

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

№ 1 (31)
2020

Журнал издается с сентября 2012 г.

Выходит 4 раза в год

Подписка во всех отделениях связи
по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс E29460)

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации:

ПИ № ФС 77-67657 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель):

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

При перепечатке ссылка на издание обязательна

Редакция журнала «Экономическая среда»:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 255037 e-mail: economicsreda@mail.ru
© ОрелГУЭТ, 2020

Подписано в печать 27.03.2020 г.
Дата выхода в свет 09.04.2020 г.
Заказ №5. Формат 60x84½
Усл. печ. л. 7,5. Тираж 1000 экз.
Цена свободная

Отпечатано с готового оригинал-макета
на полиграфической базе ОрелГУЭТ
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Главный редактор:

Паршутина И.Г. доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Редакционный совет:

- Глотко А.В.** доктор экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Горно-Алтайский государственный университет»
- Карлина Е.П.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Астраханский государственный технический университет»
- Лазаренко А.Л.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
- Лочан С.А.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
- Рудакова О.В.** доктор экономических наук, профессор
Среднерусский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»
- Сироткина Н.В.** доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»
- Цёхла С.Ю.** доктор экономических наук, профессор
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»
- Юрзинова И.Л.** доктор экономических наук, профессор
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Ответственный редактор:

Жучков А.А. кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Литературный редактор:

Зайцева Н.Н. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

Переводчик:

Лепешкина Г.Г. старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Кузнецова Л.М., Ерохина Е.А.
Влияние современного протекционизма на российскую экономику 4

Кузнецова Л.М., Бабенкова В.А.
Современное состояние мировой валютной системы: проблемы и готовность к реформированию 11

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Ксандопуло Г.Ю.
Минимизация рисков микрофинансовых организаций и их клиентов 19

Блинчикова Д.А., Алекса Е.А., Попова А.И.
Новые подходы к организации процесса обучения основам финансовой грамотности 25

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Новикова К.В., Колышкин А.В.
Анализ рынка продуктового ритейла в Пермском крае и перспективы развития данной отрасли 32

Самородова Е.М., Самородов А.А.
Домохозяйства как элемент частного сектора и основа социально-экономического развития (на примере Орловской области) 38

НАУКА БУДУЩЕГО

Воронков А.С.
Фонетические проблемы при изучении иностранного языка 49

Шабанова Т.И., Маякова В.В.
Специфика анализа финансового состояния микропредприятия строительного бизнеса 52

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9:330.1(470)

Кузнецова Л.М., Ерохина Е.А.

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Кузнецова Людмила Михайловна; кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: gambееva-1969@mail.ru

Ерохина Елена Александровна; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: elena1erikhina@yandex.ru

Актуальность задачи выработки адекватной экономической политики протекционизма в России возрастает в связи с усилением глобализационных процессов в международной торговле. Особенно важным становится стимулирование роста конкурентоспособности отечественной продукции как на местном, так и на мировом рынках. За счёт более активной реализации протекционизма в России в соответствующих областях возможно облегчение, ускорение и рост эффективности адаптации российских производителей к новым посткризисным реалиям мировой экономики и международной торговли.

Ключевые слова: политика протекционизма, торговый баланс, конкурентоспособность, торговые войны, тарифы, экономический рост.

Kuznetsova L.M., Erokhina E.A.

INFLUENCE OF MODERN PROTECTIONISM ON RUSSIAN ECONOMY

Kuznetsova Lyudmila Mikhailovna, candidate of economic sciences, associated professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: gambееva-1969@mail.ru

Erokhina Elena Alexandrovna, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: elena1erikhina@yandex.ru

The urgency of the problem of adequate protectionism economic policy in Russia increases with the strengthening of global processes in international trade. Growth stimulation of domestic production competitiveness at both local, and world markets is especially important. Due to more active protectionism realization in Russia in corresponding areas, simplification, acceleration and efficiency growth of adaptation of Russian producers to new post-crisis realities of world economy and international trade are possible.

Keywords: protectionism, trading balance, competitiveness, trading wars, tariffs, economic growth.

