СибАК
www.sibac.info

ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник статей по материалам
LVIII международной научно-практической конференции

№ 2 (56)
Февраль 2016 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2016

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Васинович М.А.

Председатель редакционной коллегии:
Толстолесова Людмила Анатольевна – д-р экон. наук, доц., проф. кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:
Елисеев Дмитрий Викторович – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;
Костылева Светлана Юрьевна – канд. экон. наук, канд. филол. наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС);
Леонидова Галина Валентиновна – канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН».

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика / Сб. ст. по материалам LVIII междунар. науч.-практ. конф. № 2 (56). Новосибирск: Изд. АНС «СибАК», 2016. 106 с.

Учредитель: АНС «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

ISSN 2309-3390 © АНС «СибАК», 2016

Оглавление

Секция «Банковское и страховое дело» 5

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА БАНКОВ 5
Кузин Денис Вячеславович

Секция «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит» 16

КОНТРОЛЛИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ 16
Рожкова Надежда Константиновна
Бондаренко Александр Александрович

Секция «Мировая экономика и международные экономические отношения» 26

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 26
Чичканева Евгения Сергеевна
Фалина Наталья Владимировна

Секция «Стратегический менеджмент» 33

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ 33
Кашин Артем Васильевич
Дугушев Никита Александрович
Блохина Мария Андреевна

КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ КОРПОРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 39
Ермашкевич Наталья Сергеевна

Секция «Теория современного менеджмента» 50

ВЫБОР МЕТОДА ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ 50
Дрыга Светлана Валерьевна
Дудченко Алексей Витальевич

Секция «Управление и развитие персонала» 57

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ 57
Тверитина Евгения Владимировна

Секция «Финансы и налоговая политика» 63

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 63
Луппол Елена Михайловна

Секция «Экономика и управление качеством» 73

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ 73
Акимова Ольга Ильинична
Луговая Ирина Валерьевна

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» И ЕГО СТРУКТУРЫ В РАМКАХ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА 78
Евдокимова Елена Николаевна
Михно Павел Александрович

Секция «Экономические аспекты регионального развития» 87

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 87
Гончарова Ольга Юрьевна

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ 92
Колобов Дмитрий Сергеевич

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА 97
Матвеева Елена Сергеевна

СЕКЦИЯ

«БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО»

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА БАНКОВ

Кузин Денис Вячеславович
начальник отдела продаж, ООО «Группа Компаний ИНФОПРО», РФ, г. Москва
E-mail: dnskuzin01@mail.ru

THE MAIN TRENDS IN THE STATUS OF THE BANKING OF RUSSIAN FEDERATION SECTOR AND BANK'S EQUITY

Denis Kuzin
head of sales, "INFOPRO Ltd", Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ состояния банковского сектора Российской Федерации и выявлены тенденции его развития в 2014 и 2015 годах. Сделаны выводы о значительном увеличении темпов роста активов при сохранении темпов роста собственного капитала банков на текущем уровне. Определены причины и источники накапливаемых банками рисков.

ABSTRACT

The status of the banking sector of Russian Federation during 2014 and 2015 years is analyzed. Conclusions about increasing growth of assets and conservation of equity's growth is made. The reasons and sources of accumulating risks are defined.

Ключевые слова: собственный капитал; прибыль; убыток; риски; устойчивость банковской системы; активы.

Keywords: equity; profit; loss; risk; stability of banking sector; assets.

Одним из важнейших факторов сохранения финансовой устойчивости банковской системы является величина и качество собственного капитала банка. Поэтому вопросам, связанным с объемом и управлением собственным капиталом, уделяется постоянное внимание как национальными регуляторами, так и мировым банковским сообществом.

Собственный капитал, определяя стабильность банковской системы, в свою очередь, испытывает большое воздействие внешних факторов на его объем и стабильность.

Осуществление денежно-кредитной политики в 2014 году происходило в менее благоприятных условиях, чем годом ранее, что связано в первую очередь с обострением геополитической обстановки и усилением экономических санкций в отношении России и ряда российских компаний и банков в 2014 году. Ограничение доступа российских компаний к международным финансовым ресурсам и ужесточение денежной политики привели к росту стоимости заимствования, что в еще большей степени негативно отразилось на инвестиционном спросе и потребительских настроениях, вызвав усиление оттока капитала и всплеск инфляции.

После того, как цены на нефть упали одновременно с обострением внешнеэкономической ситуации с середины 2014 года, условия для экономического роста ухудшились еще сильнее. Как следствие темп прироста ВВП снизился. Если в 3 квартале 2014 года темп увеличения ВВП по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года еще находился в области положительных значений – 0,7 %, то в 4 квартале темпы роста ВВП по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, по оценке Минэкономразвития России, перешли в область отрицательных значений (0,2 %) [1].

В целях сдерживания инфляции Банк России в рассматриваемый период шесть раз повышал ключевую ставку – в совокупности на 11,5 процентного пункта, до 17 % годовых (действовала с 16 декабря 2014 года).

В 2014 году в условиях увеличения структурного дефицита ликвидности наблюдался рост спроса на операции рефинансирования со стороны кредитных организаций. За 2014 год валовой кредит Банка России кредитным организациям вырос на 3,48 трлн. руб. и по состоянию на 01.01.2015 года составил почти 8,5 трлн. Рублей [4].

Одновременно в этот период валюты государств с развивающимися рынками значительно обесценились по отношению к основным мировым валютам. Курс российского рубля упал прежде всего из-за высоких геополитических рисков и значительного снижения мировых цен на нефть, а также из-за возросшего спроса банков на валютную ликвидность с целью обслуживания внешней задолженности, номинированной в валюте. Эти факторы увеличивали расходы банков и соответственно влияли на финансовые результаты его деятельности.

За 2014 год активы банковского сектора увеличились на 35,2 % до 77 662,9 млрд. руб., что составляет 108,7 % ВВП. При этом доля первых пяти банков, имеющих наибольший, объем активов выросла с 52,7 % до 53,6 % и на 01.01.2015 года составила 41 593,8 млрд. рублей [3]. Это свидетельствует об общей тенденции консолидации капитала в руках сильнейших игроков рынка. Важно отметить, что годом ранее прирост активов составлял всего около 16 % и на начало 2014 года активы составляли 57 423 млрд. рублей или 86,8 % ВВП [3].

Собственный капитал кредитных организаций с начала года вырос на 11,3 % и на 01.01.2015 года составил 7 928,4 млрд. рублей, или 11,1 % от ВВП [3]. За 2013 год прирост собственного капитала составил 15,5 %, что превосходит аналогичный показатель кризисного 2014 года. Отношение собственных средств к активам за год сократилось с 12,3 % до 10,2 % [3].

Таким образом, при замедлении роста собственных средств банков, наблюдается взрывной рост объемов активов. Качество этих активов при этом представляется весьма сомнительным, особенно учитывая рецессию в российской экономике и снижение ВВП.

Скорость роста активов, значительно превышающая скорость увеличения собственного капитала приводит к накапливанию рисков банками. Если такая тенденция продолжится в дальнейшем, это приведёт к снижению устойчивости банковской системы в целом и привнесет угрозу экономике страны.

Для анализируемого периода характерным является сокращение числа функционирующих кредитных организаций. Количество действующих банков за 2014 год уменьшилось с 923 до 834. В 2015 году тенденция к сокращению количества кредитных организаций не только сохранилась, но и стала еще более выраженной. Количество действующих банков на конец 2015 года составило 740, при этом отзыв лицензии затронул 13 организаций из числа двух первых сотен по объему активов, в том числе один банк из ТОП-50 (Банк «Российский Кредит») [3].

При этом 69 банков заняли более высокую группу по размерам активов и только 6 были вытеснены в более низкую [3]. Подобный позитивный результат обусловлен не реальным улучшением положения в «поднявшихся» банках, а уходом с рынка игроков из более высоких групп и сократившимся общим числом действующих кредитных организаций.

При этом отдельно стоит отметить динамику показателей кредитных организаций с иностранным участием. Доля активов этих организаций в банковском секторе за 2014 год уменьшилась на 1,4 %, а за 2015 год еще на 1,5 %, достигнув отметки в 12,4 %. Доля собственных средств этих банков оставалась практически неизменной на протяжении всего 2014 года (17,2–17,3 %) [3]. На фоне общего наращивания активов в банковском секторе, банки с иностранным участием следуют политике консервативного риск-менеджмента, отказываясь от размещения большого количества средств в рискованной экономике и сохраняя баланс между активами и собственными средствами. Это также может свидетельствовать об отсутствии доверия со стороны зарубежных собственников банков российской экономике целом. Потеря интереса к инвестированию в России может являться следствием как политической напряженности последних двух лет, так и стагнацией, и рецессией в экономике, вызванной падением цены на углеводороды. Уменьшение количества банков с иностранным участием со 198 в начале 2014 до 173 [3] в конце 2015 ярко иллюстрирует процесс ухода зарубежных инвесторов из страны.

Весь 2014 год для банков прошел в поиске денежных средств для поддержания ликвидности и исполнения своих обязательств. Стоимость привлечения денежных средств в указанный период была чрезвычайна высока, но угроза нарушения нормативов и потери лицензии толкала банки на путь увеличения пассивов. В частности, объем вкладов физических лиц за 2014 год на 9,4 % до 18 555,6 млрд. рублей [4]. При этом аналогично средствам на счетах клиентов, доля вкладов в пассивах банковского сектора сократилась с 29,5 % до 23,9%. Доля вкладов в иностранной валюте в общем объеме вкладов за 2014 год возросла с 17,4 до 26,1 % [4]. Это свидетельствует о тенденции ухода физических лиц-держателей капитала из российской валюты и массовой конвертации рублей в доллары и евро. Происходящее можно объяснить желанием населения гарантировать сохранность своих капиталов в условиях нестабильности курса валют.

Объем долгосрочных вкладов (сроком свыше 1 года) уменьшился за 2014 год на 2,5 %, а их доля в общем объеме привлеченных вкладов на 01.01.2015 года едва превысила 50 % [4], что является нежеланием

людей инвестировать деньги на долгий срок ввиду неуверенности в перспективах развития экономики.

Объем депозитов и других привлеченных средств юридических лиц за 2014 год возрос на 40,9 % до 20 008,8 млрд. руб., а их удельный вес в пассивах банковского сектора возрос с 31,0 % до 32,2 % [4]. В предшествующий год рост привлеченных средств от организаций составлял немногим более 13 %. В первую очередь увеличение объема депозитов обусловлено высокими процентными ставками, которые предлагались банками в первой половине года. В основном банки открывали доходные вклады на небольшой срок в надежде на скорое понижение ключевой ставки. Из-за этого возросло количество краткосрочных депозитов.

Депозиты и прочие привлеченные средства Федерального казначейства, Министерства финансов России и прочих государственных органов за 2014 год увеличились в 2,3 раза до 1023,8 млрд. руб., а их удельный вес в пассивах банковского сектора вырос с 0,8 % до 1,3 %. Задолженность банков по кредитам, депозитам и другим привлеченным средствам, полученным от Банка России, за 2014 год возросла в 2,1 раза, до 9287 млрд. руб., а их доля в пассивах банковского сектора – с 7,7 % до 12 % [4]. Ввиду недостаточности прочих источников привлечения средств, банки стремились получить финансирование от государственных институтов.

Объем выпущенных банками облигаций за прошедший год увеличился на 11,9 %, а доля их средств в пассивах банковского сектора снизилась с 2,1 % до 1,7 % [4]. Многие банки прибегли к реструктуризации долгосрочных облигационных займов, особенно, номинированных в валюте. Формально, это позволило им уменьшить давление на капитал и подвести нормативы к допустимым значениям. Но фактически подобная реструктуризация, проведенная с увеличением процентных платежей, еще более усугубила положение банков и в перспективе может оказать отрицательное влияние на капитал, что приведет к нарушению нормативов и возможному прекращению деятельности банков.

За 2014 год объем кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям, возрос на 31,3 % до 29 541,4 млрд. рублей. Их доля в активах банковского сектора сократилась с 39,2 % до 38,0 %, в общем объеме выданных банками кредитов и прочих ссуд – выросла с 55,5 % до 56,7 %. Объем просроченной задолженности по этим кредитам возрос на 34 %, а ее удельный вес в общем объеме кредитов нефинансовым организациям увеличился с 4,15 % до 4,23 % на 1 января 2015 года [4].

После падения рубля многие организации начали испытывать острую нехватку денежных средств. Поскольку оборудование, комплектующие и полуфабрикаты зачастую являются импортными, их стоимость возросла пропорционально росту стоимости валюты. Недостающие средства организации получают в банках в виде кредитов. Но данные траты не были учтены при финансовом планировании организаций. Более того, обслуживание кредитов обходится получателям очень дорого и зачастую превосходит рентабельность производства. Это приводит к просрочке платежей у предприятий, а у банков просроченные платежи вызывают изменение группы риска заемщика, необходимость увеличения резервов на возможные потери по ссудам и соответственно дополнительную нагрузку на собственный капитал.

Кредитный портфель ссуд, предоставленных физическим лицам, в 2014 году возрос на 13,8 % до 11 330,7 млрд. рублей [4]. Его доля в активах и в общем объеме кредитных вложений банков на 01.01.15 года составила 14,6 % и 21,9 % соответственно. Объем просроченной задолженности по данным кредитам с начала года возрос на 51,6 %, при этом ее удельный вес в суммарном объеме кредитов физическим лицам возрос с 4,4 % до 5,9 % [4] при сокращении реальных доходов населения и росте безработицы. Риск невозврата кредитов, выданных физическим лицам, увеличивается, а с учетом значительного прироста выдачи кредитов, в ближайшее время можно ожидать еще более существенное повышение просроченной задолженности, которая будет оказывать дополнительное давление на капитал банка.

Портфель ценных бумаг кредитных организаций за рассматриваемый период увеличился на 24,3 % до 9723,6 млрд. рублей, а их доля в активах банковского сектора снизилась с 13,6 % до 12,5 % [4]. Фондовый рынок, являющийся важным объектом размещения денежных средств, остается для банков таковым и сейчас. Однако принципиальная разница с периодом высоких цен на нефть и роста ВВП состоит в том, что в период рецессии фондовый рынок уже не представляет из себя доходный инструмент, а вложения в него становятся все более рискованными. Впоследствии у банков может возникнуть необходимость в существенном наращивании резервов, что потребует вливаний в собственный капитал.

Одним из источников наращивания собственного капитала является прибыль банка. Анализ результатов деятельности банков за 2014 год свидетельствует, что совокупная прибыль кредитных организаций составила 589,1 млрд. руб., что на 40,7 % меньше чем

за 2013 год. Прибыль в размере 853,6 млрд. руб. получили 707 кредитных организаций (84,7 % от числа действующих на 01.01.2015 года). Убытки в размере 264,5 млрд. руб. понесли 127 кредитных организаций (15,2 % от числа действующих и предоставивших отчетность на 1 января 2015 года). Для сравнения: в 2013 году совокупная прибыль кредитных организаций за 2013 – убрать, повтор год составила 993,6 млрд. руб., прибыль в размере 1 012,3 млрд. руб. получили 834 кредитные организации (90,5 % от числа действовавших и предоставивших отчетность на 01.01.2014 года), а убытки в размере 18,7 млрд. руб. понесли 88 кредитных организаций (9,5 % от числа действовавших) [4]. Несмотря на существенное падение прибыли и отставание в увеличении собственного капитала, банки ускорили наращивание активов, подкладывая таким образом бомбу замедленного действия в российскую банковскую систему.

Как видно из представленных показателей, в условиях дефицита ликвидности, нестабильной экономической и политической ситуации, резких колебаний курса валют банки пытались привлечь средства для поддержания ликвидности всеми возможными способами, несмотря на высокую стоимость заемных средств в этот период времени. Даже если на данный момент кредитным организациям удалось временно выровнять положение, они еще долго будут испытывать давление на капитал из-за наличия высоких процентных платежей по привлеченным средствам, а также вследствие увеличения объема просроченной задолженности.

Согласно отчету Министерства экономического развития, инвестиций и торговли развитие экономики в 2014 году происходило в условиях общего осложнения социально-экономической ситуации в Российской Федерации и снижения динамики как относительно 2013 года, так и по сравнению с прогнозными ожиданиями предыдущего года.

Как показал конец 2014 года региональные банки испытывают трудности с ресурсами – из-за чего возникают проблемы с возвратом денег вкладчикам и выдачей кредитов. В опубликованном АСВ списке банков, которым достанется помощь государства, региональных банков практически нет. У большинства региональных банков норматив достаточности капитала Н1 на 01.01.2015 года был меньше 15 % [4].

Ставки по депозитам в первом полугодии 2014 года выросли почти в два раза. В большинстве банков максимальные ставки достигали 15–17 %. Большинству банков также пришлось повысить ставки по кредитам, докризисные сохранились только у предлагавших

ставку выше рыночной. В среднем региональные банки предлагали от 17–20 %.

Нынешняя ситуация в банковском секторе должна стать переломной в отношении к малым и средним банкам, как к финансовым посредникам, способствующим становлению и развитию малого бизнеса в стране (МСБ). В текущей сложной экономической ситуации именно малому и среднему бизнесу выжить легче, чем крупным корпоративным клиентам. Главное, что для этого требуется – обеспечить доступ к источникам для всех нормально работающих банков.

В 2015 году от Правительства и регулятора требовалось принятие неких мер по стабилизации ситуации в финансовом секторе. В сложившихся условиях государство, озадачившись проблемами докапитализации банков, их финансовой стабильностью, усилением устойчивости к возможным новым экономическим потрясениям, совместно с АСВ уже потратило на эти цели порядка 1 трлн рублей, оказывая банкам поддержку через инструмент облигаций федерального займа. Данная мера, по мнению Эльвиры Набиуллиной, на текущий момент начала приносить «некоторые результаты» [2], выразившиеся в незначительном росте темпов кредитования. При этом глава ЦБ РФ отмечает, что подводить итоги эффективности работы данной программы еще рано, поскольку кредитные организации только недавно получили эти средства.

Задержка с предоставлением помощи банкам была связана с необходимостью внести ряд изменений в законодательство и банковское регулирование, в том числе в части возможности включения в состав источников капитала субординированных займов и привилегированных акций, оплаченных облигациями федерального займа. Порядка 30 банков, отобранных АСВ по определенным условиям (капитал, превышающий 25 млрд рублей, сохранение устойчивых темпов роста кредитного портфеля по социально важным отраслям экономики на уровне 1 % и более ежемесячно и т. д.), смогли получить доступ к докапитализации при поддержке государства. По данным ЦБРФ, на 1 октября 2015 года в банковской системе РФ действовало 767 кредитных организаций, а целевую господдержку получили лишь 30 из них [5]. Данное количество банков недостаточно для сохранения стабильности в банковском секторе РФ.

На 1 октября 2015 года, совокупные собственные средства банковской системы РФ составили 8,66 трлн рублей, что на 1 трлн рублей, или 13,11 %, превышает показатель на начало года [5]. Казалось бы, капиталы ключевых банков выросли, и адресная помощь

государства дошла до нуждающихся. Однако на деле общая картина не представляется такой радужной.

Изучив динамику изменений среднего значения достаточности капитала в целом по банковскому сектору за последние несколько лет, включая кризисные 2008–2009 годы, можно сделать вывод о том, насколько уровень собственных средств был адекватен принятым рискам на тот момент. И понять, как на это повлиял экономический кризис.

По официальным данным ЦБ РФ, за 2008 год средний показатель достаточности капитала по банковскому сектору вырос с 15,5 % до 16,8 %, а за 2009 год он достиг показателя в 20,9 % [5]. Основной причиной роста средних значений достаточности капитала в те годы стало предоставление за этот период субординированных кредитов отдельным крупным банкам в рамках государственной поддержки банковского сектора, а также рост уставного капитала кредитных организаций в 2009 году.

За 2010–2013 годы средний норматив достаточности капитала снизился с 20,9 % до 13,5 % [5], что в значительной степени было обусловлено опережающим ростом активов, взвешенных по уровню риска, в том числе в связи с регулятивными изменениями (введение повышенных весовых коэффициентов на ряд категорий активов и увеличение с 40 % до 70 % объема, покрываемого капиталом операционного риска), на фоне менее высоких темпов роста собственных средств.

Несмотря на то что за 2014 год собственные средства банковского сектора РФ выросли на 12,2 %, средний уровень норматива достаточности сократился с 13,5 % до 12,5 %. И, по словам представителей ЦБ РФ, на текущий момент остается приблизительно на этом уровне. В 2014 году объем активов, взвешенных по уровню риска, увеличился на 20,9 % (в 2013-м – на 17,5 %). Наибольшую долю в активах, взвешенных по уровню риска, составляли активы, взвешенные по уровню кредитного риска (87,4 %) [5]. Средние уровни достаточности капитала во время кризиса 2008–2009 годов значительно отличаются от показателей в текущей ситуации. Основной причиной является то, что в «тучные» годы кредитные организации наращивали активы высокими темпами, не всегда ответственно подходя к вопросам значимости кредитных рисков и управления ими. При этом капитал таких банков не успевал за столь бурным ростом кредитных портфелей.

С 2009 года средний уровень достаточности капитала сократился с 20,9 % до нынешнего показателя в 12,5 %, то есть уже

на 8,4 процентного пункта. По оценкам различных аналитических служб, планируемые ЦБ РФ нововведения с начала 2016 года сократят этот показатель еще на 0,5–2 % [5], что приблизит нормативы еще большего количества организаций, в том числе достаточно крупных, к порогу нарушения.

В текущей экономической ситуации есть все основания прогнозировать дальнейшее ухудшение качества активов, что также будет оказывать давление на нормативы достаточности капитала банков. При этом нужно учитывать, что с конца 2014 – начала 2015 года до текущего момента государство совместно с ЦБ РФ и АСВ приняло ряд мер поддержки банковского сектора: помимо докапитализации, были сделаны послабления в рамках расчетов нормативов (письмо ЦБ РФ 209-Т, льготные курсы валют, по которым переоценивались активы, возможность использования кредитных рейтингов, присвоенных до ввода санкций и т. д.).

