

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

XII ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЧТЕНИЯ

*памяти заслуженного деятеля науки РФ
профессора Александра Петровича Бычкова*

**Сборник материалов
Международной научно-практической конференции
26–27 октября 2017 г.**

Под общей редакцией профессора
Д.М. Хлопцова

Томск
Издательский Дом Томского государственного университета
2018

отметить, что несмотря на всю серьезность проблем, с которыми сталкивается российская система дошкольного образования и содержания, за последние годы наметились основные ориентиры системных усилий по их преодолению. Обновление национальной системы дошкольного образования, содержание, адаптация уже сложившихся практик к условиям современного российского общества должны базироваться на принципах разнообразия образовательных форм, эффективности экономической деятельности и социальной справедливости.

Литература

1. Закон Московской области от 27 июля 2006 г. №136/2006-ОЗ «Об образовании».
2. Каргина З.А. Современные методологические подходы в сфере дополнительного образования детей // Вестник ТГПУ. 2011. № 1. С. 5–11.
3. Колодяжная Т.П. Управление современным дошкольным образовательным учреждением : практ. пособие. Ч. 1. М. : Перспектива, 2008.
4. Конаржевский Ю.А. Менеджмент и внутришкольное управление. М., 2000.
5. Майер Л.Л. Управление инновационными процессами в дошкольной образовательной организации : метод. пособие. М. : ТЦ Сфера, 2008. С. 7.
6. Томская область в цифрах. 2016 : крат. стат. сб. Томск, 2016. 252 с.

РАЗРАБОТКА СВОДНОГО ИНДИКАТОРА ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ И РАНЖИРОВАНИЯ ИХ ПО СТЕПЕНИ УСТОЙЧИВОСТИ

Баландина А.С., канд. эконом. наук, доцент, ТГУ, г. Томск, **Андриенко Е.А.**, канд. физ.-мат. наук, доцент, ТГУ, г. Томск, **Андриенко О.В.**, канд. эконом. наук, ТПУ, г. Томск, **Пичугина Ж.С.**, магистрант, 2-й курс, ТГУ, г. Томск
Научный руководители: доцент, канд. эконом. наук Баландина А.С.; канд. физ.-мат. наук, доцент Андриенко Е.А.; канд. эконом. наук Андриенко О.В.
E-mail: anbalandina@mail.ru, lashenko@ef.tsu.ru, auditsystem@ya.ru, pichuginazhanna@mail.ru

Индикаторы финансового состояния представляют собой комплекс финансовых коэффициентов, на основании которых оцениваются результативность и эффективность управления организацией, поскольку они объективно отражают ее производственный и финансовый потенциал [1. С. 87].

В условиях рыночной экономики данная оценка представляет особенную актуальность, так как анализ финансового состояния, платежеспособности и деловой активности характеризует результаты деятельности предприятия и выявляет предпосылки развития хозяйствующего субъекта. Финансовый анализ позволяет выявить их сильные и слабые стороны,

а также выработать стратегические решения, определяющие перспективы успешного развития предприятия.

Основной целью данной работы является формирование сводного финансового индикатора с целью ранжирования нефтегазовых компаний Томской области по степени финансовой устойчивости.

Наиболее точно, эффективно и наглядно проводить финансовый анализ по одному индикатору, который учитывает влияние разнообразных факторов на деятельность компании. В связи с этим будет разработан сводный коэффициент, позволяющий формировать оптимальные стратегические цели развития хозяйствующего субъекта.

Для анализа финансовой устойчивости предприятия существует множество коэффициентов и показателей, которые разделены на группы, отражающие различные стороны финансового состояния. Современная экономическая литература, как правило, выделяет четыре группы индикаторов, которые используются при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия. А именно:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты рентабельности;
- коэффициенты деловой активности.

В зависимости от целей и задач, поставленных при формировании управленческих решений, актуальных для хозяйствующих субъектов, формируется перечень финансовых индикаторов, раскрывающих оценочные показатели деятельности предприятий.

Для создания единого агрегированного финансового показателя оценки положения хозяйствующего субъекта в регионе и отрасли, согласно нашей методике, наиболее объективно использовать 6 основных финансовых показателей: два коэффициента ликвидности, два коэффициента финансовой устойчивости и два коэффициента рентабельности. А именно [3]:

- коэффициент текущей ликвидности (K_1);
- коэффициент абсолютной ликвидности (K_2);
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств (K_3);
- коэффициент маневренности собственных оборотных средств (K_4);
- рентабельность собственного капитала по чистой прибыли (K_5);
- рентабельность товаров, продукции, работ, услуг (K_6).

