

8. Прантенко Г. Комерціалізація технологій у сучасних умовах в Україні. Схід. 2008. № 5(89) URL: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=31888

9. Прохоров А.Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности. Вестник Тюменского гос. ун-та. 2011. № 11. С. 66–70.

10. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструменту управління інтелектуальним капіталом. Економічний простір. 2008. № 15. С. 163-170.

11. Шуба І.В. Аналіз форм комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності. Вісник НТУ «ХПІ». 2014. № 23 (1066). С. 150-156.

E-mail: natalia.chukhrai@gmail.com

УДК 005.56:65.12.265

Крихівська Н.О.

аспірант кафедри економіки підприємства,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ДО ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ІЗ ОСВІТНИМИ ТА НАУКОВИМИ СТРУКТУРАМИ

У статті запропоновано методика та здійснено оцінювання готовності підприємств нафтогазового комплексу до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами за індикативним методом. Особливістю системи оцінки рівня готовності організацій до партнерства полягає у визначенні сукупного партнерського потенціалу, який поєднує кількісну (об'єктивну) та якісну (суб'єктивну) компоненти. Формалізована (об'єктивна) складова сукупного потенціалу є сумарним значенням групових оцінних показників партнерського потенціалу організації, серед яких фінансовий, кадровий та інноваційно-інвестиційний, а неформалізована (суб'єктивна) компонента поєднує організаційно-управлінську, репутаційну та інформаційно-інфраструктурну групи показників. Як підсумок, процес оцінювання завершено розрахунком інтегрального показника сукупного партнерського потенціалу та здійснено інтерпретацію отриманих значень.

Ключові слова: партнерські відносини, партнерський потенціал, оцінка готовності, підприємства нафтогазового комплексу, освітні структури, наукові структури.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА К ПАРТНЕРСКИМ ОТНОШЕНИЯМ С ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ И НАУЧНЫМИ СТРУКТУРАМИ

Крыховская Н.О.

В статье предложена методика и осуществлена оценка готовности предприятий нефтегазового комплекса к партнерским отношениям с образовательными и научными структурами за индикативным методом. Особенностью системы оценки уровня готовности организаций к партнерству заключается в определении совокупного партнерского потенциала, который сочетает количественную (объективную) и качественную (субъективную) компоненты. Формализованная (объективная) составляющая совокупного потенциала суммарным значением групповых оценочных показателей партнерского потенциала организации, среди которых финансовый, кадровый и инновационно-инвестиционный, а неформализованная (субъективная) компонента сочетает организационно-управленческую, репутационную и информационно-инфраструктурную группы показателей. В итоге, процесс оценки завершён расчетом интегрального показателя совокупного партнерского потенциала и осуществлено интерпретацию полученных значений.

Ключевые слова: партнерские отношения, партнерский потенциал, оценка готовности, предприятия нефтегазового комплекса, образовательные структуры, научные структуры.

**ANALYTICAL EVALUATION OF PREPAREDNESS
THE ENTERPRISES OF THE OIL AND GAS COMPLEX TO PARTNERSHIP
WITH EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC STRUCTURES**

Kryhivska N.

In this article proposed a methodology and assessed the readiness of the enterprises of the oil and gas complex to partnership with educational and scientific structures by the indicative method. The peculiarity of the system of assessing the level of readiness the organizations to partnership is to determine the total potential partner that combines quantitative (objective) and qualitative (subjective) components. The formalized (objective) component of the aggregate potential is the aggregate value of the group evaluation indicators of the partner potential of the organization, including financial, personnel and innovation-investment, and the unformalized (subjective) component combines organizational – managerial, reputation and information-infrastructure groups of indicators. As a result, the evaluation process is completed by calculating the integral indicator of aggregate partner capacity and interpreted the obtained values.

Keywords: partnership, partnership potential, readiness assessment, enterprises of the oil and gas complex, educational structures, scientific structures.