Структура совокупных собственных средств банковского сектора (с учетом НКО и расчетных организаций) на 1 декабря 2015 года выглядит следующим образом: 27,00 % представлено уставным капиталом кредитных организаций, еще 38,7 % – аудированной прибылью прошлых лет. Прибыль текущего года имеет скромную долю в 2,57 %. Стоит отметить значительную долю субординированных кредитов в банковской системе РФ – 30,8 %, или 2,74 трлн рублей, – она превышает совокупный уставный капитал банков [3].

С начала 2015 года структура собственных средств банковской системы претерпела изменения: совокупный уставный капитал кредитных организаций вырос на 25,6 % до 2,4 трлн. рублей, что позволило увеличить долю данного показателя в общем объеме с 24,1 % до 27,0 % [3]. Увеличение собственного капитала за счет вливания средств в уставный капитал является тенденцией последних лет. Для сравнения – за 2014 год доля уставного капитала выросла с 21,7 % до 24,1 %. При этом остальные составляющие собственного капитала теряют свой удельный вес в общем объеме. Даже доля прибыли и фондов КО, имеющая наибольший вес в общем объеме, за год упала с 47,4 % до 45,8 % [3]. Единственная составляющая, показавшая значительный рост в относительном выражении, помимо уставного капитала – это привлеченные субординированные кредиты. В общем по банковскому сектору их объем вырос на 34 %, что привело к увеличению их доли в общей структуре с 25,5 % до 30,8 % [3]. Такой значительный рост объема субординированных кредитов в основном объясняется предоставлением средств в рамках господдержки, а также

вливанием средств самих акционеров и владельцев банков в капиталы своих организаций для сохранения финансовой стабильности.

Если говорить о факторах снижения капитала, то в 2015 году значительный вес приобрели убытки, достигающие на протяжении года отметки в 8 % (в 2014 году 1,7 %) [3]. Это обусловлено высокой стоимостью заемных средств, полученных банками в 2014 году, основные выплаты по которым пришлись на 2015 год.

Список литературы:

1. Куликов М.В. Основные тенденции социально-экономического развития Российской Федерации на современном этапе // Деньги и Кредит – 03.2015 – С. 3–7.
2. Набиуллина Э.С. Выступление председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной в Государственной думе РФ 21 октября 2015 года – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.cbr.ru/Press/print.aspx?file=press_centre/Nabiullina_21102015.htm&pid=st&sid=ITM_29912 (Дата обращения 01.02.2016).
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации, Аналитические показатели, январь 2016, Департамент банковского надзора Банка России – № 159 – 66 с.
4. Пояснительная информация к годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ЗАО «НИБ» за 2014 год – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://nib-samara.ru/about_/official_information/otchetigod.php – 39 с. (Дата обращения 27.01.2016).
5. Проедаем капитал // Информационно-аналитическая служба Banki.ru – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8429294 (Дата обращения 28.01.2016).

СЕКЦИЯ

«БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ»

КОНТРОЛЛИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Рожкова Надежда Константиновна

д-р экон. наук, доц., проф. кафедры бухгалтерского учета, аудита и налогообложения Государственного университета управления, РФ, г. Москва

Бондаренко Александр Александрович

студент 2 курса магистратуры Государственного университета управления, РФ, г. Москва
E-mail: bondarencko-alex.bondarencko@yandex.ru

CONTROLLING AS MODERN MANAGEMENT INSTRUMENT OF THE COMPANY

Nadegda Rogkova

phD, professor of the Department of the of Accounting, Auditing and Taxation, State university of management, Russia, Moscow

Aleksandr Bondarenko

student of the second course Magistracy, State university of management, Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье автор исследует теоретические основы контроллинга, взгляды отечественных, англоязычных и немецких авторов на предмет контроллинга. Рассмотрены методические и практические основы построения и функционирования контроллинга, как обеспечение

рациональности в деятельности руководителей и скоординированности подразделений по достижении поставленных целей.

ABSTRACT

In the article an author investigates theoretical bases of controlling, looks of home, English-language and German authors for the purpose controlling. Methodical and practical bases of construction and functioning of controlling, as providing of rationality, are considered in activity of leaders and co-ordinated of subdivisions after the achievement of the put aims.

Ключевые слова: контроллинг; операционный контроллинг; стратегический контроллинг; система управления; операционная деятельность; управленческий учет; менеджмент.

Keywords: controlling; operating controlling; strategic controlling; control system; operating activity; administrative account; management.

Контроллинг в последнее время из модного тренда наиболее крупных российских корпораций, постепенно начинает превращаться в актуальный инструмент менеджмента на стыке управленческого учета и собственно, управления. Эта тенденция обусловлена появлением и развитием собственной более осмысленной теоретической платформы, возросшей конкуренцией в секторах экономики максимально изолированной от административно-бюрократического вмешательства государства, усложнением технико-технологических процессов, организационно-экономической структуры корпораций, и еще целой группой производных факторов [3].

Контроллинг, по мнению большинства теоретиков, является одним из перспективных инструментов менеджмента и в тоже время рыночным методом хозяйствования, затрагивает все плоскости деятельности предприятия. Ключевая суть концепции контроллинга – информация о функционировании предприятия и состоянии внешних факторах рыночной среды, отсюда следует ее постоянный сбор, анализ, отсев и планирование. Таким образом, с жесткой специализацией контроллинга на информацию, как основной вид самоидентификации, увеличивается ее поток и плотность, которые в свою очередь логически требуют систематизации и унификации для подачи менеджменту. На этом этапе контроллинг, отчасти, приобретает черты субъектности, и непосредственным образом влияет на принятие решений менеджментом, непосредственно отвечая за результаты управленческих решений. Исходя из своего непосредственного функционала, контроллинг замыкает на себе основные

потоки операционной, стратегической и финансовой информации, с целью координации, отчасти формирования, управленческих решений, при этом контроллинг просто не может не быть в пределах конкретного предприятия наиболее качественным центром приема, обработки, анализа, передачи и хранения знаний.

Для обеспечения менеджмента оптимальной, систематизированной, структурированной информацией, имеющей связь с реальностью, контроллеры должны озаботится прежде всего вопросом своевременности, обеспечив при этом менеджменту доступность основной идеи отчета, его нацеленности именно на тех цифрах тренда, которые необходимо иметь для принятия управленческого решения. В условиях организации невыполнение этих условий резко сужает обзор стратегического и тактического видения управленцев, приводит к тем или иным ошибкам. В решении этого вопроса, на первую роль выходит система учета предприятия, прежде всего управленческого учета, как наиболее ориентированного на будущее, на оперативную и стратегическую перспективу.

При возрастании информационного потока, необходимого для более детальной проработки управленческого решения менеджментом, при одновременном уменьшении времени на проработку информации, увеличивается количество событий операционной и финансовой деятельности организации, подпадающих под анализ службы контроллинга.

Математическое моделирование операций контроллинга, отраженных в управленческом учете, даст возможность отразить реальное положение дел в организации и с максимальной точностью говорить о тенденциях развития ситуации. Проработка же трендов состояния рынка с помощью эконометрических инструментов из арсенала контроллеров, позволить говорить о будущем всего внешнего контура, о динамике и соотношениях основных показателей, по большому счету – это самое ценное, что может дать контроллинг правлению предприятия, надежный компас на краткосрочную и среднесрочную перспективу.

Исходя из этого, менеджменту не следует экономить на разработке и внедрении теоретической платформы и производственной культуры контролинга. Мировой производственный опыт показывает – математическое моделирование тех или иных событий, многократная проработка различных сценариев, обходится на порядки дешевле, чем принятие менеджментом ошибочных стратегических решений.

В качестве нового инструмента менеджмента, контроллинг стал позиционироваться примерно в 70-х годах 20 века. Российские

теоретики контроллинга, по понятным причинам опираются на системные разработки и исследования иностранных авторов, главным образом – немецких [3; 4].

На отечественных предприятия, в настоящее время не обеспечена подготовка интеграция систем управленческого учета, как основного источника точной и объективной информации, в систему контроллинга. Без контроллинга, управленческий учет остается костным, прежде всего бухгалтерским инструментом, совершенно не удовлетворяющим менеджмент, в качестве оперативности глубины построения прогнозных доктрин, без чего управление предприятием невозможно в условиях агрессивных конкурентных сред.

Нет единого понимания в каком качестве и на какой основе проводить внедрение культуры контроллинга на конкретном предприятии, в наших отечественных реалиях не признается за контроллингом роль некого фундамента, некой основы, необходимого условия, для преобразования организации до уровня высоких иностранных стандартов эффективности. В ряде случаев контроллинг продолжают считать дорогой игрушкой в руках менеджмента. На наш взгляд, это связано прежде всего с отсутствием у нас практической культуры применения контроллинга. Активное развитие контроллинга со средины 20 века в Германии, показывает зачастую превалирование практики над теоретическими концепциями, в ряде случаев невозможность отделения одного от другого. Производственные центры некоторых немецких предприятий дали больший импульс для развития контроллинга, чем университетские кафедры. В отечественной же промышленности за последние 25 лет с точки зрения практики контролинга сделано ничтожно мало. Без прохождения такого рода пути, трудно требовать признания контроллинга, его приоритет перед управленческим учетом, подстраивания учетной политики предприятия под нужды контроллинга, их взаимодействия и развития.

Сложившееся положение в отечественной промышленности представляет живой интерес со стороны практиков и теоретиков системы контроллинга, у нас есть шанс пойти своим собственным путем в развитии менеджмента, внести свои, недостающие разработки в теорию контроллинга, с опорой на практическое подтверждение. Создать свою собственную школу, отличную от других, при этом не менее эффективную.

Корни контроллинга в государственном секторе можно найти в должностях “Contrjller of the Currency” (руководитель государственного банковского надзора в 1863 году) и “Comtroller general” во главе Высшего аудиторского агентства (с 1921 года) в США.

Эти истоки в области бухгалтерского учета и контроля соответствуют двум обязанностям контроллеров, ключевое значение которых, как будет дальше детально показано, не изменилось и по сей день [3].

В частном секторе, контроллеры (Названные как “Comptrollers”) впервые появились в транспортной компании Atchison, Topeka&Santa Fe Railway Sistem (1880). “Comptrollers” по существу выполняли финансовые обязанности: «Обязанности Comptrollers в основном финансовые и связанные с облигациями, акциями и ценными бумагами, принадлежащими компании» (из устава компании Santa Fe, цит. Jackson, 1949, с. 8, пер. с англ.). Широкое распространение должность контроллера получила гораздо позже, с 1920 годов. Эмпирическое исследование, проведенное в 1948 году Jackson среди 143 американских предприятий, показало, что у должности «контроллер» «средний возраст» около 20 лет.

В связи с этим типичный набор задач контроллера, также изменился: к их обязанностям бухгалтера, аудитора и казначея, которые заключались в основном в отслеживании уже совершенных операций, добавились планирование на основе учета, а также координирование и анализ связанных с бюджетом данных. Это объясняет, почему значение контроллера увеличилось, и произошла институциональная модернизация его роли.

В Германии до первой половины 20 века отсутствует заметное развития концепции контроллинга, при этом задачи, которые контроллинг призван решать, стали возникать в конце 19 века на заводах «Крупп» и «Тиссен». Первые подразделения контроллинга в Германии были организованы в средине 20 века [3].

В отечественной экономике на контроллинг начали обращать внимание в начале 1990 гг., в качестве модной тенденции либерально-рыночного хозяйствования. В период с 1991 по 1995 гг. – происходит отождествление контроллинга с учетом затрат; 1996–1997 гг. – понимание контроллинга, как учет затрат и результатов; 1999 – охват контроллингом бюджетирования, планирования, управления затратами; с 2000 г. – доминирует концепция контроллинга, как поставщика и систематизатора информации для управленцев, координатора операционной деятельности организации.

Контроллеров, зачастую признают «экономической совестью» предприятия, внутренними аналитиками, собственными консультантами, проводниками управленческих решений. Контроллеры дают независимую объективную оценку эффективности менеджеров, провоцируя последних к более точным реакциям на изменения, как в операционной, так и в стратегической плоскости. Выше указанная

функция контроллеров, часто приводит к конфликтам с менеджментом. Это является на данный момент, нерешенной проблемой и темой для дальнейших исследований [3].

Наконец, три другие функции контроллеров, часто обсуждаемые в последние годы:

1. Роль агента изменений – ответная реакция на возрастающую интенсивность изменений, происходящих на предприятии. В данном случае, контроллеры могут выступать непосредственными помощниками менеджеров, наличие при этом высокой степени свободы и независимости, позволит служить источником импульса процесса;

2. Роль инноватора – не совсем соответствует реальному положению дел, особенно в отечественной экономике, это больше теоретически возможная функция, чем реализованная на практике данность. Контроллинг в целом, действует сейчас как консервативная сила. Эту косность контроллинга можно объяснить кадровым происхождением последних, многие контроллеры – это люди с базовым бухгалтерским образованием. Зачастую они являются не теми, кто провоцирует изменения, но кто старается затормозить перемены. Для контроллеров любое отклонение – признак нестабильности системы (из теории 6 сигм). Качественные инновационные рывки, как правило делают менеджеры с предпринимательским мышлением, у контроллера-аналитика – несколько другой круг задач;

3. Роль архитектора близка к роли менеджера, однако вызывает нарекания в том, что контроллер может превратиться в «серого кардинала» а, следовательно, оказывать сильное влияние на руководство.

Основанная на практике концепции контроллинга ICV **(**Международное объединение контроллеров**):**

1. контроллеры обеспечивают прозрачность бизнес-результатов, финансов, процессов и стратегии и тем самым способствуют повышению экономической эффективности;

2. контроллеры координируют частичные цели и соответствующие им планы, создают системы отчетности, охватывающие предприятие в целом и ориентированные на перспективу;

3. контроллеры модерируют и разрабатывают процесс определения целей, планирования и управленческого контроля, чтобы каждый принимающий решение мог действовать в соответствии с согласованными целями;

4. контроллеры обеспечивают компанию необходимыми для управления данными и информацией;

5. контроллеры разрабатывают и поддерживают системы контроллинга.

Формулировка ICV обозначает, что:

6. контроллинг рассматривается как основная функция менеджмента, которая возникает в результате тесного сотрудничества менеджеров и контроллеров;

7. контроллинг определяется как управленческое регулирование, и

8. занимается той областью управления, которая характеризуется систематическим планированием [3].

Ранние концепции контроллинга, как правило, были сосредоточены на информационном обеспечении.

Попытка определить контроллинг как «центральный орган системы информации компании» достаточно проблематична. Контроллингу в данном случае приписывается множество задач, начиная от определения требований к информации в сотрудничестве с теми, кто в ней нуждается, до обеспечения информацией и комментариев к ней. Иногда контроллинг ограничивают областью «информационно-экономического измерения», в надежде суметь воспротивиться «проявлению всемогущества» контроллинга.

Тем не менее, есть все основания сомневаться, что это разумный способ решения вопроса о размеживании задач контроллинга. Такой подход не предлагает ничего кроме как выявления областей исследования (информационные системы и информационная экономика), которые были изучены в течение длительного времени. Это не очень убедительно, особенно если учесть, что обязанности контроллеров на практике выходят далеко за рамки информационных задач.

Другой взгляд на контроллинг, как на один из сегментов корпоративного управления, влияющий на конкретные результаты, на планомерное управление компанией.

Взгляд на контроллинг как на кибернетический контур регулирования, синонимичен «планомерному управлению предприятием», в то же время, он тесно связан с функционалом контроллера: должности контроллера появляются тогда, когда предприниматели в связи с ростом и динамикой среды хотели изменить управление, когда от персональных указаний функция по составлению планов перешла к должностным лицам (или, по крайней мере, сопровождающим). Управление, которое в основном фиксируется на персоналиях, как это обычно бывает в средних компаниях, или на бюрократии, основанной на правилах управления, которые есть в государственном секторе, исповедует

другую «управленческую философию». Контроллинг при этом определяется как специфическая форма или философия управления. Большая часть литературы по менеджменту, однако, уже посвящена «плановому» управлению компаниями. Кроме того, планирование будет полностью поглощено контроллингом с этой точки зрения.

Относящиеся к этой группе концепции контроллинга видят главную задачу контроллинга в координации различных подсистем управления.

С принятием на себя координационной задачи, контроллинг стремится к тому, чтобы руководство достигло своей цели эффективно и производительно. Дефицит координации в системе управления снижает эффективность и производительность. Например, если внедряется новая система оплаты труда, без обеспечения необходимой качественной информацией, это может привести к демотивации, снижению производительности и противодействию менеджменту. Задача координации достигает своих пределов, когда становится слишком дорогой в реализации или не хватает знаний для ее реализации.

На основе критики координационного подхода стал развиваться новый подход к контроллингу, заключающийся в обеспечении рациональности управления.

В основе этой точки зрения лежит специфическая перспектива управления. Управление осуществляется экономическими субъектами (менеджерами), которые стремятся к достижению индивидуальных целей и обладаю когнитивными способностями и ограниченными индивидуальными особенностями. Дефицит рациональности может быть следствием ограниченных возможностей менеджера («мастерство») или мотивации («воля»). Исходя из такого дефицита, надо действовать так, чтобы повысить вероятность успешной реализации управленческих действий с точки зрения достижения ожидаемых результатов. С этой целью, функция контроллинга заключается в том, чтобы распознать дефицит рациональности, уменьшить или устранить его.

Из концепций контроллинга можно выделить информационный, целевой и координационный подходы. Все три подхода существуют, в основном, независимо друг от друга Им не хватает ни оригинальности, ни строгости, с которой они выведены теоретически [1; 2; 3; 4].

В результате дискуссии вокруг долгое время доминирующей координационной концепции контроллинга появился новый подход – контроллинг как гарантия рациональности управления [3; 5; 6; 7].

Основные теории учета базируются на институционально-экономических подходах, особенно, на теории принципала-агента, которая интерпретирует контроллинг как инструмент для решения проблем агента, то есть для формирования и мониторинга согласованных договорных отношений между принципалом и агентом [1; 2].

Основные предположения подхода:

- конфликты существуют между целями и интересами принципала и агента;
- агент ведет себя оппортунистически («реализует личный интерес с помощью хитрости»);
- агент владеет информацией, к которой у принципала нет доступа (информационная асимметрия).

Теория принципал-агент делится на два основных теоретических направления. Позитивное направление работает в основном эмпирически вербально, сосредоточившись на анализе сложных институтов корпоративной практики, таких как сотрудничество между правлением и наблюдательным советом. В связи с фокусированием на эмпирических данных, анализ концентрируется на тех институтах, для которых данные легкодоступны, например, с помощью ежегодных отчетов или рыночной статистики.

Нормативное направление, напротив, главным образом исследует формально-аналитический подход к изучению оптимальных систем мотивации с учетом анализа рисков. Благодаря использованию формального подхода, в отличие от позитивного направления, приходится работать с предположениями, которые не всегда непосредственно могут применяться на практике. Тем не менее, некоторые представители координационной концепции контроллинга считают теорию принципал-агент ключевым инструментом для формулирования теоретических положений контроллинга [3; 5; 7].

Дальнейшее качественное развитие института контроллинга находится в зависимости от целого ряда объективных факторов. У контроллеров нет права останавливаться на достигнутом, это грозит стагнацией. Развитие все более сложных систем управления (теория ограничения производства, теория бережливого производства, теория 6 сигм) требует новых решений, постоянных изменений, гибких доктрин развития. У контроллеров появляются новые гибридные в профессиональном смысле конкуренты – битроллеры, с базовым бухгалтерским образованием. На данный момент, контроллеры в основной своей массе, не обладают необходимой гибкостью для работы в условиях быстрых изменений, если эта проблема не будет

решена в ближайшее время – контроллеры столкнутся с жесткой конкуренцией со стороны бухгалтеров с расширенным функционалом, прежде всего со специалистами по управленческому учету.

Из представленного теоретического экскурса, можно сформулировать термин контроллинг – как «незавершенная», «смешанная», «производственно-бухгалтерская» концепция развития менеджмента, не имеющая строго определенного значения. Разнообразие теорий и доктрин развития говорит о незавершенности формирования данного инструмента, о поиске контроллингом своего места как в теории менеджмента, так и в определении взаимосвязи с управленческим учетом.

Список литературы:

1. Анискин Ю.П. Планирование и контроллинг: учеб. по специальности «Менеджмент организации» / Ю.П. Анискин, А.М. Павлова. – 2-е изд. – М.: Омега – Л, 2010. – 263 с.
2. Баринова Л.Е., Протасьев В.Б. Новые подходы к организации внедрения системы контроллинга в корпоративную структуру: Учебник для ВУЗов. – М.: ИНФРА – М, 2009.
3. Вебер Ю. Введение в контроллинг / Ю. Вебер, У. Шеффер; пер. с нем. Под редакцией и с предисловием проф., д.э.н. С.Г. Фалько. – М.: Изд-во НП «Объединение контроллеров». 2014. – 416 с.
4. Голдсби Т. Бережливое производство и 6 сигм в логистике: рук. По оптимизации логистических процессов / Томас Голдсби, Роберт Мартиченко; перевел с англ. Т.О. Ежов; науч. ред. Р.В. Морозов. – Минск: Гревцов Паблишер, 2009. – 416 с.
5. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 244 с.
6. Малышева Л.А. Контроллинг на предприятии // Открытие системы – 2010. – № 1-2. – С. 26–32.
7. Хан Д., Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

СЕКЦИЯ

«МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Чичканева Евгения Сергеевна

студент экономического факультета, Кубанский государственный аграрный университет, РФ, г. Краснодар
E-mail: evgenja-chichkaneva@rambler.ru

Фалина Наталья Владимировна

канд. экон. наук, доц. кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности, Кубанский государственный аграрный университет, РФ, г. Краснодар
E-mail: natakka@yandex.ru

THE MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE ELECTRICITY MARKET IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Evgeniya Chichkanova

the student of the economical faculty, Kuban state agrarian University, Russia, Krasnodar

Natalya Falina

candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of Economics and foreign economic activity, Kuban state agrarian University, Russia, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальная на сегодняшний день проблеме развития мирового рынка электроэнергетики. В ходе работы определены ведущие тенденции, характерные для отрасли в настоящий момент. Рассмотрены основные итоги преобразования рынка электроэнергетики. Изучены ключевые проблемы распределения энергии в разных группах стран и пути решения этих проблем.

