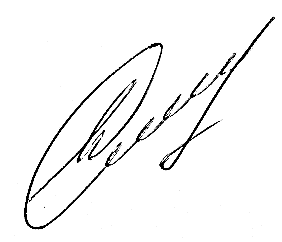
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ



**КРИХІВСЬКА НАТАЛІЯ ОЛЕГІВНА**

УДК 38.45.01/.06:622.32:[001.83+005.56](477+100)(043.5)

**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН**

**МІЖ ВИРОБНИЧИМИ, ОСВІТНІМИ ТА НАУКОВИМИ СТРУКТУРАМИ**

**У НАФТОГАЗОВОМУ КОМПЛЕКСІ**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами

(за видами економічної діяльності)

**АВТОРЕФЕРАТ**

на здобуття наукового ступеня

кандидата економічних наук

Івано-Франківськ – 2019

Дисертацією є рукопис.



Робота виконана в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу Міністерства освіти і науки України.

|  |  |
| --- | --- |
| **Науковий керівник:** | доктор економічних наук, професор  **Данилюк Микола Олексійович,**  Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,  професор кафедри прикладної економіки. |
| **Офіційні опоненти:** | доктор економічних наук, професор  **Чухрай Наталія Іванівна,**  Національний університет  «Львівська політехніка»,  проректор з наукової роботи;  кандидат економічних наук  **Онисенко Тетяна Сергіївна,**  Київський національний університет  імені Тараса Шевченка,  асистент кафедри економіки підприємства. |

Захист відбудеться «29» березня 2019 р. о 1000 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 20.052.06 в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу Міністерства освіти і науки України за адресою: 76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15, конференц-зал науково-технічної бібліотеки.

З дисертацією можна ознайомитися в бібліотеці Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу за адресою: 76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15.

Автореферат розіслано «28» лютого 2019 р.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Учений секретар  спеціалізованої вченої ради,  доктор економічних наук, доцент | **D:\Chief\КЛІЄНТИ\Запухляк\підпис.jpg** | І. Б. Запухляк |

### Загальна характеристика роботи

**Актуальність теми.** З огляду на особливості епохи посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів, в основі яких лежить перехід до економіки знань та формування ринкової інноваційної системи, постає потреба застосування нових форм організації діяльності. Серед них значно зросла роль стратегічних партнерських відносин. Причому за умов активного розвитку економіки знань визначальною є взаємодія ключових ланок «трикутника знань», а саме виробництва, освіти та науки.

Актуальність формування стратегічних партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука» пояснюється світовими тенденціями щодо ліквідації науково-дослідних підрозділів на виробничих підприємствах чи їх трансформації у сучасні науково-інноваційні центри з якісно оновленими мотивами та цілями діяльності. Формування таких інноваційних центрів супроводжується пошуком наукових можливостей для забезпечення зменшення витрат на створення нових знань, які є основою розвитку інтелектуального капіталу підприємств. Враховуючи переваги, що притаманні вітчизняній освітній та науковій діяльності, шанси скористатися поширенням офшорингу процесів знань є цілком реалістичними.

Водночас зазначені можливості можуть використати і вітчизняні суб’єкти господарювання. Оскільки освітні та наукові структури є рушійними складовими забезпечення інноваційного ланцюжка «наукові дослідження – розробки – впровадження у виробництво – просування продукції», спільна діяльність виробництва, освіти та науки в рамках партнерської взаємодії виступає визначальним чинником досягнення стратегічної стійкості.

Дослідженням особливостей формування та розвитку партнерських відносин в економічній системі займались як іноземні дослідники (А. Бусигін, М. Ваш, Я. Гордон, Г. Іцковіц, Р. Коуз, Я. Отто, М. Портер, Б. Райзберг, Р. Теннісон, А. Томсон), так і вітчизняні (Я. Криворучко, А. Магомедова, Н. Мікула, Т. Онисенко, Т. Підгурська, О. Тєтєтов, Н. Чухрай, Л. Шульженко, М. Ус, О. Ястремська та інші), які зробили вагомий внесок у вирішення питань необхідності та можливості подібного способу реалізації господарської діяльності. Зокрема, основи формування партнерської взаємодії між виробничим, освітнім та науковим секторами економіки досліджено у працях І. Бакушевич, Т. Бреславець, В. Варцаби, Л. Гораль, А. Гошинського, М. Данилюка, Г. Зелінської, С. Кіся, В. Петренка, І. Підоричевої, А. Пугача, Є. Ревтюка та ін. Однак існують питання, що потребують детальнішого дослідження, зокрема щодо теоретичних та методичних підходів оцінювання готовності суб’єктів господарювання до стратегічних партнерських відносин із освітніми і науковими структурами, передумови формування стратегії партнерських відносин та розробки механізму її подальшого впровадження.

Наукова і практична актуальність зазначених питань, їх значимість зумовили вибір теми дисертації, мету та основні завдання.

**Зв’язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертацію виконано в межах науково-дослідної роботи кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу за держбюджетною темою «Наукові та прикладні економіко-управлінські засади розвитку соціально-економічних систем на основі інноваційних трансформацій їх складових» (ДР № РК 0114U004855), в якій автором запропоновано три основні моделі управління партнерськими відносинами в залежності від рівня децентралізації, а також визначено характерні особливості кожної з них; «Науково-методологічні та практичні засади механізму управління розвитком підприємств нафтогазового комплексу України» (ДР № РК 0115U007099), в межах якої автором розроблено алгоритм проведення оцінки готовності потенційних партнерів нафтогазового комплексу до партнерських відносин та запропоновано модель системи інформаційного забезпечення для оцінювання готовності партнерів до участі у відносинах; запропоновано базову інтерпретацію моделі партнерських відносин у інтегрованій системі «виробництво – освіта – наука» нафтогазового комплексу; «Сучасні детермінанти розвитку фінансово-економічних галузевих систем» (ДР № 0117U003830), в рамках якої автором розроблено механізм управління стратегічними партнерськими відносинами між виробничими, освітніми та науковими структурами нафтогазового комплексу; та госпрозрахунковою науково-дослідною роботою «Впровадження економічного механізму забезпечення охорони навколишнього природного середовища в Івано-Франківській області в умовах фінансової децентралізації», договір №89/2017/57 (ДР № 0117U001748), де автором запропоновано рекомендації щодо формування та впровадження економічного механізму забезпечення охорони навколишнього природного середовища на засадах партнерських відносин.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є вдосконалення теоретичних і науково-методичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо формування стратегічних партнерських відносин у інтегрованій системі «виробництво – освіта – наука».

