

УДК 334.7

*М. Л. Бакай, заступник начальника департаменту
ПАТ "Укртрансгаз" НАК "Нафтогаз України"*

ІННОВАЦІЇ В ОБСЛУГОВУВАННІ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Ефективність діяльності та конкурентоспроможність підприємств газотранспортної галузі забезпечується не тільки раціональною організацією основних технологічних процесів, а й високим рівнем їх обслуговування. Від якості та ефективності проведення обслуговування виробництва залежать результати господарювання підприємства [1]. Тому завдання раціонального управління обслуговуванням виробничого процесу потребують наукового теоретично-методичного обґрунтування. Сучасний стан промислового виробництва потребує активізації інновацій не тільки у виробництві, але й в його обслуговуванні. Як показує досвід розвинених країн, високу віддачу приносить інноваційний метод оптимізації витрат на обслуговування з використанням механізмів взаємодії виробничих підприємств з підприємствами сфери послуг [2]. Для підприємств газотранспортної галузі дана проблема є актуальною і необхідною для вирішення, оскільки якість наданих послуг прямо залежить від ефективності організації обслуговування виробництва (ремонтні роботи, матеріально-технічне забезпечення, інформаційне забезпечення, транспортне та ін..)

Ринкові відносини та євроінтеграційні орієнтири в економіці формують свої вимоги як до техніки, так і до сервісу. Неврахування об'єктивних умов формування цивілізованого ринку експлуатації технічного промислового обладнання та його сервісу можуть призвести до остаточної втрати ринку виробництва і реалізації вітчизняної техніки.

На жаль в період активного розвитку дещо недооцінюють сферу послуг, а особливо сферу обслуговування виробництва, проте слід відмітити, що навіть у сфері обслуговування важливої уваги заслуговують інноваційні підходи до організації та здійснення обслуговування промислового виробництва, серед яких можна виокремити: фірмовий ремонт (фірмовий технічний сервіс), аутсорсинг, аутстафінг, кластеризація, лізинг персоналу та ін.

Вітчизняна та зарубіжна практика технічного сервісу (ТС) важкого технічного промислового обладнання вказує на необхідність переходу до фірмового технічного сервісу (фірмовий ремонт) через мережу дилерських фірмових центрів. Фірмові дилерські центри мають наблизити послуги від виробника до споживача, забезпечити їх обов'язковість щодо термінів і якості. При цьому необхідно передбачити перехід від знеособленого "тотального" до фірмового сервісу, що буде мати суттєві позитивні наслідки: фірми-виробники будуть зацікавлені в підвищенні технічного рівня техніки; наблизять послуги до споживача, розширять сферу послуг, поліпшать їх якість і обов'язковість; підвищення коефіцієнта технічної готовності техніки у робочий період і, відповідно, скорочення терміну виконання робіт; зменшення простоїв техніки

через відмови, що неодмінно призведе до здешевлення виробництва. [3]. Фірмове сервісне обслуговування представляє собою сукупність робіт, що виконуються службою обслуговування підприємства-виробника з метою забезпечення правової захищеності та соціально-економічної задоволеності покупця в результаті використання їм придбаного товару. Тобто, при фірмовому сервісному обслуговуванні підприємство-виробник зацікавлений в збуті своєї продукції і для цього він продає її разом з фірмовими ремонтами в той час, коли підприємство-споживач має можливість отримати якісні ремонтні послуги без витрат на їх організацію (пошук і закупівля необхідних запчастин та матеріалів, витрати енергоресурсів і т.д.).

Аутсорсинг – це інструмент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і другорядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію і оптимізацію підприємницької діяльності і, за необхідності, залучення тимчасового персоналу [4]. Передавання підприємством-замовником частини функцій на виконання аутсорсерові дає змогу зосередити увагу на основних видах діяльності, а отже оптимізувати виробничо-господарську структуру підприємства та підвищити його конкурентоздатність на ринку. У процесі вдосконалення виробничо-господарської діяльності підприємств відповідно до змін конкурентного ринкового середовища важливим є питання оцінювання економічної ефективності окремих видів аутсорсингу та аутсорсингової діяльності підприємства загалом, здійснення якої забезпечує значні економічні переваги та водночас породжує низку ризиків. Використання аутсорсингу у практиці господарювання підприємств має позитивний вплив на стан і результати діяльності обох сторін, оскільки кожна з них може зосередити власні ресурси на розвиткові своїх сильних сторін і перспективних напрямів діяльності [5, с. 14]. Аутсорсинг виступає стратегічним інструментом оптимізації бізнес-процесів і, відповідно, його використання має узгоджуватися зі стратегією розвитку підприємства, а доцільність впровадження повинна досліджуватися у стратегічному і тактичному вимірі [2]. Будь-які зміни в організаційних властивостях суб'єкта господарювання повинні здійснювати якісний вплив на цільовий показник, тобто, збільшувати прибутковість (рентабельність) діяльності на основі скорочення витрат. Застосування аутсорсингу (внутрішнього і зовнішнього) ремонтних бізнес-процесів на промислових підприємствах дозволить: по-перше виокремити ремонтне обслуговування в окремий бізнес-процес і таким чином можна буде формувати власну дохідність ремонтних робіт; по-друге як окремий бізнес-процес ремонтне обслуговування починає працювати на підвищення якості наданих послуг і відповідно підвищує власні показники ефективності діяльності; по-третє, скорочується витратність ремонтних процесів, відбувається їх оптимізація, тобто здійснюється корисна робота, не має простоїв ремонтних бригад; підвищується якість виконуваних робіт, якщо це зовнішній аутсорсинг – для забезпечення свого іміджу і отримання наступних замовлень на