Так как именно ликвидность компании, соотношение оборотных и заемных средств и рентабельность дают полную картину положения отдельного предприятия на региональном рынке и в отрасли, а также формируют основную стратегию развития хозяйствующего субъекта, с целью достижения лидирующей позиции на региональном и отраслевом рынке.

Сначала рассчитаем вышеперечисленные коэффициенты для всех хозяйствующих субъектов Томской области в нефтегазовой сфере. Согласно данным российского геологического портала [6], в настоящий момент необходимым критериям отвечают 21 юридическое лицо. Данные бухгалтерской и финансовой отчетности взяты из сети деловых коммуникаций и обмена электронными документами между компаниями «Сбис» [7].

Основой формирования агрегированного показателя является создание объективной картины зависимости между выбранными коэффициентами с целью нивелирования многократного влияния одного и того же фактора в едином коэффициенте на позицию предприятия на отраслевом и региональном рынках.

Для этого вычислим оценки коэффициентов корреляции для каждой пары исследуемых показателей. Результаты расчетов представим в виде эмпирической нормированной корреляционной матрицы изучаемых показателей:

$$= \begin{vmatrix} 1,00 & 0,47 & -0,17 & 0,16 & -0,16 & -0,20 \\ 0,47 & 1,00 & -0,08 & 0,07 & 0,00 & 0,11 \\ -0,17 & -0,08 & 1,00 & -0,98 & -0,05 & 0,06 \\ 0,16 & 0,07 & -0,98 & 1,00 & -0,13 & -0,01 \\ -0,16 & 0,00 & -0,05 & -0,13 & 1,00 & 0,08 \\ -0,20 & 0,11 & 0,06 & -0,01 & 0,08 & 1,00 \end{vmatrix}$$

где r_{xy} – выборочный коэффициент корреляции между x -м и y -м показателями.

Анализируя приведенную выше матрицу, можно сделать следующие выводы [5].

– Выборочный коэффициент корреляции между коэффициентами K_1 и K_2 равен 0,47, из чего следует, что между этими показателями наблюдается небольшая положительная корреляция, т.е. имеется заметная связь.

– Выборочный коэффициент корреляции между K_3 и K_4 равен – 0,98, это указывает на то, что между этими показателями наблюдается явно выраженная отрицательная корреляция, близкая к линейной функциональной зависимости, т.е. наблюдается весьма тесная связь.

– Выборочные коэффициенты корреляции между остальными парами показателей по модулю не превосходят 0,2. Следовательно, можно считать остальные пары показателей практически не коррелированными, т.е. связь между ними слабая.

На основе полученных взаимосвязей между финансовыми коэффициентами выявим достаточный вес каждого из них в едином агрегированном показателе для формирования объективной позиции хозяйствующих

субъектов и проведения анализа по выбранным производственным и финансовым стратегиям.

Стоит отметить, что все коэффициенты, кроме показателя K_3 , имеют прямое значение для ранжирования предприятий, т.е. чем выше значение коэффициента, тем успешнее хозяйствующий субъект действует на рынке. Коэффициент K_3 имеет обратное значение, в связи с этим в общем агрегированный индикаторе должен участвовать не коэффициент K_3 , а противоположный ему коэффициент $K_3' = -K_3$.

Изначально припишем всем коэффициентам в общем суммарном индикаторе одинаковые веса 1:1:1:1:1:1. Так как K_1 и K_2 имеют небольшую положительную корреляцию, то изменим их веса с 1 на 0,75. Так как между K_3 и K_4 наблюдается явно выраженная отрицательная корреляция, близкая к линейной функциональной зависимости, то между $K_3' = -K_3$ и K_4 наблюдается явно выраженная положительная корреляция, близкая к линейной функциональной зависимости, поэтому изменим их веса с 1 на 0,5. Так как сумма долей должна быть равной 1, а сумма весов составляет 4,5, то поделим каждый вес на 4,5. В итоге получим следующие значения долей.

Таблица 1

Доли в агрегированном показателе

Коэффициент	Доля в агрегированном показателе
K_1	1/6
K_2	1/6
K_3'	1/9
K_4	1/9
K_5	2/9
K_6	2/9

* Составлено авторами.

Определим нижнюю и верхнюю границы диапазона изменения для каждого коэффициента на примере наших данных.

Таблица 2

Диапазоны изменения значений коэффициентов для недропользователей УВС Томской области

Коэффициент	Нижняя граница	Верхняя граница
K_1	0,00	37,81
K_2	0,00	4,82
K_3'	-232,38	226,83
K_4	-141,30	128,31
K_5	-3,87	2,04
K_6	-1,00	0,63

* Составлено авторами.

