

ISSN 2181-1482

DOI JOURNAL 10.26739/2181-1482

ИННОВАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ТОМ 2, НОМЕР 1

INNOVATION IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

VOLUME 2, ISSUE 1



ТАШКЕНТ-2021

ИННОВАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

INNOVATION IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

№1 (2021) DOI <http://dx.doi.org/10.26739/2181-1482-2021-1>

Главный редактор | Chief Editor:

МАГРУПОВ АБДУЛЛА МАХМУДОВИЧ

заместитель директора – исполнительный директор
Филиала Российского государственного университета
нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина в г. Ташкенте

Технический редактор | Technical Editor:

МАХМУДОВА ШАХНОЗА АБДУВАЛИЕВНА

старший преподаватель отделения
«Общепрофессиональные дисциплины» Филиала
Российского государственного университета нефти и газа
(НИУ) имени И.М. Губкина в г. Ташкенте

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛ ИННОВАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

EDITORIAL BOARD OF THE JOURNAL INNOVATION IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

ЮНУСОВ САЛОХИДДИН ЗУНУНОВИЧ

доктор технических наук,
профессор, заместитель директора
по научным работам и инновациям
Филиала Российского государственного
университета нефти и газа (НИУ)
имени И.М. Губкина в городе Ташкенте

ХАИРОВА ДИНАРА РИМОВНА

кандидат экономических наук,
профессор кафедры
"Экономика нефти и газа" Филиала
Российского государственного
университета нефти и газа (НИУ) имени
И.М. Губкина в г. Ташкенте

КАДЫРБЕКОВА ДУРДОНА ХИКМАТУЛЛАЕВНА

доктор философии (PhD) по филологическим
наукам, доцент кафедры
"Иностранные языки" Филиала
Российского государственного
университета нефти и газа (НИУ)
имени И.М. Губкина в г. Ташкенте

ХАШАЕВ МУСЛИМ МУСАГИТОВИЧ

доктор философии (PhD), доцент
отделения «Физика, электротехника и
теплотехника» Филиала Российского
государственного университета нефти и газа
(НИУ) имени И.М. Губкина в г. Ташкенте

АКРАМОВ БАХШИЛЛО ШАФИЕВИЧ

кандидат технических наук, профессор
отделения разработки нефтяных, газовых
и газоконденсатных месторождений Филиала
Российского государственного университета нефти
и газа (НИУ) имени И.М. Губкина в г. Ташкенте

ЭШМАТОВ БАХТИЁР ХАСАНОВИЧ

кандидат физико-математических наук,
доцент отделения «Математика и
информатика» Филиала Российского
государственного университета нефти и газа
(НИУ) имени И.М. Губкина в г. Ташкенте

УЗАКОВА ЗАРИНА ФУРКАТОВНА

доктор философии (PhD), начальник
учебно-методического отдела Филиала
Российского государственного
университета Нефти и газа (НИУ) имени
И.М. Губкина в г. Ташкенте

НУРАЛИЕВ АЛМУХАН КАЛПАКБАЕВИЧ

кандидат технических наук, доцент
Ташкентского Государственного
технического университета
имени И.А.Каримова

ГЛЕБОВА ЕЛЕНА ВИТАЛЬЕВНА

доктор технических наук,
профессор, заведующая кафедрой
Промышленной безопасности
и охраны окружающей среды
Российского государственного
университета нефти и газа
(НИУ) имени И. М. Губкина (г. Москва)

АЗИМОВ ДИЛМУРОД

доктор технических наук (DSc), профессор
Гавайского университета в Манао (США)

ЭШМАТОВ АЛИМЖОН ХАСАНОВИЧ

PhD, профессор факультета
«Математика и статистика»
Университета Толедо (США)

DESIGN-PAGEMAKER | ДИЗАЙН - ВЕРСТКА: ХУРШИД МИРЗАХМЕДОВ

КОНТАКТ РЕДАКЦИЙ ЖУРНАЛОВ. WWW.TADQIQOT.UZ

ООО Tadqiqot город Ташкент,
улица Амира Темура пр.1, дом-2.
Web: <http://www.tadqiqot.uz/>; Email: info@tadqiqot.uz
Тел: (+998-94) 404-0000