Постановка проблеми. Відомо, що основним чинником, що здійснює гальмівний вплив на зростання вартості компаній нафтогазового комплексу є недостатній рівень використання ефекту інтеграції з наукою та освітою. Крім того, тенденцією інноваційного розвитку промисловості та бізнесу сьогодні є орієнтація на підвищення спроможності до сприйняття нововведень, що власне є основою для забезпечення стратегічної стійкості та підвищення конкурентоздатності підприємства. Досягнення стратегічної стійкості господарюючого суб'єкта базується на значній кількості умов та особливостей діяльності, серед яких варто звернути увагу на формування партнерської стратегії із освітніми та науковими організаціями. Згідно із дослідженнями, можемо стверджувати, що одним із важливих етапів побудови партнерської стратегії є оцінка готовності організацій-партнерів до участі у партнерських відносинах, оскільки формується інформаційний базис щодо можливостей та здатності виробничих, освітніх та наукових структур до тресторонньої взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування і оцінювання партнерських відносин займаються вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких значний теоретичний внесок здійснили М. Портер, П. Дойл, П. Друкер, Ф. Котлер, М. Мескон, Б. Мільнер, А. Стрікленд, А. Томпсон, Ф. Хедоурі, Д. Кревенс, Д. Аакер, О. Виханський, І. Гурков, А. Смолкін, Р. Фахутдінов та ін. Суттєвий внесок у сфері формування і оцінювання партнерських відносин в Україні зробили А. Павленко, А. Войчак, Н. Чухрай, Є. Крикавський, І. Решетнікова, А. Наливайко, Н. Куденко, З. Шершньова, Т. Циганкова, В. Герасимчук та інші.

Мета статті. Проте, варто відмітити, що у наукових публікаціях недостатньо уваги приділено оцінюванню готовності підприємств до вступу у партнерські відносини із вітчизняними та зарубіжними суб'єктами господарювання. Тому, основною метою статті є розробка методичного підходу до оцінювання сукупного партнерського потенціалу підприємницьких структур та на його основі розрахунок інтегрального показника готовності підприємств нафтогазового комплексу до партнерських відносин із освітніми та науковими структурами.

Виклад основного матеріалу. Найбільш вдалим для оцінюванні готовності до партнерства буде використання індикативного методу, який дає змогу кількісно визначити якісні характеристики процесу. Оцінка

готовності партнерів до участі у партнерських відносинах за допомогою індикативного методу повинна здійснюватися у такій послідовності:

- 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 значень.

Для вибору ключових індикаторів оцінювання запропоновано систему показників партнерського потенціалу організацій, в основі якої лежить формування сукупного партнерського потенціалу, що поєднує кількісну (об'єктивну) та якісну (суб'єктивну) компоненти. В свою чергу, формалізована складова поєднує фінансову, кадрову, інноваційно-інвестиційну групу показників, а неформалізована – організаційно-управлінську, репутаційну, інформаційно-інфраструктурну. Кожна група показників наповнена відповідними одиничними показниками.

Враховуючи той факт, що результати оцінювання одиничних показників виражаються в різних величинних межах, тому для приведення отриманих значень в однорідний стан, варто застосувати процес нормалізації, за яким показнику з найбільшим (найменшим) числовим значенням присвоюється рівень 1, а рівні інших показників визначаються шляхом співставлення розрахованих фактичних значень з попередньо визначеним найбільшим (найменшим) рівнем, відповідно отримані результати знаходяться в межах від 0 до 1. Для потреб нормалізації одиничних показників варто застосовувати формули (1, 2):

$$K_i^N = \frac{K_i}{K_{\max i}}, \quad (1)$$

де K_i^N - нормоване значення показника;
 K_i - розраховане значення показника;
 $K_{\max i}$ - найбільше (максимальне) значення показника відповідного рівня.

$$K_i^N = \frac{K_{\min i}}{K_i}, \quad (2)$$

де $K_{\min i}$ - найменше (найкраще) значення показника відповідного рівня.

При наявності нормативних значень показників, доцільно застосовувати їх порогове (критичне) значення.

Для визначення впливу одиничних показників на групові необхідно визначити коефіцієнти вагомості. Для цього пропонуємо застосовувати методику визначення ваги критерію за розкидом значень, яку передбачено в роботі Орлової К.С. [1]:

1) Визначення середніх оцінок (K_i) для кожного показника за формулою (3):

$$K_i = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N K_{ij} \quad i=1, \dots, M. \quad (3)$$

де M – кількість показників;

N – кількість об'єктів дослідження (у відповідній сфері діяльності);

K_{ij} – нормалізовані значення показників.

