции;

- сокращение издержек производства.

Перспективы вхождения нефтехимических предприятий в интегрированную структуру позволили предложить следующую оценку.

Во-первых, улучшение обеспеченности сырьем. Так, ОАО «НКТУ», значительный пакет акций которой принадлежит ОАО «Татнефть», поставяет углерод ОАО «НКШ» по ценам на 5-10% ниже среднерыночных. Для высокорентабельного ОАО «НКТУ» вынужденная ценовая дискриминация экономически не выгодна, однако реализации данной стратегии способствует сокращению себестоимости производства на шинном заводе. Таким образом, для низкорентабельного производства ОАО «НКШ» вхождение позволило отчасти решить проблему острого недостатка оборотных средств на приобретение сырья.

Во-вторых, интеграция привела к определенному притоку инвестиционных ресурсов в нефтехимический комплекс России. В промышленном секторе России в 2001-2003 году свыше 50% инвестиций было осуществлено в предприятия топливной

промышленности. Вхождение в структуру ВИНК нефтехимических компаний положительно отражается на тех предприятиях, где вследствие низкой рентабельности производства наблюдается дефицит инвестиционных ресурсов для внедрения капиталоемких инноваций.

В-третьих, оптимизация сырьевой и товарно-материальных потоков в структуре компании.

Таким образом, в процессе нашего исследования мы определили целесообразность вхождения организационных структур в систему вертикального интегрирования. В данном исследовании теория эффективности вертикальной интеграции доказана практическими возможностями ОАО «Татнефть» в области реструктуризации промышленных мощностей, финансовых активов, реанимирования производства.

2. Выявлена необходимость диверсификации отрасли в области производства со сферой услуг внутри отрасли с целью расширения сферы деятельности и увеличения экономического эффекта ведения бизнеса;

Производство конкурентоспособной продукции не всегда позволяет компаниям увеличивать прибыль. Рынок товаров требует от производителей и продавцов оказание дополнительных услуг или сервисного обеспечения. Данный маркетинговый инструмент способствует реализации стратегических планов в части производства и реализации продукции. Так, рынок нефтепродуктов обеспечивает производителям высокую норму прибыли, а оказание дополнительных услуг при реализации нефтепродуктов позволит максимально удовлетворить целевой сегмент и получить дополнительную прибыль, как продавцу, так и потребителю.

Область предпринимательской деятельности в области организации сервиса с целью повышения эффективности ВИНК обусловлена следующими стратегиями на рынке нефтепродуктов (ГСМ – горючие смазочные материалы):

- оказание сервиса с целью охвата большего сегмента рынка с предоставлением дополнительных услуг по принципу диверсификации, но внутри одной отрасли;
- эффект масштаба не только в сфере добычи и переработки нефти, но и в сфере реализации ГСМ через собственные автозаправочные станции (АЗС);
- расширение рынков сбыта ГСМ за счет приобретения имеющихся АЗС и строительства собственных (при отсутствии угрозы со стороны конкурентов);
- оказание дополнительных услуг в сфере обслуживания пользователей АЗС;
- предоставление финансовых льгот постоянным пользователям фирменных АЗС.

На наш взгляд, большой охват рынка нефтепродуктов является самым гарантированным каналом сбыта, который обеспечивает высокий уровень рентабельности, так как он ориентирован на конечного потребителя.

Сегодня АОА «Татнефть» имеет 547 АЗС, 440 из которых расположены в России, а 104 – на территории Украины. Первая по добыче российская компания Лукойл имеет на территории России 1600 АЗС, в США – 1300, в Европе и СНГ – 1000, что обеспечивает компании гарантированную прибыль на рынке услуг.

Основным критерием привлечения потенциальных клиентов наравне с качеством топлива является и качество оказания сервиса. Это позволит потребителям (водителю и пассажиру) ориентироваться на то, что они могут рассчитывать кроме заправки топливом, оказавшись на АЗС ОАО «Татнефть». Форма привлечения клиентов позволит нефтяной компании конкурировать на рынке сервисных услуг.