Редко по какому вопросу экономисты бывают единодушны так, как по вопросу свободы международной торговли. Экономическая наука выступает за свободу торговли как минимум еще со времен Адама Смита, и его «Исследования о природе и причинах богатства народов» этому подтверждение. Свободно функционирующие рынки наилучшим способом распределяют ресурсы и используют их более продуктивно, по крайней мере, при отсутствии искажений, внешних шоков и других сбоев. Конечно, существуют несовершенства рынка

(market imperfections), но тарифы их почти никогда не исправляют, а напротив, способствуют перенаправлению ресурсов к неэффективным производителям и росту контрабанды, что уменьшает общее благосостояние и ведет к невосполнимым экономическим потерям. Более того, у экономистов есть еще одна веская причина ненавидеть протекционизм: считается, что протекционистская политика способствовала краху международной торговли в начале 1930-х, который, в свою очередь, создал благодатную почву для причин, приведших ко Второй мировой войне [6].

В разные периоды времени государственная политика в экономике склонялась то в сторону свободной торговли, то в сторону протекционизма, никогда не принимая ни одну из экстремальных форм. Ограничивая или разрешая экспорт, каждая страна пытается принять меры по защите своего рынка от его упадка, от вытеснения товаров собственного производства более конкурентоспособными товарами других стран.

Большинство стран мира уже имеет опыт в проведении политики протекционизма и защите своего производителя. Инструменты современной протекционистской политики весьма разнообразны и по сей день продолжают совершенствоваться и обогащаться новыми подходами. Россия пока отстает не только от развитых стран, но и многих развивающихся по богатству и действенности протекционистских мер [2].

В настоящее время нет более актуальной проблемы для нашей экономики, чем возрождение национального производства и увеличение выпуска отечественной конкурентоспособной продукции. Низкие в последние годы экономические показатели свидетельствуют о том, что необходимо кардинально перестроить государственную систему регулирования, изменить саму экономическую политику. За короткий промежуток времени нужно сделать рывок в развитии экономики, преодолеть экономическое отставание от развитых экономических держав. Россия должна не только прочно закрепиться в пятёрке крупнейших экономик мира, но и к середине следующего десятилетия увеличить ВВП на душу населения в полтора раза [3, с. 312].

Рассмотрим значение протекционистских мер и их влияние на экономическое развитие страны. Протекционизм – это такая внешнеторговая политика государства, которая направлена на временное ограничение ввоза импортных и поддержку производства идентичных внутренних товаров и услуг с целью роста валового национального дохода, увеличения занятости и улучшения состояния социальных показателей.

В развитии протекционизма можно выделить следующие формы:

1. Селективный. Такой вид протекционизма направлен против отдельной страны или отдельного вида товара, т.е. государство пытается создать благоприятные условия для производителей определенного вида продукции, при этом ограничивая импорт аналогичных товаров.

2. Отраслевой. При таком виде протекционизма государство берет под свою защиту определенную отрасль, прежде всего это применяется к отечественному производителю сельскохозяйственной продукции (в рамках аграрного протекционизма). Для сельхозпродуктов импортного производства применяются различные виды дополнительных пошлин и ограничений вплоть до полного запрета ввоза на конкретный товар.

3. Комплексный. Данная политика протекционизма проводится объединениями стран по отношению к странам, в них не входящих. Получается, что, если страны объединены производством каких-либо аналогичных товаров, они применяют ряд коллективных мер для защиты своей продукции. Такой вид протекционизма можно увидеть в политике стран Евросоюза, которые поддерживают своих фермеров.

4. Скрытый. Осуществляется за счет внутренней экономической политики. Такая форма защиты своего производителя не связана с таможенными тарифами. Она проводится, например, на основании заключения санитарно-эпидемиологического ведомства.

5. Местный. Это вид протекционизма, который применяется по отношению к продуктам и услугам местных производителей (региональный уровень).

6. Зеленый. Современный вид протекционизма, который направлен на соблюдение экологических норм права [1].

Чтобы обеспечить развитие и защитить экономику от иностранных конкурентов, необходимо придерживаться соответствующей политики. Это особенно важно после длительного кризиса. К основным целям проведения российской политики протекционизма можно отнести:

- постоянную защиту от иностранной конкуренции стратегических отраслей отечественной экономики (например, сельского хозяйства), в случае ущерба которым страна оказалась бы уязвимой в условиях войны;
- временную защиту относительно недавно созданных отраслей отечественной экономики до тех пор, пока они не окрепнут настолько, чтобы успешно конкурировать с аналогичными отраслями других стран;
- принятие ответных мер при проведении политики протекционизма торговыми партнерами.