Для досягнення визначеної мети у дисертаційній роботі передбачається вирішення таких завдань:

- уточнити сутність понять «стратегічні партнерські відносини», «стратегічна стійкість» та «партнерський потенціал»;

- інтерпретувати етапи стратегічних партнерських відносин та типи організаційної поведінки їх учасників;

- обґрунтувати методичний підхід до формування стратегії партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука»;

- оцінити готовність виробничих структур нафтогазового комплексу до стратегічних партнерських відносин із освітніми та науковими установами;

- розробити концептуальну схему механізму реалізації стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами;

- запропонувати економіко-математичну модель залежності стратегічної стійкості партнерів від рівня їх партнерського потенціалу;

- сформувати модель процесу забезпечення стратегічної стійкості виробничих структур на засадах формування партнерських відносин у «трикутнику знань».

**Об’єктом дослідження**є процес формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами.

**Предметом дослідження** є теоретичні положення і науково-методичні підходи та практичні рекомендації до формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами.

**Методи дослідження.** У дисертаційній роботі використовувалися такі методи

дослідження: метод узагальнення та наукової абстракції (узагальнення наукових поглядів на досліджувані поняття), метод анкетування емпіричного дослідження та експертних оцінок (розроблення анкети та розрахунок рівня сукупного партнерського потенціалу підприємств нафтогазової галузі), індикаторний метод (здійснення кількісної оцінки якісних характеристик діяльності підприємств нафтогазової галузі), методи статистичного, динамічного та порівняльного аналізу (дослідження стану та функціонування освітніх та наукових установ, в т. ч. установ та підприємств нафтогазової галузі, вивчення закордонного досвіду інтеграції виробництва, освіти та науки), математичний метод (розробка математичної моделі залежності стратегічної стійкості партнерів від рівня їх партнерського потенціалу), графічний метод (побудова статичних та динамічних моделей для відображення результатів дослідження), аналізу та синтезу (вивчення об’єкта і предмета дослідження).

Теоретичною та методологічною інформаційною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних науковців, матеріали періодичних видань, статистична інформація, результати експертних досліджень, економічні огляди, інформація управлінської звітності нафтогазових підприємств, інтернет-ресурси, нормативно-правові акти органів державної влади.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в удосконаленні існуючих і розробленні нових теоретичних та науково-методичних положень до формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами. Наукові результати, що відображають новизну дослідження, полягають у такому:

***удосконалено:***

- організаційний підхід до обґрунтування етапів стратегічних партнерських відносин та їх особливостей, який на відміну від існуючих, у комплексі розкриває специфіку стратегічних партнерських відносин на кожному етапі і визначає типи організаційної поведінки партнерів-учасників для формування та впровадження стратегії партнерських відносин;

- методичний підхід оцінювання готовності виробничих структур до стратегічних партнерських відносин із освітніми та науковими структурами з використанням індикаторного методу, який, на відміну від існуючих, передбачає чотирирівневу ієрархічну структуру показників, а саме одиничні, групові, узагальнені та інтегральний показники, розрахунок яких дає можливість визначити рівень сукупного партнерського потенціалу організацій;

- концептуальну схему механізму реалізації стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами, яка, на відміну від існуючих, включає економічний, організаційно-управлінський та соціальний блоки і забезпечує досягнення стратегічної стійкості підприємницької структури за усіма її складовими;

- математичну модель для прогнозування результатів впровадження стратегії партнерських відносин на основі системи диференціальних рівнянь, яка, на відміну від існуючих, визначає залежність стратегічної стійкості суб’єктів-партнерів від рівня їх партнерського потенціалу та підтверджує доцільність формування стратегічних партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука»;

***набули подальшого розвитку:***

- категоріально-понятійний апарат у сфері формування та розвитку стратегічних партнерських відносин, який розширено такими поняттями, як: «стратегічні партнерські відносини», які визначено як сукупність економічних відносин на добровільних договірних засадах з приводу здійснення певної діяльності на основі об’єднання чи розподілу ресурсів, відповідальності і ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення позитивного результату діяльності; «стратегічна стійкість», яку варто розглядати як складну, комплексну та багатогранну характеристику діяльності, що відображає його здатність суб’єкта господарювання до збереження цілісності та стійкого розвитку під впливом внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів, а також досягнення стратегічних цілей в умовах адаптації до мінливого конкурентного середовища; «партнерський потенціал», який представлено як сукупність можливостей організації, що обумовлені здатністю до формування партнерських відносин із іншими структурами та наявністю ресурсів для налагодження і провадження спільної діяльності, як результат їх оптимального поєднання; що створює наукове підґрунтя для подальших досліджень щодо розробки та впровадження стратегії партнерських відносин;

- послідовність формування та реалізації стратегії партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука», яка, на відміну від інших, передбачає наявність таких взаємопов’язаних етапів, як: визначення місії та цілей стратегічних партнерських відносин; моніторинг та аналіз середовища; оцінювання готовності виробничих структур до стратегічних партнерських відносин; розробка та реалізацію стратегії партнерських відносин; контроль і оцінка ефективності реалізації стратегії партнерських відносин та є підґрунтям для розробки стратегічних сценаріїв інтеграційного розвитку підприємств;

- модель процесу забезпечення стратегічної стійкості виробничих структур на засадах формування партнерських відносин у «трикутнику знань», яка, на відміну від існуючих, визначає місце стратегії партнерських відносин у стратегічному наборі підприємства, її вплив на взаємодію між суб’єктами-партнерами та передбачає формування зони екзопренерства, в межах якої доцільним є створення центру екзопренерства та екзопренерських одиниць за кожним окремим напрямом співпраці партнерів.

**Практичне значення отриманих результатів** полягає в розробленні теоретико-прикладних положень щодо формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами нафтогазового комплексу. Окремі наукові результати дослідження використані у практичній діяльності таких структур: НАК «Нафтогаз України» – розроблений методичний підхід оцінювання готовності виробничих структур до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами з використанням індикаторного методу (довідка № 7-9-18 від 30.08.2018 р.); сформовану модель процесу забезпечення стратегічної стійкості виробничих структур на засадах формування партнерських відносин у «трикутнику знань» використано у діяльності ІФЕГДС ДГП «Укргеофізика» (довідка № 32/09 від 07.09.2018 р.); запропоновані рекомендації щодо формування та впровадження економічного механізму забезпечення охорони навколишнього природного середовища на засадах партнерських відносин знайшли застосування в діяльності Управління екології та природних ресурсів Івано-Франківської облдержадміністрації (довідка № 8-08 від 07.08.2018 р.).