ABSTRACT

The article is devoted to the topical problem of development of the global energy market. During the work, determine the leading trends in the industry at the moment. Considered are the basic results of market transformation of the power industry. Studied key issues of the energy distribution in different groups of countries and the ways of solving these problems.

Ключевые слова: электроэнергетика; первичные энергоресуры; мировой рынок; глобализация.

Keywords: power generation; primary energoresursy; world market; globalization.

Электроэнергетика является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей народного хозяйства. Связано это с тем, что уровень её развития является одним из решающих факторов успешного развития экономики в целом. На сегодняшний день электроэнергия является наиболее универсальным видом энергии.

В 2013–2014 гг. мировой рынок электроэнергетики претерпел значительные изменения. Продолжили усиливаться определяющие ход развития отрасли тенденции, такие как:

- перестройка структур производства энергетических товаров в условиях ужесточения экологических норм;
- корректировка параметров мировой торговли энергоносителями в связи с перераспределением энергоресурсов;
- ускорение научно-технического прогресса и усиление роли новаций во всех секторах отрасли и экономики в целом.

В последние несколько лет на фоне незначительного экономического роста развитых государств, часть из которых уже подошла к верхнему рубежу внутреннего энергопотребления (например, Япония, Республика Корея, ФРГ, Великобритания, Франция, Италия, Испания), расширился спрос на углеводородное топливо в крупных развивающихся странах (КНР, Индии) (табл. 1). Традиционным лидером мирового потребления энергии до 2010 г.

были США, уступившие первенство КНР, но сохранившие к 2013 г. долю в 17,8 % глобального потребления первичной энергии. Российская Федерация занимает 5 место по потреблению электроэнергии в мире (873 ГВт*час) [4].

Таблица 1.

Потребление электроэнергии странами мира, 2014 г.

Место в мире	Страна	Потребление электроэнергии ГВт*час
1	КНР	4833,0
2	США	3830,0
3	Индия	998,0
4	Япония	903,0
5	Россия	873,0
6	Канада	538,0
7	Бразилия	524,0
8	Германия	516,0
9	Республика Корея	499,0
10	Франция	430,0

Самыми крупными в мире странами-производителями являются Китай и США, вырабатывающие соответственно 23 % и 18 % от мирового производства (табл. 2) [1].

Таблица 2.

Статистика стран мира по производству электроэнергии в мире, 2010–2014 гг.

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	млрд. кВт*час				
КНР	4206,5	4716,0	4950,0	5320,0	5649,5
США	4125,1	4100,1	4047,8	4058,2	4297,3
Россия	1036,8	1053,0	1054,0	1045,0	1064,1
Индия	922,2	1038,0	1087,0	963,7	102,4
Япония	1145,3	1058,0	1057,0	937,6	1661,2
Канада	629,9	636,0	646,0	654,0	615,4
Германия	621,0	615,0	623,0	620,0	614,0
Бразилия	484,8	538,0	561,0	561,0	582,6
Франция	573,2	562,0	559,0	559,0	555,7
Республика Корея	497,2	522,0	526,0	526,0	517,8
Мировое производство	21500,0	22200,0	22700,0	23300,0	23536,5

С 2011 года КНР стала ведущей страной по производству электроэнергии. Вторая энергетическая держава – США. Уровень производства электроэнергии в КНР и США недосягаем для других стран. Любая другая страна отстает от них на порядок более в 4 раза.

В связи с острым дефицитом электроэнергии для бурно развивающейся промышленности КНР в течение ближайших 6–7 лет (до 2020 года) не ожидается существенного экспорта электроэнергии из КНР (в 2013 году в КНР импортировалось 0,15 % (из России) и экспортировалось 0,25 % (в приграничные районы) от производимой электроэнергии сегодня).

Благодаря появлению новых технологий передачи электроэнергии на большие расстояния после 2020 года КНР, возможно, станет крупнейшим экспортером и импортером электроэнергии в мире.

По общей выработке электроэнергии регионы можно расположить таким образом: Северная Америка, Западная Европа, Азия, СНГ, где лидерство удерживает Россия, Латинская Америка, Африка, Австралия.

В странах первой группы большая доля электроэнергии вырабатывается на ТЭС (работающих на угле, мазуте и природном газе). Сюда можно отнести США, большинство стран Западной Европы и Россию.

Во вторую группу входят страны, где почти вся электроэнергия вырабатывается на ТЭС. Это ЮАР, КНР, Польша, Австралия (использующая в основном уголь в качестве топлива) и Мексика, Нидерланды, Румыния (богатые нефтью и газом).

Третья группа образована странами, в которых велика или очень велика (до 99,5 % – в Норвегии) доля ГЭС. Это Бразилия (около 80 %), Парагвай, Гондурас, Перу, Колумбия, Швеция, Албания, Австрия, Эфиопия, Кения, Габон, Мадагаскар, Новая Зеландия (около 90 %). Гидроэнергетика значительно расширяет свои мощности в развивающихся странах.

Четвертую группу составляют страны с высокой долей атомной энергии. Это Франция, Бельгия и Республика Корея [3].

Прогноз мирового потребления электроэнергии до 2020 г. показывает его рост, что обеспечит сохранение позиций ряда стран на мировом рынке (табл. 3).

Необходимо отметить, что потребление электроэнергии отражается на уровне жизни населения. Следовательно, для того, чтобы проанализировать уровень (качество) жизни, необходимо определить показатель «душевое нетто-потребление».

Таблица 3.

Динамика мирового потребления электроэнергии, млрд. кВт*ч [2]

Наименование показателя	1990 г. факт	2000 г. факт	2010 г. факт	2020 г. прогноз	Среднегодовой темп прироста в 2001–2020 гг., %
Промышленно развитые страны, в том числе:	6385	7550	9150	10600	1,7
США	2817	3340	4050	4770	1,8
Канада	438	516	620	690	1,45
Великобритания	287	331	395	440	1,45
Германия	489	498	610	695	1,7
Франция	326	409	490	570	1,65
Япония	765	948	1090	1240	1,35
КНР	551	1160	2035	3330	5,4
Россия	1027	842	985	1225	1,9
Мир в целом	10549	12930	16990	21670	2,6

Динамика и прогноз мирового нетто-потребления электроэнергии и первичных энергоресурсов за период с 2011 по 2020 гг. отражена в таблице 4.

Таблица 4.

Динамика и прогноз мирового нетто-потребления электроэнергии и первичных энергоресурсов (ПЭР), 2011–2020 гг. [5]

Наименование показателя	2010 г. факт	2020 г. прогноз	Общий темп роста в 2001–2020 гг., %	Общий темп роста потребления ПЭР, %	Общий темп роста потребления электроэнергии, %	Коэффициент опережения, число раз
Промышленно развитые страны, в т. ч:	9,2	10,3	129	124	140	1,13
США	13,5	14,7	121	129	143	1,11
Канада	18,2	18,7	113	126	134	1,06
Великобритания	6,7	7,3	130	124	134	1,08
Германия	7,4	8,6	141	121	139	1,15
Франция	8	9,2	133	124	139	1,12
Япония	8,6	9,8	131	118	131	1,11

Развивающиеся страны в целом	1,5	2,3	253	196	228	1,16
Китай	1,14	1,5	176	222	287	1,29
Россия	5,9	7,4	151	128	146	1,14
Мир в целом	2,5	2,9	136	148	168	1,14

В 2020 г. наиболее высокий коэффициент опережения потребления электроэнергии по отношению к потреблению первичных энергоресурсов прогнозируется в КНР (1,3 раза). В промышленно развитых странах в целом этот коэффициент составит 1,1. Такая же величина коэффициента опережения ожидается в России. Данный показатель отражает, что использование электроэнергии более перспективно, чем потребление ПЭР. Ожидается дальнейший рост электрификации мировой экономики.

Наиболее высокий уровень душевого электропотребления прогнозируется в США – 14,7 тыс. кВтч и Канаде – 18,7 тыс. кВтч. В России за данный период ожидается полуторакратный рост душевого электропотребления.

Основными проблемами электроэнергетики являются:

- истощение запасов первичных энергоресурсов и их удорожание;
- загрязнение окружающей среды.

Решение проблемы – в использовании нетрадиционных источников энергии, таких как:

- геотермальная (уже используется в Исландии, Италии, Франции, Венгрии, Японии, США);
- солнечная (Франция, Испания, Италия, Япония, США);
- приливная (Франция, Россия, Китай, совместно Канада и США);
- ветровая (Дания, Швеция, Германия, Великобритания, Нидерланды) [3].

В целом мировая электроэнергетика до 2020 г., как ожидается, будет развиваться темпами, соизмеримыми с темпами роста экономики и численности населения. В структуре производства электроэнергии прогнозируется увеличение доли природного газа при одновременном уменьшении удельного веса угля и, возможно, атомной энергии. Роль нефти и возобновляемых энергоресурсов почти не изменится.

Список литературы:

1. Википедия – [Электронный ресурс] // Wikipedia.org – интернет энциклопедия: сайт. – URL: http://Wikipedia.ru/ (Дата обращения: 23.11.2015).
2. Всемирная Торговая Организация и Россия – [Электронный ресурс] // ВТО Россия. ru – справочный материал: сайт. – URL: http://www.infinan.ru/ (Дата обращения: 27.11.2015).
3. Можаева С.В. Экономика энергетического производства: учеб. пособ. – СПб.: Издательство «Лань», 2013. – 272 с.
4. Россия и мир. Статистика России – [Электронный ресурс] – // Статистика. ru: сайт. – URL: http://statistika.ru/stat/russia-world/ (Дата обращения: 23.11.2015).
5. Электроэнергетика мира – [Электронный ресурс] – // OpenLibrary – открытая библиотека учебной информации: сайт. – URL: http://oplib.ru/proizvodstvo/view/600899_elektroenergetika_mira (Дата обращения: 28.11.2015).

СЕКЦИЯ

«СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Кашин Артем Васильевич

канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Экономики и предпринимательства» Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

Дугушев Никита Александрович

студент 3 курса, экономического факультета, кафедра «Экономики и предпринимательства» Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск
E-mail: nikitqaa2@gmail.com

Блохина Мария Андреевна

студент 3 курса, экономического факультета, кафедра «Экономики и предпринимательства» Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

STRATEGIC PLANNING IN THE COMPANIES WITH STATE PARTICIPATION

Nikita Dugushev

3rd year student, economic faculty, chair of "Economy and enterprise" Novosibirsk state University of economy and management, Russia, Novosibirsk

Maria Blokhina

3rd year student, economic faculty, chair of "Economy and enterprise" Novosibirsk state University of economy and management, Russia, Novosibirsk

Artem Kashin

candidate of economic Sciences, senior teacher of chair "Economy and enterprise" Novosibirsk state University of economy and management, Russia, Novosibirsk

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено стратегическое планирование компаний с государственным участием. Продемонстрировано описание и сравнение нескольких организаций с государственным участием, а также их плановые показатели.

ABSTRACT

The strategic planning of companies with state participation. Demonstrated describe and compare several organizations with state participation, as well as their targets.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, долгосрочная программа развития, холдинговые компании, экспертные оценки.

Keywords: strategy, strategic planning, long-term development program, the holding company of an expert assessment.

Стратегическое планирование с каждым годом является все более актуальным, важным аспектом в установлении компаниями с государственным участием высоких ожидаемых результатов в будущем, определении ресурсов, которые понадобятся для гарантии успеха и принятии необходимых мер для достижения результатов. Развитие стратегии намного более эффективно, чем откладывание будущего и жертвование долгосрочным, устойчивым успехом.

Стратегии российских компаний с государственным участием представлены в виде документов, которые описывают план мероприятий по достижению стратегических целей.

По отношению к таким компаниям, государство выступает в роли регулятора их деятельности, а также в роли акционера.

172-ФЗ предусматривает следующие уровни стратегического планирования:

1. Федеральный;
2. Уровень субъектов Федерации;
3. Муниципальный.

На каждом из данных уровней разрабатываются стратегические документы по следующим процессам:

1. Целеполагание;
2. Прогнозирование;
3. Планирование и программирование.

В настоящее время в Российской Федерации утверждено большое количество стратегических документов различного уровня:

1. **Общефедерального** (доктрины, стратегии, политики, дорожные карты);
2. **Отраслевого** (стратегии и их концепции, госпрограммы, ФЦП);
3. **Регионального** (РЦП, стратегии развития регионов, программы);
4. **Муниципального** (стратегии развития городов, долгосрочные планы развития, долгосрочные градостроительные планы) [5].

Главной тенденцией 2000-х годов в управлении государственными компаниями в Российской Федерации является создание интегрированных холдинговых структур с преимущественным государственным участием. Отдельным типом холдинговых компаний с государственным участием являются холдинговые компании, образованные на базе реструктуризированных министерств. Например, ОАО Газпром, ОАО РЖД, ГК Росатом. Такие компании не только ведут бизнес в соответствующих отраслях, но и по факту осуществляют в них регулирование.

А созданные путем перераспределения долей государства в уставных капиталах акционерных обществ холдинговые компании реализуют в своем управлении стратегию максимизации синергии.

Важно отметить, что холдинговые компании с государственным участием, у которых имеются ресурсы для осуществления инвестиций,

выбирают диверсификацию в качестве стратегии развития портфеля [1, с. 3–4].

Нужно так же сказать, что представляет собой долгосрочная программа развития.

По методическим рекомендациям, долгосрочная программа развития – это программный документ, который содержит перечень средств и конкретных мероприятий, обеспечивающих достижение стратегических целей развития компании, к поставленным срокам с указанием объема и источников финансирования.

Изменение подходов стратегического планирования в компаниях с государственным участием должно базироваться и отражаться в Государственной программе Управление федеральным имуществом:

- Управление совокупностью государственных активов как портфелем;
- Повышение эффективности реализации целевой функции компаний с государственным участием;
- Государственным участием (в широком ее понимании – с учетом роли компании в портфеле и функций, возложенных на нее государством);
- Максимизация совокупного эффекта от деятельности компаний с государственным участием для экономики (дивиденды, налоги, социальный эффект, мультипликативный эффект для сопряженных в общей цепочке создания стоимости отраслей) [3, с. 27–29].

Необходимость использования государственных стратегических документов при достаточно большом количестве и сложной взаимосвязанности создает потребность в структурировании информации о них. Они должны быть занесены в реестр и сопровождаться его паспортизацией. Данные документы должны, помимо формальных атрибутов (название, реквизиты утверждения, горизонт планирования, регулируемые отрасли), содержать параметры, позволяющие связать паспортизируемую стратегию с общим набором документов и обеспечить их защиту.

Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям утвердила 128 компаний с государственным участием. Из них мы выбрали 2, для сравнения между собой [4]. Сравнивать мы будем Газпром нефть и РОССЕТИ.

В приведённой ниже мы привели пункты сравнения, о которых сейчас поговорим.

При принятии какой-либо стратегии, либо составлении плана, всегда определяются сроки, то есть ***горизонт планирования***, в течение

которого будет составлена данная стратегия или план, до момента их реализации.

Газпром нефть выбрал промежуток от 2013–2025, что составляет 12 лет за которые им предстоит выполнить поставленные цели. В то же время РОССЕТИ выбрали промежуток от 2011–2020, что составляет 9 лет. Во-первых, при сравнение данных показателей мы можем сказать, что временных границ в планировании нету. А во-вторых, что каждая компания рассчитывает сама определенный срок для выполнения плана.

Следующим пунктом сравнения является **миссия**. У каждой организации есть определенная миссия, и у каждой она своя.

Миссия **Газпром нефть** – Предоставлять потребителям энергоресурсы высокого качества, вести бизнес честно и ответственно, заботиться о сотрудниках и быть лидером по эффективности, обеспечивая долгосрочный и сбалансированный рост Компании. А **РОССЕТИ** является компанией, нацеленной на качественное оказание услуг – качественное, надежное электроснабжение и своевременное и прозрачное технологическое присоединение к электрическим сетям по доступной цене.

Так же в каждой компании есть своя система маркетинговых ориентиров развития их организации в долгосрочный период, то есть стратегические цели. У сравниваемых нами компаний присутствуют свои ориентиры.

Цель Газпром нефть – стать крупным международным игроком российского происхождения, обладающим регионально-диверсифицированным портфелем активов по всей цепочке создания стоимости, активно участвуя в развитии регионов, обладая высокой социальной и экологической ответственностью.

Целью РОССЕТИ является обеспечение надёжного, качественного и доступного энергоснабжения потребителей путём организации максимально эффективной и соответствующей мировым стандартам сетевой инфраструктуры.

С большей вероятностью спланировать, спрогнозировать эффективность принятого решения, стратегии можно, зная принципы, лежащие в основе процедуры принятия данных решений или стратегий. Поэтому следующим пунктом сравнения являются **принципы принятия решений** данных компаний.

В Газпром нефть преобладают принципы устойчивого развития, в то время как у РОССЕТИ наблюдается отсутствие принципов.

«Если Вы хотите получить посредственные результаты, посредственно поставьте цели». А чтобы такого не произошло, компании нуждаются в целевой бизнес-модели.

Целевая бизнес модель присутствует как у Газпром нефть, так и у РОССЕТИ, что говорит нам о цельной системе, которая предполагает под собой хорошее развитие.

Но для любого хорошего развития и достижения успеха, особенно при современных рыночных условиях, каждая компания нуждается в детальном плане реализации поставленных перед собой целей.

Мы видим, что Газпром детально раскрыл план реализации в отличии от РОССЕТИ.

В современном мире внешние факторы, влияющие на работу компании, очень изменчивы. Поставленные ранее цели, которые были актуальны на тот период, могут быть совершенно устаревшими на сегодняшний день. Поэтому, каждая компания нуждается в периодичном пересмотре принятых стратегий, для того, чтобы актуализировать ее под нынешние условия рынка.

Газпром пересматривает свою стратегию каждые 3 года, в отличии от РОССЕТИ, которая пересматривает каждые 5 лет.

Поэтому перед нами встает вопрос: «***Сдвигается ли временной горизонт при актуализации стратегии?»*** Газпром готов сдвинуть свои временные горизонты в меньшую сторону если стратегия будет актуально в то время как РОССЕТИ не будут этого делать.

Вывод: мы наблюдаем, что компании с государственным участием и их планирование может различаться в разных пунктах. Что на наш взгляд допустимо, так как у всех компаний свои определенные цели и задачи.

Так же не стоит забывать о следующих факторах:

1. Стратегическое планирование дает определенный уверенный толчок и направляет процесс разработки стратегических целей, а также дает основу для распределения ресурсов на уровне корпорации. Кроме того, стратегическое планирование сосредоточивает внимание на важнейших управленческих проблемах и обеспечивает базу для взаимодействия руководителей и сотрудников в процессе разработки и реализации стратегических планов.

2. Стратегическое планирование является основой и творческой, и абстрактно-мыслительной для руководителей и групп, что позволяет хорошо разбираться в сущности бизнеса и понимать место нахождения корпорации во внешнем окружении, видеть критические факторы успеха, оценивать новые рыночные возможности, а также

стимулировать инновационное поведение, не стоит забывать и о внедрение нововведений в процессе корпоративного управления. Помимо этого, стратегическое планирование выступает как ведущая, движущая сила, которая определяет позицию во внешней среде, устанавливает приоритеты развития и стратегические цели.

3. Стратегическое планирование имеет воспитательную функцию и поэтому развивает, и стимулирует способности руководителей, расширяя их творческое мышление и управленческие навыки. Деятельное участие в процессе разработки стратегии делает руководителей более ответственными и инициативными, исходя из этого делая их более компетентными.

Список литературы:

1. Долгосрочные программы развития компаний с государственным участием: предварительные итоги разработки стратегических документов с применением ключевых показателей эффективности. А.А. Михеев и Д.А. Ваганов. Журнал НЭА, № 1 (25), 2015, С. 190–197.
2. Стратегии развития госкорпораций — локомотивы планового роста развития регионов и обеспечения экономической безопасности России. Симонова Ю.В. и Смирнова О.О. Журнал МИР (Модернизация. Инновации. Развитие) Выпуск № 2-2 (22) / том 6 / 2015.
3. Процесс стратегического планирования в корпорации. Магданов Павел. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/process_corporation.shtml.
4. Росимущество URL: http://www.rosim.ru.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ.

КЛАССИФИКАЦИЯ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ КОРПОРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ермашкевич Наталья Сергеевна

канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры экономики и управления,
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,
РФ, г. Новосибирск
E- mail: natalia-erm@yandex.ru

CLASSIFICATION AND PRINCIPLES OF FORMATION CORE ASSETS OF CORPORATION

Natalia Ermashkevich

candidate of Economic Sciences, Senior Lecture of Economics and Entrepreneurship Department, Novosibirsk State University of Economy and Management, Russia, Novosibirsk

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению особенностей формирования оптимального набора активов корпорации на основе применения стратегического подхода. В ней рассматриваются существующие подходы к классификации непрофильных активов. Предлагается классификация профильности активов, позволяющая применить систему рейтингования активов в рамках корпоративного образования. Излагаются принципы формирования профильных активов, являющиеся основой оценки соответствия активов стратегическому профилю бизнеса корпорации, а также принятия управленческих решений в области отчуждения ее непрофильных активов.

ABSTRACT

The article is devoted to peculiarities of formation the optimal set of assets of corporation based on strategic approach. It considers existing approaches to classification of non-core assets. The article includes classification of the profile assets, allowing to apply the rating system of assets inside the corporation. The main idea of the article is the principles of the formation of the core assets, which can be used as basis of assessment of compliance of assets to the strategic profile of the business of corporation. The principles also can be applied in decision-making process concerning the alienated of non-core assets.

Ключевые слова: корпорация, имущество компании, непрофильные активы, профильные активы, стратегический профиль бизнеса, классификация, принципы.

Keywords: corporation, company property, non-core assets, core assets, strategic profile of the business, classification, principles.