Для реализации политики протекционизма государство в рамках указанных направлений может воспользоваться совокупностью ограничительных мер по отношению к иностранным компаниям, таких как:

1. Установка высоких таможенных пошлин на нежелательные к импорту группы товаров, которые могут производиться отечественными производителями.
2. Введение лимитов на ввоз в страну продукции конкурентов.
3. Требование от импортеров, чтобы ввозимый ими товар соответствовал отечественным сертификатам безопасности.
4. Ограничение экспорта отечественных производителей.
5. Предоставление субсидий производителям, выпускающим товар на внутренний рынок.
6. Проведение патриотических политических кампаний «покупай только свое».
7. Создание барьеров технических и административных барьеров.

Все эти мероприятия направлены на защиту отечественного производителя. Такая модель экономики характерна для развивающихся стран, где уровень производства товаров и услуг не способен конкурировать с зарубежными аналогами. Однако такую политику протекционизма применяют все страны мира [5].

Министерство промышленности и торговли России регулярно выступает с предложениями ограничить доступ иностранных производителей на российский рынок или в его отдельные сегменты. Свои рекомендации министерство обосновывает стремлением сформировать в России технологичные конкурентоспособные производства. Однако определенные черты этих предложений заставляют предположить, что результатом может стать появление хоть и технологичных, но едва ли конкурентоспособных отраслей. Стоит заметить, что протекционистские меры сами по себе не являются ни вредными, ни полезными. Они представляют собой инструмент индустриальной политики. Для результата важны не протекционистские меры как таковые, а то, кто и с какой целью их использует.

Ограничительные меры могут применяться ради формирования экспортных производств. В этом случае компании в последующем обязуются масштабировать выпуск попадающих под защиту продуктов и выйти на самые разные географические рынки – развивающиеся и развитые. Иными словами, их выпуск становится конкурентоспособным, а временные протекционистские меры служат одним из инструментов ускорения экономического роста.

Помимо того, что реализация подобных мер связана с рисками установления долгосрочной политики импортозамещения, она также способна вызвать ответные шаги со стороны стран – торговых партнеров России. Индустриальная политика, ограничивающая импорт, может быть воспринята как недружественный шаг глобальными технологичными корпорациями, обладающими значительными запасами ноу-хау, выходом на самые разные географические и товарные рынки, связями в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости и другими преимуществами.

Это не означает, что глобальные компании обидятся и уйдут с российского рынка. Скорее, у них не будет стимулов к тем формам взаимодействия с российскими производителями, которые позволяют перенести в Россию новые технологии. Стоит отметить, что именно доступ к национальному рынку нередко становится платой за передачу технологий национальным производителям. Такая политика часто практикуется китайскими властями, в результате чего китайские компании, в конечном счете, становятся конкурентами своим технологическим донорам. Российский же рынок заметно меньше китайского, а с ограничениями Минпромторга он становится еще меньше. Крайне сомнительно, что российские компании смогут позволить себе многомиллиардные исследовательские бюджеты, которыми распоряжаются глобальные корпорации. И даже если представить, что российские корпорации найдут такие деньги, они тут же столкнутся с другим ограничением – острым недостатком человеческого капитала, необходимого для проведения НИОКР.

Таким образом, изоляция российской экономики грозит технологической стагнацией. В результате протекционизм имеет больше шансов не столько помочь восхождению российских компаний по технологической лестнице, сколько заработать за счет существующего, возможно, даже давно устаревшего ноу-хау.

В России с 2000-х годов увеличивался рост налоговых пошлин. Например, осенью 2009 года была введена пошлина на импорт нержавеющей труб в размере 28,1%. Эти действия были направлены на стимуляцию спроса на товары отечественного производителя. С октября 2010 года Комиссия таможенного Союза подняла тарифы на ввоз готовой сельскохозяйственной техники. Предполагалось, что это приведёт к повышению уровня конкурентоспособности отечественной техники.

С 2014 года в нашей стране ввели запрет на ввоз товаров, произведенных в определенных странах. Так, 6 августа 2014 года был принят указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации». Суть этого указа состояла в том, что запрещалось импортировать молочные и мясные изделия, овощи, фрукты и орехи. Эмбарго коснулось стран Евросоюза, США, Австралии, Канады и Норвегии.

Индекс конкурентоспособности стран за 2018 год показал, что наиболее развитой является экономика Соединенных Штатов Америки с показателем 85,6 балла. На втором месте находится Сингапур (83,5), затем идут Германия (82,8), Швейцария (82,6) и Япония (82,5). Российская Федерация расположилась на 43 месте, поднявшись на две позиции по сравнению с 2017 годом.