EDITORIAL STAFF OF THE JOURNALS OF WWW.TADQIQOT.UZ

Tadqiqot LLC the city of Tashkent,
Amir Temur Street pr.1, House 2.
Web: <http://www.tadqiqot.uz/>; Email: info@tadqiqot.uz
Phone: (+998-94) 404-0000

1. Абидов Кудрат, Зарипов Одилжон, Зарипова Шахло

АНАЛИЗ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КОЛИЧЕСТВА
ОДНОВРЕМЕННО САМОЗАПУСКАЕМЫХ НАСОСНЫХ УСТАНОВОК

ANALYSIS OF THE CALCULATION TECHNIQUE WHEN DETERMINING
THE NUMBER OF SIMULTANEOUSLY STARTING PUMPING UNITS

БИР ВАҚТДА ЎЗ-ЎЗИДАН ИШГА ТУШИРИЛАДИГАН НАСОС ҚУРИЛМАЛАР
СОНИНИ АНИҚЛАШНИ ҲИСОБЛАШ УСУЛЛУРИНИ ТАҲЛИЛ ЭТИШ.....5

2. Загребельская Милена

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ОПЕРАЦИЙ (S&OP) КАК ИНСТРУМЕНТ
ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

PLANNING OF SALES AND OPERATIONS (S&OP) AS A TOOL FOR OPTIMIZING THE
PROCESS OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF THE OIL AND GAS COMPLEX

НЕФТ ВА ГАЗ КОМПЛЕКСИНИНГ МАТЕРИАЛ ВА ТЕХНИКА ҚЎЛЛАБ-ҚУВВАТЛАШ
ЖАРАЁНИНИ ОПТИМАЛЛАШТИРИШ ВОСИТАСИ СИФАТИДА СОТИШ ВА
ОПЕРАЦИЯЛАРНИ РЕЖАЛАШТИРИШ (C&OP).....11

3. Матякубова Парахат, Исматуллаев Патхулла, Авезова Назокат, Махмуджонов Миролим

АНАЛИЗ ПОГРЕШНОСТЕЙ И ОЦЕНКА СУММАРНОЙ ПОГРЕШНОСТИ ТПВЖ.

ANALYSIS OF ERRORS AND ESTIMATION OF THE TOTAL ERROR OF TPVJ

СУЮҚЛИКЛАРДАГИ СУВ МИҚДОРИНИ АНИҚЛАШ ТЕРМОЎЗГАРТГИЧИНИНГ
УМУМИЙ ХАТОЛАРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ ВА ХАТОСИНИ БАҲОЛАШ.....17

4. Мавлянкариев Бахтияр

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЪЕКТОВ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА
УЗБЕКИСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