Термин «корпорация» происходит от среднелатинского “corporation” и подразумевает «объединение, общество, союз» [13, с. 367]. Согласно российскому законодательству «корпорациями» (корпоративными юридическими лицами) признаются: «Юридические лица, учредители

(участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган» в соответствии со ст. 65.3 п. 1 Гражданского Кодекса РФ (далее ГК РФ) [1]. Среди многообразия организационно-правовых форм, представленных в ст. 65.1 п. 1 ГК РФ, особого внимания заслуживают такие коммерческие корпоративные организации как хозяйственные товарищества и общества, которые, как правило, чаще прочих форм объединяются в холдинговую структуру (компанию). Под холдинговой компанией понимается: «предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других (дочерних) предприятий» [2], что предполагает наличие «безусловного права» такой холдинговой компании оказывать влияние на решения, принимаемые дочерними предприятиями, а также участвовать в их органах управления. В этой связи целесообразно под корпоративным образованием холдингового типа понимать совокупность экономически и (или) юридически взаимосвязанных организаций, осуществляющих совместно согласованную предпринимательскую деятельность. Именно для таких организаций вопросы, связанные с повышением эффективности управления имущественным комплексом, выходят на первый план. Поскольку в условиях конкурентной среды стратегическими целями корпораций являются повышение конкурентоспособности, оптимизация всех бизнес-процессов с учётом стратегической перспективы и максимизация их капитализации. Для достижения этих целей, в соответствии с утвержденной стратегией развития бизнеса, корпоративные образования формируют определенный набор активов, способствующих их достижению. Под активом корпоративного образования холдингового типа, опираясь на стратегический подход (подробнее см. Ермашкеви Н.С. Профиль бизнеса организации и активы, его составляющие [5]), следует понимать организацию (имущественный комплекс), обладающую определенными бизнес-возможностями, которая во взаимосвязи с другими активами корпоративного образования обеспечивает ему успешную реализацию стратегии устойчивого развития.

Такая стратегия предполагает достижение организацией устойчивого успеха, что подразумевает «результат способности организации решать поставленные задачи и добиваться достижения долгосрочных целей» [3]. В свою очередь такой подход предполагает использование внутреннего потенциала (проактивная позиция), которым обладает корпоративное образование, а также способность взаимодействовать с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) и учитывать их интересы при принятии управленческих решений.

Однако при большом разнообразии активов в составе корпоративного образования представляется затруднительным, без соответствующих инструментальных средств, определить не просто набор активов, способствующих реализации стратегии корпоративного образования, но и оценить значимость и эффективность, определив их рейтинг в составе такой организации, спрогнозировав влияние принятия управленческих решений и их последствия. Разработка инструментальных средств обеспечения устойчивого развития корпоративного образования в условиях перманентных эндогенных и экзогенных изменений требует выявления доминирующих закономерностей, а именно, применения понятия «стратегический профиль бизнеса корпоративного образования» под которым понимается совокупность видов экономической деятельности корпоративного образования, которые гарантируют его устойчивое развитие, определяемое балансом стратегического потенциала бизнес-возможностей корпоративного образования и вызовов рынков. В этом случае проблема оптимизации имущественного комплекса корпорации будет сводиться к определению профильных активов – активов, соответствующих стратегическому профилю бизнеса. Тогда под «профильными активами» корпоративного образования следует понимать эффективный набор активов организации, отобранных с учётом критерия стратегического соответствия и удовлетворяющий следующему условию: любые операции по выделению (в том числе ликвидация) данных активов, способные привести к ухудшению эффективности деятельности организации, снижению её капитализации, равносильно, – как и любые действия по приобретению активов, – приводящие к росту эффективности бизнеса, росту капитализации организации, можно причислить к операциям по приобретению корпоративным образованием профильных активов. В то время как «непрофильные активы» – это активы, не принадлежащие профилю бизнеса корпоративного образования.

Особым образом при оптимизации имущественного комплекса необходимо подходить к совокупности активов формирующих инженерную инфраструктуру корпорации и её отдельных организаций. Инженерная инфраструктура, как отмечает А.А. Плеслов: «является базовым, элементом любого хозяйствующего субъекта, состоящим из единого и неделимого комплекса инженерных сетей, коммуникаций и служб по их ремонту и обслуживанию, необходимым для функционирования основного производства и жизнеобеспечения работающих людей» [11]. «Именно инженерная инфраструктура является тем элементом, без которого процесс производства

невозможен, т. е. фактором, определяющим состояние производственной среды организации. Все характеристики деятельности организации, формирующиеся в зависимости от состояния производственной среды такие как устойчивость, инвестиционная привлекательность, повышение ликвидности и рыночной стоимости, снижение издержек, конкурентоспособность, напрямую связаны с количественными и качественными параметрами и техническими возможностями инженерной инфраструктуры» [11].

Проведенный анализ научной литературы показал, что предпринято значительное число попыток дифференцировать активы по различным признакам (подробнее см. Ермашкевич Н.С. Реструктуризация корпоративного образования на основе стратегического соответствия активов профилю бизнеса [6, с. 12–13]), при этом представлениям о профильности активов, в разрезе выявления групп непрофильных активов, уделено недостаточно внимания, что существенно осложняет их идентификацию в структуре бизнеса корпорации и затрудняет принятие управленческих решений в отношении данных активов на практике. В этой связи представляется целесообразным отметить попытки, предпринятые исследователями в области систематизации непрофильных активов (Е.М. Шпак [15, с. 98–99], Р.Г. Леонтьев, В.Г. Мысник, И.В. Калашникова [9, с. 52], С.Н. Гончар [4, с. 8], А.Л. Ребизова [12, с. 14–16], Н.С. Звонарева [7, с. 37], Методика компании ОАО «Элеватор» [10, с. 3–4], А.Н. Кондауров [91, с. 345], М.А. Фурщик [14]), что даёт основание заключить – предлагаемые авторами классификации нуждаются в дополнении и уточнении классификационных признаков, позволяющих систематизировать активы с учётом практики операций, осуществляемых с данной группой (рисунок 1).

1. По уровню управления	Активы на оперативном уровне Активы на бизнес уровне Активы на корпоративном уровне
2. В зависимости от реализуемой организацией стратегии	Активы в период реализации стратегии роста Активы в период реализации стратегии стабильности Активы в период реализации стратегии сокращения
3. По способу управления	Активы самостоятельно управляемые Активы, управляемые с привлечением сторонних специалистов Ликвидируемые активы (выход из актива)
4. По степени зависимости актива от административного центра	Активы относительно самостоятельные Зависимые активы
5. По назначению непрофильных активов	Производственные активы (in process) Непроизводственные активы (off process)
6. По эффективности	Прибыльные активы Убыточные активы Безубыточные (нейтральные) активы
7. По наличию аналогов – товаров (услуг) субститутов, имеющихся на рынке	Активы, по которым возможно полное замещение Активы, по которым возможно частичное замещение Активы, по которым замещение невозможно
8. По степени влияния, оказываемой активом на технологическую цепочку	Активы с высоким влиянием Активы со средним влиянием Активы с низким влиянием
9. По месту в цепочке создания ценности	Активы, относящиеся к основным этапам хозяйственной деятельности в процессе создания ценности Активы, относящиеся к вспомогательным видам деятельности создания ценности
10. По степени риска утраты контроля над активом	Активы с высокой степенью риска Активы со средней степенью риска Активы с низкой степенью риска

Рисунок 1. Классификация профильности активов корпорации

Подчеркнём, что перечень признаков, положенных в основу классификации активов корпоративного образования, напрямую зависит от размера бизнеса, состава объектов, принципа управления и сферы функционирования организации, поэтому обоснуем введение классификации профильных активов, состоящей из десяти признаков.

Признак 1 – позволяет детально описать актив, проследив порядок идентификации профиля актива, при котором индивидуальные активы, рассматриваемые в совокупности, могут выступать в качестве единого актива.

Признак 2 – введение данного признака обусловлено обоснованным выше применением стратегического подхода, предполагающего постановку диаметрально противоположных целей при

идентификации активов в рамках реализации корпоративным образованием стратегии роста и стратегии сокращения.

Признак 3 – дает возможность укрупнённо обозначить пути принятия управленческих решений по активам корпорации.

Признак 4 – введение признака обусловлено необходимостью продемонстрировать наличие существующих в корпоративном образовании взаимосвязей, требующих согласования принимаемых управленческих решений в процессе реализации стратегии.

Признак 5 – позволяет учесть представления классического подхода о структуре бизнеса корпорации.

Признак 6 – данный признак позволяет оценить эффективность использования актива, на основе возможности актива аккумулировать денежный поток.

Признак 7 – данный признак позволяет выявить последствия принятия решения по ликвидации актива и передачи его функций на аутсорсинг.

Признак 8 – дает возможность оценить последствия для технологической цепочки недобросовестного исполнения аутсорсером своих обязательств.

Признак 9 – вводимый признак предназначен для выявления влияния актива на потребительские свойства товара, и оценки собственных затрат на его производство.

Признак 10 – предлагаемый признак позволяет оценить корпорации последствия признания актива непрофильным, поскольку включает целый комплекс рисков. Среди основных видов рисков, возникающих в процессе отчуждения непрофильных активов, можно назвать: риск разрыва технологической цепочки, риск снижения качества конечной продукции, риск, связанный с выбором неверной стратегии, риск, связанный с неверной идентификацией актива как непрофильного и т. д.

Предложенная классификация профильности активов корпоративного образования, позволят повысить объективность и точность позиционирования активов при их рейтинговании в рамках корпоративного образования.

Помимо классификации, другим немаловажным элементом, способствующим достижению стратегических целей и обеспечивающим устойчивое развитие корпорации, является соблюдение семи основных принципов формирования набора профильных активов (рисунок 2), гарантирующих баланс стратегических вызовов рынка для корпоративного образования и стратегического потенциала его бизнес-возможностей.

1	Стратегического соответствия
2	Рыночного ориентирования
3	Эмерджентности
4	Эволюционности
5	Социальной ответственности
6	Экономической эффективности сделок
7	Рационального управления

Рисунок 2. Принципы формирования профильных активов

Остановимся подробнее на содержании принципов, представленных на рисунке 2.

1. *Принцип стратегического соответствия – в основе всех операций с активами организации должно лежать стратегическое видение.* Указанный подход позволяет рассматривать активы, как элемент стратегического планирования бизнеса. Следование данному принципу позволяет оценить:

1) вписывается ли актив в стратегию корпоративного образования,

2) является ли ценным с точки зрения вложений (инвестиций),

3) соответствует ли другим видам экономической деятельности, осуществляемым корпорацией (имеет ли общие элементы в цепочке ценностей),

4) дополняет ли хозяйственный портфель корпорации.

2. *Принцип рыночного ориентирования – к профильным активам следует в первую очередь относить активы, соответствующие наиболее привлекательным стратегическим зонам хозяйствования.* Согласно данному принципу, организация при определении профиля бизнеса, должна исходить из привлекательности *стратегических зон хозяйствования*, а также видов экономической деятельности, что позволит защитить от ликвидации активы, участвующие в направлениях, способных спровоцировать «технологический скачок» корпорации.

3. *Принцип эмерджентности – при операциях с активами необходимо учитывать вероятность и размер синергетического эффекта.* Необходимо учитывать наличие синергии между видами экономической деятельности корпоративного образования в процессе формирования стратегического профиля бизнеса и идентификации профиля активов, поскольку наличие синергетического эффекта

приводит к более эффективному использованию ресурсов корпорации, сравнительно более быстрому внедрению прогрессивных технологий, затрагивающих не только центр внедрения, но и связанные с ним структурные подразделения, и наоборот – разрыв (возникающий ввиду ликвидации актива) сформировавшейся ранее синергии может привести к снижению эффективности деятельности корпорации.

4. *Принцип эволюционности – предполагает необходимость учитывать размер бизнес структуры, а также этап жизненного цикла на котором находится корпорация.* Оценка видов экономической деятельности, которыми занимается корпорация и её продуктового профиля, позволит ранжировать по значимости ее направления деятельности. Такой подход дает возможность определить те направления, в которых корпоративное образование планирует дальнейший рост, что позволяет формировать стратегический профиль бизнеса и определить профиль активов, исходя из этапа жизненного цикла на котором находится корпорация.

5. *Принцип социальной ответственности – операции с непрофильными активами не должны сказываться на лояльности и доверии работников к корпорации, во всяком случае, не должны приводить к их утрате.* Наличие доверительных отношений между топ-менеджментом и коллективом позволяет избежать оппортунистического поведения персонала, поэтому предварительное определение уровня лояльности (доверия), существующего у сотрудников к корпорации, а также выявление активов (прежде всего непроизводственных), влияющих на величину этой лояльности, до проведения операций по реструктуризации активов, позволит избежать сопротивления коллектива изменениям и провести преобразования более эффективно, сохранив при этом ценных для корпорации сотрудников.

6. *Принцип экономической эффективности сделок – выбор операции по каждому активу (и / или группы активов) должен быть основан на расчёте экономического эффекта от такой операции.* Принцип предполагает проведение предварительной экономической оценки эффекта от операций с непрофильными активами (продажи, ликвидации и т. д.), включая:

1) прогноз влияния изменений в стратегическом профиле бизнеса на потенциальную стоимость корпорации,

2) прогноз экономического эффекта от операций с непрофильными активами на каждом уровне управления в краткосрочном периоде (осуществляется с помощью оценки рентабельности сделки),

3) прогноз экономического эффекта от операций с непрофильными активами в стратегической перспективе (осуществляется с помощью прогноза приведённого денежного потока корпорации).

7. Принцип рационального управления – эффективное управление – залог экономического результата. Предполагает, что до принятия окончательных решений в отношении выделения активов на корпоративном и бизнес уровнях, необходимо провести тщательную диагностику управления по следующим направлениям:

A. Оценить насколько организационная структура отвечает стратегическим целям и задачам как корпорации в целом, так и дочернего предприятия;

B. Оценить компетентность руководителя и его способность к осуществлению предпринимательской деятельности;

C. Определить временной лаг (срок), предоставляемый активам на корпоративном уровне для того, чтобы выявить их конкурентоспособность и оценить риск утраты контроля над этими активами для головной организации.

Описанные выше принципы и классификация профильности активов корпорации дают возможность применения системы рейтингования активов в рамках корпоративного образования, что позволит оценить сложившуюся структуру бизнеса корпорации и скорректировать ее на основе стратегического профиля бизнеса, гарантирующего баланс стратегических вызовов рынка для корпоративного образования и стратегического потенциала бизнес-возможностей его активов. Таким образом, применение описанных инструментов позволит более системно подойти к процессу определения профиля активов, на основе многокритериального подхода, что снизит вероятность принятия необоснованных управленческих решений и предотвратит возможные неблагоприятные последствия отчуждения непрофильных активов корпорацией.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ – [Электронный ресурс] // Интернет-версия правовой системы «Консультант плюс». – URL: http://base.consultant.ru (Дата обращения: 10.01.2015).
2. Указ Президента РФ от 16.11.1992 № 1392 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» – [Электронный ресурс] // Интернет-версия правовой системы «Консультант плюс». – URL: http://base.consultant.ru (Дата обращения: 10.01.2015).

3. ГОСТ Р ИСО 3004-2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества – [Электронный ресурс] // Интернет-версия правовой системы «Консультант плюс». – URL: http://base.consultant.ru (Дата обращения: 10.01.2015).
4. Гончар С.Н. Повышение эффективности использования имущества непрофильной сферы железнодорожного транспорта: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Хабаровск, 2006 – 23 с.
5. Ермашкевич Н.С. Профиль бизнеса организации и активы, его составляющие – [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1. – URL: http://www.science-education.ru/107-8559 (Дата обращения: 10.01.2015).
6. Ермашкевич Н.С. Реструктуризация корпоративного образования на основе стратегического соответствия активов профилю бизнеса: дис. ... канд. экон. наук. – Новосибирск, 2013. – 178 с.
7. Звонарева Н.С. Учёт непрофильных активов // Экономический анализ: теория и практика. – 2003. – № 6. – С. 36–42.
8. Кондауров А.Н. Основные принципы классификации непрофильных активов – концептуализация понятия // Бизнес в законе. – 2012. – № 1. – С. 344-346.
9. Леонтьев Р.Г. Реформирование и реструктуризация предприятия Федерального железнодорожного транспорта: монография / Р.Г. Леонтьев, В.Г. Мысник, И.В. Калашникова. – Хабаровск: Издательство ДВГПС, 2000. – 75 с.
10. Методика отнесения активов к категории непрофильных ОАО «Элеватор» – [Электронный ресурс] // Официальный сайт предприятия ОАО «Элеватор» г. Будённовск. – 2011. – URL: http://www.oao-elevator.ru/files/metodika.doc (Дата обращения: 10.01.2015).
11. Плеслов А.А. Влияние инфраструктурного фактора на состояние производственной среды предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2008. – № 3-1.(58). – С. 126–131.
12. Ребизова А.Л. Непрофильные активы как объект бухгалтерского учёта автореф. дис… канд. экон. наук. – М., 2010. – 28 с.
13. Словарь иностранных слов / под ред. И.В. Лёхина и проф. Ф.Н. Петрова – 5-е изд. стереотипное. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1955. – 839 с.
14. Фурщик М.А. 3.16 Технология реструктуризации непрофильных активов – [Электронный ресурс] // «Межрегиональный центр промышленной субконтракции и партнерства». – URL: http://www.subcontract.ru/Conf2004/Disk/section3/section3_15.htm (Дата обращения: 10.01.2015).
15. Шпак Е.М. Реструктуризация непрофильных бизнес-единиц промышленного предприятия // Современные проблемы экономики Калининградской области. – Калининград: Рос.гос. ун-т им. И. Канта, 2006. – С. 97–107.

СЕКЦИЯ

«ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА»

ВЫБОР МЕТОДА ДИАГНОСТИКИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Дрыга Светлана Валерьевна

канд. филос. наук, доц. кафедры организации и технологий высшего профессионального образования Национального исследовательского Томского политехнического университета,
РФ, г. Томск
E-mail: demen-svetlana@yandex.ru

Дудченко Алексей Витальевич

магистрант Национального исследовательского Томского политехнического университета,
РФ, г. Томск
E-mail: alexey.dudchenko@gmail.com

CHOOSING DIAGNOSTIC METHOD OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF RUSSIAN COMPANIES

Svetlana Dryga

candidate of philosophy, National Research Tomsk Polytechnic University, Russia, Tomsk

Alexey Dudchenko

graduate student, National Research Tomsk Polytechnic University, Russia, Tomsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существующие методы диагностики организационной культуры с целью выбора наиболее подходящего для исследования современных российских компаний. Особое внимание уделено доступности метода, универсальности и достоверности его результатов.

ABSTRACT

The article describes the available methods of diagnosing organizational culture in order to select the most suitable for the study of modern Russian companies. Particular attention is paid to accessibility of the method, flexibility and reliability of its results.

Ключевые слова: корпоративная культура; организационная культура; диагностика корпоративной культуры; диагностика организационной культуры.

Keywords: corporate culture; organizational culture; diagnosing organizational culture; diagnosing organizational culture.

Неотъемлемой частью любой организации не зависимо от её типа, размера, структуры и других характеристик является организационная (корпоративная) культура. Организационная культура может выступать мощным инструментом, позволяющим повышать эффективность организации. Существует множество исследований, показывающих взаимосвязь состояния культуры и состояния компании [7; 12; 14]. Например, в [14] приведены результаты работы авторитетных финансовых аналитиков, которые сравнивали показатели наиболее преуспевающих фирм с показателями фирм нижнего уровня. 74 из 75 экспертов пришли к заключению, что культура является определяющим фактором долгосрочного финансового успеха.

Для использования корпоративной культуры в интересах своей организации необходимо в первую очередь диагностировать её текущее состояние. Сегодня описано множество подходов, методик и инструментов исследования культуры. Такое неупорядоченное множество информации создает представление о сложности и неоднозначности исследований культуры. Это становится еще одной причиной недостаточного внимания к организационной культуре в российских компаниях.

Цель данной статьи – определить и описать инструмент для диагностики корпоративной культуры соответствующий следующим требованиям.

- Доступность. Использование выбранного инструмента не должно требовать обязательного привлечения специалиста.

Трудоемкость должна позволять провести исследование и обработать результаты в максимально короткие сроки. При этом данные должны быть информативны.

- Универсальность. Инструмент должен подходить для организации любого типа, формы собственности, размера, профессиональной области и структуры.
- Достоверность. Полученные результаты должны соответствовать реальной ситуации и отображать её.

В литературе встречаются различные классификации методов исследования организационной культуры [2; 3; 13]. Наибольший интерес представляет классификация, предложенная в [3]. Она определяет 3 стратегии исследований: холическую, метафорическую и количественную. **Холическая** стратегия предполагает реальное погружение исследователя в коллектив, изучение культуры изнутри, с позиции участника этой культуры. Инструменты такого метода – это ведение записей, эмпирические наблюдения, «откровенные» разговоры и др. **Метафорическая** стратегия основана на изучении внутренней документации. Такой документацией могут быть: устав, документы, регламентирующие взаимоотношения и обмен информацией внутри организации, протоколы собраний, планерок. **Количественная** стратегия строится на использовании методов, заимствованных преимущественно из социологии. Это опросы, анкетирования, интервью, семинары и другие. Данные, полученные такими методами, как правило, имеют количественные характеристики.

Преимущества и недостатки этих методов рассмотрены в [13]. Приведем некоторые из них. Холические методы требует значительных усилий и допускают неоднозначность интерпретаций. А использование метафорических методов в большинстве российских организаций вовсе не имеет смысла, так как документация в них ведется «для галочки» и часто не соответствует действительности. Наибольший интерес для нас представляют количественные методы, потому что они зачастую удовлетворяют введенному нами требованию доступности. Такие методы позволяют в короткие сроки охватить всю организацию и получить объективную картину.

Среди количественных методов наиболее разработаны, описаны и часто используются такие методы, как:

- OCI (Organizational culture inventory) Р. Кука и Дж. Лафферти [11];
- DOCS (Denison Organizational Culture Survey) модель Д. Денисона [10];

- OCAI (Organizational Culture Assessment Instrument) К. Камерона и Р. Куинна [8].