Согласно данным организации Global Trade Alert, на данный момент в России действует 689 протекционистских запретов. По их количеству наша страна находится на втором месте после США, где имеют свою силу 1270 санкций. На третьем месте по количеству введенных запретов находится Индия, где данный показатель достиг 655 протекционистских мер. На европейские страны в среднем приходится по 250 ограничительных актов. В Китае, который оценивается многими как закрытое государство, существует лишь 264 запрета на импорт.

В 2018 году, по данным Всемирного банка, товарооборот России составил 688 115 млн долларов, увеличившись на 17,82% по сравнению с 2017 годом, в том числе импорт – 238 151 млн долларов, экспорт – 449 964 млн долларов. Сальдо торгового баланса России в 2018 году оставалось положительным в размере 211 812 млн долларов. В сравнении с 2017 годом оно увеличилось на 62,79%. На рис.1 показана разница в импорте и экспорте товаров за 2017 и 2018 гг.

Можно сказать, что в 2018 г. по сравнению с предыдущим годом экспорт товаров вырос на 92 млн долл., а импорт - уменьшился на 11 млн долл. Отсюда делаем вывод, что в 2018 году политика протекционизма оказала существенное воздействие на экономику страны.

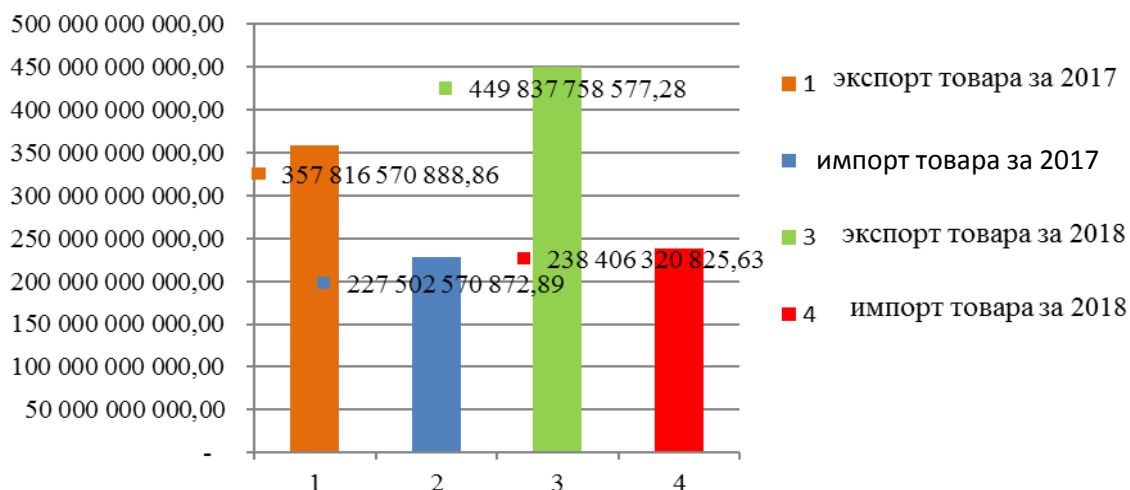


Рисунок 1 – Товарооборот, импорт и экспорт России за 2017 и 2018 гг.

Проанализируем данные табл. 1 на предмет товарного формирования экспорта России.

Таблица 1 – Экспорт основных товаров России (данные ФТС)

Название товара	Объем экспорта за 2017 г., млрд долл.	Объем экспорта за 2018 г., млрд долл.
Нефть сырая	93,3	129,0
Нефтепродукты	58,2	78,1
Газ природный	38,1	49,1
Машины и оборудование	28,0	29,0
Дизельное топливо	23,2	33,1
Черные металлы	18,7	23,3
Уголь каменный	13,5	17,0
Пшеница	5,7	8,4
Лес и материалы	5,4	5,9
Алюминий	5,4	5,3
Автомобили легковые	1,3	1,2
Автомобили грузовые	0,3	0,3
Электроэнергия	0,6	0,8
Водка	0,1	0,1

В 2018 году самой прибыльной статьёй вывоза была сырая нефть. Такое необработанное сырье принесло стране 129 млрд долларов. С одной стороны, наши продажи возросли, но можно сказать, что мы слишком зависимы от нефти. Нашему государству придется спасти экономику страны за счет поставок газа. Ведь за 2018 год объем экспорта этого продукта вырос на 11 млрд долларов по сравнению с 2017 годом. За первый месяц 2019 года объем экспорта страны составил 36 млрд долларов.

Если экспортируем мы чаще всего нефтепродукты, то импортируем в основном машины и оборудование. На эту статью импорта приходится почти 113 млрд долларов, хотя другие товары тоже пользуются спросом ввоза (табл. 2).

