

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОЇ НАФТОГАЗОВИДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗАСАДАХ

Анотація. Обґрунтовано необхідність організаційно-економічних механізмів забезпечення інноваційного розвитку підприємств нафтогазовидобувної галузі на засадах модернізації технологічних процесів із метою забезпечення їх конкурентоспроможності.

Аннотация. Обоснована необходимость организационно-экономических механизмов обеспечения инновационного развития предприятий нефтегазодобывающей отрасли на основе модернизации технологических процессов с целью обеспечения их конкурентоспособности.

Annotation. A necessity for organizational and economic mechanisms in providing innovative development of enterprises of oil and gas industry is grounded on principles of modernization of technological processes to increase its competitiveness.

Ключові слова: конкурентоспроможність, нафтогазовидобуток, державно-приватне партнерство, інноваційний розвиток.

Нафтогазова галузь належить до стратегічних базових галузей національної економіки. Від її конкурентоспроможності залежить економічна та енергетична безпека держави, ефективність функціонування інших галузей економіки та рівень добробуту населення країни. Саме тому країни, які багаті на запаси вуглеводнів, є у центрі політичних та економічних конфліктів у боротьбі за нафту, запаси якої у світі поступово знижуються, а попит на неї зростає.

Нафтогазова галузь завжди відрізнялась від інших базових галузей економіки своєю особливою специфікою. По-перше, продукція цієї галузі порівняно однорідна. Аналогічне ж твердження стосується професійної структури персоналу. Тому рівень конкурентоспроможності галузі визначається, насамперед, ефективністю технологій, що використовувались у виробництві, методів розробки родовищ, якістю технологічного обладнання.

Конкурентоспроможність нафтогазової промисловості на світовому ринку все у більшому ступені визначається ефективністю технологій, методів геологорозвідки, розроблення та експлуатації родовищ, рівнем технічного обслуговування. Сьогодні світовими лідерами в розвитку техніки і технологій нафтогазової галузі є США, Норвегія, Росія, Китай. У цих країнах розробляється повний спектр нафтогазового устаткування, апаратури, технологій, у наявності найбільший сервісний та інтелектуальний потенціал для виконання комплексу робіт від пошуку й розвідки до видобутку вуглеводнів. Україна, яка за радянських часів мала порівняно розвинене нафтогазосервісне обслуговування (декілька машинобудівних заводів нафтогазового спрямування), не зберегла свій потенціал. Оскільки ж рівень технічної спрацьованості основних засобів на виробничих підприємствах доволі високий (близько 75 – 80 %), то задовольнити існуючі потреби в сучасному високоефективному обладнанні немає можливості з причини його високої вартості. Тому таке обладнання нафтогазові компанії купують лише для реалізації особливо важливих стратегічних інвестиційних проектів, які можуть привести до істотного збільшення нафтогазовидобутку, а на середніх та малих за запасами родовищах використовують старе обладнання, ремонтуючи його та доводячи до рівня конкретних потреб власними силами, за допомогою науковців та винахідників.

Розвиток національної економіки на інноваційних засадах потребує вирішення проблеми фінансування інноваційних проектів. Як показує світова практика, в країнах, що досягли конкретних успіхів у розбудові інноваційної економіки, проблеми організації та фінансового забезпечення були значною мірою вирішені трансформуванням економічної системи під впливом як ринкових механізмів, так і виникнення нових інструментів освоєння інновацій – венчурного капіталу, малого інноваційного підприємництва, активної політики державної підтримки. В останні роки для вирішення найважливіших проблем інноваційного розвитку в економіці розвинених країн виникає принципово нова форма співробітництва бізнесу та влади – державно-приватні партнерства, які дають змогу уникнути в процесі реалізації проектів як недоліків прямого державного регулювання, так і недосконалості ринкових механізмів.



У процесі підготовки та реалізації проектів виникає багато проблем інноваційного характеру, які необхідно вирішити у жорстко встановлені терміни. Саме тут найефективніше може бути реалізована нова організаційна форма співробітництва держави та бізнесу. Учасниками державно-приватного партнерства можуть бути як місцеві та центральні органи державної влади, так і комерційні або некомерційні організації, які внаслідок своєї взаємодії розпорюють існуючі ризики проектів та відповідальність, спільно витрачають час та ресурси, поділяють інвестиції та вигоди, вступають у господарські відносини не на термін реалізації певної трансакції, а на довготривалий період, обумовлений відповідною угодою чи контрактом. Партнерські відносини держави та бізнесу потребують узгодження інтересів цих сучасних інститутів суспільства. Держава зацікавлена у якомога скорішому якісному завершенні інноваційних чи інших інвестиційних проектів, а приватні структури зацікавлені у стабільному отриманні прибутків. Отже, кожна зі сторін вносить свою частку у завершення та ефективну реалізацію проекту. Така форма співробітництва забезпечується новими можливостями та набуттям нового досвіду: використанням сучаснішого та технологічнішого обладнання, вдосконаленням технологій, ефективних методів роботи, створенням нових організаційних структур управління, налагодженням ефективних кооперативних зв'язків із постачальниками та підрядниками. Держава починає ефективніше виконувати властиві їй функції регулювання та контролю за реалізацією суспільних інтересів.