Одной из эффективных форм работы в данном направлении является развитие сопутствующих услуг на АЗС Татнефть, тем самым позволит получать дополнительную прибыль.

Источником получения дополнительной прибыли может быть развитие сервиса по принципу диверсификации в следующих направлениях:

- размещение на территории АЗС торговых павильонов по реализации продукции ОАО «Татнефть»: продукция ОАО «Нижекамскшина» и моторных масел производства ОАО «Татнефть»;

- оказание услуг по балансировке, шинмонтажу, подкачке и ошиповки шин;
- автомойки, станции технического обслуживания (СТО), кафе.

Наряду с выбором широкого спектра услуг необходимо учитывать и ценовое стимулирование потребителей. Так, при обеспечении ГСМ на АЗС можно, на наш взгляд, на оказание услуг для лиц, закупивших автошину минимизировать цену или включить стоимость услуги в цену автошины. Предоставление бонусных скидок постоянным покупателям продукции ОАО «Нижекамскшина» в том числе клиентам-покупателям ГСМ для установки двойной заинтересованности в пользовании услугами АЗС ОАО «Татнефть».

Одной из услуг предоставляемых клиентам АЗС многих компаний является реализация нефтепродуктов по топливным картам компаний с использованием системы безналичных расчетов. Данная услуга позволяет пользователям осуществлять приобретение услуг во многих регионах России, где имеются их АЗС.

Реализация этих стратегий должна сопровождаться использованием маркетинговых инструментов. Одним из эффективных инструментов является проведение

рекламных компаний. Установка рекламных щитов, совмещающих логотипы ОАО «Татнефть» и ОАО «Нижекамскшина», буклеты, дающие представление об ассортименте шин, ценах и сервисных услугах, предлагаемых торгующей организацией, реклама через местное телевидение и печатные издания позволит получить полный спектр информации о производителях продукции.

Как показывает практика, на выбор стратегии оказывает влияние не только изменение внешней экономической среды, но и размер компании, объемы продаж и прибыли, что в свою очередь влияет на организационную структуру, совершенствование которой повышает эффективность выполнения стратегических задач.

3. Обоснована необходимость государственного регулирования по введению дифференцированного налога на добычу полезных ископаемых в зависимости от условий добычи.

Нефтяная отрасль в российской экономике обеспечивает около 23% общего потребления первичных энергоресурсов имеет значительную долю в промышленном производстве и экспорте, а ее предприятия являются основными налогоплательщиками.

Таблица 4. Государственное регулирование налоговой нагрузки на добычу нефти.

период	характеристика
1992- 2001	Дифференцированная плата, которая изменялась в диапазоне от 0 до 30% цены сырья в зависимости от его качества и условий разработки.
01.01.2002 - 31.12.2003.	Введена единая шкала, которая объединила плату за недра – 6-16% от цены сырья, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы – 0-10% и акциз – 0-10% и составляла 340 рублей за тонну. Благоприятная конъюнктура мирового рынка с 2002 г. способствовала резкому повышению объемов добычи и привело к сокращению запасов и снижению нефтеотдачи.
01.01.2004	Базовая ставка НДС при добыче нефти составляла 347 рублей за тонну.

Налоговая ставка 2004 года применяется с коэффициентом, характеризующим динамику мировых цен на нефть **Кц**. Данный коэффициент определяется налогоплательщиком самостоятельно по формуле

$$K_{ц} = (C - 8) * P / 252, \quad (1)$$

Где **C** –средний за налоговый период уровень цен сорта нефти «Юралс» в долларах США за баррель;

P – среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю РФ, установленное ЦБ РФ.