Розроблений автором методичний підхід до оцінювання партнерського потенціалу суб’єктів господарювання використовується у навчальному процесі в Івано-Франківському національному технічному університеті нафти і газу при викладанні дисциплін «Фінансова діяльність суб’єктів господарювання» та «Фінансовий аналіз», а запропонований алгоритм формування стратегії партнерських відносин – при викладанні дисципліни «Стратегія підприємства» (довідка № 29-08-66 від 28.08.2018 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертація є самостійно виконаним науковим дослідженням. Усі положення, що виносяться на захист, отримані автором особисто. Із наукових праць, опублікованих у співавторстві, в роботі використано лише ті ідеї та положення, що є результатом особистої роботи автора.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та результати дисертаційної роботи апробовані на міжнародних та всеукраїнських наукових і науково-практичних конференціях: «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» (м. Івано-Франківськ, 2013 р.); «Менеджмент: розвиток, теорія та практика» (м. Луганськ, 2013 р.); «Теоретичні та практичні аспекти розвитку національної економіки в умовах глобальної нестабільності» (м. Київ, 2014 р.); «Socio-economic aspects of economics and management» (Taunton, USA, 2015 р.); «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» (м. Івано-Франківськ, 2015 р.); «Ukraine-EU. Modern Technology, Business and Law» (Словаччина – Польща, 2016 р.); «Економіка та управління у нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи» (м. Івано-Франківськ, 2016 р.); «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» (м. Івано-Франківськ, 2017 р.); «Маркетинг і контролінг: сучасні виклики підприємництва» (м. Київ – Івано-Франківськ, 2017 р.); «Сучасні управлінські технології в умовах трансформації соціально-економічних відносин» (м. Івано-Франківськ, 2018 р.).

**Публікації.** Основні результати та висновки дисертаційної роботи опубліковано у 19 наукових працях загальним обсягом 7,19 друк. арк. (особисто автору належать 6,91 друк. арк.), з них розділ у колективній монографії, 7 статей у наукових фахових виданнях України, в т. ч. 2 публікації у виданнях, що індексуються у міжнародних наукометричних базах даних, 1 стаття у періодичних виданнях іноземних держав, 10 праць апробаційного характеру.

**Структура і обсяг дисертації.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертаційної роботи – 238 сторінок друкованого тексту (у т. ч. основного тексту – 185 сторінок). Дисертаційна робота містить 23 таблиці, 22 рисунки, з яких 2 повністю займають площу сторінки, список використаних джерел із 245 найменувань, розміщених на 24 сторінках,­­ 9 додатків на 27 сторінках.

### Основний зміст роботи

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дисертації, сформульовано мету та завдання, визначено об’єкт, предмет і методи дослідження, відображено наукову новизну і практичне значення одержаних результатів, наведено дані про апробацію та впровадження результатів дослідження.

У першому розділі «**Теоретичні основи формування стратегічних партнерських відносин між суб’єктами господарювання»** здійснено огляд основних підходів до дефініції «партнерські відносини», уточнено сутність поняття «стратегічні партнерські відносини», а також висвітлено етапи та особливості розвитку стратегічних партнерських відносин; виділено вхідні та вихідні фактори формування концепції стратегічних партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука»; розвинуто сутність стратегічної стійкості суб’єктів господарювання та визначено місце стратегії партнерських відносин у її забезпеченні.

На основі аналізу наукових підходів до трактування партнерських відносин поняття «стратегічні партнерські відносини» детерміновано як сукупність економічних відносин на довгострокових добровільних договірних засадах з приводу здійснення певної діяльності на основі об’єднання чи розподілу ресурсів, відповідальності і ризиків з метою захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення позитивного результату діяльності. Розвиток стратегічних партнерських відносин визначають етапи їх формування, особливості та типи організаційної поведінки партнерів. Графічну інтерпретацію взаємозв’язку етапів стратегічних партнерських відносин та типів організаційної поведінки їх учасників наведено на рис. 1.

Розглядаючи партнерські відносини із науково-творчої точки зору, зроблено акцент на висвітленні вхідних та вихідних факторів формування концепції стратегічних партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука». Серед вхідних факторів, що впливають на формування концепції стратегічних партнерських відносин, виділено особливості партнерської взаємодії, а серед вихідних – результати впровадження стратегічних партнерських відносин.

Встановлено, що вміння адаптуватися до дестабілізуючого впливу зовнішніх та внутрішніх факторів є важливим показником стратегічної стійкості підприємства, яку на основі дослідження визначено як складну, комплексну та багатогранну характеристику діяльності, що відображає його здатність до збереження цілісності та стійкого розвитку під впливом внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів, а також досягнення стратегічних цілей в умовах адаптації суб’єкта господарювання до мінливого конкурентного середовища. При цьому забезпечення стратегічної стійкості пов’язане із досягненням довгострокової конкурентоспроможності, яка в умовах сьогодення безпосередньо визначається здатністю до впровадження інновацій. Тому варто відмітити залежність стратегічної стійкості виробничих структур від рівня їх інноваційної активності.

Визначено, що успіх та синергетичний ефект взаємодії виробничих структур із науковими та освітніми установами, а відтак і забезпечення стратегічної стійкості можливі за умови впровадження стратегії партнерських відносин. Вона виступить платформою для передачі нових знань із науки в інші види економічної діяльності та формування запитів щодо перспективних наукових досліджень і підготовки високо-кваліфікованих працівників від суб’єктів господарювання різних сфер національної економіки, в тому числі і нафтогазового комплексу.

***Типи (моделі) організаційної поведінки***

***Формування***

***Регулювання***

***Завершення***

***/продовження/***

Довгостроковий характер

Автономність (незалежність) партнерів

**Х СТВОРЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ОСНОВ**

**ХІ ПРОДОВЖЕННЯ ЧИ ЗАВЕРШЕННЯ**

Досягнення поставленої мети

Послідовність та неухильне виконання своїх обов’язків

Синергетичний ефект

**ІХ КОРЕКТУВАННЯ ЧИ ДООПРАЦЮВАННЯ**

**VІ МОТИВАЦІЯ**

**VІІ КОНТРОЛЬ**

**VІІІ ОЦІНЮВАННЯ ПАРТНЕРСТВА**

Баланс інтересів

Особливості партнерських відносин

**ІV ПЛАНУВАННЯ**

**V ОРГАНІЗАЦІЯ**

Наявність спільної мети, цілей та інтересів діяльності

**ІІ ВИБІР ПАРТНЕРІВ**

**ІІІ ПОБУДОВА ВЗАЄМОВІДНОСИН**

Узгодження кола обов’язків організацій-партнерів

Розподіл відповідальності та ризиків; постійний обмін

інформацією; формування ресурсної бази

Достатній рівень довіри, поваги та прозорості відносин; наявність договору, угоди чи усних домовленостей

Взаємна зацікавленість сторін у досягненні спільної мети

**І ОЦІНКА СИТУАЦІЇ**

**ЕТАПИ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН**

***Колегіальна***

***Опікунська***

***Авторитарна***

***Підтримуюча***

Рис. 1. Інтерпретація етапів стратегічних партнерських відносин та типів організаційної поведінки їх учасників

У другому розділі **«Діагностування можливостей формування стратегічних партнерських відносин у «трикутнику знань»** проаналізовано тенденції розвитку та результати діяльності освітніх та наукових структур; ідентифіковано особливості функціонування виробничих, освітніх та наукових структур нафтогазового комплексу та здійснено класифікацію наукових та освітніх установ за ознакою їх наближення до виробничих структур; визначено послідовність формування стратегії партнерських відносин; запропоновано методичний підхід оцінювання готовності виробничих структур до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами.