Импорт, как правило, растет следом за экспортом. В 2011-2013 годах вместе с ростом экспорта подскочил и объем импорта, который составил 304-318 млрд долларов. За 2018 год Россия импортировала товаров на сумму 240 млрд долларов, а за начало 2019 – на 16 млрд долларов.

Таким образом, можно сделать вывод, что в нашей стране действительно есть зависимость от импортных продуктов, поэтому следует продолжить политику протекционизма по отношению к нашей экономике.

Таблица 2 – Импорт ключевых товаров в Россию (данные ФТС)

Название товара	Импорт товара за 2017 г., млрд долл.	Импорт товара за 2018 г., млрд долл.
Машины и оборудование	110,2	112,6
Медикаменты	8,5	8,0
Автомобили легковые	6,6	7,2
Одежда	6,5	7,0
Мясо	2,0	1,4
Рыба	1,1	1,2
Цитрусовые	1,1	1,2
Напитки	2,4	2,6
Обувь	1,5	1,7
Автомобили грузовые	1,9	1,9
Мебель	1,6	1,6

В политике протекционизма можно выделить как положительные, так и отрицательные черты. Положительные последствия политики протекционизма:

- помогает уравновесить торговый баланс, торговые барьеры на пути иностранных производителей, способствует стимулированию собственного производства;
- обеспечивает защиту молодых отраслей, не умеющих конкурировать на экономическом рынке;
- из-за увеличения производства возрастает число рабочих мест, что, в свою очередь, приведет к всеобщей занятости и оградит от наплыва рабочей силы из других стран;
- в результате сокращения ввоза товара улучшится платежный баланс, сократится внешнеторговый дефицит;
- пополняются доходы государственного и местного бюджетов от увеличения таможенных тарифов и роста прибыли местных производителей.

Но главным плюсом протекционизма является то, что высокий уровень импортных пошлин и субсидии отечественным производителям оказывают влияние на рост валового национального дохода.

К отрицательным последствиям протекционизма можно отнести:

- ограничение свободы предпринимательской деятельности и прав потребителей;
- высокие таможенные тарифы повышают стоимость импортных товаров, уменьшаются их ассортимент, что в первую очередь затрагивает покупателя;
- чрезмерный протекционизм ослабляет конкуренцию в экономике;
- данная политика может вызвать ответные меры от государств, на которые она направлена, что негативно повлияет на состояние страны;
- под предлогом защиты от зарубежного товара конкурентов монополистические предприятия могут добиться полного контроля над отечественным рынком;
- ограничение импорта может сдерживать и будущий экспорт, поскольку зарубежный партнер не имеет валютной выручки для последующего расчета по экспорту [4].

Протекционизм – стратегический элемент в развитии любой страны, который оказывает помощь в государственной экономической адаптации к глобальным изменениям в мире и часто содержит в себе элементы либерализма.

Для России политика протекционизма в современной экономике играет совсем немаловажную роль, хотя и имеет свои минусы. Такая структурная политика необходима по многим причинам. Почти вся территория Российской Федерации находится в зоне холодных климатических условий, поэтому протекционизм для страны является важным составляющим компонентом. Наши предприятия не могут в полную силу конкурировать с производителями южных стран, т.к. большую долю себестоимости произведенных товаров составляют расходы на энергетику и амортизационную стоимость капитальных вложений. Для постройки завода нашим предприятиям необходимы огромные средства, чтобы помещение было

теплым, с надежным фундаментом, чего не скажешь о фабриках южных производителей. Также в зоне холодного климата расположены все полезные ископаемые, которые имеют глобальное значение. Без поддержки государства развитие таких районов было бы невозможным, все это достигнуто благодаря государственным субсидиям. Большая часть производственных отраслей была создана в закрытой экономике, мало связанной с мировым рынком. Без политики протекционизма, без поддержки государства многие наши предприятия не смогли бы справиться с конкуренцией иностранных производителей.

Для России вероятные последствия «снежного кома» протекционизма в мировой торговле однозначно и выражено негативно:

- практическая невозможность достижения целей по расширению несырьевого неэнергетического экспорта, при этом такое расширение крайне важно для устойчивого развития национальной экономики;

- рост неопределенности в реализации двусторонней повестки развития отношений с зарубежными странами на фоне стремительного повышения торговых барьеров и агрессивной-реформаторской политики США;

- прямые потери в связи с закрытием рынка США, возможно, других крупных рынков для широкой номенклатуры продукции;

- ухудшение доступа на рынки стран, пострадавших от ограничительных мер США и установивших собственные меры торговой защиты (как, например, это сделал Евросоюз);

- увеличение поставок китайских товаров в РФ, в частности, оборудования и электроники, потребительских изделий в результате повышения тарифов со стороны США, что ухудшит сальдо взаимных расчетов и положение отечественных производителей.