Недостатки государственного регулирования нефтяных компаний:

- зависимость налога от экспортной цены и курса доллара;
- низкие цены на нефть внутреннего рынка;
- высокая экспортная пошлина на нефть (более \$ 100 за тонну);

- отсутствие дифференцированного налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в зависимости от природно-климатических и горно-геологических условий;

- централизованное управление недропользованием сковывает инициативу местных органов и лишает их заинтересованности в существовании нефтяной промышленности на территории;

Состояние налоговых платежей имеет особое значение в обеспечении стабильной деятельности нефтедобывающих предприятий. Действующая система налогообложения нефтяной промышленности нуждается в реформировании.

Есть предложение взимать НДПИ с коэффициентом 0,7% от базовой ставки с месторождений, выработанных на 80% и более, а для компенсации потерь бюджета повысить базовую ставку налога с 374 рублей до 380 рублей за тонну нефти для месторождений выработанных на 10-80%. Для месторождений на начальной стадии разработки (до 10%) ввести пониженные коэффициенты.

Для каждого объекта дифференциации ставка НДПИ может быть рассчитана по формуле

$$S_{\text{диф}} = S_{\text{баз}} \times K^1 \times K^2 \times K^3, \quad (2)$$

где $S_{\text{диф}}$ – дифференцированная ставка НДПИ по объекту дифференциации, р/тн;

$S_{\text{баз}}$ = индексированная базовая ставка НДПИ, р/тн;

K – поправочные коэффициенты по объекту дифференциации, зависящие от стадии разработки, расположения объекта дифференциации и наличия особых условий добычи.

K^1, K^3 – поправочный коэффициент в географических координатах;

K^2 – поправочный коэффициент по фактору выработанности.

Шкала поправочного коэффициента K^2 для завершающей стадии разработки.

Выработанность (V), %	V менее 80	V менее 90	V менее 95	V более 95
Поправочный коэффициент K^2	1	0,7	0,5	0

Предложена формула поправочного коэффициента K^2 .

$$K^2 = 5(1 - V / 100), \quad (3)$$

Где V – значение выработанности запасов (%).

Если не изменить систему взимания налогов, то компании просто перестанут вкладывать средства в разработку новых месторождений. В результате уже через несколько лет рост добычи вряд ли превысит 2 -3% в год.

Необходимо отметить, что спрос на российскую нефть не является фактором, ограничивающим добычу нефти. При росте цен на нефть в 2001-2005 гг. спрос увеличивался в два раза, чем росло его предложение. Из этого следует, что не существует ограничений в добыче нефти по фактору спроса. Он будет расти вместе с ростом цен.

Таблица. 5. Прогнозные сценарии нефтедобычи в России до 2008 года.

Показатель	Вариант	2004	2005	2006	2007	2008
Объем добычи нефти, млн.тн.	1	458,7	470	474	471	460
	2	458,7	470	461	447	429
Темп прироста, %	1	8,9	2,5	0,9	-0,7	-2,3
	2	8,9	2,5	-2	-3	-4

Источник: Нефть и капитал, №11,2005г.

Два прогнозных варианта предусматривают снижение темпов прироста в 2008 году до уровня (-4). Разница между двумя возможными вариантами заключается в том, что при варианте 2, который подразумевает сохранение текущей тенденции увеличения налоговой нагрузки, тогда как в 1 варианте налоговая нагрузка не увеличивается, темп прироста добычи достигнет минусового значения раньше – уже в 2006 году снижение составит 2%. К 2020 году данная тенденция приведет к падению годовой добычи нефти на 140 – 170 млн тонн относительно нынешнего уровня добычи (470 млн тонн в 2005 году).(98) В результате увеличения НДС и изменения шкалы экспортных ставок ситуация для татарстанских компаний может заметно ухудшиться. Половина МНК может разориться, а «Татнефть» будет вынуждена остановить около 30% фонда скважин. Консервация скважин может привести к сокращению только в нефтедобыче свыше 10 тысяч рабочих мест, снизит налоговые поступления в бюджет различных уровней, а по налогу на прибыль РТ потеряет около 1 млрд.рублей.