FIRE SAFETY OF OIL AND GAS COMPLEX FACILITIES IN UZBEKISTAN:
PROBLEMS AND SOLUTIONS

ЎЗБЕКИСТОН НЕФТ-ГАЗ КОМПЛЕКСИ ОБЪЕКТЛАРИНИНГ ЁНГИН
ХАВФСИЗЛИГИ: МУАММОЛАРИ ВА ЕЧИМЛАРИ.....23

5. Матякубова Парахат, Кулуев Руслан

РАСЧЕТ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПОГРЕШНОСТИ ИЗМЕРИТЕЛЯ
ВЛАЖНОСТИ ЗЕРНА И ЗЕРНОПРОДУКТОВ

CALCULATION OF THE BASIC AND ADDITIONAL ERRORS OF THE MOISTURE
METER OF GRAIN AND GRAIN PRODUCTS

ДОН ВА ДОН МАХСУЛОТЛАРИНИНГ НАМЛИГИ ЎЛЧОВИНИНГ АСОСИЙ ВА
ҚЎШИМЧА ХАТОЛАРИНИ ҲИСОБЛАШ.....29

6. Махмудова Шахноза, Алимбабаева Зулхумор, Исламова Гульноза

ВОДОСНАБЖЕНИЕ - САМАЯ ВАЖНАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

WATER SUPPLY IS THE MOST IMPORTANT BRANCH OF THE ECONOMIC COMPLEX

СУВ ТАЪМИНОТИ - ИҚТИСОДИЙ КОМПЛЕКСНИНГ ЭНГ МУҲИМ БЎҒИМИДИР.....35

7. Нуралиев Алмухан, Джабаров Азиз ОСОБЕННОСТИ СПОСОБА ЗАРЯДКИ АККУМУЛЯТОРНОЙ БАТАРЕИ FEATURES OF THE METHOD OF CHARGING THE BATTERY BATTERY АККУМУЛЯТОР БАТАРЕЯСИНИ ЗАРЯДЛАШ УСУЛИ ХУСУСИЯТЛАРИ.....	43
8. Тилабов Баходир, Алимбабаева Зулхумор ОПТИМАЛЬНАЯ УПРОЧНЯЮЩАЯ ОБРАБОТКА ЛИТЫХ ДЕТАЛЕЙ МАШИН С ТВЕРДОСПЛАВНЫМ ИЗНОСОСТОЙКИМ ПОКРЫТИЕМ OPTIMAL HARDENING TREATMENT OF CAST PARTS OF MACHINES WITH A HARD-ALLOY WEAR-RESISTANT COATING МАШИНАЛАРНИНГ ҚУЙМА ДЕТАЛЛАРИНИ ЕЙИЛИШГА ЧИДАМЛИ ҚАТТИҚ ҚОТИШМАЛИ ҚОПЛАМАЛАР БИЛАН ҚОПЛАШ ВА ОПТИМАЛ МУСТАХКАМЛОВЧИ ТЕРМИК ИШЛОВ БЕРИШ.....	48
9. Тилабов Баходир, Исаев Саидаббос, Шербўтаев Жамшид, Жўракулов Ихтиёр ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОКАТНЫХ ИЗДЕЛИЙ THEORETICAL AND PRACTICAL BASIS OF ROLLED PRODUCTS МЕТАЛЛ ПРОКАТ МАҲСУЛОТЛАРИНИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ НАЗАРИЙ ВА АМАЛИЙ АСОСЛАРИ.....	55
10. Уринов Собир, Собирова Паризода, Добычина Светлана УМЕНЬШЕНИЕ ВЯЗКОСТИ НЕФТИ, СОДЕРЖАЩЕЙ КОЛЛОИДНЫЕ ЧАСТИЦЫ, НА ОСНОВЕ ФРАКТАЛЬНОЙ ТЕОРИИ, НА ПРИМЕРЕ КОЛЕБАНИЯ ДАВЛЕНИЯ УЛЬТРАЗВУКОВЫМ ВОЗДЕЙСТВИЕМ REDUCING THE VISCOSITY OF OIL CONTAINING COLLOIDAL PARTICLES ON THE BASIS OF THE FRACTAL THEORY ON THE EXAMPLE OF PRESSURE OSCILLATIONS BY ULTRASONIC IMPACT ЧУҚУР НЕФТ, ГАЗ ВА ГАЗКОНДЕНСАТ ҚУДУҚЛАРИНИ БУРҒИЛАШ УЧУН ЮҚОРИ САМАРАЛИ ГИЛЛИ БУРҒИЛАШ ЭРИТМАСИ.....	61
11. Усманова Азизахон АКТУАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УЗБЕКИСТАНА ACTUALIZATION OF EDUCATION IN THE CONDITIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UZBEKISTAN ЎЗБЕКИСТОН ИЖТИМОЙ-ИҚТИСОДИЙ РИВОЖЛАНИШИ ШАРОИТИДА ТАЪЛИМНИНГ ДОЛЗАРБЛИГИ.....	67



ИННОВАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

INNOVATION IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

Загребельская Милена Владимировна
Ташкентский государственный технический
университет, докторант (PhD)
Ташкент, Узбекистан

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ОПЕРАЦИЙ (S&OP) КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА



<http://dx.doi.org/10.26739/2181-1482-2021-1-2>

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы предприятий нефтегазового комплекса в цепях поставок в контуре материально-технического обеспечения на примере АО “Узбекнефтегаз”. Отражены возможности современных информационных логистических технологий в вопросах решения вышеуказанных проблем. Предложена авторская модель интегрированного планирования, основанная на логистической технологии “Планирование продаж и операций” (Sales & Operations Planning), учитывающая особенности нефтегазовой отрасли, для внедрения на предприятиях нефтегазового комплекса в целях повышения эффективности процесса планирования и реализации бизнес-процессов.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, цепочка поставок, планирование продаж и операций, S&OP, нефтегазовый комплекс, интегрированное планирование.