В умовах становлення інтелектуально орієнтованої економіки підвищена увага повинна бути до забезпечення зростання доданої вартості за рахунок більш раціонального використання інтелектуальних ресурсів, більш активного залучення науковців у інноваційні процеси. Однак проведені дослідження показали, що за останні десять років відбулося істотне зменшення як кількості вітчизняних організацій, що виконують наукові роботи, так і кількості науковців, які працюють у них. Тому в роботі обґрунтовується потреба пошуку нових форм співпраці як результат тісної інтегрованої взаємодії освітніх та наукових структур із суб’єктами господарювання реального сектору економіки.

На основі детального дослідження структур нафтогазового комплексу класифіковано науково-дослідні та освітні організації нафтогазового комплексу за ознакою їх наближення до виробничих структур, тобто виділено науково-дослідні організації у складі галузевих структур, науково-дослідні організації із досвідом співпраці із галузевими структурами та освітні структури, що здійснюють підготовку фахівців та виконання науково-дослідних робіт для нафтогазової галузі.

Результат впровадження стратегії партнерських відносин в основному залежить від обраної послідовності її формування. В дисертаційному дослідженні процес формування стратегії партнерських відносин запропоновано здійснювати згідно з такими етапами – визначення місії та цілей стратегічних партнерських відносин; моніторинг та аналіз середовища; оцінювання готовності виробничих структур до стратегічних партнерських відносин; розробка та реалізація стратегії партнерських відносин; контроль і оцінка ефективності реалізації стратегії партнерських відносин.

Найбільш вдалим для оцінювання готовності партнерів до участі у стратегічних партнерських відносинах (рівня партнерського потенціалу) є використання індикаторного методу, який дає змогу кількісно визначити якісні характеристики процесу. Він представлений у дисертаційній роботі таким алгоритмом: формування основних компонент партнерського потенціалу; вибір групових показників у межах кожної компоненти та вибір одиничних показників оцінювання у відповідній групі; визначення фактичних значень показників; нормалізація отриманих значень показників; встановлення коефіцієнтів вагомості для одиничних, групових та узагальнених показників; розрахунок інтегрального показника готовності до партнерських відносин; інтерпретація отриманих результатів.

Запропоновано систему показників оцінювання, яка представлена чотирирівневою ієрархічною структурою, а саме одиничні, групові, узагальнені та інтегральний показники (рис. 2). Це дало змогу визначити сукупний партнерський потенціал суб’єктів господарювання, що поєднує кількісну (формалізовану) та якісну (неформалізовану) складові. Формалізована компонента відображає оцінювання ресурсної площини потенціалу досліджуваної організації та є сумарним значенням групових показників партнерського потенціалу організації, серед яких виділено фінансовий, кадровий та інноваційно-інвестиційний.

2-й рівень

1.1 Фінансовий

1.2 Кадровий

1.3 Інноваційно-інвестиційний

2.1 Організаційно-управлінський

2.2

Репутаційний

2.3 Інформаційно-інфраструктурний

4-й рівень

3-й рівень

Інтегральний показник сукупного партнерського потенціалу організації

1 Формалізована (об’єктивна) складова

2 Неформалізована (суб’єктивна) складова

*Узагальнені показники за можливістю кількісної та якісної оцінки*

1-й рівень

1.1.1 1.1.2…1.2.n

1.2.1 1.2.2 ...1.2.n

1.3.1 1.3.2...1.3.n

2.1.1 2.1.2 ...2.1.n

2.2.1 2.2.2 ...2.3.n

2.3.1 2.3.2 ...2.3.n

*Одиничні показники, що характеризують елементи партнерського потенціалу*

*Групові показники при визначенні рівня використання елементів партнерського потенціалу*

Рис. 2. Ієрархічна структура системи показників оцінювання

партнерського потенціалу організацій

Серед одиничних показників фінансового потенціалу обрано коефіцієнти: фінансової залежності, самофінансування та фінансового важеля; кадровий потенціал оцінено за допомогою коефіцієнта вікового цензу, рівня плинності кадрів та частки витрат на заробітну плату у доходах від реалізації; а для визначення інноваційно-інвестиційного потенціалу розраховано частку нематеріальних активів у капіталі організації, показник наукоємності виробництва, рівень фінансування витрат науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а також коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності.

Для оцінювання неформалізованої складової потенціалу, тобто якісної компоненти сукупного потенціалу, обрано організаційно-управлінський, репутаційний та інформаційно-інфраструктурний потенціали, які визначено методом експертного опитування. При визначенні організаційно-управлінського потенціалу оцінено рівень готовності підприємства до змін та потребу у співпраці з освітніми та науковими структурами. Для розрахунку репутаційного потенціалу використано індикатори попереднього досвіду співпраці з партнерами, впливу перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності та результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства. Узагальнення інформаційно-інфраструктурного потенціалу полягало в оцінюванні рівня доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх і наукових послуг партнерів, прозорості та доступності інформації про діяльність виробничого підприємства, а також рівня вибору співпраці із вітчизняними або зарубіжними науково-дослідними структурами.

У третьому розділі **«Обґрунтування напрямів формування та реалізації стратегії партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами»** здійснено аналіз зарубіжного досвіду формування партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука»; висвітлено характерні риси чинних форм співпраці між учасниками «трикутника знань» із узагальненням їх переваг та недоліків; проведено оцінювання партнерського потенціалу підприємств; удосконалено механізм реалізації стратегії партнерських відносин, а також розроблено математичну модель прогнозування залежності стратегічної стійкості структур партнерської взаємодії від рівня їх партнерського потенціалу та модель процесу забезпечення стратегічної стійкості виробничих структур на засадах формування партнерських відносин у «трикутнику знань».