«Плоская» ставка НДС наносит большой вред рациональной разработке истощенных нефтяных месторождений, поскольку нарушаются внедренные эффективные системы разработки из-за вынужденной остановки нерентабельных скважин. Так в настоящее время в действующем фонде «Татнефти» находится 7 770 нерентабельных скважин. Выручка от продажи добываемой этими скважинами нефти не покрывает текущие затраты на ее добычу.

Остановка этих скважин приведет к потере 146 млн.тн извлекаемых запасов. Для подготовки таких запасов на новых участках потребуется вложить в разведку \$500-600 млн., а для ввода в эксплуатацию – более \$3 млрд. при этом более 14 тысяч человек лишатся рабочих мест, а создание новых потребует 6,5 млрд.руб. вложений. Но самое главное, нарушится проектная система разработки месторождений, снизится нефтеотдача. Гибкая же система дифференцированных платежей позволяет эффективно осваивать неэкономичные месторождения.

Таким образом, моделирование налоговой нагрузки необходимо для повышения эффективности ВИНК Татарстана и России в целом. Инструментами повышения эффективности, на наш взгляд, могут явиться:

1. Необходимость введения дифференцированной налоговой нагрузки в зависимости от:

- начальной плотности извлекаемых запасов;
- крупности запасов;
- глубины залегания пластов;
- вязкости нефти в пластовых условиях;
- стадий истощенности скважин;
- географии месторождения,

так как основные запасы нефти таких компаний как «Юкос», «Лукойл», «Сибнефть» сосредоточены на «молодых» месторождениях, выработанных лишь на 10-15%. В то время, как основные месторождения ОАО «Татнефть, ОАО «Башнефть» значительно выработаны – на 60-80%.

2. Введение дифференцированного НДС позволит не терять долю выручки НК с добывающих высокосернистых скважин за счет скидок на цену своей продукции. Выручку потеряют в первую очередь компании, работающие на старых районах Урало-Поволжья, где доля тяжелой нефти составляет 60% и более.

3. На сегодняшний день система государственного регулирования в России не позволяет нефтяным компаниям вкладывать дополнительные средства в геологоразведку, так как не будет возможности возместить затраты на дальнейшие их разработки.

4. Нефтяные компании не выигрывают от увеличения мировых цен на нефть, потому что большую часть дохода от экспорта НК отдают государству, при этом развитию отрасли государство не уделяет внимания. Поэтому дифференцированный налог позволит компаниям развивать отрасль самостоятельно.

5. Высокие экспортные пошлины наносят большой ущерб нефтяным компаниям. Поэтому некорректно связывать их с мировыми ценами на нефть. Особенно негативно отражается данное положение на развитие МНК.

6. Действующая в настоящее время специфическая ставка привязана к экспортной цене нефти и курсу доллара. Это не может удовлетворять нефтяные компании, реализующие основную часть своей продукции на внутреннем рынке. При расчете специфической ставки не учитываются внутренние цены на нефть, а нефтяные цены внутреннего рынка не всегда имеют ту же динамику, что и мировые.

4. Обосновано влияние малых нефтяных компаний (МНК), выражающееся в слиянии с крупным бизнесом отрасли с целью повышения экономической устойчивости вертикальной интеграции нефтяных компаний и расширения бизнеса в части добычи нефти.

Развитие сектора малого бизнеса, в том числе в нефтяной отрасли, является одним из приоритетных направлений государственной политики России и Республики Татарстан.

По итогам 2005 года в РТ создано 29 МНК, на долю которых приходится 69 месторождений. Одними из основных причин выделения малого бизнеса в отрасли, на наш взгляд, являются:

- истощенность запасов нефти в скважинах крупных предприятий сопровождается созданием новых технологий в области инноваций, а следовательно, дополнительными затратами на добычу;

- качество 65% скважин с большим количеством серы и высокой вязкостью. Для крупных компаний такие мероприятия связаны с повышением геологоразведочных и эксплуатационных затрат, за счет которых будет падать общая рентабельность крупной компании;

- МНК дополнительный источник капитала в формировании бюджета различных уровней. Например, в 2004 году МНК в бюджет РТ перечислено 10,1 млрд.руб., в то время как ОАО «Татнефть» - 15,2 млрд.руб.