Для нашої країни було б доцільно розглянути і перейняти досвід Норвегії, яка завдяки державно-приватному партнерству стала лідером у сфері нафтосервісу менш як за чверть століття.

З 1960-х рр. міжнародні і норвезькі нафтові компанії зацікавились Норвезьким континентальним шельфом (НКШ). Досвіду нафтосервісної діяльності та відповідних технологій видобутку на морському шельфі в країні не було. Тоді деякі норвезькі компанії вирішили взяти участь у реалізації стратегічного інвестиційного проекту. Декілька суднобудівельних компаній змінили профіль діяльності і почали виробляти бурові платформи. Компанія Aker (зараз – AkerKvaerner) стала першою з таких компаній, що зайнялась платформами. У 1967 р. вона виробила для американської нафтової ТНК Phillips пересувну бурову установку "Океанський вікінг", за допомогою якої було в подальшому відкрито перше велике родовище на НКШ – нафтовий гігант "Екофіск" [1].

Спочатку норвезькі суднобудівники (Waage Drilling, Gotaas-Larsen, Hagb Waage, The Uglund group та ін.) співпрацювали у виробництві обладнання для морського видобутку нафти з американськими й голландськими виробниками. Однак через кілька років вони почали конкурувати з колишніми партнерами, а згодом іноземні конкуренти пішли з ринку. Норвезькі компанії, що спеціалізувалися на проектуванні та виробництві бурових платформ, самі почали отримувати замовлення від всесвітньовідомих нафтових компаній Mobil та Shell [2].

Норвезькі компанії досягли успіху завдяки державній підтримці, оскільки Норвегія проводила політику протекціонізму у нафтовому секторі. Щоб запобігти швидкому вичерпанню природних багатств та гарантувати довготривале і стабільне економічне зростання, було поставлено завдання розвитку нафтогазового машинобудування та сервісних послуг. У 1972 р. з'явився наказ про шельфову геологорозвідку та видобуток, де вимагалось включати норвезькі компанії в тендери на поставку нафтогазового обладнання та технологій, якщо їхня продукція відповідала вимогам замовника. Під час розподілу ліцензій держава віддавала перевагу тим нафтогазовим компаніям, які максимально використовували продукцію і послуги вітчизняних природних монополій. У результаті частка норвезької участі під час розроблення родовищ інколи сягала 90 %. У той самий час збереглися конкуренція між національними та зарубіжними постачальниками, її критерієм стала якість наданих послуг.

Розвитку галузі сприяла політика держави у сфері наукових досліджень та освіти. У провідних університетах країни проводилось навчання фахівців для нафтогазової галузі. Нафтогазові компанії в обов'язковому порядку повинні були заключати технологічні угоди з норвезькими науково-дослідними інститутами про підвищення кваліфікації вчених. Усе це сприяло розвитку вітчизняного машинобудування та технологій, а в результаті знижувало видатки нафтогазовидобування на Норвезькому континентальному шельфі на 4 – 5 % щорічно. Досягнутий високий технологічний рівень сьогодні дає змогу норвезьким компаніям успішно виходити на міжнародні ринки.

Сьогодні за норвезьким сценарієм функціонує китайський нафтогазовий сервісний ринок.

Узагальнюючи основні ознаки норвезького підходу, які можуть бути корисні для України, необхідно виділити декілька причин, що привели нафтосервісну галузь до успіху:

- підтримка всередині галузі високої конкуренції;
- сприяння створенню великих вітчизняних компаній, що конкурентоспроможні на світовому ринку;
- державна підтримка галузі через заходи протекціонізму і створення інфраструктури бізнесу;
- виникнення нової організаційно-функціональної форми розвитку компаній у стратегічно важливих галузях економіки – державно-приватних партнерств.

Нерозвідані запаси на морському шельфі України оцінені Українським державним геологорозвідувальним інститутом у 1852,96 млрд куб. м газу, 157,2 млн т нафти і 186,2 млн т конденсату. Це – 37 % сумарних нерозвіданих ресурсів газу, 21,4 % – нафти і 53,8 % – конденсату. Можна погодитись із тим, що видобування нафти на шельфі Чорного та Азовського морів є стратегічним напрямом у подальшому розвитку нафтовидобування в Україні, що дозволить зменшити залежність держави від імпортерів енергоносіїв, зокрема Росії.