Згідно із зарубіжним досвідом визначено, що економіка, заснована на знаннях, вимагає ретельного вивчення найбільш перспективних сфер взаємодії бізнес-структур і установ вищої освіти з метою формування інноваційних організацій. У розвинених країнах Європи та США таким структурам надається потужна фінансова підтримка, оскільки співпраця бізнесу та університетів є запорукою результативності технологічних інновацій і розвитку нових форм конкурентних переваг бізнес-структур.

Вивчення ж вітчизняної практики партнерських відносин дозволило встановити, що ступінь взаємодії виробничих, освітніх та наукових установ, у т. ч. нафтогазового комплексу, в основному обмежується використанням таких форм співпраці, як: укладання угод про спільну діяльність, використання тендерного механізму щодо надання послуг у сфері наукових досліджень та впровадження дуальної освіти. При узагальненні їх переваг та недоліків визначено, що, на відміну від розглянутих форм співпраці, стратегічні партнерські відносини здатні забезпечити синергетичний ефект при взаємодії всіх ланок «трикутника знань», оскільки передбачають налагодження довготривалих відносин, які базуються на взаємній вигоді, рівності учасників, довірі, інформаційному взаємообміні та попередньо узгодженому розподілі відповідальності і ризиків партнерів.

На основі запропонованого методичного підходу проведене аналітичне оцінювання готовності підприємств нафтогазового комплексу до участі у партнерських відносинах із освітніми та науковими організаціями. Оцінку партнерського потенціалу здійснено на прикладі виробничих структур ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування» групи компаній НАК «Нафтогаз України», як найпотужніших учасників нафтогазового ринку. Результати оцінювання наведено у табл. 1.

*Таблиця 1*

**Показник сукупного партнерського потенціалу підприємств нафтогазового комплексу**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Групи показників | Вагові коефіцієнти групи | ПАТ | | |
| «Укрнафта» | «Укртрансгаз» | «Укргаз-  видобування» |
| Фінансові | 0,15 | 0,10 | 0,38 | 0,43 |
| Кадрові | 0,15 | 0,34 | 0,48 | 0,81 |
| Інноваційно-інвестиційні | 0,10 | 0,15 | 0,01 | 1,00 |
| Організаційно-управлінські | 0,2 | 0,66 | 0,77 | 0,73 |
| Репутаційні | 0,2 | 0,65 | 0,74 | 0,67 |
| Інформаційно-інфраструктурні | 0,2 | 0,65 | 0,79 | 0,68 |
| Інтегральний показник сукупного партнерського потенціалу | | 0,47 | 0,57 | 0,69 |
| Інтерпретація результатів оцінки | | Низький | Низький | Середній |

При інтерпретації результатів проведеного аналітичного оцінювання готовності підприємницьких структур нафтогазової галузі до участі у партнерських відносинах із освітніми та науковими установами за класичною (в системі ECTS) шкалою оцінювання варто відмітити низький рівень сукупного партнерського потенціалу щодо ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укрнафта», інтегральний показник яких отримано на рівні 0,57 та 0,47 відповідно. Середнім є рівень готовності до співпраці ПАТ «Укргазвидобування», інтегральний показник якого становить 0,69.

Успіх та ефективність стратегічних партнерських відносин залежать від якості управління ними. Тому доцільною є розробка механізму реалізації стратегічних партнерських відносин з метою уникнення дублювання функцій та реалізації якісних управлінських рішень щодо формування та впровадження стратегії партнерських відносин, а відтак забезпечення стратегічної стійкості суб’єктів партнерства.

Запропоновано концептуальну схему механізму реалізації стратегічних партнерських відносин (рис. 3). Виділено три складові блоки: організаційно-управлінський, економічний та соціальний.

З метою обґрунтування залежності стратегічної стійкості партнерів у системі «виробництво – освіта – наука» від рівня їх партнерського потенціалу методом математичного моделювання (формула 1) нами використано математичну модель, що виражена системою диференціальних рівнянь та враховує вплив діяльності окремих суб’єктів-партнерів один на одного.

(1)

*де x –* рівень партнерського потенціалу виробничих структур, частка од.; *y –* рівень партнерського потенціалу освітніх структур, частка од.; *z –* рівень партнерського потенціалу наукових структур, частка од.;t *–* умовна часова одиниця.

Система планування та адміністрування

Організаційне забезпечення

**Організаційно-управлінський**

**Соціальний**

О

В

Н

**Економічний**

управління

Методи

Функції

управління

Принципи

управління

Інформаційне забезпечення

Інформаційне забезпечення

Інформаційне забезпечення

Правове регулювання

Фінансове забезпечення

Оцінка результатів діяльності

Економічні важелі і стимули

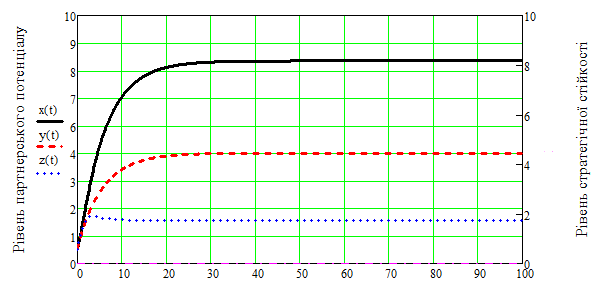
Кадрове забезпечення

Соціальні заходи

Мотиваційна складова

Рис. 3. Концептуальна схема механізму реалізації стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами

Розрахунок моделі здійснено з використанням системи автоматизованого проектування Mathcad. Результати прогнозування наведено на рис. 4.

**

частка. од.

частка. од.

Рис. 4. Прогнозування залежності стратегічної стійкості виробничих, освітніх та наукових структур від рівня партнерського потенціалу

Запропонована модель визначає доцільність впровадження стратегії партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука», оскільки прогнозований результат у проміжку 30–100 умовних часових одиниць свідчить про забезпечення стратегічної стійкості учасників взаємодії.

Результатом впровадження стратегії партнерських відносин є поява спільної площини перетину трьох складових «трикутника знань», яку варто визначати як «зону екзопренерства» (рис. 5). Чим більша площа перетину кругів, що відповідають суб’єктам-партнерам, тим ширшою є зона екзопренерства. Саме екзопренерство розширює можливості розвитку підприємств, оскільки полягає у розробці інновацій із залученням зовнішніх учасників та ресурсів.