Сейчас просматривается склонность к либеральной экономике, но многие страны активно применяют как тарифные, так и нетарифные протекционистские меры для достижения своих целей. России также не следует в дальнейшем отказываться от политики протекционизма, так как отход от данного направления может грозить экономике превращением в бесправный придаток развитых государств. Значит, роль разумного протекционизма в сочетании с грамотной внешней политикой поможет построить действительно успешную экономическую систему государства.

Список источников:

1. Забелин, В.Г. Международные экономические отношения: учебное пособие. – М.: Альтаир: МГАВТ, 2016. – 110 с.
2. Сазанская Е.С. Протекционизм: аргументы «за» и «против» // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – №7. – С. 5.
3. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации: Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2017. – 312 с.
4. Погудаева М.Ю., Жукова И.М. Современная политика протекционизма // Экономический журнал. – 2010. – №3 (19). – С. 134-140.
5. Сердюк Е.Ю., Коротков Д.И., Шуклина З.Н. Современное значение протекционизма на уровне государства // Экономика и социум. – 2017. – №1-2 (32). – С. 573-579.
6. Цедилин Л.И. Протекционизм в российской экономической политике: институциональный исторический опыт. – М.: Институт экономики РАН, 2014. – 208 с.

УДК 339.9:336.741.242.1

Кузнецова Л.М., Бабенкова В.А.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ: ПРОБЛЕМЫ И ГОТОВНОСТЬ К РЕФОРМИРОВАНИЮ

Кузнецова Людмила Михайловна; кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: gambееva-1969@mail.ru

Бабенкова Виктория Андреевна; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, Октябрьская ул., д. 12; e-mail: viktor199706@rambler.ru

Современная мировая валютная система (МВС), основанная на доминировании в международных расчетах и платежах доллара Соединенных Штатов Америки, нуждается в изменениях с целью построения более справедливого и более устойчивого механизма мирового валютно-финансового взаимодействия. На основе анализа данных информационных агентств и статистических служб выявлены недостатки существующей международной валютной системы. Анализируются причины взаимосвязей между падением спроса на валюты развивающихся стран и укреплением валют в развитых странах. Сделан вывод о том, что в качестве следующего этапа развития международной валютной системы необходимо постепенное снижение объемов мировой торговли в долларах и переход на мультивалютную торговлю. Между тем, до сих пор остаются дискуссионными вопросы, в каких направлениях может осуществляться трансформация МВС, а также какую стратегию в связи с этим следует избрать руководству нашей страны в контексте грядущих и неизбежных изменений.

Ключевые слова: международные валютные отношения, мировая валютная система (МВС), национальная валюта, валютный курс, валютно-финансовые отношения, международный валютный фонд, специальные права заимствования (СДР).

Kuznetsova L.M., Babenkova V.A.

PRESENT STATE OF THE WORLD CURRENCY SYSTEM: PROBLEMS AND READINESS FOR REFORMING

Kuznetsova Lyudmila Mikhailovna, candidate of economic sciences, associated professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: gambееva-1969@mail.ru

Babenkova Victoria Andreevna, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: viktor199706@rambler.ru

Modern world currency system (WCC) based on domination of US dollar in international clearing-off and payments requires changes in order to create more fair and steadier mechanism of world monetary interaction. On the basis of the data analysis of the news agencies and statistical services, lacks of the existing international currency system are revealed. The reasons of interrelations between decrease of the demand for developing countries' currencies and strengthening of the currencies in the developed countries are analyzed. The conclusion is made that it is necessary to decrease gradually the volumes of the world dollars trade and to transfer to multiple currency trade as a following stage of the development of the international currency system. Meanwhile the debatable questions concerning the directions of WCC transformation and the strategy to choose by the management of our country in the context of the future inevitable changes are still urgent.

Keywords: international currency relations, world currency system (WCC), national currency, the exchange rate, monetary relations, international monetary fund, special drawing rights (SDR).