Эти причины являются критериями стратегического развития МНК в направлении освоения новых скважин и добычи углеводородного сырья.

Качество малых нефтяных компаний характеризуется следующими критериями:

- высокий удельный вес МНК в отрасли - более 21% нефти от общих запасов РТ;
- малая фирма в части недропользования более мобильна;
- появление на рынке частных нефтяных компаний способствует мощному развитию здоровой конкуренции;

- участие МНК по добыче в отрасли: 1998 г- 5,5% в общем объеме добычи, 2000 – 13,8%, 2004 – 15% (4,8 млн тн), 2005 – 16,6% (5,2 млн тн).

Однако, на сегодняшний день, ввиду отсутствия должного государственного регулирования происходит следующее:

- единая ставка налогообложения малых компаний наряду с крупными нефтедобывающими компаниями;
- единая экспортная пошлина, зависящая от мировых цен на нефть;
- не определен статус МНК;
- ставка налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) одинакова независимо от объемов добычи, степени извлекаемости, затрат на геолого-разведочные мероприятия.

В отличие от России в республике малый бизнес в этом секторе интенсивно расширяется. В РТ созданы условия для малых и средних нефтяных компаний, получая на 1 рубль освобождение от налогов, образуется 1,67 рублей дополнительного дохода за счет добычи.

Слияние МНК с крупными нефтяными компаниями РТ может обеспечить ряд преимущественных направлений в развитии нефтяного сектора республики:

- динамика роста позволит достичь уровень добычи до 30 млн тн в год и увеличить запас нефти в республике на 118 млн тн, что заложено в стратегии развития нефтехимического комплекса РТ на период 2005 – 2008 гг;

- возможность достичь конкурентных преимуществ на рынке экспорта нефтепродуктов и нефтехимической продукции;

- при слиянии исчезнет проблема доступа к экспортным и нефтепромышленным трубопроводам, а так же нефтеперегонным предприятиям;

- МНК на сегодняшний день имеют передовые инновационные технологии, что позволит разрабатывать новые месторождения и расширять границы, обеспечивая рост добычи нефти;

- за счет роста динамики добычи нефти МНК смогли привлечь большой приток инвестиций в российскую отрасль. Размер инвестиций в малые нефтяные компании по итогам 2005 года составил \$1 млрд.

- МНК способствуют повышению самодостаточности населенных пунктов Татарстана благодаря формированию в них конкурентной предпринимательской среды.

5. Уточнена методика оценки эффективности вертикальной интеграции через расчет показателей в части влияние таких факторов, как, изменение капитала, изменения запасов продукции и изменение кадрового потенциала воздействующих

на интеграционный процесс компаний ОАО «Нижнекамскшина» и ОАО «Нижнекамский технический углерод».

При анализе эффективности вертикальной интеграции предложена система методов оценки.

Система включает следующие показатели, измеряющие степень (глубину) вертикальной интеграции:

K1 – показатель характеризующий отношений добавленной стоимости фирмы к общему объему продаж, и зависит от степени близости фирмы к первичному производству;

K2 – показатель характеризующий отношение товарных запасов к объему продаж и зависит от длины технологической цепочки;

K3 – показатель, характеризующий отношение уровня занятости в основных и дополнительных сферах деятельности к занятости в общей деятельности и зависит от трудоемкости операций в основном и дополнительных производствах.

Для целесообразного исчисления кроме указанных трех показателей сводного показателя K4 – который исчисляется исходя из K1, K2, K3 с учетом влияния каждого показателя.