Organizational culture inventory. Методика оценивает 12 стилей организационной культуры. Они объединяются в 3 группы: конструктивная, пассивно-защитная, агрессивно-защитная. Результаты представляются на круговой диаграмме с 12 секторами. Каждому сектору соответствует один из стилей культуры: 1) человеколюбивый – высокая потребность в общении; 2) дружественный – члены организации взаимодействуют как друзья; 3) одобрительный – существует потребность, чтобы окружающие понимали друг друга; 4) вежливый – члены организации действуют в соответствии с устоявшимися политикой и практикой взаимоотношений; 5) зависимый – стремление угождать авторитетам, делать то, что они ожидают; 6) уклонительский – потребность ждать пока другие начнут действовать; 7) противоположный – вспыльчивость, противодействие любым инициативам; 8) силовой – мотивация других любыми путями; 9) конкурирующий – превращение работы в соревнование, в котором нельзя проиграть; 10) взыскательный – стремление делать все идеально, во всем достигать вершины; 11) успешный – распространение вокруг себя «ауры превосходства», открыто показываемый энтузиазм; 12) самоактуализационный – стремление действовать независимо [4; 11].

Каждому стилю соответствует около 10 утверждений. Они оцениваются по шести балльной шкале от «абсолютно не соответствует» до «соответствует в большой степени». OCI измеряет группы верований, поведенческих ценностей и ожиданий, которые могут влиять на поведение сотрудников, мотивацию, отношения и удовлетворенность. Методика достаточно объемна, интерпретация результатов требуют специальных знаний и навыков.

Модель Денисона направлена на выявление влияния корпоративной культуры на экономическую эффективность и её показатели. Она оценивает компанию по двум осям: внешний-внутренний фокус (ориентация на внутреннюю или внешнюю среду) и стабильность-гибкость (скорость реакции на изменение внешней среды). Результат представляется на круговой диаграмме, разделённой на 4 сектора. Каждый из секторов соответствует одной из составляющих корпоративной культуры: миссия, адаптивность, вовлечение, последовательность. Каждый сектор содержит 3 показателя. Приведем их, основываясь на [10].

Миссия. 1) Стратегическое направление и намерение – понимание и разделение стратегии сотрудниками; 2) цели и задачи – наличие

и понимание задач у сотрудников, выполнение которых способствует достижению стратегической цели; 3) видение – удовлетворенность сотрудников направлением развития компании. **Адаптивность.** 4) Способность к изменениям – способность воспринимать изменения внешней среды и стремление работать с ними; 5) Внимание к клиентам – способность идентифицировать и удовлетворять потребности клиентов; 6) Обучаемость организации – роль обучения в компании и условия для внедрения инноваций. **Вовлеченность.** Показывает уровень ответственности сотрудников за общее дело, ориентацию на человеческий капитал. 7) Предоставление полномочий – степень вовлеченности, причастности сотрудников к своему делу; 8) ориентация на работу в команде – ценность командной работы; 9) возможности развития – заботится ли компания о развитии сотрудников и обладает ли потенциалом для развития и конкуренции (по мнению сотрудников). **Согласованность.** Определяет ценности, лежащие в основе корпоративной культуры. 10) Вовлеченность в ценности – самоидентификация сотрудников с компанией и разделение ценностей; 11) способность к консенсусу – способность идти на уступки и искать компромисс при выявлении разногласий; 12) координация и интеграция – разделяют ли сотрудники разных подразделений общие ценности и нормы.

Сегодня, модель Денисона используется, в основном, консалтинговым агентством Denison Consulting, В исследовании используется анкета с 60 вопросами, которые коррелируют с 12 приведенными выше показателями. Вопросы сформулированы в форме утверждений, каждое из которых оценивается по 5 балльной шкале. На основе этих оценок формируется профиль организационной культуры. Полученные данные сопоставляются с данными других компаний, которые имеются в базе агентства. Результаты исследования методом Денисона представляются в виде диаграммы, что очень наглядно и удобно. Основными недостатками можно считать большое количество вопросов и недоступность методов интерпретации анкет.

Методика OCAI (Organizational Culture Assessment Instrument) К. Камерона и Р. Куинна дает общий профиль культуры организации. Фундаментом для OCAI служат четыре типа организационной культуры, выявленные на основе теоретической модели «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей» (Р. Куинн и Дж. Рохрбоуч). Она представляет собой два измерения, образующих четыре квадранта. Одно измерение отделяет гибкость и дискретность от стабильности и контроля. Второе измерение отделяет внутреннюю ориентацию, интеграцию и единство от внешней ориентации, соперничества и дифференциации. Каждому из квадрантов дано

название. Клан, адхократия, бюрократия и рынок. Именно эти квадранты и их характеристики стали основой для выявления четырех типов организационных культур используемых в OCAI.

Инструмент OCAI позволяет идентифицировать существующую культуру организации и определить, какой она должна быть предпочтительно с точки зрения сотрудников организации. OCAI имеет форму вопросника, требующего индивидуальных ответов по шести пунктам. Данный инструмент преследует цель результативной и тщательной диагностики именно тех важных аспектов организации, которые определяют фундамент ее культуры.

Каждый из шести вопросов анкеты этого метода, предполагает четыре альтернативы ответов. Для каждого вопроса необходимо распределить 100 баллов между четырьмя альтернативами в том весовом соотношении, которое в наибольшей степени соответствует организации респондента. Вопросы OCAI характеризуют: 1) организацию в целом; 2) общий стиль лидерства организации; 3) управление работниками; 4) связующую сущность организации; 5) стратегические цели; 6) критерии успеха организации.

Значительным преимуществом данного метода является большая накопленная база профилей культур разных организаций. Это позволяет сравнивать полученные данные с известными данными других организаций. Еще одно преимущество этого метода – доступность: небольшое, но достаточное количество вопросов, простой алгоритм обработки результатов.

Рассмотренные методики позволяют построить профили культур организаций на основе количественных данных, полученных в результате анкетирования и опросов. Наиболее доступным методом, с точки зрения трудоемкости, является метод OCAI. Анкета содержит малое, но достаточное количество вопросов. Обработка результатов не требует специальных навыков.

На наш взгляд критерию универсальности отвечают все три рассмотренных метода, так как не удалось найти какие-либо ограничения в отношении их использования. Достоверность полученных результатов подтверждается исследованиями для методов OCAI [9] и DOCS [5]. Важным достоинством методики OCAI так же является доступность результатов исследования множества компаний [7; 8], в том числе российских [1; 6].

Таким образом, наиболее подходящей методикой для диагностики организационной культуры в российских условиях, без привлечения сторонних специалистов, можно считать методику OCAI, предложенную К. Камероном и Р. Куинном. Результат, полученный

нами, совпадает с мнением ряда российских исследователей, занимающихся проблемами организационной культуры [1; 2].

Список литературы:

1. Макаркин Н.П., Томилин О.Б., Бритов А.В. Роль организационной культуры в эффективном менеджменте высшего учебного заведения // Университетское управление. – 2004. – № 5-6 (33). – С. 152–162.
2. Слинкова О.К., Харитонова П.В. Сравнительный анализ методик оценки предпринимательской, управленческой и организационной культуры // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12. – Вып. 1. – С. 47–54.
3. Теплова Л.Е. Теория и методология управления развитием организационной культуры потребительской кооперации: дис. … д-ра экон. наук. – Белгород, 2005. – 504 с.
4. Тушева О.А. Организационная культура как фактор развития предпринимательства: дис. … канд. эконом. наук. – Волгоград, 2008.
5. Фей К.Ф., Денисон Д.Р. Организационная культура и эффективность: можно ли применить американскую теорию в России? // – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.econpapers.org (Дата обращения: 15.05. 2013).
6. Чанько А.Д. Опыт диагностики организационной культуры российских компаний // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 4. – С. 29–54.
7. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / пер. с англ.; под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
8. Cameron K.S., Quinn R.E. Diagnosing and changing organizational culture: Based on the competing values framework. – John Wiley & Sons, 2005.
9. Campbell D.T., Fiske D.W. Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix //Psychological bulletin. – 1959. – Vol. 56. – № 2. – P. 81.
10. Culture Getting Started Guide. Denison Consulting 2009 / – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://staff.studentlife.umich.edu/files/dsa/Getting%2BStarted%2BGuide.pdf (Дата обращения: 24.12.2015).
11. Denison D., Neal W. Denison organizational culture survey: Facilitator guide, published by Denison Consulting, LLC //Ann Arbor, MI: Aviat. – 2000.
12. Heskett J.L., Kotter J.P. Corporate Culture and Performance. – New York: NY: The Free Press, 1992.
13. Human Synergistics Canada, Cooke R.A., Lafferty J.C. Organizational Culture Inventory: Survey Report: ABC Hospital. – Human Synergistics, 1995.
14. Mitroff I., Denton E.A. A spiritual audit of corporate America: A hard look at spirituality, religion, and values in the workplace. – Jossey-Bass, 1999. – 288 p.

СЕКЦИЯ

«УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА»

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Тверитина Евгения Владимировна

заместитель заведующего по воспитательной работе Муниципального автономного дошкольного образовательного учреждения детского сада комбинированного вида «Родничок», РФ, ХМАО-Югра. Тюменская область, Кондинский район, г.п. Междуреченский
E-mail: te86@inbox.ru

INTANGIBLE METHODS OF STAFF MOTIVATION IN PRESCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTION

Evgeniya Tveritina

deputy head for educational work, Municipal Autonomous preschool educational institution kindergarten combined type "spring", Russia, KHMAO-Yugra, Tyumen region, Kondinsky district, Mezhdurechensk

АННОТАЦИЯ

В статье просматриваются мотивационные типы персонала с целью формирования и внедрения комплексной модели повышения уровня нематериальной мотивации каждого сотрудника учреждения, что позволит улучшить качество образования и степень удовлетворенности потребителей и заказчиков образовательной услуги.

ABSTRACT

The article reviewed types of motivational staff with the purpose of formation and implementation of an integrated model for increasing the level of non-material motivation of each employee of the institution

that will improve the quality of education and the level of satisfaction of consumers and customers of educational services.

Ключевые слова: материальная и нематериальная мотивация**,** плотность мотивации, мотивационный тип, мотивационный профиль работника, комплексная модель мотивации персонала.

Keywords: material and non-material motivation, the density of motivation, motivational type, the motivational profile of the employee, a comprehensive model of personnel motivation.

Современное образование – это вечный двигатель, это череда изменений на всех уровнях отрасли. За столь короткий период времени в нашей стране произошло полное реформирование российской образовательной среды, начиная с содержания стандартов и заканчивая системой управления.

Сегодня современный педагог работает в новых условиях, и эти условия требуют инициативности, умения самостоятельно генерировать и решать сложные задачи, работать в команде, одним словом, идти в ногу со временем. Особую роль при этом играет руководитель образовательного учреждения, современные реалии диктуют новые правила управления коллективом, основой которых должны стать научные изыскания и современные достижения образовательного менеджмента. Реализация целей образовательного учреждения – это работа команды, но что делать, если в команде не все хотят работать эффективно? На первый взгляд, положение может спасти финансовое стимулирование. Все сотрудники в восторге от полученной стимулирующей надбавки или повышения заработной платы. Вопрос: как долго продлится эта радость? И насколько она повлияет на желание работать лучше в будущем? Вопрос риторический, деньги – не самый мощный мотиватор для достижения целей и задач образовательного учреждения, это научно доказанный факт российской и зарубежной практики управления человеческими ресурсами.

Сегодня в менеджменте выделяют два фундаментальных вида мотивации труда: материальную и нематериальную мотивацию. Материальная мотивация связана с оплатой, к ней относят: заработную плату, премирование, бонусы. Нематериальная мотивация персонала – это как раз именно то, что удерживает людей на их рабочих местах. В случае слабой нематериальной мотивации, именно это станет последней каплей в пользу увольнения. Она включает в себя: социальный пакет, комфортные условия труда, открытость руководства, устную

благодарность, поддержку в решении проблем и возможность профессионального развития и множество других факторов.

Для эффективной мотивации персонала мало только денежных вложений и повышения заработной платы. Мотивация – это нечто неосязаемое, скрытое в оптимизме и удовольствии от работы в сочетании с достижением личных потребностей. Стоит отметить, что мотивация «под одну гребенку» стимулирует посредственную работу, мотивация должна носить индивидуальный характер, это обусловлено различиями потребностей сотрудников. Для того чтобы добиться большей результативности персонала, снизить текучесть кадров и создать благоприятный имидж образовательного учреждения, следует обратить внимание на непрямую мотивацию сотрудников, она почти не стоит денег, но приносит гораздо больше моральной компенсации. Помимо этого важно, чтобы мотивация персонала выстраивалась в соответствии с современными требованиями, в рамках научных моделей.

Проблема мотивации в большинстве образовательных учреждений нашей страны решается однобоко – в основном в сторону материального стимулирования. В конечном счете, это приводит не к реальному повышению производительности труда, а к скачкообразным показателям. Как показывает анализ научных исследований, повышение оплаты труда благотворно влияет на момент повышения. По прошествии времени работники привыкают, этот стимул уже не работает и требуется новое повышение. В современных условиях материальная мотивация персона не должна занимать ведущую позицию, так как финансовые ресурсы образовательной организации ограничены.

Вопросу нематериальной мотивации персонала отводится одна из ведущих позиций в дошкольном образовательном учреждении «Родничок». Во-первых, процесс мотивации – это составляющая внутренней среды детского сада, которая может быть подвержена влиянию со стороны администрации; во-вторых, повышение эффективности персонала возможно без особых материальных вложений, при условии использования современных методов образовательного менеджмента; в-третьих, мотивированные работники – это залог успеха образовательного учреждения в достижении главной цели: предоставления качественной услуги; в-четвертых, мотивированная команда – это укрепление имиджа и репутации образовательного учреждения, а также сохранение конкурентных позиций.

Данные обстоятельства послужили поводом проведения исследования по мотивации персонала детского сада комбинированного

вида «Родничок». Главная цель определяется созданием условий для реализации комплексной системы мотивации персонала детского сада «Родничок», направленной на повышение качества услуги дошкольного образования, как приоритетного направления государственной политики.

Для достижения поставленной цели, определен комплекс задач: анализ теоретического и практического материала основ мотивации персонала; проведение эмпирического исследования с целью определения плотности мотивации и мотивационного профиля сотрудников детского сада; формирование и внедрение комплексной модели мотивации персонала детского сада «Родничок» с учетом полученных результатов и научных принципов современного образовательного менеджмента.

Проанализировав теоретические и практические аспекты мотивации, было выявлено, что ситуативная модель мотивации Курта Левина наиболее четко помогает понять мотивационную природу человека. Взяв за основу, данную модель и переложив ее на цикл Шухарта-Деминга, был получен оптимально адаптированный алгоритм действий руководителя образовательного учреждения по управлению процессом мотивации работников. В качестве диагностических материалов были выбраны: анкета «Мотивационный профиль работника» доктора социологических наук, профессора Владимира Исаковича Герчикова; формула расчета плотности мотивации персонала. Используя анкету «Мотивационный профиль работника» была проведена стартовая диагностика, целью которой было определение мотивационного профиля каждого сотрудника детского сада «Родничок». Результаты диагностики показали, что сотрудники относятся к четырем профильным типам мотивации: люмпенизированному, инструментальному, профессиональному и патриотическому.

Комплексная модель мотивации персонала детского сада «Родничок» должна подразделяться на общие (распространяющиеся на весь коллектив) и индивидуальные (применимые к каждому сотруднику) формы стимулирования.

Модель индивидуальной мотивации персонала (в зависимости от мотивационных типов) включает в себя следующие направления:

- Моральные стимулы (похвала, благодарственные письма, грамота, одобрение);
- Патернализм (система наставничества, помощь в решении личных проблем, забота о семье, праздники для детей сотрудников);

- Организационные (гибкий график, обустройство рабочего места, время для отдыха, замена смен);
- Участие в управлении (Профсоюз, Наблюдательный совет);
- Организационные (гибкий график, обустройство рабочего места, время для отдыха, замена смен).

Модель общей (коллективной) мотивации персонала – это:

- Формирование корпоративной культуры учреждения (кодекс корпоративного поведения, газета, выпуск поздравительных листов сотрудников, введение атрибутики учреждения в одежду сотрудников и др.);
- Проведение цикла мероприятий психологической направленности (тренинги, практикумы, работа сенсорной комнаты для персонала детского сада, др.);
- Цикл мероприятий, направленных на повышение квалификации и образования сотрудников («Школа молодого воспитателя», «Школа будущего воспитателя», «Первый раз на первую категорию», система наставничества и др.);
- Проведение совместных мероприятий (выезд на природу; участие, выступление командой сотрудников за пределами учреждения; традиционных для детского сада мероприятий и другое.

Ожидаемые результаты проведенной работы – это совершенствование знаний и навыков по вопросам мотивации у администрации детского сада и их применение в области управления персоналом; повышение уровня мотивации каждого сотрудника и, как следствие, улучшение качества образования и степени удовлетворенности потребителей и заказчиков образовательной услуги. Отметим также, что результаты проведённого исследования могут быть полезны и другим учреждениям социальной сферы (культуры, спорта, здравоохранения), в которых система мотивации носит несовершенный характер.

Список литературы:

1. Балашов Ю.К. Мотивация и стимулирование персонала: основы построения системы стимулирования / Ю.К. Балашов // Кадры предприятия. – 2002. – № 7.
2. Варданян И.С. Новые тенденции к мотивации персонала // Управление персоналом. – 2005. – № 9-10. – С. 93–95.
3. Ветлужских Е.Н. Как повысить результативность и лояльность сотрудников? / Е.Н. Ветлужских // Мотивация и оплата труда – 2013. – № 4. – С. 9–13.

4. Виханский О.С. Менеджмент: учеб. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА – М, 2013. – 573 с.
5. Гаудж П. Исследование мотивации персонала / П. Гаудж. – М.: Издательство: Баланс Бизнес Букс, 2008. – 272 с.
6. Герчиков В.И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала: учеб. пособие, / В.И. Герчиков. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 110 с.
7. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании: учебное пособие / В.И. Герчиков. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 282 с.
8. Гусев А.Н. Диагностика трудовой мотивации: опыт разработки методики / А.Н. Гусев, Е.А. Стрижова // Национальный психологический журнал. – М.: МГУ имени М.В. Ломоносова, 2010. – № 1 (3). – С. 128–133.
9. Езопова С.А. Менеджмент в дошкольном образовании. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 254 с.

СЕКЦИЯ

«ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА»

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Луппол Елена Михайловна

канд. экон. наук, доц. кафедры финансов и экономической безопасности, Донецкий национальный технический университет, Украина, г. Донецк
E-mail: luppol@inbox.ru

ENTERPRISES FINANCIAL STABILITY FORECASTING

Olena Luppol

candidate of Science, assistant professor of finance and economic security department, Donetsk National Technical University, Ukraine, Donetsk

АННОТАЦИЯ

В статье обобщена сущность финансовой устойчивости предприятия с позиций различных авторов. Обоснована многосторонность и многофакторность этой экономической категории. Выявлена тенденция изменения показателей финансовой устойчивости предприятий электротехнической промышленности Украины на основе построения трендовых моделей. Осуществлено прогнозирование показателей финансовой устойчивости предприятий методом экстраполяции тенденции. Выявлена необходимость обобщения показателей финансовой устойчивости предприятия.

ABSTRACT

The article summarized the essence of financial stability from the positions of the various authors. It justifies the versatility and multifactorial of this economic category. Identified the tendency of change of financial stability indicators of electrotechnical industry enterprises in Ukraine on the basis of trend models. Implemented forecasting of financial stability

indicators for enterprises using the trend extrapolation method. Identified the necessity of generalization of the financial stability indicators of the enterprise.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; показатель; прогнозирование; трендовая модель; экстраполяция тенденции, обобщение.

Keywords: financial stability; indicator; forecasting; trend model; trend extrapolation, generalization.

Рыночная трансформация экономики, деятельность предприятия в сложных, подверженных влиянию внешних и внутренних факторов, условиях, характеризующихся некоторой степенью неопределенности и риска, требует от управленческого персонала организации и, в частности, от финансовых аналитиков использования новых, нетрадиционных подходов к определению, анализу и прогнозированию показателей финансового состояния предприятия, а главное, показателей его финансовой устойчивости.

Сущность финансовой устойчивости предприятия, как экономической категории, исследована в работах отечественных и зарубежных авторов достаточно глубоко и охватывает широкий диапазон трактовок. Так, Г. Савицкая связывает понятие финансовой устойчивости с равновесием активов и пассивов предприятия; А. Ковалев и В. Привалов – с независимостью предприятия, его обеспеченностью собственным капиталом; Ю. Цал-Цалко, С. Кован и М. Ковальчук – с платежеспособностью предприятия; М. Коробов – его рентабельностью; Е. Крухмаль, А. Барановский – способностью предприятия противостоять воздействию внешних факторов; К. Измайлова, М. Билык, А. Старостенко, Н. Мирко, А. Азрилиян – с его финансовой стабильностью; В. Ковалев – способностью предприятия отвечать по своим долгосрочным финансовым обязательствам; Л. Чечевицына и И. Чуев – степенью соотношения стоимости материальных оборотных средств и величины собственных и заемных средств; Е. Павловская, Т. Фролова, М. Абрютина, М. Крейнина, Н. Мамонтова – со стабильным превышением доходов предприятия над его расходами.

Зарубежные ученые сущность финансовой устойчивости рассматривают с позиций задолженности (Б. Колапс), соотношения между собственным капиталом и обязательствами (Т. Карлин, А. Макмин), соотношения между собственным и заемным капиталом (Роберт С. Хиггинс), долговой нагрузки (П. Эстрилл, Э. Маклейн) [4].

Несмотря на широкий размах трактовок сущности финансовой устойчивости предприятия, все ученые сходятся во мнении, что финансовая устойчивость – это одна из наиболее важных характеристик его финансового состояния.

В то же время широта мнений авторов подчеркивает многовекторность и многомерность категории финансовой устойчивости предприятия, характеризующейся достаточно большим количеством показателей.

Финансовая устойчивость – это комплексная обобщающая характеристика финансового состояния предприятия, свидетельствующая о его платежеспособности в ближайшей и отдаленной перспективе, об эффективности его деятельности, о способности противостоять внутренним и внешним угрозам. Предприятие является финансово устойчивым, если обеспечивает себе бесперебойный процесс производства и реализации продукции (услуг), имеет достаточное количество средств, чтобы покрыть все затраты и профинансировать расширение своей деятельности и/или ее обновление.

