

Секция «Инновационное природопользование»
Эффективная бизнес-модель профессионального сообщества в нефтегазовой отрасли.

несмеянова Екатерина михайловна

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Высшая школа инновационного бизнеса (факультет), Москва, Россия

E-mail: nesm86@gmail.com

Ниспадающий рост мировой потребности в углеводородном сырье и в то же время истощение крупных нефтегазоносных бассейнов на суше свидетельствует о необходимости решения задач повышения коэффициента извлечения углеводородов, вопросы уровня переработки нефтегазового сырья, применение новых технологий разработки трудноизвлекаемых запасов, разработка технологий освоения шельфа, освоение нетрадиционных источников энергии. В данном контексте профессиональные сообщества служат своего рода площадками для более эффективного, оптимального решения задач, стоящих перед нефтегазовым сектором. К задачам профессиональных сообществ можно отнести: развитие высокого научного и технического уровня производства и науки, защиты профессиональных и социальных интересов членов сообщества, повышение их квалификации, сбор и распространения информации о наиболее важных достижениях науки и практики, инноваций в области геологического изучения недр, междисциплинарный подход к решению проблем, и как следствие формирования приоритетных направлений развития отрасли.

Объектом исследования является Научно-образовательный центр «Нефтегазовый центр МГУ». Предметом исследования - совокупность подходов и методов по выбору и построению, изменению и применению эффективной бизнес-модели в нефтегазовом секторе.

Целью работы является создание эффективной бизнес-модели профессионального сообщества в нефтегазовой отрасли, основываясь на опыте существующих подобных сообществ, на теоретической базе и современных подходах к построению бизнес-моделей. Результатом работы являются оптимизация бизнес-модели профессионального сообщества на примере Научно-образовательного центра «Нефтегазовый центр МГУ», и как следствие выработка рекомендаций по дальнейшему развитию центра.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

Проанализирована литература и раскрыто понятие «бизнес-модели», описаны задачи и цели, выполняемые бизнес-моделями. Впервые понятие было введено в середине 90-х годов 20 века. Один из основателей термина Пол Тиммерс (Paul Timmers) охарактеризовал бизнес-модель, как «архитектуру продуктовых, сервисных и информационных потоков, включающую описание различных участников бизнеса и их роли, описание потенциальных выгод для различных участников бизнеса, описание источников получения доходов»[1]. Описаны наиболее актуальные и востребованные на данный момент подходы к построению бизнес-моделей, в частности подход Александра Остервальдера и Ива Пинье «Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора», работа Карана Гирорта и Сергея Нетесина «Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками». В дальнейшем подходы использованы для описания существующих бизнес-моделей профессиональных сообществ и созданию бизнес-модели НОЦ «Нефтегазовый центр МГУ».

Проанализированы российские и зарубежные профессиональные сообщества в нефтегазовом секторе, в частности изучена, описана и структурирована деятельность крупных профессиональных сообществ и ассоциаций с целью выявления их основных составляющих, особенностей их бизнес-моделей, сильных и слабых сторон. Составлен экскурс по

существующим сообществам в нефтегазовой отрасли, а именно описан опыт наиболее крупные международные профессиональные сообщества в нефтегазовой отрасли, такие как EAGE, SPE, ЕАГО сферы их деятельности, механизмы функционирования, проанализированы годовые финансовые отчеты данных сообществ, в том числе на территории РФ. Основной ценностью предложения подобных сообществ являются: проведение мероприятий (конференций, выставок и семинаров), издательская деятельность (журналы и книги), образовательные программы (краткие курсы, лекции), студенческие программы, подбор персонала. Основанием для вступления в подобные сообщества является членский взнос, который в свою очередь является одним из источников финансирования сообществ. Средняя численность представленных ассоциаций варьируется от 17 000 специалистов (EAGE) до 150 000 (SPE).

В ходе исследования описана существующая бизнес-модель Нефтегазового центра МГУ, предложены необходимые изменения для ее улучшения. Исследование состоит из нескольких этапов. На первом этапе сформирована существующая бизнес-модель центра, на втором этапе бизнес-модель проанализирована и разложена на блоки в соответствии с подходом Остервальдера и Пинье, на третьем этапе выявлены слабые и сильные стороны модели. К слабым сторонам можно отнести нерегулируемые финансовые потоки, слабая организационная структура, слабо проработанная стратегия работы с каналами сбыта. К сильным сторонам можно отнести ценностное предложение, ключевые ресурсы и взаимоотношения с клиентами. Далее предложены гипотезы по улучшению элементов бизнес-модели и разработаны рекомендации по улучшению бизнес-модели центра.

Современный мир характеризуется непостоянством мировой экономики, постоянными изменениями спроса и предложений и неопределенностью. В таких условиях профессиональному сообществу необходим гибкий инструмент, позволяющий изменяться вместе с внешней средой, таким инструментом становится бизнес-модель. На сегодняшний день бизнес-моделирование наравне с внедрением новых технологий является одним из способов улучшить результаты работы организации.

[1] Business Models for Electronic Markets, Paul Timmers, Research Note, September 9, 1998

Источники и литература

- 1 Business Models for Electronic Markets, Paul Timmers, Research Note, September 9, 1998 https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C#cite_note-timmers-paper-9