Ранжирование по значимости этих коэффициентов дает порядок исчисления K4:

K1 - 0,5

K2 – 0,3

K3 – 0,2.

Определим шкалу удельного веса K4:

10% – 30% - низкая степень интеграции;

31% - 60% - средняя степень интеграции;

61% - более - высока степень интеграции.

В соответствии с целью исследования, мы считаем необходимым, оценить участие каждого показателя в формировании бизнеса ОАО «Нижнекамский технический углерод» (НКТУ) и ОАО «Нижнекамскшина» (НШЗ) в «Татнефть» по предложенным показателям.

Таблица 6. Показатели оценки степени интеграции ОАО «НКТУ».

период	K1	K2	K3	K4
2001	0,42	0,14	0,32	0.88
2002	0,45	0,2	0,33	0.98
2003	0,43	0,11	0,26	0.8
2004	0,43	0,12	0,3	0.85
2005	0,45	0,11	0,32	0,88

Проанализировав данные расчеты, мы можем сделать следующие выводы.

Показатель K1 зависит от степени близости фирмы к первичному производству. Данные расчетов свидетельствуют о положительной динамике интеграционного процесса предприятия. Близость компании к источникам сырья очевидна, компания находится на одной территории (Нижекамск) с основными производителями пиролизной смолы и другими видами сырья, используемые для производства конечного продукта – сажи.

Показатель K2 зависит от длины технологического процесса, т.е. чем выше показатель, тем длиннее технологическая цепочка и определяется величиной товарных запасов. По результатам нашего анализа данный показатель носит стабильный характер, т.к. увеличение товарных запасов компенсируется ростом объемов продаж.

Относительно данного предприятия анализировать длину технологической цепочки, на наш взгляд видится некорректным, т.к. НКТУ производит сырье в основном только для одного предприятия – ОАО «Нижекамскшина» (70%). Его производство не нацелено на расширение и увеличение товарного ассортимента для отрасли, а является сырьевой базой для производства конечной (шинной) продукции.

Показатель K3 зависит от трудоемкости операций в основном и дополнительном производствах. При расчете данного показателя мы учитывали основные и дополнительные виды деятельности. Невысокий удельный вес K3 характеризуется небольшим количеством общей численности работников предприятия и тем, что около 30% общей численности заняты основным и дополнительным производством, тем не менее, прослеживается положительная динамика, и соответствие условиям интеграционного процесса.

Согласно проведенным расчетам мы можем сделать следующие выводы:

- компания находится в непосредственной близости с сырьевым источником и полностью обеспечена сырьевыми запасами для производства необходимых компонентов, используемых в дальнейшем производственном цикле;
- сырьевая близость оказывает влияние на непрерывность осуществления технологических процессов внутри интеграционного процесса;
- концентрация участников технологической цепочки на одной территории (Нижекамска) влияет на сокращение транзакционных издержек, что является основной задачей образования ВИНК;
- объем товарных запасов компании достаточен для обеспечения в качестве сырья производителя конечной продукции и реализация продукции производителя носит динамичный характер.

Следующим шагом нашего анализа является расчет показателей К1, К2, К3, К4 по аналогичному принципу ОАО «Нижекамскшина».

Таблица 7. Показатели оценки степени интеграции ОАО «НШЗ»

период	К1	К2	К3	К4
2001	0,35	0,14	0,51	100
2002	0,34	0,12	0,54	100
2003	0,34	0,10	0,56	100
2004	0,32	0,11	0,57	100
2005	0,33	0,10	0,57	100

Показатель К1 находится в пределах 0,32-0,35, что характеризует его соответствие нормативам. Динамика снижения показателя в значительной степени отражает позитивное развитие предприятия в данном направлении. Компания находится в близости с источниками сырья – ОАО «Нижекамский технический углерод», ОАО «Нижекамскнефтехим» обеспечивают предприятие необходимыми сырьем и материалами, что влияет на сокращение издержек производства и на экономическое развитие всего интеграционного процесса. Это свидетельствует о сохранении принципа вертикальной интеграции и соответствии данного показателя удельному весу данного метода.