Для оценивания финансовой устойчивости предприятия используется множество абсолютных и относительных показателей, характеризующих степень покрытия запасов собственными и приравненными к ним оборотными средствами, соотношение заемных и собственных средств, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, ликвидность баланса и платежеспособность предприятия. Используя множество показателей анализируется финансовая устойчивость предприятия и делается вывод о его устойчивом (либо неустойчивом) финансовом состоянии. При этом важно не только иметь информацию о текущем состоянии организации, но и знать каким будет финансовое состояние предприятия в будущем, если идти к нему с той же скоростью и ускорением, что и в прошлом.

Одна из самых сложных проблем системы управления – предсказать будущее и найти эффективные решения в условиях неопределенности. Инструментом минимизации неопределенности служит прогнозирование, а прогнозом называют научно обоснованный вывод о предстоящих событиях, о перспективах развития процессов, о возможных последствиях управленческих решений.

При прогнозировании показателей предпочтение отдается статистическим методам, прогнозный результат которых – ожидаемые в будущем значения финансово-экономических показателей предприятия. Они дают представление о том, какими будут значения

показателей в ближайшей перспективе. Результатом применения этих методов является построение трендовой модели.

Трендовая модель – экономико-математическая динамическая модель, в которой развитие моделируемой экономической системы отражается через тренд (тенденцию) ее основных показателей.

Тренд, который обычно называют временным трендом, отражает тенденцию изменения явления (процесса, объекта) во времени. Он описывает фактическую, усредненную для «предыстории», основную закономерность изменения, изучаемого во времени процесса или явления. Результат при этом связывается исключительно с течением времени. Предполагается, что посредством фактора времени (t) можно выразить совокупное влияние на процесс всех основных факторов.

Аналитическое выравнивание тренда – это достаточно широко распространенный способ моделирования реальных финансово-экономических процессов и явлений. Выявленная на основе трендовой модели тенденция развития процесса во времени «переносится» на следующий период времени и таким образом осуществляется прогнозирование явления методом экстраполяции тенденции.

Прогнозирование значения конкретного показателя финансовой устойчивости методом экстраполяции тенденции дает объективные основания определить, каким будет уровень финансовой устойчивости на предприятии в будущем периоде, если не принимать никаких мер для его улучшения.

Моделирование показателей финансовой устойчивости осуществлялось по квартальным данным о финансовой устойчивости трех предприятий электротехнической отрасли Украины в 2010–2012 гг. – ПАО «Константиновский завод высоковольтной аппаратуры» (далее – ПАО «КЗВА»), ПАО «Энергозавод» и ПАО «АИЗ-Энергия».

ПАО «КЗВА» – один из основных производителей высоковольтной аппаратуры, взрывоопасного, рудничного, нормального и общепромышленного исполнения для оснащения предприятий горнодобывающей, нефтехимической, энергетической и других отраслей промышленности. Продукция ПАО «Энергозавод» – изоляторы, линейная аппаратура для линий электропередач (ЛЭП), оборудование для самонесущих изолированных проводов и ЛЭП, трансформаторы тока и напряжения, высоковольтное оборудование, кабельные муфты и предохранители. ПАО «АИЗ-Энергия» производит керамические электроизоляторы и изоляционную арматуру.

Таким образом, для каждого предприятия выборочной совокупности за каждый год исследуемого периода было рассчитано

14 показателей, пять из которых характеризуют обеспеченность предприятий собственными и заемными средствами, три показателя, определяющих степень обеспеченности предприятий источниками формирования запасов, три показателя – характеристики эффективности управления задолженностью на исследуемых предприятиях и три коэффициента ликвидности.

Оценки значений коэффициентов трендовой модели были определены методом наименьших квадратов. Расчеты проведены с помощью мастера диаграмм в ППП Microsoft Excel, который предлагает различные типы аппроксимирующей зависимости: полиномиальную (разных степеней аппроксимации), логарифмическую, степенную и экспоненциальную.

Для определения качества тренда и выбора наиболее достоверной модели для прогнозирования были рассчитаны значения коэффициентов детерминации (R^2). Чем ближе их значение к единице, тем точнее выбрана модель и тем лучше она отражает тенденцию развития определенного показателя, то есть, тем больше можно доверять результатам прогнозирования.

Результаты моделирования и прогнозирования показателей финансовой устойчивости предприятий электротехнической промышленности Украины в 2010–2012 гг. представлены в табл. 1–2.

Таблица 1.

Результаты моделирования тенденции изменения показателей финансовой устойчивости ПАО «АИЗ Энергия» в 2010–2012 гг.

Наименование показателя и его обозначение	Трендовая модель	Прогноз в I кв. 2013 г.
Коэффициент финансовой автономии, y_1	$y_1 = -0,0134t^2 + 0,2037t - 0,088$	0,30
Коэффициент финансовой зависимости, y_2	$y_2 = 0,0071t^2 - 0,1178t + 0,9392$	0,61
Коэффициент финансового риска, y_3	$y_3 = 0,1908t^2 - 1,9595t + 5,8625$	12,63
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, y_4	$y_4 = 0,0022t^2 + 0,6982t - 1,6585$	7,79
Коэффициент маневренности собственного капитала, y_5	$y_5 = 0,1001t - 0,2256$	1,08
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, y_6	Не выявлено устойчивой тенденции	-

Коэффициент автономии источников формирования запасов, y_7	$y_7 = 0,0946t - 0,2302$	1,0
Коэффициент структуры долгосрочных вложений, y_8	Не выявлено устойчивой тенденции	-
Коэффициент кредиторской задолженности, y_9	$y_9 = -0,0012t^2 + 0,0193t + 0,9298$	0,98
Коэффициент соотношения дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, y_{10}	$y_{10} = -0,0275t^2 + 0,4725t - 0,0838$	1,41
Коэффициент абсолютной ликвидности, y_{11}	$y_{11} = -0,0063\ t^2 + 0,0967t - 0,1231$	0,07
Коэффициент критической ликвидности, y_{12}	$y_{12} = -0,0391t^2 + 0,6395t - 0,3289$	1,38
Коэффициент текущей ликвидности, y_{13}	$y_{13} = -0,0368t^2 + 0,6361t - 0,2623$	1,79
Чистый оборотный капитал, y_{14}	$y_{14} = 380,04t - 650,27$	4290,25

По данным табл. 1 в ПАО «АИЗ-Энергия» в 2010–2012 гг. коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент автономии источников формирования запасов и чистый оборотный капитал имеют устойчивую линейную тенденцию к росту, что является позитивным моментом, т. к. способствует усилению финансовой устойчивости предприятия.

Тенденция изменения всех других показателей финансовой устойчивости (кроме y_6 и y_8) имеет вид полинома второй степени, то есть значения показателей снижаются до определенного периода времени, а затем увеличиваются, или наоборот. Так, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент кредиторской задолженности, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности имеют более благоприятную тенденцию изменения в долгосрочном периоде, т. е. в краткосрочном периоде тенденция негативная, а в долгосрочном периоде она улучшается.

Все остальные показатели, а именно коэффициент финансовой автономии, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности, коэффициент текущей ликвидности – имеют негативную тенденцию.

На ПАО «КЗВА», как видно из данных табл. 2, ситуация с финансовой устойчивостью значительно хуже, чем на предыдущем предприятии, т.к. ни один из исследуемых показателей не имеет устойчивой благоприятной тенденции. Ситуация с финансовой

устойчивостью на ПАО «Энергозавод» является наилучшей – показатели его финансовой устойчивости имеют наиболее благоприятную тенденцию изменений по сравнению с двумя другими предприятиями.

Таблица 2.

Результаты моделирования показателей финансовой устойчивости ПАО «КЗВА» и ПАО «Энергозавод»

ПАО «КЗВА»		ПАО «Энергозавод»	
Трендовые модели	**Прогноз в I кв.2013г.**	**Трендовые модели**	**Прогноз в I кв.2013г.**
$y_1 = -0,0037t^2 + +0,0395t + 0,7101$	0,60	$y_1 = 0,0031t^2 - -0,0432t + 0,9026$	0,86
$y_2 = 0,0037t^2 - -0,0406t + 0,2998$	0,40	$y_2 = -0,0024t^2 + +0,0355t + 0,1062$	0,16
$y_3 = 0,0063t^2 - -0,0665t + 0,403$	0,60	$y_3 = -0,0053t^2 + -0,077t + 0,0771$	0,18
$y_4 = -0,0055t^2 + +0,0577t + 0,3147$	0,14	$y_4 = 0,0111t^2 - -0,1325t + 1,5969$	1,75
$y_5 = -0,0011t^2 + +0,0095t + 0,1781$	0,12	$y_5 = 0,0009t^2 - -0,0063t + 0,7926$	0,86
$y_6 = -0,0001t^2 + +0,0015t - 0,0023$	0,0003	$y_6 = -0,0035t^2 + +0,0512t - 0,0228$	0,05
Устойчивая тенденция не выявлена	-	$y_7 = 0,0029t^2 - -0,0346t + 0,7685$	0,81
$y_8 = -0,0015t^2 + +0,0196t - 0,0332$	-0,03	$y_8 = -0,0155t^2 + +0,2541t - 0,1418$	0,54
$y_9 = 0,0071t^2 - -0,1115t + 1,1941$	0,94	$y_9 = 0,0035t^2 - -0,0559t + 0,6369$	0,50
$y_{10} = -0,0047t^2 + +0,0533t + 0,044$	-0,06	$y_{10} = -0,0006t^2 + +0,0063t + 0,0545$	0,04
$y_{11} = 0,00003t^2 - -0,0004t + 0,0013$	0,001	$y_{11} = -0,0007t^2 + +0,0165t + 0,0523$	0,15

$y_{12} = -0,0014t^2 + +0,0082t + 0,1512$	0,02	$y_{12} = 0,0136t^2 - -0,0093t + 2,7116$	4,89
Устойчивая тенденция не выявлена	-	$y_{13} = 0,3283t + 5,519$	9,79
$y_{14} = -12,317t^2 + +198,22t + 760,52$	1256	$y_{14} = 4857,3\ln(t) + 16141$	28600

Как видно из данных табл. 2 в ПАО «Энергозавод» устойчивую тенденцию к росту имеет коэффициент текущей ликвидности и чистый оборотный капитал. Все остальные показатели финансовой устойчивости, кроме коэффициента кредиторской задолженности и коэффициента абсолютной ликвидности имеют благоприятную тенденцию динамики в долгосрочном периоде.

Таким образом, анализ трендовых моделей дает веские основания утверждать, что наиболее благоприятную тенденцию изменений имеют показатели финансовой устойчивости ПАО «Энергозавод», а наиболее неблагоприятную тенденцию динамики – показатели ПАО «КЗВА».

Анализ трендов в ПАО «Энергозавод» свидетельствует о возможном появлении негативной тенденции изменения объемов кредиторской задолженности в долгосрочном периоде.

Руководству ПАО «АИЗ-Энергия» целесообразно рекомендовать провести корректировку финансовой стратегии по структуре капитала. Для повышения эффективности деятельности рекомендуется наряду с собственным капиталом использовать заемные средства. Предприятие имеет достаточно высокий уровень ликвидности, но недостаточно эффективно использует собственные средства.

Для улучшения финансовой устойчивости ПАО «КЗВА» рекомендуется руководству обратить внимание на более эффективное управление запасами и дебиторской и кредиторской задолженностью.

Таким образом, применение трендовых моделей к выборке показателей финансовой устойчивости предприятий электротехнической промышленности Украины позволило выявить тенденции изменения этих показателей в будущем и спрогнозировать их значения методом экстраполяции тенденции, т. е. при условии, что руководство предприятий не предпримет попыток изменить политику управления финансовым состоянием предприятия и его финансовой устойчивостью.

Недостатком использованного подхода можно считать достаточно большую трудоемкость расчетов.

В качестве усовершенствования подхода к управлению финансовой устойчивостью предприятий на основе прогнозирования ее показателей целесообразно провести обобщение этого множества характеристик с целью уменьшения размерности выборки показателей. Это можно сделать на основе вычисления интегрального показателя финансовой устойчивости и дальнейшей его увязке с типом финансовой устойчивости предприятия (абсолютная, нормальная, относительная финансовая устойчивость или абсолютная финансовая неустойчивость) [1, с. 92–93]. Также для обобщения множества показателей финансовой устойчивости можно использовать балльный подход [2].

Но более предпочтительным подходом к обобщению показателей финансовой устойчивости является их интеграция в некоторый стандартизованный показатель-уровень. Это можно сделать, например, с помощью методов нечеткой логики, которые позволяют учесть не только численное значение показателя финансовой устойчивости (количественная характеристика), но и степень отклонения от нормы (качественная характеристика) [3, с. 31]. Однако применять методы нечеткой логики непосредственно к большому объему показателей финансовой устойчивости практически невозможно. Вместе с тем предварительное уменьшение выборки исследуемых показателей методами факторного анализа и выделение из этой совокупности нескольких главных факторов, а затем применение методов нечеткой логики (а именно модели Мамдани) и балльной оценки степени отклонения от нормы позволит получить оценку обобщающего показателя – уровня финансовой устойчивости для каждого предприятия в каждом исследуемом периоде [3, с. 31–32]. Дальнейшее выявление тенденции уровней финансовой устойчивости и их прогнозирование по методике, рассмотренной в данной статье, будет более информативным с точки зрения характеристики итогового уровня финансовой устойчивости, который может быть высоким, достаточным, критическим, катастрофическим (небезопасным) [3, с. 32].

Список литературы:

1. Гилязова Л.Р. Методика расчета интегрального показателя финансовой устойчивости на основе данных бухгалтерского баланса [Текст] / Л.Р. Гилязова // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 91–93.

2. Кустрич Л.А. Применение методических подходов оценки финансовой устойчивости предприятия как этап процесса управления ею – [Электронный ресурс] // Современные технологии управления. – 2014. – № 11. Режим доступа к журн.: http://sovman.ru/all-numbers/archive-2014/november2014 /item/305-applying-methodical-approaches-of-assessing-financial-stability-of-an-enterprise-as-a-step-in-the-process-of-management.html (Дата обращения: 31.01.2016).
3. Луппол О.М. Дослідження динаміки рівня банківської безпеки в контексті стабілізації фінансово-кредитної системи України // Кримський економічний вісник. – 2012. – № 1. – Ч. II. – С. 30–33.
4. Яловий Г.К. Концептуальні підходи до визначення фінансової стійкості підприємства – [Электронный ресурс] / Г.К. Яловий, Н.П. Бакеренко // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. – 2011. – № 8. – Режим доступа: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/5347/1/47.pdf (Дата обращения 31.01.2016).

СЕКЦИЯ

«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ»

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ

Акимова Ольга Ильинична

канд. пед. наук, доц. кафедры специальной психологии ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный педагогический университет», РФ, г. Оренбург
E-mail: akimovaolga_72@mail.ru

Луговая Ирина Валерьевна

канд. пед. наук, доц. ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный педагогический университет», РФ, г. Оренбург
E-mail: lgwa@mail.ru

TO QUESTION ABOUT ESTIMATION OF QUALITY OF PEDAGOGICAL EDUCATION IN MODERN INSTITUTE OF HIGHER

Olga Akimova

candidate of pedagogical sciences, associate professor of department of the special psychology of "Orenburgskiy state pedagogical university", Russia, Orenburg

Irene Lugovaya

candidate of pedagogical sciences, associate professor of department of the special psychology of "Orenburgskiy state pedagogical university", Russia, Orenburg

АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в рассмотрении оценки качества педагогического образования в современном вузе. Отмечены основные показатели, определяющие качество высшего образования.

ABSTRACT

Purpose of the article consists in consideration of estimation of quality of pedagogical education in the modern institute of higher. Basic indexes, determining quality of higher education, are marked.

Ключевые слова: образование; педагогическое образование; качество образование.

Keywords: education; pedagogical education; quality is education.

С возрастанием роли высшего образования возрастают и требования к его качеству. Однако до настоящего времени отсутствует единый взгляд на содержание понятия «качество высшего образования». На международной арене высшее образование развивается настолько быстро, что количество студентов растет ежегодно, открываются новые учебные организации. Данная ситуация сопряжена со значительными материальными ресурсами. В связи с этим высшие учебные заведения вынуждены постоянно подтверждать высокий уровень своей состоятельности; способности предложить студентам востребованные, инновационные учебные программы; способности в удовлетворении студентов двухуровневой системы высшего образования: бакалавриата и магистратуры, рынок труда и общество в целом. К потребителям результатов образовательного процесса принято относить студентов, предприятия-работодателей, общество и государство в целом.

Исходя из выше сказанного, под качеством образования принято понимать «сбалансированное соответствие совокупности свойств и характеристик образовательного процесса, его результатов и всей системы образования в целом установленным потребностям, целям, требованиям и нормам (стандартам), которые определяются отдельными гражданами, предприятиями и организациями, обществом и государством в целом».

Педагоги, администрация, учащиеся, родители как субъекты образовательного процесса не могут быть не заинтересованы в обеспечении качества образовательных услуг, которые оказывает та или иная образовательная организация. Качество образовательной услуги не является конечным результатом самого процесса

образования. Оно выступает средством, помогающим выявить соответствие конечного продукта стандарту.

Всемирная декларация «О высшем образовании для XXI века» гласит, что «качество в сфере высшего образования является многомерной концепцией, которая должна охватывать все функции и виды деятельности: учебные и академические программы, научные исследования и стипендии, укомплектование кадрами, материально-техническую базу, здания оборудование, работу на благо общества и академическую среду» (цит. по [2]).

Вышесказанное позволяет нам прояснить содержательное наполнение термина «качество образования». Термин рассматривается в нескольких аспектах: педагогическом (дидактическом), экономическом, социальном, структурном и т. д. В силу этого получить одномерную оценку качества невозможно.

Гуманистический подход ориентирован преимущественно на обеспечение потребности обучающихся в объективной оценке качества его образования. Главным критерием качества образования выступает уровень самореализации личности в деятельности, в том числе и в профессиональной деятельности. В данном случае оценку качества мы рассматриваем как средство объективной фиксации результата подготовки будущего специалиста. При этом обязательным является участие студента в оценке качества преподавания изучаемых дисциплин в рамках учебного процесса.

Технологический подход ориентирован на технологию оценивания качества образования (как относительно независимую процедуру). Выделяют основные критерии качества образования: успеваемость, организацию образовательного процесса, число научных исследований и т. д.

Мы полагаем, что качество образования целесообразно рассматривать в рамках потребностей потребителей образовательной услуги. В связи с этим, качественное образование – это образование, позволяющее его потребителям на сегодняшний день жить и работать качественно на протяжении определенного, достаточно длительного периода жизни, эффективно и справляться с возникающими проблемными ситуациями.

Измерить качество образования как результат оказания образовательной услуги, дать его объективную, целостную оценку на сегодняшний день нелегко. Это обусловлено тем, что имеющиеся подходы ограничены и имеют ряд недостатков. В тематических исследованиях отмечено, что оценка текущих, итоговых и отдаленных результатов образования возможна при наличии ясных и простых,

удобных в обработке критериев оценки качества образования, которых пока нет.

Рассматривая образование как результат процесса обучения, который выражается в формируемой у обучающихся системе универсальных учебных действий и компетенций, либо как «результат процесса воспитания, самовоспитания, развития и саморазвития, то есть результат формирования личности человека, при этом главным является не сам объем знаний, а их соединение с личностными качествами, умение самостоятельно распорядиться знаниями, то, вероятно, и искать критерии качества образования нужно, исходя из результата процесса обучения и воспитания.

Анализ специальной литературы позволяет нам отметить, что в России еще не приняты необходимые меры для создания системы оценки работы учебных заведений и системы образования в целом.

Одной из центральных в тематике педагогических исследований становится проблема качества педагогического образования. Этот факт объясняется принятием Россией Болонской конвенции, что в свою очередь ставит обеспечение качества образования первоочередным условием вхождения нашей страны в мировое образовательное пространство [1].

Проблема качества образования в настоящее время приобрела особую актуальность, как на международном, так и на национальном уровнях. Для ее разрешения необходимым является выполнение следующих условий: содержательное наполнение понятия «качество образования»; определение структурных компонентов данного понятия; совершенствование результатов качества образования как планомерного процесса.

На качество высшего образования оказывают влияние следующие факторы: цели образовательного процесса, средства и условия достижения целей образовательного процесса и его конечный результат.

Отметим основные показатели, определяющие качество высшего образования: уровень профессионального мастерства, компетентности профессорско-преподавательского состава; уровень и качество ресурсного обеспечения (учебно-методического, материально-технического и информационного); качество образовательных программ и педагогических технологий обучения и контроля знаний; уровень образованности абитуриентов, их мотивированность к обучению; инновационная активность руководства и эффективность системы менеджмента качества.

Таким образом, технология оценки качества педагогического образования как процесс (процедура) в современном вузе предус-

матривает целостность дидактических процессов, то есть проектирование, организацию, контроль и коррекцию. Предлагаемая технология включает в себя следующие компоненты: формирование целей и задач оценки педагогического образования, подбор и формирование экспертной группы, выбор метода сбора и обработки экспертной информации, методика обработки информации, работа экспертной комиссии, результаты опроса экспертов, обработка и анализ результатов, интерпретация полученных результатов, консолидированная экспертная оценка, формирование данных для принятия управленческого решения.

Четкое распределение обязанностей и ответственности за выполнение работы на своем участке, унификация процессов обучения, их согласованное действие, своевременное выявление и устранение недостатков будут способствовать улучшению подготовки будущих педагогов в современном педагогическим вузе.