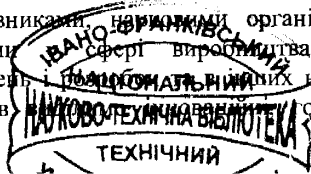
обслуговування виробництва, а якщо внутрішній аутсорсинг – для підвищення ефективності діяльності та відповідно отримання премій та доплат.

Аутстафінг ремонтного обслуговування (англ. out – "зовні" + англ. staff – "штат") розуміють як виведення співробітників за штат компанії-замовника та оформлення його в штат компанії-підрядника, при цьому він продовжує працювати на тому ж місці та виконувати свої попередні обов'язки, але обов'язки роботодавця по відношенню до нього виконує вже компанія-підрядчик [6]. Можливості даного напрямку ефективного організування обслуговування виробництва вказують на такі переваги його застосування, як: скорочення адміністративних витрат за рахунок оптимізації організаційної структури управління, залучення працівників в умовах ліміту штату чи разового проєкту, зменшення негативних наслідків при вивільненні персоналу в умовах спаду виробництва.

Лізинг персоналу (staff leasing) – це правовідносини, які виникають, коли рекрутингове агентство укладає трудовий договір із працівником від свого імені, а потім направляє його на роботу в будь-яку компанію або банк на відносно тривалий строк – від трьох місяців до кількох років. В основному це практикується в тих випадках, коли послуги кваліфікованого фахівця потрібні з певною регулярністю [7].

За умов лізингу персоналу працівники весь час перебувають у штаті компанії провайдера, яка їх наймає, а потім віддає в "оренду" організації-замовнику. Ця послуга дає можливість компанії-замовнику швидко змінювати кількість персоналу залежно від ситуації та обсягів діяльності. Також лізинг персоналу може передбачати формування штату організації. Зарубіжні кадрові агентства формують штат лізингових працівників, враховуючи попит на ринку праці. Окрім того, вони займаються підготовкою спеціалістів, формуючи власний лізинговий кадровий потенціал. Маючи достатні обсяги лізингового бізнесу, такі компанії економлять на адміністративних витратах. Послуги щодо пошуку та добору персоналу, якщо є така необхідність, роботодавець оплачує окремо, або їх вартість може бути включена у вартість лізингу. В умовах кризи заслугує на увагу також варіант лізингу персоналу, коли одна компанія-роботодавець надає свій тимчасово незайнятий персонал на контрактній основі іншій компанії для виконання окремих робіт чи проєктів [8]. Як один із видів лізингу персоналу може бути добір тимчасового персоналу (temporary staffing) – використовують при короткострокових проєктах або роботах від одного дня до 2 – 3 місяців. Йдеться, зазвичай, про найм адміністративного й обслуговуючого персоналу на час проведення капітальних чи планових ремонтів, на час хвороби або відпустки штатних співробітників.

Виробничий кластер є різновидом організаційно-управлінських інновацій. Він означає новий організаційний метод зв'язків підприємств, який передбачає реалізацію нових способів взаємовідносин з іншими організаціями, співпрацю із замовниками, партнерами, організаціями, інтеграцію з постачальниками, відносини всередині виробництва, забезпечення, розподілу, здійснення досліджень і розробок у різних напрямках. З усієї сукупності виробничих кластерів головним критерієм яких є інтенсивність



процесу створення принципово нової або удосконаленої продукції, при виробництві якої також застосовуються нові (вдосконалені) технологічні процеси. Підприємства інноваційного кластера активно взаємодіють з об'єктами місцевої науково-технічної інфраструктури. Виробничий кластер інтерпретується як поліпшувача інновація, накладення вже існуючого досвіду стосовно сучасних економічних умов у нашій країні (підхід, що дозволяє удосконалити організацію виробництва і підвищити його ефективність) [9, 10].