Zagrebelskaya Milena Vladimirovna
Tashkent State Technical University,
Graduate student pursuing a doctoral degree.
Tashkent, Uzbekistan

PLANNING OF SALES AND OPERATIONS (S&OP) AS A TOOL FOR OPTIMIZING THE PROCESS OF MATERIAL AND TECHNICAL SUPPORT OF THE OIL AND GAS COMPLEX

ANOTATION

The article provides the main problems of oil and gas enterprises in the supply chains in the loop of procurement based on example of Uzbekneftegaz. The possibilities of modern information logistics technologies in solving the above problems are reflected. The author's model of integrated planning based on the logistics technology Sales & Operations Planning, taking into account the peculiarities of the oil and gas industry, is proposed for implementation at oil and gas enterprises in order to improve the efficiency of the planning and implementation of business processes.

Key Words: logistics, supply chain, sales and operations planning, S&OP, oil and gas complex, integrated planning.

Загребельская Милена Владимировна
Тошкент давлат техника университети, докторант
Тошкент, Ўзбекистан

НЕФТ ВА ГАЗ КОМПЛЕКСИНИНГ МАТЕРИАЛ ВА ТЕХНИКА ҚЎЛЛАБ- ҚУВВАТЛАШ ЖАРАЁНИНИ ОПТИМАЛЛАШТИРИШ ВОСИТАСИ СИФАТИДА СОТИШ ВА ОПЕРАЦИЯЛАРНИ РЕЖАЛАШТИРИШ (С&ОП)

АННОТАЦИЯ

Мақолада "Ўзбекнефтгаз" АК мисолида моддий-техника таъминоти доирасидаги нефт ва газ корхоналарининг таъминот занжиридаги асосий муаммолари кўриб чиқилган. Юқоридаги муаммоларни ҳал қилишда замонавий ахборот логистика технологияларининг имкониятлари акс эттирилган. Сотиш ва операцияларни режалаштириш логистика технологиясига асосланган, нефт ва газ саноатининг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда, муаллифнинг режалаштириш модели, режалаштириш ва амалга ошириш самарадорлигини ошириш мақсадида нефт ва газ корхоналарида жорий этиш учун бизнес жараёнлари таклиф қилинган.

Калит сўзлар: логистика, таъминот занжири, сотиш ва операцияларни режалаштириш, С&ОП, нефт-газ комплекси, комплекс режалаштириш.

Информационные системы обеспечивают повышение эффективности бизнес-процессов, которые имеют отношение к способам организации координированной работы предприятия и направлены на получение максимально «ценного» продукта и услуги. Формирование информационной системы нефтедобывающей компании напрямую взаимосвязано со стратегией развития компании, так как достижение стратегических задач непосредственно зависит от качества и эффективности используемых информационных систем.

При анализе логистической системы типичной нефтедобывающей компаний на микроуровне было выявлено, что отсутствует интеграция между информационными системами, используемыми в нефтедобывающих компаниях.

Отсутствие интеграции между информационными системами в рамках микрологистической системы нефтедобывающих компаний, приводит к возникновению многих проблем, которые связаны как с процессами осуществления материально-технический снабжения, так и с процессами распределения готовых продуктов конечным клиентам нефтедобывающих компаний, а кроме этого, приводит к возникновению ошибок в рамках процесса планирования.

Согласно мнению зарубежных специалистов в области логистики, на каждый процент снижения издержек на закупки приходится 12% роста прибыли [1, с. 29]. В целях снижения издержек на закупки необходимо целенаправленно подходить к реализации комплекса следующих мероприятий [2, с. 73]:

- оптимизация процесса планирования потребности и установления норм расходов МТР для производственных объектов;
- реализация политики «ноль дефектов» - ликвидация издержек от брака в производственном процессе и потерь МТР при доставке от поставщиков;
- максимальное снижение уровня отходов в производственном процессе и эффективное вторичное использование МТР;
- стремление к ликвидации промежуточных складов МТР при доставке их от поставщиков;
- доставка МТР от поставщиков большими максимально большими партиями с максимальным использованием грузоподъемности транспортных средств и минимальными тарифами;

- снижение уровня запасов МТР в складской системе и др.