В связи с нарастающим спросом продукции предприятия объемы реализации продукции компании имеют тенденцию к увеличению, а следовательно увеличивается прибыль предприятия. Спрос на продукцию характеризует уровень запасов готовой продукции.

По результатам исследований, объем товарных запасов в 2002 году сократился. Это было связано с модернизацией производства и освоением технологических линий по производству новых ассортиментных групп. В 2004 году произошел резкий рост запасов продукции в связи с запуском производственной линии по итальянской технологии «Pirelli». Однако при наличии на предприятии технологической цепочки показатель К2 находится в пределах 0,10 – 0,14 и это можно объяснить ростом объемов продаж выпускаемой продукции и сокращением запасов готовой продукции. Принцип ранжирования данного метода сохранен.

Показатель К3 значительно высокий по сравнению с аналогичными периодами компании ОАО «НКТУ». Это характеризует высокую концентрацию промышленного персонала в производстве основного и дополнительного производства и задействованы более 50% из общего числа персонала. Однако влияние данного показателя по этому методу незначительное.

Таким образом, проведя анализ компаний по данному методу, мы определили влияние показателей K1, K2, K3 на степень интеграции предприятий в ВИНК.

Показатель K1 имеет наиболее значительное влияние, так как его удельный вес в общем интеграционном процессе – 0,5 и динамика его развития кардинальным образом отражает принцип развития всей интеграционной цепочки. В нашем случае данное развитие имеет положительную динамику и соответствует степени оценки.

Показатели K2 и K3 также соответствуют данному принципу, хотя и занимают менее привилегированное положение в данном методе.

Необходимо отметить эффективность интеграции с точки зрения капитализации компании.

Предполагается, что стоимость компании представляет собой сумму дисконтированных к текущему периоду будущих денежных потоков, подлежащих распределению между кредиторами, владельцами привилегированных и обыкновенных акций, рассчитываемую по формуле

$$CV = 1T FCFF / (1 + WACC)^n, \quad (4)$$

где **CV** (Company Value) синонимично **EV** (Enterprise Value) - стоимость компании;

FCFF (Free Cash Flow to Firm) - суммарный чистый денежный поток, распределяемый на всех инвесторов компании - кредиторов (в том числе владельцев корпоративных облигаций), владельцев обыкновенных акций и владельцев привилегированных акций;

WACC - средневзвешенная стоимость капитала, т.е. стоимость всех источников долгосрочного финансирования бизнеса;

T = n - период дисконтирования.

В первую очередь отметим следующие особенности нефтяного бизнеса, которые должны учитываться при анализе:

- нефтяной бизнес чрезвычайно капиталоемок, в связи с чем период отдачи на инвестированный капитал дольше, чем для многих других видов бизнеса, поэтому период прогнозирования денежных потоков должен охватывать будущую деятельность компании не менее чем на десять лет вперед. Капиталоемкость отрасли определяет необходимость оценивать именно стоимость всего инвестированного капитала компании;

- стоимость акций нефтяных компаний достаточно сильно зависит от динамики цен на нефть, причем данный риск является специфическим и может не отражаться на остальных эмитентах фондового рынка. Отсюда возникает проблема правильной оценки

риска, т.е. той ставки дисконтирования, которая должна приниматься при оценке стоимости;

- лишь немногие нефтяные компании мира можно отнести к компаниям развитых экономик.

К таковым можно отнести лишь BP, Amoco, Exxon Mobil, RD Shell, Total, Elf Aquitaine. Вероятно, в чистом виде модель Гордона, являющаяся производной формулы (4) с условием постоянного роста

$$CV = FCFF(1 + g)/(WACC - g), \quad (5)$$

g - темп роста, (может быть применен лишь для этих компаний).