Из табл. 2 видно, что у всех коэффициентов разные диапазоны изменения, в которых наблюдается большой разброс значений. Это может исказить результаты дальнейшего расчета агрегированного индикатора, поэтому нужно привести все показатели к единой шкале. Для этого будем использовать следующую формулу:

$$\tilde{K} = \frac{K - a}{b - a} * 100,$$

где K – коэффициент, \tilde{K} – модифицированный коэффициент, a – нижняя граница диапазона изменения значений коэффициента, b – верхняя граница диапазона изменения значений коэффициента.

После чего модифицированные коэффициенты будут иметь единую шкалу изменений, нижняя граница которой равна 0, а верхняя 100.

Т а б л и ц а 3

**Сводный финансовый индикатор для ранжирования хозяйствующих субъектов
(на примере нефтегазового комплекса Томской области)**

Компания	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ЗАО "Томская нефть"	43	42	43
ОАО "Востокгазпром"	49	67	67
ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»	43	44	47
ОАО "СВЕПКО"	–	–	–
ОАО «Томскгазпром»	49	47	51
ОАО «Томскнефть» ВНК	44	44	52
ООО «Альянснефтегаз»	34	46	38
ООО «Бакчарнефтегаз»	–	–	–
ООО «Газпромнефть-Восток»	41	44	47
ООО «Жиант»	35	33	36
ООО «Линейное»	26	11	33
ООО «Матюшкинская вертикаль»	43	41	50
ООО «Норд Империял»	44	45	42
ООО «ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	33	32	35
ООО «Сибинтернефть»	27	28	29
ООО «Сибнефтегаз-инновация 21 век»	40	39	40
ООО «Сибнефтегаз-инновация»	–	–	–
ООО «СН-Газдобыча»	53	48	47
ООО «Стимул-Т»	25	43	33
ООО «РН-Уватнефтегаз»	45	45	49
ООО «Энергетический Альянс»	–	–	–

*Составлено авторами.

Используя данные табл. 1, получим следующую формулу сводного финансового индикатора для ранжирования хозяйствующих субъектов (на примере нефтегазового комплекса Томской области):

$$I = \frac{1}{6}\tilde{K}_1 + \frac{1}{6}\tilde{K}_2 + \frac{1}{9}\tilde{K}'_3 + \frac{1}{9}\tilde{K}_4 + \frac{2}{9}\tilde{K}_5 + \frac{2}{9}\tilde{K}_6,$$

где \tilde{K}_1 – модифицированный коэффициент текущей ликвидности, \tilde{K}_2 – модифицированный коэффициент абсолютной ликвидности, \tilde{K}'_3 – модифицированный коэффициент соотношения заемных и собственных средств, взятый с противоположным знаком, \tilde{K}_4 – модифицированный коэффициент маневренности собственных оборотных средств, \tilde{K}_5 – модифицированный коэффициент рентабельности собственного капитала по чистой прибыли, \tilde{K}_6 – модифицированный коэффициент рентабельности товаров, работ, услуг.

Таблица 4

**Рейтинг хозяйствующих субъектов
(на примере нефтегазового комплекса Томской области)**

2013 г.	2014 г.	2015 г.
«СН – Газдобыча»	«Востокгазпром»	«Востокгазпром»
«Томскгазпром»	«СН – Газдобыча»	«Томскнефть» ВНК
«Востокгазпром»	«Томскгазпром»	«Томскгазпром»
«РН-Уватнефтегаз»	«Альянснефтегаз»	«Матюшкинская вертикаль»
«Томскнефть» ВНК	«Норд Имперал»	«РН-Уватнефтегаз»
«Норд Имперал»	«РН-Уватнефтегаз»	«Нефтяная компания «Роснефть»
«Матюшкинская вертикаль»	«Газпромнефть-Восток»	«СН – Газдобыча»
«Нефтяная компания «Роснефть»	«Томскнефть» ВНК	«Газпромнефть-Восток»
«Томская нефть»	«Нефтяная компания «Роснефть»	«Томская нефть»
«Газпромнефть-Восток»	«Стимул-Т»	«Норд Имперал»
«Сибнефтегаз-инновация 21 век»	«Томская нефть»	«Сибнефтегаз-инновация 21 век»
«Жиант»	«Матюшкинская вертикаль»	«Альянснефтегаз»
«Альянснефтегаз»	«Сибнефтегаз-инновация 21 век»	«Жиант»
«ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	«Жиант»	«ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»
«Сибинтернефть»	«ПетроГранд Эксплорейшн энд Продакшн»	«Линейное»
«Линейное»	«Сибинтернефть»	«Стимул-Т»
«Стимул-Т»	«Линейное»	«Сибинтернефть»
«СВЕПКО»	«СВЕПКО»	«СВЕПКО»
«Бакчарнефтегаз»	«Бакчарнефтегаз»	«Бакчарнефтегаз»
«Сибнефтегаз-инновация»	«Сибнефтегаз-инновация»	«Сибнефтегаз-инновация»
«Энергетический Альянс»	«Энергетический Альянс»	«Энергетический Альянс»

*Составлено авторами.