2) Визначення величини розкиду значень (R_i) для кожного показника за формулою (4):

$$R_i = \frac{1}{N \cdot K_i} \sum_{j=1}^N |K_{ij} - K_i| \quad i=1, \dots, M. \quad (4)$$

3) Визначення суми величин розкиду (R) за формулою (5):

$$R = \sum_{i=1}^M R_i. \quad (5)$$

4) Встановлення вагомості окремих показників (w_i) за формулою (6):

$$w_i = \frac{R_i}{R} \quad i=1, \dots, M. \quad (6)$$

Отже, за наведеною методикою можна розрахувати вагомість впливу одиничних показників на групові, відповідно розрахунок групових показників (X_i) можна здійснити за формулою (7):

$$X_i = \sum_{j=1}^M w_{ij} \cdot K_{ij} \quad i=1, \dots, M. \quad (7)$$

Для встановлення вагомості окремих груп показників (W_i) доцільно провести опитування експертної групи, яке враховує галузеві особливості діяльності досліджуваних організацій, що підвищує рівень достовірності отриманих результатів. Як підсумок, інтегральний показник сукупного партнерського потенціалу організацій (I_m) можна визначити за формулою (8):

$$I_m = \sum_{j=1}^M W_{ij} \cdot X_{ij} \quad i=1, \dots, M. \quad (8)$$

Важливим завданням для потреб забезпечення обґрунтування стратегії партнерських відносин та прийняття управлінських рішень є інтерпретація отриманих результатів показників партнерського потенціалу з метою визначення рівня розрахованого індексу готовності організацій до партнерства. Для визначення рівня сукупного потенціалу організацій оптимальною є класична (в системі ECTS) шкала оцінювання (табл. 1).

Таким чином, зазначимо, що при реалізації індикативного методу оцінки партнерського потенціалу результатом буде отримання узагальнюючої характеристики стану внутрішнього середовища досліджуваних організацій з точки зору його можливостей та готовності до партнерських відносин.

Таблиця 1. Шкала оцінювання ECTS

Оцінка	Характеристика
0-0,35	недопустимий рівень
0,35-0,6	критичний (низький) рівень
0,6-0,75	достатній (середній) рівень
0,75-0,9	високий (вище середнього) рівень
0,9-1,0	відмінний (дуже високий) рівень

За методикою запропонованою вище, здійснимо оцінювання готовності виробничих структур нафтогазового комплексу, а саме ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування». Зазначимо, що розрахунок одиничних показників кількісної частини оцінки, здійснено на основі даних фінансової звітності зазначених нафтогазових підприємств [3; 4; 5], а результати якісної частини дослідження отримано шляхом проведення анкетування експертів. Уточнимо, що експертами виступили працівники досліджуваних підприємств нафтогазової галузі, які взяли участь в опитуванні. Відповідно, працівникам було роздано 45 анкет (по 15 анкет для оцінювання кожного підприємства зокрема). Крім того, здійснено узагальнення оцінки ступеня узгодженості експертних думок та визначено середній коефіцієнт варіації на рівні 19,28 %, 18,97 % та 16,93 % для ПАТ «Укрнафта», ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування» відповідно. Таким чином, спостерігається сильний ступінь узгодженості експертних думок, що дає підстави для використання отриманих оцінок у дослідженні.

Узагальнимо результати оцінювання кількісної та якісної частини у табл. 2.

За попередньо визначеною методикою, наступним етапом здійснення оцінювання готовності виробничих структур до партнерства є нормалізація отриманих значень одиничних індикаторів. Перш за все важливо визначити максимальні, мінімальні чи порогові значення показників.

Щодо потреб нормалізації отриманих значень скористаємось такими твердженнями:

- для групи показників фінансової складової доцільним, на нашу думку, є встановлення таких значень: еталонне значення коефіцієнта фінансової залежності встановлено на рівні 2; для коефіцієнта самофінансування – 0,92, яке отримане в результаті емпіричних досліджень як максимальне; для коефіцієнта фінансового важелю за рекомендоване значення визначимо 1;

- щодо показників кадрового потенціалу еталонні значення встановлюються на основі отриманих результатів. Для коефіцієнта вікового цензу найкращим є найнижче значення, тобто – 0,0007, аналогічно еталонним значенням варто обрати мінімальне значення і для показника плинності кадрів на рівні 2,63%, а щодо частки витрат на заробітну плату у доходах від реалізації еталонним буде найвище – 0,11;

- для групи показників інноваційно-інвестиційної складової еталонні значення варто також визначати в залежності від результатів емпіричних досліджень. Щодо частки нематеріальних активів, зауважимо, що автор [2, с. 222] стверджує про те, що на крупних підприємствах частка нематеріальних активів у загальних активах має бути найбільшою (приблизно на рівні 40 %).