Отже, враховуючи особливості функціонування підприємств у сучасних умовах: політична та економічна нестабільність, що підвищують рівень різних ризиків, серед яких: комерційний, інвестиційний, виробничий, фінансовий, господарський, інноваційний, підприємницький тощо. Це зумовлює необхідність постійної адаптації, оскільки підприємству слід більш гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Тобто, постає проблема формування адаптаційного потенціалу, удосконалення застосування нестандартних методів адаптації підприємств, персоналу для забезпечення успішної комерційної діяльності, а саме орієнтування підприємства на ту діяльність, яка приносить найбільший прибуток, тоді як інші допоміжні та обслуговуючі функції ефективно виконувати на основі застосування новітніх механізмів їх організації таких як фірмовий ремонт, аутсорсинг, аутстафінг, лізинг персоналу, кластеризація та ін. Через недостатній досвід і відсутність нормативно-правового регулювання деяких інноваційних підходів до організації обслуговування виробництва створюються передумови некоректного, ризикованого їх застосування з дерегуляцією трудових відносин, тобто супроводжується прекарізацією, це формує необхідність пошуку шляхів удосконалення його застосування що буде наступним етапом дослідження інноваційних підходів до організації обслуговування виробництва.

Список посилань на джерела

1. Гораль Л. Т. Формування стратегічної програми технологічного оновлення лінійної частини магістральних газопроводів [Електронний ресурс] / Л. Т. Гораль // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 235–240. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2011_4_39.
2. Іванова А. І. Маркетингові інновації в контексті взаємодії підприємств сфери виробництва та послуг на основі використання аутсорсингу / А. І. Іванова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 371–377.
3. Войтюк В. Д. Структурно-функціональне обґрунтування системи технічного сервісу / В. Д. Войтюк // Сільськогосподарські машини – випуск 7.
4. Партиц Г. О. Оцінювання підприємством-замовником ефективності аутсорсингової діяльності за основними видами аутсорсингу / Г. О. Партиц, О. В. Дідух // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2014. – № 794 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 313–321.
5. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.

6. Перегудова Т. В. Напрями зменшення наслідків прекарізації при застосуванні аутстафінгу [Електронний ресурс] / Т. В. Перегудова, І. М. Сесіна // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 4. – С. 106–113. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2013_4_19.

7. Карлін М. І. Можливості застосування лізингу персоналу і аутсорсингу в Україні / М. І. Карлін // Демографія та соц. економіка. – 2011. – № 1. – С. 96–102.

8. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації [Текст] / О. Зозульов // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16–24.

9. Савченко В. Ф. Кластеризація як інноваційна форма об'єднання виробничих структур: деякі теоретичні аспекти проблеми [Електронний ресурс] / В. Ф. Савченко, С. Д. Гривко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2013. – Вип. 4. – С. 88–98. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NvChdieu_2013_4_14.

10. Гораль Л. Т. Концепція формування регіонального газового кластера [Електронний ресурс] / Л. Т. Гораль // Нафтогазова галузь України. – 2014. – № 4. – С. 26–29. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ngu_2014_4_8.

УДК 330.341.1

Ю. В. Буй, асистент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах трансформаційних змін дослідження проблем реформування природних монополій виступає одним із пріоритетних напрямів розвитку української економіки. Ключовою тенденцією на даний час є демонополізація енергетики на основі вивчення міжнародного досвіду та перехід вітчизняного енергоринку на нову модель функціонування. При цьому, особливої уваги, заслуговують питання, які пов'язані із лібералізацією ринків електричної і теплової енергії, вугілля та газу, оскільки вони сприятимуть якісним перетворенням в енергетичному секторі вітчизняної економіки.

Дослідження стану та реальних перспектив енергетичної незалежності тісно пов'язані із функціонуванням електроенергетичного ринку нашої країни. Зважаючи на тривалу полеміку, щодо демонополізації та поступової лібералізації вітчизняного ринку електроенергії, упродовж останніх років, на законодавчому рівні, було запроваджено низку заходів, з метою якісної зміни моделі оптового ринку електроенергетики України.

Аналіз ситуації у галузі свідчить про необхідність запропонування у перспективі перейти від моделі ринку "Єдиного покупця" до більш ефективної та орієнтованої на споживачів моделі ринку електроенергії – ринку двосторонніх контрактів з балансуєчим ринком. Для цього, доцільно було б