Основные проблемы в цепях поставок в АО «Узбекнефтегаз» в контуре материально-технического обеспечения [3, с.28]:

- ▶ с логистическими издержками в цене товара - более 25%, в то время, как в США и Западной Европе - всего 11-12%. А доля эксплуатационных расходов в холдинге свидетельствует об отсутствии четко выстроенной логистической стратегии в холдинге, имеется только логистическая деятельность с высокими показателями, которые составляют 28-30% в целом, что значительно выше, чем в передовых зарубежных компаниях;
- ▶ отсутствие рационального управления цепочками поставок и использования материально-технических ресурсов. Отдельные материальные ресурсы могут быть в свободном наличии на складах одних предприятий, и при этом другие предприятия могут испытывать острый их недостаток, для восполнения которого потребуются мобилизация финансовых ресурсов, проведение закупок в установленном порядке и т.д., что в результате приводит к потере времени и соответственно доходов.
- ▶ отсутствие единой информационной системы, приводящее к низкому качеству предоставляемых данных по добыче, несвоевременному/неоперативному принятию решений, большой трате времени специалистов на подготовку отчетов (70-90%).

Все вышеперечисленные проблемы могут быть решены внедрением дополнительного модуля для ERP-систем, направленное на усовершенствование планирования и составления производственных графиков (Advanced Planning and Scheduling - APS-системы), поддерживающее технологию интегрированного планирования.

Внедрение интегрированного планирования имеет широкую практику в промышленных компаниях зарубежных стран и давно доказало свою эффективность. С положительными эффектами от внедрения можно ознакомиться в отчетах авторитетных Ventana Research, Aberdeen Group, APICS и т.д.

Развитие информационных технологий дало возможность адаптировать стандартные логистические технологии интегрированного планирования под специфику отрасли и под корпоративную стратегию нефтедобывающих компаний. В свою очередь, без формирования интегрированной корпоративной информационной системы об эффективности внедрения интегрированного планирования не может быть и речи.

Совет по цепям поставок (Supply Chain Council) рекомендует логистическую технологию Планирование продаж и операций (Sales and Operations Planning, S&OP) в качестве лучшей практики интегрированного планирования [4, с.13]. Планирование продаж и операций, благодаря объемному планированию продаж и операций, потребности в ресурсах, формированию консолидированного плана и других детальных графиков производства и поставок, данная логистическая технология позволяет поддерживать баланс спроса и предложения. Процесс осуществляется в форме ежемесячного цикла и объединяет все функции бизнеса на всех уровнях компании [5, с. 27].

Положительные эффекты от внедрения Планирования продаж и операций в нефтедобывающих компаниях [6, с. 13]

Сфера деятельности	Эффекты
Организация проекта	Капитальные затраты на проект: минус 2 –3% Время цикла проекта: минус 5 –20% Стоимость простоев, ремонтов и отключений: минус 5 –15% Инциденты: минус 10%
Производство углеводорода	Производство: плюс 3 –5% Операционные расходы по аренде: минус 5 –10% Время простоя скважины: минус 15 –25% Скорость отсрочки потери: минус 25 –50%
Логистика углеводорода	Обработка и маржа продаж: плюс 2% Запас углеводородов: минус 6%

	Капитальные затраты: минус 4%
Операционное интегрирование	Рентабельность активов: плюс 5% Внеплановое время простоя активов: минус 15% Дополнительные расходы операторов: плюс 15%
Человеческие ресурсы	Стоимость функции закупки: минус 15–20% Время найма работника: минус 30–40% Неоплаченные дни по целевым расходам: минус 2–5 дней
Финансы	Дни формирования ежегодных отчетов: минус 40–50 дней Стоимость бюджетирования и прогнозирования: минус 25–50% Стоимость аудита: минус 20–40%

Приведенные данные говорят о наличии больших резервов повышения эффективности планирования в нефтедобывающих компаниях.

В случае внедрения данной технологии в нефтедобывающую компанию, процесс планирования рекомендуется сформировать в следующем виде: горизонт планирования – 18-24 месяцев; период планирования – месяц; частота пересмотра – ежемесячно. Реализация основного цикла планирования должна осуществляться на корпоративном уровне, ввиду возможности принятия консолидированных решений по всем структурным подразделениям и бизнес-единицам. Предлагаемый процесс интегрированного планирования, основанный на совмещении стандартной модели Планирование продаж и операций и Концепции интегрированного планирования [7], представлен на рис. 1.

