

сформованого механізму управління підприємствами нафтогазового комплексу у взаємодії з їхніми підрядниками та субпідрядниками.

Важливо також наголосити те, що ефективне управління системою підрядних робіт вимагає набагато більше, ніж просто наявність корпоративних стандартів. Адже наявність таких стандартів не визначає відповідальності за їх виконання на всьому ланцюжку підрядних робіт. Хоча компанії-оператори можуть не нести юридичну відповідальність за діяльність своїх підрядників, вони завжди несуть моральну відповідальність за виконання своїх власних принципів та дотримання положень культури ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Степанюк Г.С. Управління підрядниками у нафтогазовій галузі як фактор екологічної безпеки [Електронний ресурс] / Г.С. Степанюк, О.С. Степанюк // Економіка та суспільство. – 2017. – №9. – Режим доступу до журналу: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal-9>

УДК 658.5

АУТСОРСИНГ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ НА НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

І. В. Федорович, І. Б. Запужляк

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: oprv@nung.edu.ua*

В умовах глобалізації та трансформації економічних процесів, посилення конкуренції на внутрішніх та світових ринках, світової фінансової кризи сучасна система управління газотранспортними підприємствами потребують постійної оптимізації та розвитку, що вимагає необхідність використання нових методів організації процесу управління, застосування інноваційних видів діяльності та оптимізації процесу виробництва.

Сьогодні, в умовах зростання конкурентної боротьби на міжнародному ринку, кризовий стан паливно-енергетичного комплексу України, ядром якої є газотранспортна система України, обумовлює зниження конкурентоспроможності підприємств національної промисловості. Структурні перетворення у газотранспортній системі України, зміни структури і функцій як центрального апарату, так і дочірніх компаній, підприємств і акціонерних товариств, що входять до складу Національної акціонерної компанії “Нафтогаз України”, чітке розмежування функцій між існуючими і нещодавно створеними підприємствами, діяльність яких направлена на видобування, транспортування, збереження та реалізації природного газу, направлені на підвищення прибутковості ГТС, її інвестиційної привабливості не дали необхідних результатів. Адекватна перебудова внутрішнього середовища газотранспортних підприємств повинна, поряд із оновленням виробничої бази, передбачати підвищення їх загального управлінського потенціалу. Як свідчить практика, саме стан організаційно-управлінських чинників є найбільш слабкою ланкою в

господарському механізмі багатьох вітчизняних підприємств нафтогазового комплексу.

Система управління демонструє високу ефективність не лише тоді, коли керівники підприємств, які приймають управлінські рішення та встановлюють форми контролю, і працівники, які беруть на себе відповідальність за виконання рішень, діють злагоджено, але й тоді, коли між рівнями управління (інституційним, управлінським та операційним) налагоджений зрозумілий і чіткий алгоритм взаємовідносин. Відсутність такого механізму між рівнями управління знижує управлінську ефективність усієї системи [1].

Підприємства для підвищення власної конкурентоспроможності на ринку та зниження витрат на виробничі процеси, все частіше передають другорядні задачі в діяльності організації до послуг зовнішніх підрядчиків - спеціалізованих агентств, в розпорядженні яких є висококваліфіковані кадри. Дана практика має назву аутсорсинг. Аутсорсинг стає невід'ємним інструментом підвищення ефективності роботи підприємства та посилення його конкурентоспроможності на ринку, про що свідчать зростаючі тренди розвитку аутсорсингових послуг. За даними експертів, в США аутсорсинг використовують 92% компаній, в Європі – 86%, що дозволяє зменшити витрати на неосновні види діяльності від 10 до 40% [2].

На сучасному етапі розвитку нафтогазової справи сервісна діяльність, яка здійснюється в рамках однієї компанії є недоцільною як у фінансовому плані, так і технологічному. Досвід роботи іноземних компаній демонструє наступну залежність: лише 20% робіт (за вартісним показником) виконуються працівниками нафтових компаній, оскільки персонал зайнятий лише безпосередньо видобутком нафти, всі інші роботи виконуються сторонніми організаціями – сервісними компаніями. Одним з найбільш відомих прикладів ефективного партнерства в галузі нафтогазового сервісу є компанія BritishPetroleum, яка уклала контракт з Accenture про аутсорсинг ряду допоміжних функцій і тим самим скоротила витрати на їх виконання на 50%. Крім того, варто згадати досвід Норвегії, яка є одним із лідерів у сфері сервісних технологій в нафтогазовій галузі [3].

Ще одним прикладом ефективного розвитку нафтогазового сервісу є діяльність шведської публічної нафтогазової компанії MisenEnergy AB (Misen), яка вже інвестувала в український нафтогазовий сектор близько 1,6 млрд гривень та забезпечила роботою 200 спеціалістів. Крім того, до виконання будівельно-монтажних робіт в межах договору про спільну діяльність з метою розробки нафтогазових родовищ та збільшення видобутку вуглеводнів шляхом підвищення газонафтовіддачі покладів родовищ, що знаходяться на завершальному етапі розробки було залучено понад 2 тисячі працівників вітчизняних підрядних організацій [4].