Практически все остальные, в том числе и такие крупные, как ARCO, ENI, BHP, Chevron, Conoco, Oxi-dental Petroleum, LASMO, Enterpri-se, как показала практика ценового кризиса и как показывает история их бизнеса, достаточно сильно уязвимы как по отношению к геологическим рискам, так и по отношению к изменению цен на нефть.

В мировой практике оценки going concern применим подход оценки стоимости по модели Гордона. Предполагается, что за достаточно длительный срок прогнозного периода, равного обычно 10-20 годам, в зависимости от рискованности рынка компания выйдет на такой уровень развития, при котором долгосрочные темпы прироста стоимости ее бизнеса станут соизмеримы с темпами прироста ВВП государства, в среде которого развивается бизнес эмитента. Данное предположение чрезвычайно важно, в особенности для развивающихся рынков, текущие риски которых несравненно выше будущих, естественно, при предположении поступательного развития экономики.

Таким образом, стоимость компании определяется как

$$CV = St=1T FCFF/(1+WACC)^T + [FCFF(1+g)/(WACC-g)]/(1+WACC)^T, \quad (6)$$

где $FCFF$ - суммарный чистый денежный поток в последний год прогнозного периода;

$WACC$ - средневзвешенная стоимость капитала прогнозного периода;

$WACC_{tv}$ - средневзвешенная стоимость капитала постпрогнозного периода;

g - темп роста бизнеса компании.

Для российских нефтяных компаний приемлем только такой подход к моделированию денежных потоков. Прогнозный период по причине капиталоемкости бизнеса и длительности отдачи на инвестированный капитал должен быть никак не менее

10 лет. Трудностью является то, что на сегодня нет целостной концепции стоимости управления стоимостью с учетом специфических особенностей российской экономики.

3. СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

1. Халитова А.М. Причины недостаточности российского маркетинга. Доклады и тезисы Международной научно-практической конференции 23-25 октября, 2002. Казань. Изд-во ТАРИ, 2002, с.90-91.

2. Халитова А.М. Тенденции развития корпоративного управления в Татарстане. Сборник материалов 1 Всероссийской научно-практической конференции.- Пенза. Изд-во РИО ПГСХА, 2003, с. 85-87.

3. Халитова А.М., Стародубова А.А. Специфика состояния и перспективы развития экономической концентрации на рынках нефтехимической промышленности. Сборник материалов 4 Всероссийской научно-практической конференции.- Пенза. Изд-во РИО ПГСХА, 2004, 33-38.

4. Халитова А.М., Стародубова А.А. химическая и нефтехимическая отрасль РФ: стратегия выживания. Сборник материалов международной научно-практической конференции. Казань. - Изд-во КГТУ, 2004, с. 305-309.

5. Халитова А.М., Жихарева О.Б. Структура «Татинвестхолдинг» и сырьевая база – составляющие перспективы развития ВИНК в регионе. Сборник материалов международной научно-практической конференции.- Казань. КГТУ, 2004, с. 344-349.

6. Финансовые аспекты интеграции в нефтегазохимическом комплексе. Сборник аннотаций. Материалы международной научно-практической конференции. Казань. Изд-во КГТУ, 2004, с. 186.

7. Финансовые основы корпоративных объединений. Материалы Межрегиональной научно-практической конференции. Том 2 – Нижнекамск. Изд-во «Бутлеровские сообщения», 2004, с.283-285.

8. Халитова А.М., Кармаков В.А. Роль вертикально интегрированных компаний в инвестиционной привлекательности России. Вестник научных трудов Нижнекамского филиала МГЭИ. Серия 5: Экономика. Часть 2.- Изд-во Нижнекамский филиал МГЭИ, с. 36-45.

9. Халитова А.М. Вертикально интегрированные структуры как способ развития отечественной экономики. Вестник научных трудов Нижнекамского филиала МГЭИ. Серия 5: Экономика. Часть 2.- Изд-во Нижнекамский филиал МГЭИ, с. 45-53.