Інноваційно-технологічна стійкість

Стратегічне планування

Місія підприємницької структури

«зона екзопренерства»

**Стратегічна стійкість підприємницької структури**

Екологічна стійкість

Соціальна стійкість

Маркетингова стійкість

Фінансова стійкість

Виробнича стійкість

Суб’єкти забезпечення процесів формування партнерських відносин

Загальнокорпоративна стратегія

Конкурентна стратегія

Функціональні стратегії

Стратегія партнерських відносин

Стратегічний набір

Алгоритм формування стратегії партнерських відносин

Механізм реалізації стратегії партнерських відносин

Освітні

структури

Виробничі

структури

Наукові

структури

Рис. 5. Модель процесу забезпечення стратегічної стійкості виробничих структур на засадах формування партнерських відносин із освітніми та науковими організаціями

Зазначено, що зона екзопренерства формується в результаті розвитку партнерських відносин та реалізується у вигляді створення спеціалізованої структурної одиниці. Тому виникає потреба розробки основних засад створення центру екзопренерства як колегіального органу учасників партнерських відносин, основними завданнями якого будуть генерування, підтримка та супровід ідей і новацій, трансфер знань та технологій.

Отже, в межах кожного окремого проекту чи напряму діяльності в зоні екзопренерства може формуватися екзопренерська одиниця, результат функціонування якої визначає вплив на конкретну складову стратегічної стійкості. Розроблена стратегія партнерських відносин повинна передбачати формування та функціонування зони екзопренерства як результату стратегічної партнерської співпраці підприємств нафтогазового комплексу із освітніми та науковими структурами.

**Висновки**

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукового завдання, що спрямоване на формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами у нафтогазовому комплексі. Отримані результати дисертаційного дослідження дали змогу зробити такі висновки:

1. На основі аналізу існуючої термінології сфери формування стратегічних партнерських відносин уточнено такі поняття, як: «стратегічні партнерські відносини» та «стратегічна стійкість», а також визначено дефініцію «партнерський потенціал», який розвинуто як сукупність можливостей організації, що обумовлені здатністю до формування партнерських відносин із іншими структурами та наявністю ресурсів для налагодження і провадження спільної діяльності як результату їх оптимального поєднання.

2. Запропоновано інтерпретацію етапів розвитку стратегічних партнерських відносин та типів організаційної поведінки їх учасників, яка розкриває особливості стратегічних партнерських відносин та визначає типи організаційної поведінки, притаманні партнерам на кожному етапі партнерської взаємодії. Досліджено, що процес стратегічних партнерських відносин характеризується певними особливостями, серед яких взаємна зацікавленість сторін у досягненні спільної мети, достатній рівень довіри, поваги та прозорості відносин, наявність спільної мети, цілей, цінностей та інтересів діяльності, постійний обмін інформацією, формування ресурсної бази, розподіл відповідальності та ризиків, автономність (незалежність) партнерів, досягнення синергетичного ефекту.

3. В результаті дослідження сформовано послідовність розробки та реалізації стратегії партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами, яка включає шість етапів, зокрема формування основної мети та цілей партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука», моніторинг та аналіз середовища, оцінку готовності виробничих структур до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами, власне розробку стратегії партнерських відносин, реалізацію стратегії у системі «виробництво – освіта – наука», контроль за реалізацією стратегії та оцінку ефективності партнерських відносин.

4. За допомогою розробленої методики оцінювання готовності виробничих структур до стратегічних партнерських відносин із освітніми та науковими структурами (партнерського потенціалу) за індикаторним методом проведене оцінювання партнерського потенціалу підприємств нафтогазового комплексу, а саме ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування». При інтерпретації результатів проведеного аналітичного оцінювання готовності підприємницьких структур нафтогазової галузі до участі у партнерських відносинах із освітніми та науковими установами за класичною (в системі ECTS) шкалою оцінювання, варто відмітити низький рівень сукупного партнерського потенціалу щодо ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укрнафта», інтегральний показник яких отримано на рівні 0,57 та 0,47 відповідно. Середнім є рівень готовності до співпраці ПАТ «Укргазвидобування», інтегральний показник якого становить 0,69. Запропонована методика оцінювання дає можливість виявити «вузькі» місця в діяльності підприємства, які впливають на зниження результатів отриманого сукупного показника партнерського потенціалу.

5. Запропоновано концептуальну схему механізму реалізації стратегічних партнерських відносин, яку визначено як сукупність методів, способів та інструментів, що у своїй взаємодії забезпечують успішне функціонування стратегічних партнерських відносин, досягнення поставлених стратегічних цілей та забезпечення стратегічної стійкості учасників партнерства. Відповідно виділено три складові блоки механізму реалізації стратегічних партнерських відносин, а саме: організаційно-управлінський, економічний та соціальний, які у взаємодії здатні забезпечити оптимізацію використання потенціалу суб’єктів-партнерів, формування інформаційного забезпечення між ними, досягнення запланованих цілей та отримання синергетичного ефекту.

6. На основі системи диференціальних рівнянь для прогнозування результатів впровадження стратегії партнерських відносин побудовано математичну модель, яка визначає залежність стратегічної стійкості суб’єктів-партнерів від рівня їх партнерського потенціалу та підтверджує доцільність формування стратегічних партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука».

7. Розроблено модель процесу забезпечення стратегічної стійкості виробничих структур на засадах формування стратегічних партнерських відносин у «трикутнику знань», вона визначає місце стратегії партнерських відносин у стратегічному наборі підприємства, її вплив на взаємодію між суб’єктами-партнерами. Завдяки такій співпраці важливим є формування зони екзопренерства, в межах якої варто створити центр екзопренерства та екзопренерські одиниці за кожним окремим напрямом взаємодії учасників, вихідним результатом чого є забезпечення стратегічної стійкості суб’єктів господарювання за усіма її складовими.

8. Практичне застосування одержаних у роботі результатів дасть змогу оцінити готовність виробничих структур до стратегічних партнерських відносин із освітніми та науковими структурами, визначити доцільність впровадження стратегії партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука» та виявити вплив партнерської взаємодії на забезпечення стратегічної стійкості суб’єктів-партнерів.

**ПЕРЕЛІК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**

**Монографія**

1. Крихівська Н. О. Теоретичні основи фінансового забезпечення партнерських відносин між підприємницькими структурами. *Фінансові аспекти інноваційного* *розвитку нафтогазового комплексу України:* колективна монографія за заг. ред. Л. Т. Гораль, І. Г. Фадєєвої. Івано-Франківськ, 2016. С. 118-134. (Особисто автору належить 1,04 друк. арк.) *Особистий внесок здобувача: уточнено поняття «система фінансового забезпечення партнерських відносин» та визначено форми фінансового забезпечення партнерських відносин між підприємницькими структурами нафтогазового комплексу.*

**Статті у вітчизняних наукових фахових виданнях, в яких опубліковано основні наукові результати дисертації:**

2. Крихівська Н. О. Підходи до визначення поняття «економічний потенціал підприємства». *Наукові записки. Серія «Економіка».* 2013. №21. С. 44-47. (0,48 друк. арк.).