З метою посилення конкурентних переваг та оптимізації виробничого процесу вітчизняним газотранспортним підприємствам, варто сконцентрувати свою увагу на профільних процесах, а непрофільні передати на аутсорсинг.

Механізм організації аутсорсингу на газотранспортних підприємствах має включати в себе наступні етапи: структурування основних і допоміжних функцій і процесів, виявлення ключових компетенцій, аналіз ринку послуг аутсорсингу, якісне обґрунтування аутсорсингу окремих процесів, прийняття експертного рішення про використання аутсорсингу; вибір форми організації з аутсорсером (відкритий, закритий аутсорсинг) з урахуванням стратегічних інтересів і можливостей підприємства; оцінка пропозицій аутсорсерів, запит інформації в потенційних постачальників послуг, вибір партнера-аутсорсера [5].

Оскільки аутсорсинг має стратегічний характер, прийняття управлінського рішення щодо передавання функцій і процесів нафтогазовій компанії сторонній організації належить до компетенцій вищого керівництва компанії. При цьому необхідно систематично визначати економічний ефект від переходу на аутсорсинг і перегляд функцій або процесів, що передаються на аутсорсинг на постійній основі [6].

Сьогодні ухвалення рішення про використання аутсорсингу на нафтових і газових підприємствах може значно підвищити ефективність їх діяльності. На цей момент ринок аутсорсингових послуг в Україні знаходиться на етапі активного розвитку, що дає можливість підприємствам значно скоротити витрати, сконцентруватися на розвитку підприємства, не витрачаючи при цьому час на контроль функціонування допоміжних процесів, отримувати якісні послуги команди фахівців у різних сферах діяльності, використовувати в своїй діяльності різні інноваційні технології.

Список використаних джерел:

1. Болтак О.П. Шляхи вдосконалення систем управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://nauka.zinet.info/9/boltak.php>
2. Шимко О.В. Аутсорсинг як сучасний інструмент підвищення ефективності бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_2/27.pdf
3. Степанюк Г. Можливості розвитку аутсорсингу в нафтогазовій галузі України / Г. Степанюк, Л. Лесів, І. Кернякевич // Інформаційно-аналітичні аспекти еволюційного розвитку економіки України у контексті світових тенденцій: Всеукр. Міжвузівська наук.-практ. Конф., м.Івано-Франківськ, 21 березня 2012р.: тези доп.– Івано-Франківськ, 20152.–С.129-123.
4. Бондаренко А. Вирішення газових проблем: яким має бути приватно-державне партнерство. / А. Бондаренко // Бізнес цензор [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: http://biz.censor.net.ua/resonance/3007546/virshennya_gazovih_problem_yakim_ma_buti_privatnoderjavne_partnerstvo.
5. Соколова Н.А. Экономический механизм организации аутсорсинга на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность)» / Н.А. Соколова. – Челябинск, 2012. – 21 с. Sokolova, N.A. (2012),

“Economicmechanismoforganizationofautsorsingonindustrialenterprises”, AbstractofPh.D. dissertation, Cand. Sci. (Econ.), Chelyabinsk, Russia.

6. Спірідонова К.О. Механізм запровадження аутсорсингу для оптимізації витрат [Електронний ресурс] / К.О. Спірідонова, Д.А. Климова // Наука в інформаційному просторі: матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 вер. 2011 р. – Режим до- ступу: . Spiridonova, K.O. andKlymova, D.A. (2011), “A mechanismofintroductionofautsorsingisforoptimizationofcharges”, Proc. 7th Int. Sci.-Pract. Conf., availableat: www.confcontact.com/node/168.

УДК 330.341

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

А. В. Шульга

ПАТ «Івано-Франківськгаз»

В. І. Шийко

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
e-mail: ViraSh@i.ua*

Важливою умовою та запорукою успішної діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання є наявність ефективного інноваційного потенціалу. Негайного вирішення даної проблеми потребують стратегічні підприємства нашої країни, серед яких чільне місце посідають нафтогазові суб'єкти господарювання [1]. Дослідженню проблем теоретичного обґрунтування інноваційного потенціалу, його структуризації та формування механізму управління ним присвячена величезна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, проте ще не вироблено єдиної адаптивної методики оцінювання інноваційного потенціалу підприємств різних галузей.

Інноваційний потенціал підприємства нафтогазового комплексу це узагальнююча характеристика, яка формується під впливом безлічі факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища [2]. Досліджуючи наукові праці, що стосуються вирішення проблем інноваційного розвитку підприємств [3,4] умовно підходи до оцінювання інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання можна поділити на: системно-розподільний підхід – де інноваційний потенціал є складовою частиною кожної із підсистем підприємства (інноваційність трудового потенціалу, інноваційність виробничого потенціалу, інноваційність фінансового потенціалу, інноваційність маркетингового потенціалу, інноваційність організаційного потенціалу і т. п.), комплексний підхід - де іноваційний потенціал виступає інтегральною оцінкою інноваційності кожної із підсистем підприємства. Щодо системно-розподільного підходу оцінювання інноваційного потенціалу підприємств, то перевагою виступає те, що розраховується система одиничних показників, які детально характеризують кожну окрему підсистему підприємства, на основі даних показників можна оцінити інноваційність