Таблиця 2. Показники оцінки готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами

Показник	K _{max} (min)	Фактичні значення показників для ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрансгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансова складова				
Коефіцієнт фінансової залежності	2	5,99	1,59	1,27
Коефіцієнт самофінансування	0,92	0,49	0,89	0,92
Коефіцієнт фінансового важелю	1	0,01	0,03	0,05
Кадрова складова				
Коефіцієнт вікового цензу	0,0007	0,004	0,0051	0,0007
Рівень плинності кадрів, %	2,63	5,54	2,63	2,97
Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,11	0,07	0,11	0,08
Інноваційно-інвестиційна складова				
Співвідношення нематеріальних активів та капіталу, %	0,34	0,12	0,17	0,34
Наукоємність виробництва	0,008	0,005	0,00001	0,008
Рівень фінансування витрат НДДКР	0,0113	0,0109	0,00001	0,0113
Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,77	-84,54	-12,37	0,77
Організаційно-управлінська складова				
Рівень готовності підприємства до змін	10	6,3	6,9	7,1
Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	10	6,8	8,3	7,5
Репутаційна складова				
Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	10	6,2	7,4	6,2
Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	10	7,1	7,8	7,9
Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	10	6,5	7,2	6,4
Інформаційно-інфраструктурна складова				
Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	10	5,9	7,4	6,9
Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	10	6,3	8,2	6,7
Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	10	7,5	8,2	6,8

Проте, як уже зазначалося, питома вага нематеріальних активів є нижче 1%, тому для потреб нормалізації будемо використовувати максимальне значення 0,34%. Для показників наукоємності виробництва та фінансування НДДКР обираємо еталонні значення 0,008 та 0,0113. Особливі умови щодо визначення еталонного значення варто запропонувати для показника ефективності інвестиційної діяльності. Оскільки більшість розрахованих значень від'ємні, тому для потреб нормалізації доцільно всім додатнім значенням присвоїти рівень 1, а для від'ємних 0;

- еталонні значення для показників неформалізованої складової партнерського потенціалу визначаються з урахуванням шкали, що використана для здійснення експертного оцінювання. Оскільки, нами використана шкала від 0 балів до 10 балів, тому, відповідні значення становлять максимальне чи мінімальне еталонне значення.

Отже, визначивши максимальні, мінімальні чи порогові значення, доцільно провести нормалізацію розрахованих показників. Зауважимо, що при умові отриманого екстремума функції значення показника визначається на рівні еталонного максимального або мінімального значення. Такий прийом застосовується

для забезпечення вищої точності та адекватності оцінок за рахунок зниження розмаху варіації показників. Зокрема, при умові отримання від'ємних значень нормалізованих показників, присвоюємо їм значення 0. Результати нормалізації показників представлено у табл. 3.

Згідно зазначеного методичного підходу, розраховано коефіцієнти вагомостей окремих показників (за формулами 3-6), а за результатами проведеного анкетування узагальнено групові коефіцієнти вагомості (розрахований середній коефіцієнт варіації на рівні 19,92, що свідчить про сильний ступінь узгодженості експертних думок та можливість використовувати отримані результати у дослідженні).

Для отримання узагальної оцінки ступеня узгодженості експертних думок при визначенні вагомості окремих груп показників для розрахунку коефіцієнта адаптивності обчислено середній коефіцієнт варіації, який отримано на рівні 19,92 %. Систематизуємо отримані дані у табл. 4.