3. Крихівська Н. О. Аналіз наукових підходів до дефініції поняття «партнерські відносини». *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.* 2014. Вип. 1 (53). С. 19-25. (0,47 друк. арк.).

4. Крихівська Н. О. Порівняльна характеристика форм фінансового забезпечення партнерських відносин. *Науковий* *вісник Херсонського державного університету. Економічні науки.* 2014. Вип. 5. С. 64-66. (0,46 друк. арк.).

5. Крихівська Н. О. Стратегічне управління партнерськими відносинами як інструмент активізації співробітництва [Електронний ресурс]. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 64*-*66. (0,50 друк. арк.). URL: <http://globai-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/605-krikhivska-n-ostrate> gichne-upravlinnya-partnerskimi-vidnosinami-yak-instrument-aktyvizaciji-spivrobitnitstva.

6. Крихівська Н. О. Стратегічна стійкість підприємства та передумови її забезпечення. ***Наука й економіка*.** 2016. Вип. 3 (43). С. 84-90. (0,58 друк. арк.).

7. Данилюк М. О., **Крихівська Н. О.** Про концептуальний підхід до партнерської взаємодії виробництва, освіти та науки у нафтогазовому комплексі. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості».* 2017. Вип. 1(15). С. 10*-*14. (0,52 друк. арк., з них особисто автору належить 0,39 друк. арк.). *Особистий внесок автора: розвинуто концептуальний підхід до відображення сутності стратегічної партнерської взаємодії виробництва, освіти та науки, доповнено адаптивну модель партнерських відносин ASC у системі «виробництво – освіта – наука» нафтогазового комплексу.*

**Стаття у зарубіжному науковому виданні**

8. Danylyuk M. O., **Kryhivska N. O.** The identification of the problems that determe the development of partnerships between the spheres of production, education and science. *Science of Europe*. 2016. №7 (7). Volume 2. P. 82-87. (0,62 друк. арк., з них особисто автору належить 0,46 друк. арк.) *Особистий внесок автора: розроблено базову інноваційну модель стратегічних партнерських відносин у системі «освіта – наука – виробництво» з максимально інтегрованими цілями та інтересами.*

**Стаття у науковому фаховому виданні, що входить до міжнародних наукометричних баз даних, депозитаріїв та пошукових систем**

9. Крихівська Н. О. Аналітичне оцінювання готовності підприємств нафтогазового комплексу до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами. *Інтелект ХХІ*. 2018. Вип. №2. С. 182*-*188. (0,63 друк. арк.).

**Наукові праці, що засвідчують апробацію матеріалів дисертації:**

1. Крихівська Н. О. Передумови налагодження партнерських відносин між суб’єктами підприємництва. *Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем:* Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 15-17 травня 2013). Івано-Франківськ, 2013. С. 35*-*38. (0,25 друк. арк.).
2. Крихівська Н. О. Підходи до визначення сутності механізму фінансового забезпечення партнерських відносин. *Менеджмент: розвиток, теорія та практика:* Матеріали ІІ Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. (Луганськ, 15 листопада - 15 грудня 2013). Луганськ, 2013. С. 64-67. (0,17 друк. арк.).
3. Крихівська Н. О. Вибір моделі управління партнерськими відносинами між підприємницькими структурами. *Теоретичні та практичні аспекти розвитку національної економіки в умовах глобальної нестабільності:* Матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (Київ, 19-20 вересня 2014). Київ, 2014. С. 82*-*83. (0,08 друк. арк.).
4. Крихівська Н. О. Наукове обґрунтування поняття механізму фінансового забезпечення партнерських відносин. *Collection of scientific articles «Socio-economic aspects of economics and management».* Taunton, MA, United States of America, 2015. Volume 1. P. 189*-*192. (0,33 друк. арк.).
5. Крихівська Н. О. Оцінювання готовності підприємницьких структур до участі у партнерських відносинах. *Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем*: Матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 20-22 травня 2015). Івано-Франківськ, 2015. С. 190-191. (0,15 друк. арк.).
6. Крихівська Н. О. Стратегія як основний інструмент забезпечення стратегічної стійкості підприємства. *Ukraine-EU. Modern Technology, Business and Law:* collection of international scientific papers: in 2 parts. Part 1. Modern Priorities of Economics Engineering and Technologies (April 19-23, 2016, SLOVAK REPUBLIC - POLAND). Chernihiv : CNUT, 2016. P. 170*-*172. (0,21 друк. арк.).
7. Крихівська Н. О. Про заходи формування партнерських відносин між освітніми, науковими та виробничими структурами нафтогазового комплексу. *Економіка та управління у нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи:* Матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 21-23 вересня 2016). Івано-Франківськ, 2016. С. 32*-*33. (0,14 друк. арк.).
8. Крихівська Н. О. Партнерський потенціал організацій: сутність та алгоритм оцінки. *Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем*: Матеріали Міжн. наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 11-13 жовтня 2017). Івано-Франківськ, 2017. С. 231*-*234. (0,15 друк. арк.).
9. Крихівська Н. О. Концептуальна схема механізму управління партнерськими відносинами між виробничими, освітніми та науковими структурами. *Маркетинг і контролінг: сучасні виклики підприємництва:* Матеріали Міждисциплінарної наук.-практ. конф. (30 листопада 2017). Київ, Івано-Франківськ, Портал Футуролог. С.120-122. (0,21 друк. арк.).
10. Крихівська Н. О. Інтеграція освіти і науки для забезпечення інноваційного розвитку підприємств. *Сучасні управлінські технології в умовах трансформації соціально-економічних відносин:* Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Івано-Франківськ, 19-20 квітня 2018). Івано-Франківськ, 2018. С. 137*-*140. (0,21 друк. арк.).

**АНОТАЦІЯ**

**Крихівська Н. О. Формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими структурами у нафтогазовому комплексі. – Рукопис.**

*Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) – Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Івано-Франківськ, 2019.*

Дисертація присвячена розвитку теоретико-методичних засад та розробленню практичних рекомендацій щодо формування стратегічних партнерських відносин між виробничими, освітніми та науковими установами. Розвинуто категоріально-понятійний апарат у сфері формування та розвитку стратегічних партнерських відносин, який розширено такими поняттями, як стратегічні партнерські відносини, стратегічна стійкість, партнерський потенціал. Інтерпретовано взаємозв’язок етапів стратегічних партнерських відносин та типів організаційної поведінки їх учасників.