Список литературы:

1. Бакланов С.Б., Морозов С.Ю. О внутривузовских системах управления качеством подготовки специалистов и системах контроля качества образования в вузах: опыт функционирования, принципы подхода, проблемы – [Электронный ресурс]. / С.Б. Бакланов, С.Ю. Морозов. – Режим доступа: http://www.googl.ru/webhp.php. (Дата обращения 17.01.2016).
2. Высшее образование в XXI веке: подходы и практические меры. – Париж: ЮНЕСКО, 1998, 5–9 окт.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» И ЕГО СТРУКТУРЫ В РАМКАХ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Евдокимова Елена Николаевна

д-р экон. наук, доц., декан инженерно-экономического факультета Рязанского государственного радиотехнического университета, РФ, г. Рязань

Михно Павел Александрович

студент-магистрант 2 курса, кафедра государственного, муниципального и корпоративного управления РГРТУ, РФ, г. Рязань
E-mail: mikhno.paul@gmail.com

THEORETICAL RESEARCH THE CONCEPT OF "ECONOMIC POTENTIAL" AND ITS STRUCTURE THROUGH A SYSTEMIC APPROACH

Elena Evdokimova

doctor of Science, dean of the Faculty of Engineering and Economics, assistant professor of Ryazan State Radio Engineering University, Russia, Ryazan

Pavel Mikhno

undergraduate student 2 courses, the department of state, municipal and corporate governance Ryazan State Radio Engineering University, Russia, Ryazan

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к понятию экономического потенциала, дано его определение в рамках системного подхода. Представлена его статическая модель.

ABSTRACT

The article describes the main approaches to the concept of economic potential, given its definition of a systematic approach. Presented its static model.

Ключевые слова: Экономический потенциал, системный подход, экзогенные факторы, эндогенные факторы, статическая модель.

Keywords: Economic potential, a systematic approach, exogenous factors, endogenous factors, static model.

Понятие «потенциал» имеет латинское происхождение (potentia) и переводится как возможность, мощность. Согласно толковому словарю С.И. Ожегова данный термин имеет несколько значений: 1) физическая величина, характеризующая силовое поле в данной точке; 2) степень мощности, совокупность каких-либо средств, возможностей; 3) внутренние возможности [6]. Потенциал в первом значении, к которому относятся потенциалы действия, покоя (биохимия, клеточная биология), электростатический, электромагнитный (физика), скалярный, векторный (математика) и т. д., используется в естественных и технических науках. Во втором и третьем – в гуманитарных науках, в том числе и в экономике, оперирующей понятиями природно-ресурсного, инновационного, трудового, финансового, внешнеэкономического, производственного и экономического (далее – ЭП) потенциалов. В этой статье рассматривается экономический потенциал.

В различной научной литературе дано множество определений понятия ЭП. Словарь Л.И. Лопатникова содержит следующее определение: экономический потенциал – обобщенная способность экономической системы производить продукцию, решать другие задачи экономического и социального развития. Эта способность определяется состоянием, размерами и динамичностью производства, его инфраструктуры, наличием резервов, объемами природных ресурсов и других элементов национального богатства, культурно-техническим уровнем и мобильностью кадров [4]. В Большой советской энциклопедии он определяется как совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определённый исторический момент [1]. По Б.А. Райзбергу ЭП – совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [7, с. 439]. С.Г. Тяглов и Н.Г. Кузнецов считают, что к словосочетанию «экономический потенциал» необходимо добавлять «совокупный», т. к. он является интегральной кате-

горией, объединяющей множество видов потенциалов, выделяемых по различным признакам [10, с. 27]. Е.В. Лапин определяет данный вид потенциала как совокупные возможности предприятия определять, формировать и максимально удовлетворять потребности потребителей в товарах и услугах в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов [3, с. 28]. В.А. Шульга в своем труде «Национальная экономика» дает определение ЭП как обобщающей количественно-качественной характеристики наличия и использования всех видов ресурсов, которыми располагает государство для целей социально-экономического развития и прогресса [5, с. 77–78].

Авторы определений ЭП сходятся в том, что он является обобщающей категорией совокупности частных потенциалов какой-либо экономической системы или экономического агента, способной функционировать при наличии необходимых факторов (различных видов ресурсов). Кроме того, в некоторых определениях акцент сделан на терминах «производство», «производить», что может трактоваться не только как непосредственно материально-вещественное, промышленное производство (что в первую очередь подразумевалось в советский период), но и как нематериальные, информационные его отрасли, услуги, что позволяет значительно расширить сферу применения данного понятия. Т. е. этот вид потенциала существует на всех уровнях экономики: от домашних хозяйств до наднациональной экономической системы.

Стоит отметить, что под производством продукции понимается не только непосредственно выпуск тех товаров, работ, услуг, которые система умеет производить, но и постоянная разработка новых продуктов, востребованных и конкурентоспособных на рынке, совершенствование технологий их производства, способов их продаж покупателю. В настоящее время существует два основных подхода к управлению: производственно-сбытовой и маркетинговый. Первый из них подразумевает ориентацию на товар, а не на потребителя и исходит из того, что покупатель приобретает продукцию с максимальным соотношением «цена-качество», поэтому необходимо сосредоточиться на совершенствовании производственного процесса. Второй предполагает ориентацию на потребителя, наиболее полное удовлетворение его нужд и потребностей, при этом он не должен противоречить нравственным устоям и долгосрочным интересам общества. Таким образом, понятие ЭП не сводится только лишь к зауженному производственно-сбытовому подходу, а должен рассматриваться гораздо шире, в корреляции с социальной, политической и духовной сферами в глобальном масштабе или в рамках отдельных

государств, отраслей, регионов, предприятий, хозяйств, что предполагает применение маркетингового подхода в управлении системой.

Таким образом, все эти определения могут быть объединены следующим, наиболее общим: **экономический потенциал** – способность создания и поддержания максимально возможного уровня выпуска продукции в материальном и нематериальном выражении различными субъектами экономики и экономическими системами в целом, складывающаяся под влиянием внешних (политика, конкуренты, смена технологических укладов, развитие науки и техники, социальные, демографические, природно-экологические, макроэкономическая система и др.) и внутренних (прогрессивность используемых техники и технологий, организационно-управленческая структура, наличие финансовых средств, качество человеческого капитала и программы по его улучшению и т. д.) факторов, как экономической, так и внеэкономической природы.

Таблица 1.

Основные подходы к понятию ЭП

Подход	Его сущность	Представители
1) Ресурсный	ЭП рассматривается как совокупность ресурсов, которая может потенциально использоваться;	
1.1) «Совокупностный»	ЭП представляет собой совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства;	Л.И.Абалкин, И.И.Лукинов, Д.А.Черников, В.А.Шульга, П.А.Игнатовский
1.2) «Способностный»	ЭП как совокупность ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ;	Э.Б.Фигурнов, В.И.Свободин, Д.К.Шевченко, С.А.Хейнман
2) Мощностной	ЭП – максимально возможный объем выпуска продукции;	Ю.Ю.Донец
3) Финансовый	ЭП как совокупная способность экономических ресурсов предприятия обеспечить получение максимально возможного дохода посредством производства и реализации необходимых для рынка товаров и услуг в условиях внешней и внутренней среды, обеспечивающих наиболее полное их использование	
4) Результирующий	ЭП – способность экономики и экономических агентов осуществлять свою деятельность, используя необходимые ресурсы.	Б.А. Райзберг, С.Г. Тяглов, В.Н. Авдеенко

Единого подхода к концепции ЭП на данный момент не существует, но есть некоторое количество основных подходов, приведенных в табл. 1. Но автор предлагает применение системного подхода (далее – СП) к данному понятию. Его название происходит от греческого слова “systema” – целое, составленное из частей. Большая советская энциклопедия дает следующее понятие: система – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определённую целостность, единство [1]. Т. е. это означает, что какое-либо явление, объект или процесс рассматривается как нечто единое, но состоящее из отдельных элементов. Как и любому другому методу познания, СП присущи некоторые принципы: 1) Взаимосвязь элементов внутри самой системы и их корреляция (элементов и системы в целом) с внешней средой; 2) Динамизм любой системы; 3) Функционирование и развитие всех систем в результате их взаимодействия с окружающей средой при превалировании их внутренних закономерностей над внешними [9, с. 87].

Анализ принципов и сущности СП, а также понятия ЭП, сформулированного выше, позволил автору дать следующее определение данного термина: ЭП (в системном подходе) – система частных потенциалов, характеризующаяся постоянством структуры и составом элементов, наличием между ними и всей совокупностью перманентных взаимосвязей.

ЭП – категория, которая в рамках СП может рассматриваться в статике и динамике, т. к. в любой момент возможно отследить его состав и структуру, и для него характерны постоянные изменения с течением времени. Статическое отображение может быть представлено в виде состава элементов, взаимосвязанных друг с другом, без учета их функционирования в отдельности и всей их совокупности. Динамическое – через призму перманентного влияния на систему внешних (экзогенных) параметров в течение времени и ответных реакций системы на эти воздействия. Рассмотрим статическую модель данного потенциала или, иначе говоря, его структуру.

Подобно тому, как любая экономическая система состоит из подсистем, ЭП включает различные виды потенциалов, состав и перечень которых определяется декомпозицией самой системы. Существуют различные признаки его структуризации: по объекту, по субъекту формирования, по характеру воздействия на экономический рост, по влиянию на экономическое развитие, по структуре экономических ресурсов. В данной статье проведено деление структуры ЭП по объекту формирования (рис. 2), каждый из которых

характеризует определенные отрасли, комплексы, сферы экономики [10, с. 32].

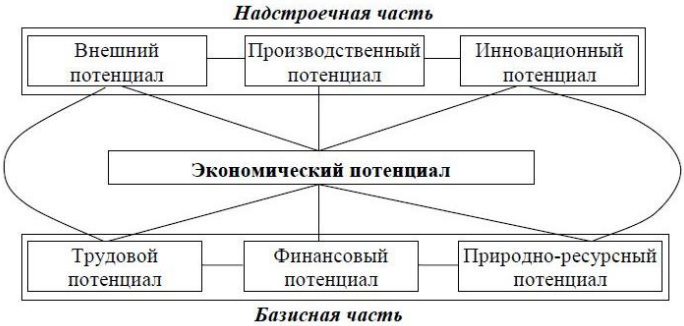

Рисунок 1. Структура экономического потенциала по объекту формирования

Базисными являются *трудовой*, *финансовый* и *природно-ресурсный* потенциалы, поскольку от них зависит эффективность использования ресурсов, поступающих в распоряжение системы, что приводит к изменению значений параметров данной части ЭП. Также на основе повышения отдачи от использования ресурсов благодаря реализации базисной части ЭП происходит развитие надстроечных потенциалов, к которым относятся *внешний*, *производственный* и *инновационный*. Рассмотрим вышеупомянутые виды потенциалов более подробно в таблице 2.

Указанные виды потенциалов перманентно взаимодействуют и оказывают взаимное влияние друг на друга в системе ЭП. Изменения одного из них должны приводить к изменениям других, что подразумевает наличие адаптивности соответствующих подсистем. Уравновешение совокупности потенциалов осуществляется посредством обмена информацией о состоянии их параметров и свойств. Оно должно характеризоваться возникновением в системе синергетического эффекта (далее – СЭ). Данный термин происходит от греческого слова “synergos” и в переводе означает «вместе действующий» [8]. СЭ представляет собой результат, полученный путем слияния элементов или подсистем в единое целое, т. е. преобразование их в систему. Причем суммарный эффект системы после такой интеграции становится больше суммы эффектов отдельных ее составляющих, что обусловлено существованием в СП так называемого свойства эмерджентности (системного эффекта)

системы, суть которого состоит в том, что в процессе образования системы возникают новые свойства, не присущие отдельным ее составляющим.

Таблица 2.

Виды потенциалов, входящих в экономический потенциал

Вид потенциала	Определение	Автор/Источник
Трудовой	Имеющиеся в настоящее время и перспективные трудовые возможности (страны, региона, предприятия), характеризуемые численностью трудоспособного населения, его профессионально-образовательным уровнем, другими качественными характеристиками.	Б.А.Райзберг. Словарь современных экономических терминов [7, с.387].
Финансовый	Финансовые средства, как находящиеся в распоряжении экономического агента, так и могущие быть привлеченными со стороны в различном виде (займы, кредиты, целевое финансирование, ценные бумаги, физический капитал) и использующиеся для нормальной деятельности и развития системы.	
Природно-ресурсный	Совокупность ресурсов, доступных для добычи, извлечения, переработки при существующем уровне развития науки и технологий, которые могут использоваться в производстве продукции и услуг для удовлетворения потребностей отдельных людей и общества, поддержания их жизнедеятельности.	М.Г.Назаров. Курс социально-экономической статистики [2, с.273].
Инновационный	Имеющиеся в наличии и привлекаемые для достижения инновационных целей (реализации инновационной стратегии, программ, проектов) ресурсы: организационные, информационные, материально-технические и кадровые – и технологии (механизмы) инновационной деятельности.	В.И.Суслов. Толковый словарь «Инновационная деятельность» [8, с.118].

Производственный	Полная реализация субъектами экономики своих производственных возможностей, позволяющая достичь максимального уровня выпуска продукции в любой форме и в пригодном к применению состоянии экономическими контрагентами.	
Внешний	Способность системы производить конкурентоспособные на внешних для нее рынках продукты и услуги; за счет участия в международном разделении труда обеспечивать расширенное воспроизводство в целях удовлетворения потребностей социума и повыше-ния качества жизни.	С.Г.Тяглов. Национальная экономика [10, с. 323].

СЭ всегда возникает в системе ЭП, но может быть трех видов: положительным, когда эффект от суммирования взаимодействующих потенциалов больше их простой суммы параметров; нейтральным (нулевым), когда эффект от суммирования потенциалов равен сумме их параметров; отрицательным – при эффекте, возникающем при сложении потенциалов, меньшем суммы их параметров.

Для изменения ЭП необходимо преобразовать составляющие – частные потенциалы, но вследствие их сложности и неравномерности развития, постоянного взаимодействия друг с другом, их перестроение может дать различные результаты. Таким образом, невозможно определить заранее, на какую именно величину необходимо изменить частные потенциалы для доведения до целевых значений ЭП. Кроме того, даже выявление зависимости значений параметров потенциалов от оказываемого воздействия не позволит спрогнозировать зависимость ЭП от их преобразования, поскольку СЭ может вызвать существенные отклонения желаемых значений параметров как в меньшую, так и в большую сторону. Поэтому определить значение ЭП можно с определенной вероятностью и только после окончания процессов адаптации частных потенциалов друг с другом после проведенных изменений.

Отдельные подсистемы ЭП могут опережать другие в развитии, что позволяет ресурсы, получаемые от их реализации, направлять на увеличение до необходимого уровня отстающих, разработку и построение различных вариантов структуры системы потенциалов.

Таким образом, в данной статье рассмотрены основные подходы к понятию ЭП, сформулировано определение ЭП в рамках СП, что позволило наиболее полно и углубленно рассмотреть данную категорию. Представлена структурная модель, состоящая из шести

видов частных потенциалов, описано их взаимодействие и регулирование, возникновение СЭ, предоставляющего возможность направлять дополнительные ресурсы на развитие отстающих видов потенциалов. На основе построения статической модели сделан вывод, что может быть определено наиболее вероятное значение ЭП, поэтому невозможно спрогнозировать его точное значение.

Список литературы:

1. Большая советская энциклопедия, 3-е изд-е. – [Электронный ресурс]. – URL: http://slovari.yandex.ru/~книги/БСЭ/ (Дата обращения: 25.09.2014).
2. Курс социально-экономической статистики: Учебник для вузов. / Под ред. проф. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 771 с.
3. Лапин В.Е. Экономический потенциал предприятия: учеб. пособие. Сумы: Университетская книга, 2002. – 309 с.
4. Лопатников Л.И. Общеэкономический и экономико-математический объяснительный словарь, 6-е электр. изд-е, расширенное – [Электронный ресурс]: сайт. – URL: http://slovar-lopatnikov.ru/ (Дата обращения: 25.09.2014).
5. Национальная экономика: учебник. / Под общей ред. Акад. РАЕН В.А. Шульги. – М.: Изд-во РЭА, 2002. – 592 с.
6. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ozhegov.com/ (дата обращения: 24.09.2014).
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. 4-е изд. – М.: Айрис-пресс, 2008. – 480 с.
8. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я). 2-е изд., доп. / Отв. ред. В.И. Суслов. Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2008. – 224 с.
9. Тондл Л., Пейша И. Методологические аспекты системного проектирования // Вопросы философии. – 1982. – № 10. – С. 84–92.
10. Тяглов С.Г., Кузнецов Н.Г. и др. Национальная экономика. Система потенциалов: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 367 с.

СЕКЦИЯ

«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ»

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Гончарова Ольга Юрьевна

канд. экон. наук, доц. кафедры экономической теории и предпринимательства Южно-Российский институт управления-филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, РФ, г. Ростов-на-Дону,
E-mail: ojug2011@yandex.ru

STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS AT THE REGIONAL LEVEL AND WAYS OF ITS PERFECTION

Olga Goncharova

candidate of Economic Sciences, Associative Professor of the Department "Economic Theory and Enterpreneurship", the South-Russian Institute of Management, branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russion Federation, Russia, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются сущность и специфика государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне, направления и условия повышения ее эффективности.

ABSTRACT

The article considers the essence and specifics of the state support of small business at the regional level, directions and conditions of increase of its efficiency.

Ключевые слова: малое предпринимательство; взаимодействие власти и малого бизнеса на региональном уровне; повышение эффективности государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне.

Keywords: small business, interaction of authorities and business at the regional level; improving the efficiency of the state support of small business at the regional level.

Малый бизнес в силу своей специфики ориентирован на потребности местного рынка, локальный спрос, он является одним из главных факторов в обеспечении устойчивого развития региона, реализации его инновационного потенциала, создании новых рабочие мест для населения территории, увеличении доли среднего класса и снижении масштабов дифференциации доходов, достижении необходимых структурных изменений и т. д. Этим объясняется то обстоятельство, что вопросам взаимодействия власти и малого предпринимательства уделяется особое внимание со стороны государственных и местных органов власти. В.В. Путин, обращаясь к руководителям регионов, подчеркивал: «поддержка малого и среднего предпринимательства – это … зона прямой ответственности регионов и муниципалитетов…поскольку именно вам лучше известны его реальные проблемы и потребности в каждом конкретном регионе или населенном пункте …» [5].

Рассмотрим цели, принципы и основные направления поддержки малого предпринимательства на региональном уровне [2, с. 188–189]. К числу целей поддержки малого предпринимательства на региональном уровне можно отнести:

- создание правовых и экономических условий, обеспечивающих устойчивые темпы развития малого предпринимательства;
- рост основных показателей развития малого бизнеса (объемы производства продукции, численность занятых в данном секторе экономики, объем инвестиций и т. д.);
- повышение экономической и социальной эффективности малых предприятий;
- увеличение налоговых поступлений в бюджеты территорий;
- рост доходов и уровня социальной защищенности работающих в секторе малого бизнеса;
- создание предпосылок для удовлетворения материальных и социальных потребностей населения региона и т. д.

К числу принципов государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне относят комплексность,

стратегическую направленность на рост потенциала малого бизнеса, максимизацию использования человеческого и ресурсного потенциала территории, гибкость и адаптивность, учет и согласование интересов органов государственной власти регионального уровня, органов местного самоуправления, предпринимателей, населения региона и др.

Основными направлениями государственной поддержки малого предпринимательства на уровне региона являются оптимизация нормативной и правовой базы администрирования малого бизнеса со стороны органов власти регионов и органов местного самоуправления, развитие систем финансово-кредитной, имущественной поддержки малого предпринимательства, подготовки кадров для малого бизнеса, совершенствование инфраструктуры поддержки малого бизнеса, содействие развитию общественных объединений и профессиональных ассоциаций предпринимателей и повышению эффективности их взаимодействия с органами власти и т. д.

Важнейшая задача органов государственной власти регионов и органов местного самоуправления – обеспечение качественно нового уровня развития малого и среднего предпринимательства, создание условий и стимулов такого развития с учетом особенностей территорий, выявление той меры государственного участия в хозяйственной жизни, при которой для малого и среднего бизнеса создаются максимально комфортные условия.

Следует отметить, что существуют значительные различия в показателях развития малого предпринимательства в отдельных субъектах Федерации. Например, данные таблицы 1 показывают дифференциацию регионов нашей страны по такому показателю, как количество малых предприятий на 100 тыс. жителей региона.

Таблица 1.

Группировка регионов России по количеству малых предприятий на 100 тыс. жителей [4, с. 127]

Номер группы	Интервал плотности малых предприятий, тыс. ед.	Количество регионов в группе
1	До 0,5	4
2	От 0,5 до 1,0	18
3	От 1.0 до 1,5	41
4	От 1,5 до 2,0	15
5	От 2,0 до 2,5	4
6	Свыше 2,5	1

Динамика развития малого предпринимательства в регионах нашей страны также не может быть оценена однозначно (см. таблицу 2).

Наконец, существует значительная дифференциация российских регионов с точки зрения эффективности в них поддержки малого предпринимательства. Так, по данным Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ в 2015 году (формируется как интегральный результат оценки ряда параметров, в том числе, уровня развития малого предпринимательства в регионе и эффективности его государственной поддержки): [3].

Таблица 2.

Динамика основных показателей деятельности малых предприятий в региональном разрезе за период с 1 января 2014 г. по 1 января 2015 года [1]

Наименование показателя	Количество регионов, в которых отмечено его:	
	увеличение	уменьшение
Число малых предприятий на 100 тыс. жителей	53	30
Среднесписочная численность работников малых предприятий	33	50
Оборот малых предприятий	23	60
Инвестиции в основной капитал	50	33

- в группу лидеров вошли пять регионов;
- в группу регионов с комфортными условиями для бизнеса – 24 региона;
- в третью, четвертую и пятую группы, соответственно – 21, 19 и семь регионов.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время больше половины российских регионов не обеспечивают комфортных условий для бизнеса. Одновременно с этим данные рейтинга могут и должны стать частью механизма выявления и распространения наиболее интересного опыта поддержки малого бизнеса по всей территории страны, повышения качества публичного управления развитием малого и среднего предпринимательства.