Вычислив значения сводного финансового индикатора для исследуемых компаний, получим следующие результаты.

Анализируя полученную таблицу, можно составить рейтинг компаний который начинается от самых успевающих.

Из табл. 2 видно, что у компаний ООО «Свепко», ООО «Бакчарнефтегаз», ООО «Сибнефтегаз-инновация» и ООО «Энергетический Альянс» не удалось рассчитать сводный коэффициент. Это связано с тем, что у вышеперечисленных организаций в балансе не было затрат на себестоимость продукции, коммерческие и управленческие расходы, а следовательно, не было и прибыли от продаж. Так как компании не производят товары, работы, услуги и не получают прибыли, в нашем рейтинге они будут стоять на последнем месте. Оставшиеся нефтегазовые организации будут ранжироваться согласно полученным индикаторам (табл. 3).

Из таблицы видно, что первые позиции рейтинга занимают действительно успешные компании, которые фактически осуществляют хозяйственную деятельность и которые уже давно зарекомендовали себя на рынке Томской области и России. Нижние строчки рейтинга занимают, как было описано выше, компании, которые не производят товары, работы, услуги и не получают прибыли, т.е. фактически не ведущие коммерческую деятельность, направленную на получение доходов и прибыли даже в обозримом будущем.

В связи с этим можно сделать вывод, что предложенный нами сводный финансовый индикатор верно отражает ситуацию на рынке и может быть использован компаниями для оценки своего финансового состояния. Он позволит производить всесторонне оценку и анализ уровня конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, поможет в принятии управленческих решений, направленных на достижение корректировки в сводном финансовом индикаторе, что приведет к изменению позиции компании в сводном рейтинге.

Литература

1. Баландина А.С. Оценка эффективности предоставления налоговых льгот по налогу на имущество (на примере Томской области) // Управление экономическими системами. 2015. № 11 (83). С. 39.
2. Баландина А.С. Критерии анализа эффективности создания консолидированных групп налогоплательщиков на современном этапе // Инновационное развитие экономики. 2016. № 3–2 (33). С. 107–111.
3. Баландина А.С., Андриенко Е.А., Андриенко О.В., Пичугина Ж.С. Формирование индикатора для оценки финансового положения нефтегазовых компаний Томской области // Тенденции и проблемы в экономике России: теоретические и практические аспекты. 2017. С. 11–18.

4. Васина Н.В. Пороговые значения оценочных индикаторов финансового состояния // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 4. С. 87–91.
5. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика : учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 573 с.
6. Российский геологический портал. URL: <http://www.rosgeoportal.ru/default.aspx>.
7. Сеть деловых коммуникаций и обмена электронными документами между компаниями. URL: <https://sbis.ru>.

МЕСТО СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ СРЕДИ ДРУГИХ ФОРМ МЕЖФИРМЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Прима А.Э., магистрант, 2-й курс, НИ ТГУ, г. Томск
Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Соболева Е.Н.
E-mail: primanastyasekunda@gmail.com

В статье рассматриваются преимущества и недостатки альянсов по сравнению с другими стратегиями развития компаний. Выявляется специфика и границы такой формы межфирменного взаимодействия.

В современном мире конкуренция между отдельными фирмами замещается соперничеством между сетями компаний. Все большую популярность приобретает установка на сотрудничество компаний, которая дает им больше выгод, чем конкуренция или полная интеграция. Значимое место в формировании конкурентных преимуществ компаний занимают стратегические альянсы.

Специфика стратегических альянсов как форма межфирменного взаимодействия анализируется в работах Василенко С.А., Выборного В.А., Гранкина В.Ф., Ивановой И.А, Ларина Ю.С., Маркова В. Д., Потаповой О.Н., Трапезникова И.С., Трубина О.А., Цемба Н.М., Шевчук А.С. Покажем, что альянсы как форма межфирменного взаимодействия способствуют повышению конкурентоспособности фирм. Существует множество подходов к пониманию сущности и предпосылок формирования альянсов. Основные из них представлены в табл. 1.

Стратегические альянсы представляют собой принципиально новый объект стратегического планирования и управления, появление которого обусловлено изменением способов осуществления конкурентной борьбы и достижения конкурентного преимущества. Они характеризуют гибкий тип сотрудничества фирм на грани слияния и поглощения. Стратегические альянсы представляют собой достаточно разнообразное явление и различаются характеристиками участвующих компаний, целями создания, глубиной и областью взаимодействия, механизмами управления и