Здійснено класифікацію освітніх та науково-дослідних організацій нафтогазового комплексу за ознакою їх наближення до виробничих структур. Запропоновано послідовність формування стратегії партнерських відносин. Розроблено методичний підхід оцінювання готовності виробничих структур до партнерських відносин та сформовано чотирирівневу систему показників оцінки партнерського потенціалу підприємств.

Проведено аналіз зарубіжного досвіду співпраці у системі «виробництво – освіта – наука» та висвітлено особливості чинних форм співпраці у «трикутнику знань». Удосконалено механізм реалізації стратегічних партнерських відносин у системі «виробництво – освіта – наука», розроблено модель прогнозування залежності стратегічної стійкості структур партнерської взаємодії від рівня їх партнерського потенціалу та модель процесу забезпечення стратегічної стійкості виробничих структур на засадах формування партнерських відносин із освітніми та науковими організаціями.

*Ключові слова:* партнерські відносини, стратегічна стійкість, партнерський потенціал, стратегія партнерських відносин, екзопренерство.

**ABSTRAKT**

**Krykhivska N. O. Kształtowanie partnerstw strategicznych między instytucjami produkcyjnymi, edukacyjnymi i badawczymi w sektorze naftowym i gazowym. - Rękopis.**

*Praca naukowa na uzyskania stopnia kandydata nauk ekonomicznych ze specjalności 08.00.04 – ekonomia i zarządzanie przedsiębiorstwami (według działalności ekonomicznej). – Iwano-Frankiwski Narodowy Techniczny Uniwersytet Nafty i Gazu, Ivano-Frankivsk, 2019.*

Praca naukowa poświęcona rozwojowi teoretyko-metodycznych zasad oraz opracowaniu praktycznych zaleceń dotyczących tworzeniu relacji partnerstw strategicznych między instytucjami produkcyjnymi, edukacyjnymi i naukowymi. Rozwinięto kategioralno-pojęciowy aparat w sferze tworzenia i rozwijania strategicznych relacji partnerskich, jaki rozszerzono takimi pojęciami, jak strategiczne relacje partnerstwa, stabilność strategiczna, potencjał partnerski. Zinterpretowano wzajemnie połączenia etapów strategicznych relacji partnerskich i rodzajów zachowań organizacyjnych ich uczestników.

Dokonano klasyfikacji edukacyjnych i naukowo-badawczych organizacji naftowo-gazowego kompleksu na podstawie ich podejścia do struktur produkcyjnych. Zaproponowano kolejność tworzenia relację strategji partnerskich. Opracowano metodyczne podejście oceniania gotowości struktur produkcyjnych do relacji partnerskich i sformowano czteropoziomowy system wskaźników oceny potencjału partnerskiego przedsiębiorstw.

Dokonano analizy zagranicznych doświadczeń współpracy w systemie «produkcja – edukacja – nauka» oraz podkreślono cechy istniejących form współpracy w «trójkącie wiedzy». Poprawiono mechanizm strategicznego zarządzania relacjami partnerskimi w systemie «produkcja – edukacja – nauka», opracowano model prognozowania zależności stabilności strategicznej struktur interakcji partnerskich na poziomie ich potencjału partnerskiego oraz model procesu zapewnienia stabilności strategicznej struktur produkcyjnych na bazie partnerstwa z organizacjami edukacyjnymi i naukowymi.

*Słowa kluczowe*: relacje partnerskie, stabilność strategiczna, potencjał partnerski, strategia relacji partnerskich, exoprenerstwo.

**Abstract**

**Krykhivska N. O. Development of Strategic Partnerships Among Production, Educational and Scientific Structures in the Oil and Gas Complex. – The manuscript.**

*Thesis for the Candidate degree in Economics by specialty 08.00.04 – economics and management of enterprises (by the types of economic activity).* ***–*** *Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas, Ivano-Frankivsk, 2019.*

The thesis deals with the development of theoretical and methodological bases as well as practical recommendations on formation of the strategic partnerships between production, educational and scientific institutions. Categorical and conceptual apparatus in the formation and development of strategic partnerships have been developed, which extended concepts such as strategic partnerships, strategic stability, partnership potential. The model of the relationship stages of strategic partnerships with the release characteristics of strategic partnerships at every stage and in particular types of organizational behavior of the partners have been proposed. The conceptual approach to the reflection of the essence of strategic partnership interaction between production, education and science, which provides a system of views on involving representatives in active cooperation of science, education and business, that interact as a whole in the process of achieving the desired results and fulfilling the commitments have been formed.

The classification of educational and research organizations of the oil and gas complex on the basis of their approach to production structures have been made, that is, the research organizations in the structure of branch structures, research organizations with experience of cooperation with branch structures and educational structures educational structures that train specialists and scientific- research works for the oil and gas industry.

The sequence of formation and implementation the strategy of partnerships among production, educational and scientific structures have been proposed. The methodical approach to evaluating the readiness of production structures to strategic partnerships with educational and scientific structures has been improved, using the indicator method, which provides a four-level hierarchical structure of indicators that will enable to calculate the integral criterion of the partner potential of organizations.

Based on the foreign experience it has been found out that the cooperation between universities and business structures results in the development of innovative structures, which get strong financial support. This interaction form guarantees both the effectiveness of technological innovations and the development of new forms of competitive advantages of business structures.

The study of domestic practice of partnership relations among production, education and research institutions, including the oil and gas complex, helps to single out the following main cooperation forms: conclusion of cooperation agreements, use of tender mechanism for performing research studies and introduction of dual education. The author of the dissertation thesis summarizes their advantages and disadvantages and determines that in contrast to the above-mentioned forms of cooperation, the strategic partnership relations can provide a synergetic effect if all elements of the «knowledge triangle» interact, as they provide for the establishment of long-term relations based on mutual benefits and equality of participants, trust, information interchange and pre-agreed allocation of responsibilities and risks of partners.

The mathematical prediction model, which is based on the differential equations for the dependence of strategic stability of production, education and research structures on the level of partnership potential is used for economic and mathematical substantiation of the expediency of partnership strategy implementation.

The model of the process of providing strategic stability of production structures on the basis of formation of partnership relations in the «knowledge triangle» is developed, which determines the place of the strategy of partnerships in the strategic set of the enterprise. Also, the model determines the influence of the strategy on interaction between the partners and provides for the formation a zone of exopreneurship, within which it is advisable to create the center of exopreneurship and exopreneurial units for each specific direction of cooperation among partners.

**Keywords:** partnerships, strategic stability, partnership potential, partnership strategy, exopreneurship.