Зазначимо, що з метою оцінки готовності виробничих структур до партнерської взаємодії із освітніми та науковими структурами, респондентами було визначено однакову вагомість щодо групи організаційно-

Таблиця 3. Нормалізація показників оцінки готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами

Показник	K _{max} (min)	Нормалізовані значення показників для ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрансгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансова складова				
Коефіцієнт фінансової залежності	2	0,33	1,00	1,00
Коефіцієнт самофінансування	0,92	0,53	0,97	1,00
Коефіцієнт фінансового важелю	1	0,01	0,03	0,05
Кадрова складова				
Коефіцієнт вікового цензу	0,0007	0,175	0,137	1
Рівень плинності кадрів, %	2,63	0,47	1,00	0,89
Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,11	0,64	1,00	0,73
Інноваційно-інвестиційна складова				
Співвідношення нематеріальних активів та капіталу, %	0,34	0,35	0,50	1,00
Наукоємність виробництва	0,008	0,63	0,0013	1,00
Рівень фінансування витрат НДДКР	0,0113	0,96	0,0009	1,00
Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,77	0,00	0,00	1,00
Організаційно-управлінська складова				
Рівень готовності підприємства до змін	10	0,63	0,69	0,71
Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	10	0,68	0,83	0,75
Репутаційна складова				
Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	10	0,62	0,74	0,62
Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	10	0,71	0,78	0,79
Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	10	0,65	0,72	0,64
Інформаційно-інфраструктурна складова				
Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	10	10	0,59	0,74
Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	10	10	0,63	0,82
Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	10	10	0,75	0,82

Таблиця 4. Система показників для оцінювання готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами та їх вагові коефіцієнти

Групові показники	Одиничні показники	Вагові коефіцієнти одиничних показників	Вагові коефіцієнти групи
1	2	3	4
Фінансові	Коефіцієнт фінансової залежності	0,36	0,15
	Коефіцієнт самофінансування	0,23	
	Коефіцієнт фінансового важелю	0,41	
Кадрові	Коефіцієнт вікового цензу	0,66	0,15
	Рівень плинності кадрів	0,20	
	Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,14	
Інноваційно-інвестиційні	Співвідношення нематеріальних активів та капіталу	0,13	0,10
	Наукоємність виробництва	0,22	
	Рівень фінансування витрат НДДКР	0,22	
	Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,43	
Організаційно-управлінські	Рівень готовності підприємства до змін	0,40	0,20
	Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	0,60	
Репутаційні	Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	0,46	0,20
	Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	0,25	

Продовження таблиці 4

1	2	3	4
Репутаційні	Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	0,29	0,20
Інформаційно-інфраструктурні	Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	0,33	0,20
	Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	0,42	
	Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	0,25	

Таблиця 5. Групові показники оцінки готовності підприємств нафтогазового комплексу до формування партнерських відносин із закладами вищої освіти та науковими установами

Показник	wі	Зважені значення показників для ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрансгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансова складова				
Коефіцієнт фінансової залежності	0,36	0,12	0,36	0,36
Коефіцієнт самофінансування	0,23	0,12	0,22	0,23
Коефіцієнт фінансового важелю	0,41	0,01	0,01	0,02
Груповий показник		0,24	0,59	0,61
Кадрова складова				
Коефіцієнт вікового цензу	0,66	0,12	0,09	0,66
Рівень плинності кадрів, %	0,20	0,10	0,20	0,18
Частка витрат на заробітну плату у доходах від реалізації	0,14	0,09	0,14	0,10
Груповий показник		0,30	0,43	0,94
Інноваційно-інвестиційна складова				
Співвідношення нематеріальних активів та капіталу, %	0,13	0,05	0,07	0,13
Наукоємність виробництва	0,22	0,14	0,00	0,22
Рівень фінансування витрат НДДКР	0,22	0,21	0,00	0,22
Коефіцієнт ефективності інвестиційної діяльності	0,43	0,00	0,00	0,43
Груповий показник		0,39	0,07	1,00
Організаційно-управлінська складова				
Рівень готовності підприємства до змін	0,40	0,25	0,28	0,29
Потреба у співпраці з освітніми та науковими структурами	0,60	0,41	0,49	0,45
Груповий показник		0,66	0,77	0,73
Репутаційна складова				
Оцінка попереднього досвіду співпраці з партнерами	0,46	0,29	0,34	0,29
Вплив перекваліфікації чи підвищення кваліфікації працівників на результати діяльності підприємства	0,25	0,18	0,20	0,20
Результативність впровадження наукових розробок у діяльність підприємства	0,29	0,19	0,21	0,18
Груповий показник		0,65	0,74	0,67
Інформаційно-інфраструктурна складова				
Рівень доступу до інформації про можливості та недоліки освітніх та наукових послуг партнерів	0,33	0,19	0,24	0,23
Прозорість та доступність інформації про діяльність виробничого підприємства	0,42	0,27	0,35	0,28
Перевага співпраці із зарубіжними науково-дослідними структурами	0,25	0,19	0,20	0,17
Груповий показник		0,65	0,79	0,68

управлінських, репутаційних та інформаційно-інфраструктурних показників на рівні 20%, на другому місці розташовані групи фінансових та кадрових показників з рівнями значимості по 15 %, найменш вагомою визнано показники інноваційно-інвестиційної групи – 10 %.