Найпроблемнішим питанням щодо функціонування державно-приватних партнерств та їхньої участі у реалізації інноваційних проектів залишаються фінансові ресурси, що виділяються державою.

Стартовий капітал, необхідний для створення великої нафтосервісної компанії, може бути наданий іноземними інвесторами або мати джерелом приватно-державні кошти і капітали компаній

з інших галузей. При цьому необхідно виходити з того, що економіка не розвиватиметься ефективно, якщо використовуватимуться вітчизняні природні та фінансові ресурси, а фахівці, обладнання та технології будуть залучені з-за кордону. Ефект буде досягнуто, якщо використовуються вітчизняні природні ресурси, технології, обладнання, фахівці, але залучається зарубіжний капітал. За певних умов такий симбіоз може бути головним механізмом становлення великих ринково орієнтованих вітчизняних компаній, конкурентоспроможних на світовому нафтовому ринку за технологіями та обладнанням. Серед чинників державного регулювання цих процесів найпроблемнішою залишається державна інноваційна політика, що має ґрунтуватися на чіткому визначенні пріоритетів та обґрунтуванні стратегічних ініціатив уряду щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Наук. керівн. Мажник Л. О.

Література: 1. Венникова Н. Упрямый Осло / О. Венникова // Мировая энергетика. – 2006. – № 2. 2. Бирман С. Эпоха "легкой нефти" кончилась (перевод статьи "Russian Services Firm Sees Rapid Growth as "Easy Oil" Ends" / С. Бирман // International Oil Daily. – С. 24. 3. Тимакова Н. Услужили! Отечественный нефтесервис отчаянно борется с зарубежным "подкреплением" / Н. Тимакова // Мировая энергетика. – 2006. – № 2. 4. Алекперов В. Ю. Нефтяники выбирают инновационный тип развития / В. Ю. Алекперов // Российская газета. – 2005. – № 6.

УДК 658.7

Сметаніна А. В.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВЗАЄМОДІЯ СЛУЖБИ ЛОГІСТИКИ ІЗ СУМІЖНИМИ СТРУКТУРНИМИ ПІДРОЗДІЛАМИ

Анотація. Розглянуто інформаційні потоки, що виникають у процесі взаємодії служби логістики із суміжними підрозділами підприємства. На прикладі КП "Харківводоканал" виявлено недоліки в організації цієї взаємодії, а також розроблено рекомендації щодо її покращення.

Аннотация. Рассмотрены информационные потоки, возникающие в процессе взаимодействия службы логистики со смежными подразделениями предприятия. На примере КП "Харьковводоканал" выявлены недостатки в организации этого взаимодействия, а также разработаны рекомендации по ее улучшению.

Annotation. The article deals with information flows arising from the interaction of logistics services with related departments of the enterprise. Deficiencies in the organization of this interaction were identified based on the case study of ME "Kharkivvodokanal". Recommendations for its improvement were given.

Ключові слова: логістика, маркетинг, взаємодії, споживачі, планування.

Логістика займається управлінням матеріальними, інформаційними та іншими потоками для вирішення завдань з переміщення та зберігання продукції із метою забезпечення необхідних матеріальних запасів для ефективного виконання функцій постачання, виробництва, розподілу та реалізації. Найбільш повно реалізувати цільові установки компанії допоможе так зване правило логістики "7R": "1R" – потрібний товар, "2R" – необхідної якості, "3R" – у необхідній кількості, "4R" – у потрібний час, "5R" – у потрібне місце, "6R" – потрібного споживачеві, "7R" – з необхідним рівнем витрат. Правило "7R" дає уявлення про те, з якими підрозділами компанії і з яких основних питань повинна взаємодіяти служба логістики. Проблема полягає у тому, що не кожне підприємство може організувати таку взаємодію служби логістики з іншими підрозділами, яка б сприяла його кращій діяльності.

Найбільш тісна взаємодія логістики відбувається на підприємствах саме з маркетингом. Вивчення взаємозв'язку логістики та маркетингу безпосередньо пов'язано з іменами таких вчених, як: Афанасьєва Н. В., Голубков Є. П., Інютін К. В., Новікова О. А., Плоткин Б. К., Проценко О. Д., Семеновко А. І., Николайчук В. А. та ряду інших авторів. Як вважає автор роботи [1], за цілями і вирішенням справ логістика і маркетинг, по суті, є частинами єдиного процесу – процесу задоволення

© Сметаніна А. В., 2014