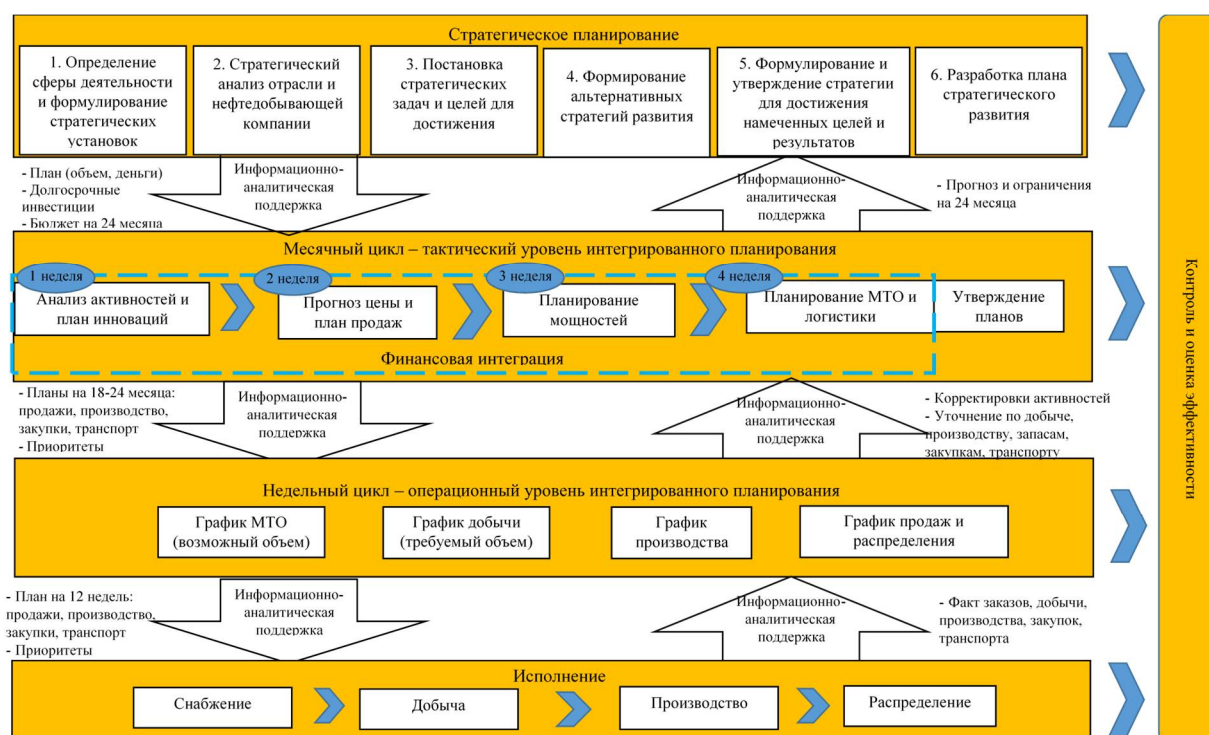


Рис 1. Предлагаемая модель планирования продаж и операций для внедрения в нефтедобывающую компанию (составлено автором)

Стратегическое планирование в области разведки и добычи должно учитывать выход на оптимальный уровень добычи с учетом прогнозируемой цены на рынке и прогнозируемого объема спроса на готовую продукцию, а также контроль себестоимости в контролируемой части удельных затрат. В рамках предложенной модели интегрированного планирования, стратегический уровень формирует задачи, на основе которых будут приниматься решения на тактическом уровне. В свою очередь, итоги тактического уровня планирования будут отражены в целях оперативного планирования и уровня исполнения.

Тактический уровень планирования представлен в виде месячного цикла с разбивкой на 4 совещания, по одному в каждую неделю.

Совещание 1. Анализ активностей и план инноваций - осуществляется обсуждение типов активностей прошедшего месяца, корректировка планов на горизонт планирования, то есть обновление существующих планов и добавление в планирование еще 1 месяца, а также план инновационной деятельности (НИОКР). Результат: согласованный календарь, бюджет, оценка ROMI активностей, утвержденный план инновационной деятельности (НИОКР) на горизонт планирования.