Розрахунок групових показників із урахуванням встановлених коефіцієнтів вагомості представлено у табл. 5.

Завершальним кроком оцінки готовності виробничих структур до партнерських відносин із науковими та освітніми структурами є визначення інтегрального показника сукупного партнерського потенціалу (табл. 6.).

Інтерпретуючи результати проведеного аналітичного оцінювання готовності підприємницьких структур нафтогазової галузі до партнерських відносин із освітніми та науковими установами за класичною

Таблиця 6. Інтегральний показник сукупного партнерського потенціалу підприємств нафтогазового комплексу

Групи показників	Вагові коефіцієнти групи	ПАТ		
		«Укрнафта»	«Укртрансгаз»	«Укргазвидобування»
Фінансові	0,15	0,24	0,59	0,61
Кадрові	0,15	0,30	0,43	0,94
Інноваційно-інвестиційні	0,10	0,39	0,07	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		0,51	0,60	0,73
Інтерпретація результатів оцінки		Низький	Середній	Середній

(в системі ECTS) шкалою оцінювання, варто відмітити середній рівень сукупного партнерського потенціалу щодо ПАТ «Укртрансгаз» та ПАТ «Укргазвидобування», рівень інтегрального показника яких отримано на рівні 0,6 та 0,73 відповідно. А щодо ПАТ «Укрнафта» рівень готовності до співпраці є низьким, оскільки інтегральний показник за результатами розрахунку отримано на рівні 0,51.

Висновки. Як підсумок, варто зазначити, що запропонована методика оцінювання дає можливість

виявити «вузькі» місця в діяльності підприємств, які негативно впливають на зниження результату отриманого сукупного показника партнерського потенціалу. Відповідно, при коригуванні слабких місць виникає можливість впливу на значення інтегрального показника. Перспективи подальших досліджень полягають у використанні отриманих результатів для впровадження стратегії партнерських відносин у діяльність підприємств нафтогазового комплексу з метою забезпечення їх стратегічної стійкості.

1. Орлова К. Є. Механізм адаптації підприємств добувної промисловості до зовнішнього середовища: дис. ... канд. екон. наук.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Київ, 2016. 262 с.

2. Квач Я. П. Оцінка нематеріальних активів у контексті діагностики економічної безпеки підприємства. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 5-6. С. 218-225. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_5-6_24.

3. Фінансова звітність ПАТ «Укрнафта». URL: <https://www.ukrnafta.com>

4. Фінансова звітність ПАТ «Укртрансгаз». URL: <http://utg.ua>

5. Фінансова звітність ПАТ «Укргазвидобування». URL: <http://ugv.com.ua>

E-mail: kryhivska@gmail.com

УДК 657.421.3:338.43

Людвенко Д.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри технологій навчання, охорони праці та дизайну,

Білоцерківський інститут неперервної професійної освіти

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ, ОБЛІКУ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НЕПРОФІЛЬНИХ АКТИВІВ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто управління непрофільними активами у всіх галузях економіки, особливо в аграрній сфері. Вирішення залежить від складу активів та ефективності їх використання власником у своїй господарській діяльності. Непрофільні активи - це активи, які беруть участь в неосновних для організації видах діяльності. Облік даних активів зосереджений не стільки на скорочення витрат та надмірна диверсифікація активів, що призводить до розпорошення ресурсів, а на можливість зосередити сили підприємства на основній діяльності. Основною проблемою управління непрофільними активами є те, що керівництву необхідно у короткий термін отримати практичний досвід та об'єктивну інформацію.

Ключові слова: бухгалтерський облік та управління в сільському господарстві, непрофільні активи, управління сільськогосподарським підприємством, реструктуризація об'єктів аграрної сфери, аутсорсинг в сільському господарстві.