Не менее важно:

- сформировать класс государственных менеджеров, понимающих и способных учитывать запросы бизнеса к системе государственного управления;
- повысить эффективность информирования субъектов малого предпринимательства об изменениях нормативных и правовых актов, регулирующих их деятельность, о возможных последствиях их применения, о практических шагах, предпринимаемых органами власти регионов в сфере поддержки малого предпринимательства;
- создать условия для развития эффективных форм взаимодействия малого и крупного бизнеса, разработки и внедрения прогрессивных финансовых технологий поддержки малого предпринимательства, преодоления ограничений сбыта продукции малых предприятий;
- совершенствовать критерии оценки мер государственной поддержки малого предпринимательства на региональном уровне (новые критерии должны позволять учитывать позитивные изменения в отраслевой структуре малого предпринимательства, в инновационной активности субъектов малого предпринимательства, эффективность использования бюджетных ассигнований на поддержку данного сектора экономики, степень развития аутсорсинга, лизинга, франчайзинга, государственно-частного партнерства и т. д.);
- обеспечить стратегический подход к поддержке малого предпринимательства на всех уровнях власти и управления, что предполагает, в том числе, и нацеленность на решение задач изменения отраслевой структуры российского малого и среднего предпринимательства, повышения эффективности и конкурентоспособности малых предприятий, реализации потенциала регионов и муниципальных образований, а также обеспечение непротиворечивости отдельных мер поддержки малого бизнеса между собой и применительно к мерам экономической политики РФ и ее регионов, в целом.

Список литературы:

1. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2014 году. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад Национального института системных исследований проблем предпринимательства – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nisse.ru/upload/iblock/2a4/4%20kvartal_2014.pdf (Дата обращения: 5.01.15)

2. Квасова В.Д. Формирование региональных направлений поддержки предприятий малого и среднего бизнеса// Транспортное дело России. – 2011. – № 11. – С. 187–189.
3. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Результаты 2015 года – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://asi.ru/upload/iblock/be1/Prezentazia_final.pdf (Дата обращения: 10.01.15).
4. Перекрестова Л.В., Иризепова М.Ш. Налоговое регулирование развития малого и среднего предпринимательства в регионах // Вестник Волгоградского государственного университета. – Серия 3, Экономика. Экология. – 2014. – № 4. – С. 125–134.
5. Путин В.В. Выступление на первом заседании Правительственной комиссии по вопросам регионального развития. Ярославль, декабрь 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bishelb.ru/str_podderzki/detail.php?ID=77527 (Дата обращения: 10.07.10).

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Колобов Дмитрий Сергеевич
аспирант, ассистент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы»
Нижегородской государственной сельскохозяйственной академии,
РФ, г. Нижний Новгород
E-mail: dmi8045@mail.ru

CAUSES UNCERTAINTIES IN MANAGEMENT DECISION-MAKING

Dmitry Kolobov
graduate student, assistant of the department "Accounting and Finance"
Nizhny Novgorod State Agricultural Academy,
Russia, Nizhny Novgorod

АННОТАЦИЯ

Проведенное исследование дало возможность углубить определение понятия «неопределённость». Уточнена взаимосвязь

и последовательность действий формирования события в условиях неопределённости. Понимание формирования неопределённости позволяет сформировать методику по количественной оценке неопределённости, выявить факторы оказывающие влияние на производственный результат предприятия и выработать рекомендации по снижению возможных потерь в условиях неопределённости.

ABSTRACT

The study made it possible to deepen the definition of «uncertainty». Clarify the relationship and sequence of formation of the events in conditions of uncertainty. Understanding the formation of uncertainty allows you to create a methodology to quantify uncertainty, identify factors influencing the production results of the enterprise and to make recommendations to reduce the potential losses under uncertainty.

Ключевые слова: неопределённость; риск; принятие управленческих решений; рисковая ситуация; причины неопределённости.

Keywords: uncertainty; risk; management decisions; risk situation; the causes of uncertainty.

Понятие «неопределенность» применимо практически во всех сферах деятельности человека, однако, совершенно не случайно, что в последние десятилетия исследованию этого явления уделяется наукой все большее внимание.

Вступление Российской Федерации во Всемирную торговую организацию выявило множество проблем и несоответствий. Например, конкурентоспособность отечественных сельскохозяйственных производителей (соответственно и производимой ими продукции), функционирование сельского хозяйства в целом и изменение показателей продовольственной безопасности страны. В связи с этим исследование данной тематики экономической наукой, а особенно в сельскохозяйственном производстве, стало ещё более актуальной.

Термин «неопределенность» универсален, его используют от социально-экономических сфер деятельности до технических систем.

Понятие «неопределенность» рассматривалось многими учеными, при этом четкого сформулированного определения по данному понятию пока не дано. Анализ содержания публикаций зарубежных и отечественных ученых по тематике «неопределенность», даёт в основном не противоречивые, но отличающиеся определения понятию неопределенности.

Rodger C. и Petch J. вкладывают в понятие «неопределенность» множество количественных значений состояния системы [7, с. 1].

Дж. Нейман, разработавший теорию стратегических игр, показал, что источниками неопределенности, наряду с прочими, являются намерения других экономических субъектов [6].

В публикации Куликовой Е.Е отмечается, что «неопределенность» – это состояние неоднозначности событий в будущем и невозможность их спрогнозировать, что вызвано неполнотой или неточностью информации [4, с. 6].

Кулагин О.А. утверждает, что под понятием «неопределенность» в моделях принятия решений следует понимать наличие нескольких возможных исходов каждой альтернативы [3, с. 50].

Волков М.И. и Грачева М.В. дают свое определение «неопределенности». В их понимании «неопределенность» предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными [1, с. 202].

В результате исследований Кузьмин Е.А. отмечает, что причиной неопределенности является недостаточность некоторых знаний [2, с. 269].

Существующие определения дают лишь общую характеристику понятию «неопределенности», а именно «неопределенность», как недостаток и неполнота информации и наличие альтернатив в процессе принятия решения. Однако они требуют более глубокого исследования.

Проведенное нами исследование дало возможность углубить определение этого понятия.

Считаем, что *неопределенность – это совокупность возможных рисков, которые могут возникнуть вследствие отсутствия, неполноты и недостоверности информации об этих рисках, влекущая за собой применение альтернатив для снижения действия факторов этой неопределённости и неуверенность в получении намеченного конечного результата.*

Поэтому особенно при экономическом прогнозировании в условиях неопределённости следует видеть несколько альтернатив развития явления или сценария события.

В данном нами определении источниками возникновения неопределенности является совокупность частных рисков, возникающих при принятии решения.

Выявление источников рисков дает возможность хозяйствам оценивать возникающие риски и принять меры по снижению их воздействия.

В условиях неопределенности принятие решений всегда подвержено определённому риску. Разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных [5].

Риски являются составной частью неопределенности. Их можно назвать мерой неопределенности, которая позволяет дать количественную оценку наступления неопределенного события.

Анализируя определения понятия «рисковая ситуация» можно выделить общую черту, что рисковая ситуация является составной частью риска.

Взаимосвязь понятий «риска» и неопределенности наглядно представлена на рис. 1.

В данной схеме определена последовательность действий. Изменение хотя бы одного из них влечет то, что понять процесс формирования события в условиях неопределённости уже не представляется возможным.

Схема позволяет определить причинно-следственную связь наступления событий в условиях неопределённости. В данном случае причиной или явлением является совокупность рисков, оказывающая воздействие на события. При этом под совокупностью рисков подразумеваются частные риски соответствующего события. В данном случае риск является фактором (источником) формирования неопределённости. В основе, которого лежат свойства экономических процессов, недостоверность и неполнота информации. Следствием является неопределённость наступления события. Из неопределённости образуются частные риски, которые характеризуют меру неопределённости, позволяю дать количественную оценку уровню неопределённости. Без оценки и снижения воздействия каждого частного риска может наступить рисковая ситуация. Действием в данном случае является рисковая ситуация, которая подразумевает факт наступления рискового события. Таким образом, рисковая ситуация становится катализатором возможного отклонения от ожидаемого результата.

По нашему мнению, объяснить распределение причинно-следственной связи можно так, что источниками неопределённости являются частные риски, объединение которых дает совокупность рисков. Соответственно из совокупности рисков возникает отсутствие или недостаточность информации для принятия решений, результатом этого является неопределённость.

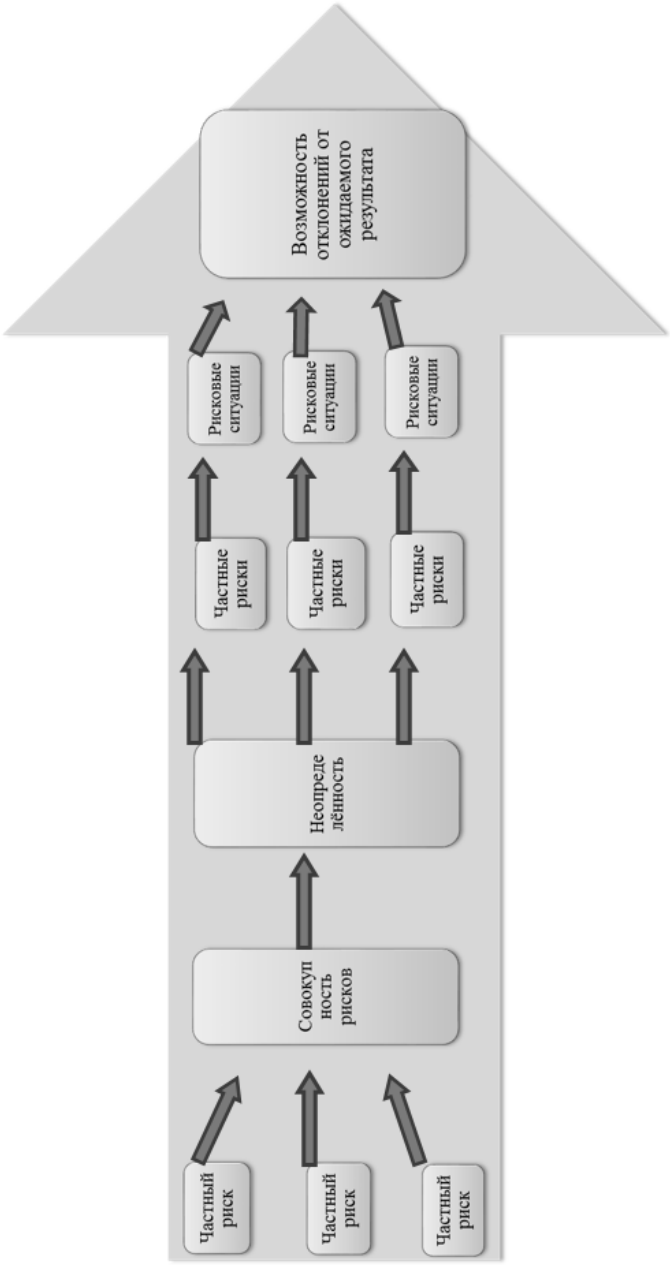

Рисунок 1. Формирование события в условиях неопределённости

Понимание формирования неопределенности позволяет сформировать методику, по количественной оценке, неопределенности, выявить факторы, оказывающие влияние на производственный результат предприятия и выработать рекомендации по снижению возможных потерь в условиях неопределенности.

Список литературы:

1. Волков М.И., Грачева М.В. Проектный анализ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 423 с.
2. Кузьмин Е.А. Меры превентивного управления неопределенностью в организационно-экономических системах. Вестник НГУЭУ. 2012. № 4, 269–284
3. Кулагин О.А. Принятие решений в организациях: Учеб.пособие. СПб.: Изд. дом «Сентябрь»; 2001. 148 с.
4. Куликова Е.Е. Управление рисками: инновационный аспект. – М.: Бератор-Паблишинг, 2008. 112 с.
5. Место и роль рисков в экономической деятельности – [Электронный ресурс] – Режим доступа://http://bankibank.ru/publication/289.html.
6. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.:Наука, 1970.
7. Rodger C., Petch J. Uncertainty & Risk Analysis: A practical guide from Business Dynamics. PricewaterhouseCoopers, MCS, 1999.

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Матвеева Елена Сергеевна

аспирант, Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, РФ, г. Великий Новгород

E-mail: elenaslopanova@mail.ru

TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF THE NORTHWEST FEDERAL DISTRICT

Elena Matveeva

postgraduate, Novgorod state University named after Yaroslav the Wise, Russia, Velikiy Novgorod

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы структура и состояние транспортной инфраструктуры Северо-Западного федерального округа, в том числе и Новгородской области. Результат показывает недостаточный уровень развития транспортной системы в регионе.

ABSTRACT

The article analyzes the structure and condition of transport infrastructure of the northwestern Federal district, including the Novgorod region. The result shows insufficient level of development of the transport system in the region.

Ключевые слова: транспортная система; инфраструктура; регион.

Keywords: transport; infrastructure; region.

Транспорт – это сложная инфраструктура, которая включает в себя множество разных элементов, в совокупности они объединены в единую транспортную систему. Транспортная система – это совокупность разных видов транспорта, обычно ограниченных территориально, находящихся в зависимости и взаимодействии при выполнении перевозок.

Транспортная система как самостоятельная отрасль народного хозяйства включает в себя четыре основные подсистемы: транспортная сеть, подвижной состав, трудовые ресурсы и системы управления.

Транспортная система России включает в себя железнодорожный, автомобильный, морской, речной, воздушный и трубопроводный транспорт. Но в разных регионах уровень развития транспортной системы удовлетворительный.

Единство транспортной системы обеспечивается различными формами координации: технической, технологической, экономической, организационной и правовой.

Элементами транспортной системы являются:

- груз;
- пункты сосредоточения груза;
- транспортная сеть;
- подвижной состав;
- погрузочно-разгрузочные средства.

Основные характеристики указанных выше элементов транспортной системы приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Основные характеристики элементов транспортной системы

Элементы транспортной системы	Основные характеристики
Груз	Масса, объем, физические, химические или биологические свойства, род упаковки
Пункты сосредоточения груза	Места расположения отправителей и получателей грузов
Транспортная сеть	Конфигурация, расстояние между пунктами, тип маршрутов (маятниковый, кольцевой)
Подвижной состав	Грузоподъемность, грузовместимость, скорость доставки грузов
Погрузочно-разгрузочные средства	Время погрузки или разгрузки единицы груза

В современной России в настоящее время происходят экономические изменения и преобразования, которые предъявляют все новые требования к развитию и функционированию в том числе и транспортной инфраструктуры. В связи с этим функционирование и развитие транспортной инфраструктуры можно рассматривать как способ создания материально-технической базы для обеспечения структурных изменений и преобразований. Эти преобразования способствуют экономическому и социальному росту регионов, а также страны в целом. Для реализации этой цели необходимо, учитывая новые тенденции развития, организовывать и осуществлять организационно-экономические преобразования в данной области.

Исследование транспортной инфраструктуры проводилось на примере Северо-Западного Федерального округа (СЗФО). Выбор был обусловлен значением транспортного комплекса СЗФО в обеспечении работы транспортной системы страны, которая определяется специализацией и пропускной способностью транспортной инфраструктуры, обеспечивающей импорт и экспорт российских грузов. Транспортный комплекс Северо-Западного федерального округа РФ играет важную роль в экономике региона в частности и всей Российской Федерации в целом. Уникальное географическое положение и близость к странам Европейского Союза и к крупнейшим портам Европы позволяет по международным транспортным коридорам провозить большую долю международных грузов нашей страны. Развитая сеть автомобильных и железнодорожных, воздушных сообщений, а также морские порты, Северный морской путь, Волго-Балтийский водный путь, трубопроводный транспорт обеспечивают

как потребности региона, так и экспорт нефти, газа и продукты после переработки. Данная деятельность ставит Северо-Западный федеральный округ на стратегически важное занимаемое место для национальной безопасности и экономики нашей страны [1].

В транспортную инфраструктуру как открытую систему входят подсистемы региональной экономики с различными отраслями производственной и непроизводственной сферы. Это характеризует транспортную инфраструктуру как межотраслевое и двойственное понятие.

Северо-Западный федеральный округ обладает уникальным геополитическим положением, что является выгодным преимуществом на мировом рынке транспортно-логистических услуг. В то же время состояние сети автомобильных дорог на сельских территориях области нельзя считать удовлетворительными. Это отрицательно сказывается на развитии промышленного потенциала, на пример, лесопромышленного комплекса. Лес обеспечивает сырьем не только деревоперерабатывающее производство, но и является важным топливно-энергетическим ресурсом. Еще одним сдерживающим фактором развития является небольшое количество городов, и большое расстояние между ними, а особенно в северной части округа. В результате происходит перегрузка автомобильных дорог около областных и районных центров.

Северо-Запад показывает более высокие, чем среднероссийские показатели, по уровню насыщенности производственной инфраструктуры, а именно телекоммуникационные системы, энергетические и инженерные сооружения, транспорт [4, с. 60]. В относительно лучшем положении находятся объекты инфраструктуры федерального значения, магистральные коммуникации. Повышенное внимание в перспективе следует уделить улучшению таких элементов производственной инфраструктуры как транспортные коммуникации (автодороги, особенно внутриобластные, мосты), системы теплоснабжения, энергосети и подстанции.

Анализ современного состояния развития транспортной инфраструктуры СЗФО позволил выявить ее основные сильные и слабые стороны, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2.

SWOT-анализ транспортной инфраструктуры СЗФО

ВОЗМОЖНОСТИ 1. Потенциал, связанный с транзитными возможностями. 2. Возможности использования Севеного морского пути. 3. Активное развитие Таможенного союза России, Белоруси и Казахстана. 4. Включение в европейскую транспортную систему.	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ 1. Выгодное территориальное положение региона. 2. Нахождение на территории региона важных транспортных магистралей (железнодорожных и автомобильных дорог, трубопроводов, авиационное сообщение, логистических комплексов, таможенных терминалов) 3. Наличие важных международных транспортных коридоров.
УГРОЗЫ 1. Уменьшение инвестиционной привлекательности для бюджета РФ и ее субъектов, а также для субъектов частного предпринимательства. 2. Использование других маршрутов для пассажиро- и грузоперевозок.	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ 1. Высокая степень износа основных фондов транспортной инфраструктуры. 2. Недостаточная пропускная способность транспортной инфраструктуры. 3. Низкая конкурентоспособность транспортного комплекса региона на европейском рынке услуг.

Новгородская область, являясь частью Северо-Западного федерального округа, отражает общие направления развития округа и характеризуется данными, приведенными в таблице 3.

Таблица 3.

Транспортная сеть Новгородской области и динамика ее развития

Вид дорог	2005 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2015 год
Железные дороги						
Густота железнодорожных путей общего пользования на 10000 км^2 территории, км	210	210	210	210	210	210
Протяженность железнодорожных путей, тыс. км	1144	1144	1144	1144	1144	1144
Автомобильные дороги						

Густота автомобильных дорог с твердым покрытием км^2 на 10000 территории, км	161	165	168	170	175	177
Общая протяженность автомобильных дорог, тыс. км	10150	10250	10637	11110	11364	11612
Внутренние водные судоходные пути, км	608	617	617	617	627	627

Как видно из таблицы, в рассматриваемый период железнодорожное сообщение не развивалось. Развитие шло за счет автомобильных дорог и водных путей. Подобная ситуация сложилась и в других областях СЗФО. Транспортная система округа нуждается в развитии, особенно это относится к сетям и обслуживающей инфраструктуре.

Через территорию области пролегают основные железнодорожные и автотранспортные магистрали, соединяющие Москву с Санкт-Петербургом, странами Балтии и Скандинавии. Общая продолжительность автомобильных дорог в области – 14 тыс. км, из них 9 тыс. км – региональных дорог [3].

Об эффективности использования транспорта можно судить по объему перевозимого груза (таблица 4).

Таблица 4.

Грузовые перевозки в Новгородской области

Вид транспорта	2005 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2014 год
Железнодорожный транспорт, млн. тонн	6,3	6,1	6,2	5,2	5,6	5,9
Автомобильный транспорт, млн. тонн	21,8	16,4	15,4	10,4	12,3	13,9

Приведенные данные свидетельствуют о том, что основным грузоперевозчиком в области является автомобильный транспорт. Снижение объема перевозок в рассматриваемый период можно объяснить снижением экономической активности. Такая же тенденция наблюдается и с перевозками пассажиров (таблица 5) [2].

Таблица 5.

Пассажирские перевозки в Новгородской области транспортом общего пользования

Вид транспорта	2005 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2014 год
Всего, тыс. чел.	221315	124779	112211	101571	96758	90834
Железнодорожный транспорт, тыс. чел.	2805	2716	1757	2301	1485	1411
Автомобильный транспорт, тыс. чел.	201636	111810	100905	90367	86958	81784

Если говорить в целом о Северо-Западном федерального округе, то можно выделить четыре причины, которые подтверждают необходимость в развитии инфраструктуры:

1. Хорошо продуманные инвестиции в инфраструктуру имеют долгосрочные экономические выгоды и создают рабочие места в краткосрочной перспективе [1].
2. Инфраструктура позволяет более полно использовать ресурсы области.
3. Существует высокий спрос со стороны населения и предприятий в дополнительных мощностях транспортной инфраструктуры.
4. Хорошо продуманные инвестиции в инфраструктуру могут стимулировать экономический рост, увеличить производительность предприятий и стоимость земли, а также обеспечить значительные положительные внешние эффекты в таких областях, как энерго-эффективность, здравоохранения и производство.

А также строительство дорог и придорожной инфраструктуры – это дополнительные рабочие места. Расходы в данной области генерируют спрос на товар и услуги из различных отраслей промышленности. Например, в дорожном строительстве требуются не только строители, но машины и оборудование для укладки асфальта, бензин и дизельное топливо для работы этих агрегатов, различные инструменты, сырье (цемент, гравий, асфальт), инженеры, руководители, даже бухгалтера для ведения учета. Кроме того, это улучшение социального микроклимата и увеличение социальной удовлетворенности граждан, а особенно в условиях сложившегося экономического кризиса.

Список литературы:

1. Инфраструктура и ГЧП в России. – [Электронный журнал]. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.pppi.ru (Дата обращения 27.01.20016).
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014 Статистический сборник – М., Росстат, 2014, 900 страниц – URL: http://knoema.ru (Дата обращения 28.12.2014).
3. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.n-west.ru/strategicheskoe-planirovanie/strategiya-szfo-2020 (Дата обращения 19.01.2016).
4. Хасаев Г.Р., Цыбатов В.А. Технология прогнозирования регионального развития: опыт разработки и использования. // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 2. – С. 56–69.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

Сборник статей по материалам

LVIII международной научно-практической конференции

№ 2 (56)
Февраль 2016 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 09.02.16. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 6,625. Тираж 550 экз.

Издательство АНС «СибАК»
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 4.
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3