Совещание 2. Прогноз цены и план продаж. Целью является прогнозирование цены на готовую продукцию на рынке на будущие месяцы, и определение предполагаемого объема спроса по месяцам по каждой группе товаров в соответствии с прогнозируемой ценой. Данный этап является основополагающим для планирования деятельности нефтедобывающей компании. Результат: обновленный и согласованный прогноз цены, структуры и объема спроса (продаж) на горизонт планирования.

Совещание 3. Разработка плана мощностей – согласование и утверждение планов геологоразведки, добычи и производства. Основной задачей данного процесса является балансировка имеющихся добывающих и производственных мощностей в соответствии со спросом на готовую продукцию. Результат: утвержденные планы геологоразведки, добычи, производства, прогноз товарных запасов, предположения и оценка затрат, сценарии устранения выявленных ограничений.

Совещание 4. Планирование материально-технического обеспечения (МТО) и логистики, утверждение итоговых планов. Данное совещание можно поделить на две части, либо провести с перерывом в несколько дней. Первая часть совещания посвящена согласованию плана поставок с планами производства, добычи и геологоразведки. Результат: согласованный план МТО и логистики на горизонт планирования и сформированные и подписанные контракты на поставку МТР.

Вторая часть совещания направлена на утверждение итоговых планов, а именно согласование и утверждение Плана продаж, Планов геологоразведки, добычи, производства, Плана МТО и логистики, бюджетов на горизонт планирования. Утвержденный обобщенный план после согласования со стратегическими целями компании передается на уровень бизнес-единиц, где на его основании рассчитываются объемные планы материально-технического обеспечения, логистики, финансов и т.д.

Операционный уровень планирования представлен недельным циклом с детализацией на ближайшие 12 недель. Осуществляется формирование Графика МТО, Графика добычи, Графика производства, Графика продаж и распределения в разрезе товарных групп на основе утвержденных Планов на тактическом уровне планирования, с пиритизацией выполнения поставленных задач.

Этап исполнения представлен характерным циклом для горнодобывающих компаний.

Выводы и рекомендации. Предложенный цикл Планирование продаж и операций даст нефтедобывающей компании возможность своевременно и быстро реагировать на тенденции на рынке и принимать решения по изменению объемов производства и добычи, свяжет план материально-технического обеспечения со стратегическим и бизнес-планированием, что положительно отразится на оптимизации процесса материально-технического обеспечения нефтедобывающей компании и, как следствие, на конкурентоспособности нефтедобывающей компании.

Литература

1. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой. Пер. с англ. 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 2005. -797 с.
2. Сергеев В.И., Дыбская В.В., Зайцев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика. Полный курс МВА. М.:Эксмо., 2013 г. -944 с.

3. Мирзамахмудов Ж., Рахматуллаев Х. и др. Совершенствование системы управления в нефтегазовом секторе Республики Узбекистан / Центр экономических исследований. – 2014. №12.
4. Supply Chain Council (2010), Supply Chain Operations Reference Model, Version 10.0.
5. Уоллас Т., Сталь Р. Планирование продаж и операций: Практическое руководство. 3-е изд./Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. С.-?
6. SAP Industry Paper – Digital Oil and Gas. The Digital Oil and Gas Company. Inspire and Shape. The digital energy revolution. Studio SAP. 2017. С.13.
7. Планирование продаж и операций: от стратегии к исполнению. (2016). Ernst & Young. SAP Forum. (<https://sapland.ru/kb/materials-of-events/kruglii-stol-s-ey-posvyaschennii-metodologii-planirovaniya-prodazh-i-operatsii-s.html>)

ИННОВАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

ТОМ 2, НОМЕР 1

INNOVATION IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

VOLUME 2, ISSUE 1

Editorial staff of the journals of www.tadqiqot.uz

Tadqiqot LLC the city of Tashkent,

Amir Temur Street pr.1, House 2.

Web: <http://www.tadqiqot.uz/>; Email: info@tadqiqot.uz

Phone: (+998-94) 404-0000

Контакт редакций журналов. www.tadqiqot.uz

ООО Тадқиқот город Ташкент,

улица Амира Темура пр.1, дом-2.

Web: <http://www.tadqiqot.uz/>; Email: info@tadqiqot.uz

Тел: (+998-94) 404-0000