Современный мир представляет собой достаточно сложную и противоречивую в экономическом и политическом плане систему, состоящую из различных государств и международных организаций. Все они взаимосвязаны политическими и экономическими связями и включены в мировую экономическую систему как субъект мировой экономики. На современном этапе экономики отдельных суверенных государств стали настолько взаимосвязанными и переплетенными между собой, что их воспроизводство, изолированное друг от друга, практически невозможно.

Международная валютная система – это, по сути, свод правил и законов, регулирующих деятельность Центрального банка-эмитента на валютном рынке. Цель этих правил – содействовать процессу международной торговли, чтобы все ее участники могли получить максимальную выгоду, обеспечить эффективность и процветание экономической системы, которую представляет международная торговля.

В процессе практической реализации этой цели международная валютная система должна обеспечить стабильную основу для долгосрочного планирования международных торговых отношений и в полной мере содействовать снятию различных валютных ограничений и протекционистских мер государствами и их правительственными учреждениями. Крупные промышленно развитые страны как конкуренты оказывают огромное влияние на международные торговые отношения. Последние десятилетия характеризовались активизацией развивающихся стран в этой области.

Международные валютные отношения – совокупность общественных отношений, складывающихся при функционировании валюты в мировом хозяйстве и обслуживающих взаимный обмен результатами деятельности национальных хозяйств. Мировая валютная система (МВС) является исторически сложившейся формой организации международных валютных отношений, закреплённой межгосударственными договоренностями. Международные валютные отношения являются необходимым фактором мировой экономики, развиваются специальными межгосударственными институтами, согласовываются, формируются и носят обязательный характер для всех участников международных экономических сделок. Субъектом международных валютных отношений являются государства, предприятия и частные лица, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность. МВС представляет собой совокупность способов, инструментов и межгосударственных органов, с помощью которых осуществляется платежно-расчетный оборот в рамках мирового хозяйства.

Существуют национальные, мировые и региональные валютные системы. Национальная валютная система формируется в рамках Национальной валютной системы, которая определяет порядок расчетов страны с валютами других стран. Национальная денежно-кредитная система – это форма организации денежных отношений в государстве, которая определяется и регулируется ее валютным законодательством. Национальная валюта используется только в денежной форме в открытой экономике. Под валютой понимается особый способ использования национальной валюты в международном платежном и расчетном обороте. Под валютными отношениями подразумевают совокупность экономических отношений, которые возникают при использовании национальных денежных единиц в международных расчетах. Валютные отношения регулируются государством в лице Центрального банка [2, с. 93]. Отличительные особенности национальной валютной системы во многом зависят от степени и специфики развития экономики, а также наличия внешнеэкономических связей страны.

Международная валютная система представляет собой совокупность правил, организаций, обычаев, инструментов и соглашений, созданных для осуществления валютных отношений между странами, т.е. платежей, сопровождающих международные экономические операции. Виды мировой валютной системы показаны на рис. 1.

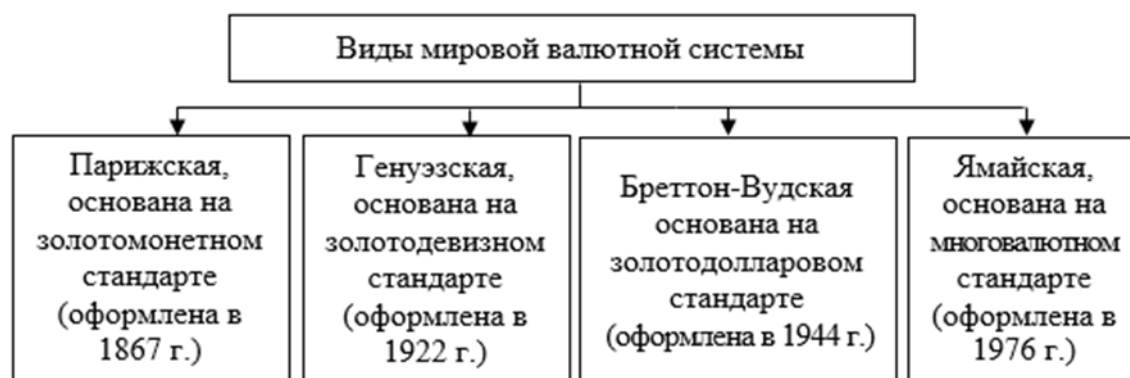


Рисунок 1 – Виды мировой валютной системы

Составными элементами мировой валютной системы являются национальные и коллективные резервные валютные единицы; паритеты национальных валют и их курсы; формы международных расчетов; условия конвертируемости валют; валютные рынки; международные валютно-кредитные организации [8, с.188].

Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные валютные отношения, которые возникают, когда деньги представляют собой особый тип экономических отношений и используются для экономических отношений.

Мировая денежная система основана на функциональной форме мировых денег. Ее основные элементы были изменены и улучшены в течение длительного времени:

- функциональные формы мировых денег (включая золото, резервные валюты и международные счетные единицы);
- необходимые условия для обмена валют между собой;
- установленные режимы валютных паритетов и валютных курсов;
- степень валютного регулирования, а также объем валютных ограничений;
- гармонизация правил использования средств международного кредитного обращения (векселей, чеков) и форм международных расчетов;
- создание межгосударственных организаций, регулирующих валютно-финансовые отношения (Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития и др.);
- набор международно-договорных и национальных правовых норм, обеспечивающих функционирование денежных инструментов.

Особенности мировой валютной системы и принципы ее построения тесно зависят от структуры мировой экономики, баланса сил и основных национальных интересов.

В подавляющем большинстве случаев взаимный обмен экономическими результатами и соответствующими международными расчетами осуществляется в денежной форме, поэтому денежные единицы страны противопоставляются денежным единицам других государств. Пока государственные деньги остаются в их обращении, они остаются национальной денежной единицей [4].

Валютный курс – главная величина в открытой экономике. В силу значимости валютного курса государство в лице центрального банка оказывает на него прямое или косвенное влияние [9, с. 16]. Когда же в силу различных обстоятельств денежные единицы выходят за национальные границы, то приобретают новое качество – становятся валютой. Использование денежных единиц в различных сферах является причиной многозначности термина валюта, которым обозначаются:

- денежные единицы данной страны;
- денежные знаки иностранных государств;
- международные счетные валютные единицы (специальные права заимствования –

СДР, Special Drawing Rights), региональные валютные единицы (ECU – European Currency Unit до введения евро, А С U – Asian Currency Unit) [7, с. 415].

С точки зрения цели мировая валютная система связана с мировой торговлей. Другими словами, мировая валютная система обеспечивает международные потоки капитала, товаров и услуг. Поэтому необходимо оценивать эффективность функционирования мировой валютной системы с учетом положительных или отрицательных процессов в мировой экономике. Развитие мировой денежной системы определяется не только высоким уровнем развития производства, но и изменениями в международной сфере. Время от времени в сфере международных валютных отношений возникают кризисы, свидетельствующие о накопившихся противоречиях между потребностями мирового хозяйства и сложившимися валютно-денежными отношениями [3, с. 19]. Таким образом, важно отметить, что мировая валютная система в последние десятилетия не функционировала эффективно.

Одной из предпосылок недостаточной эффективности мировой валютной системы в настоящее время стало реформирование Бреттон-Вудской денежной системы, которое закреплено Ямайскими соглашениями. В Ямайских соглашениях основными считаются два элемента:

– право государств – членов МВФ выбирать режим валютного курса, что собственно узаконило практически плавающие валютные курсы. В соответствии с этим был проведен переход от золотодолларового к долларовому стандарту;

– выдвижение на роль отдельных государственных денежных единиц и мировых денег СДР и вытеснение золота из международных расчетов [11].

Надо отметить, что валютная мировая система поставлена в зависимость от кредитной денежной политики США. При этом для финансовых институтов США нет каких-либо серьезных ограничений при проведении ими внутренней валютной политики (к примеру, проведение дополнительной денежной эмиссии). Сегодня использование плавающих курсов денежных единиц не дает отдельным государствам автономии при проведении экономической политики и не устраняет перенесение инфляции из одних стран в другие.

В настоящий момент в мире сформировались две, имеющие место параллельно мощные валютные системы: Ямайская – с доминирующей валютой – долларом США, и Европейская система, в которой одна денежная единица – евро, что обусловило изменение структуры валютной системы и экономических отношений. Эти структурные сдвиги также скорректировали вложения в ценные бумаги (производные и долговые), валютные инвестиции, внешнеторговые расчеты, банковские пассивы (иностраннные), официальные золотовалютные резервы и иные.

К примеру, американский доллар считается более применяемой валютной единицей в составе банковских активов, но для долговременных вложений более перспективной денежной единицей является евро. Ещё стоит отметить, что в данный момент в официальных резервах стран евро (как единая европейская валюта) занимает 2-ое место (на 1-ом остается всё ещё доллар). Стабильное преобладание доллара в системе валютных отношений объясняется, конечно же, мировыми масштабами финансового рынка Америки. Но у европейской денежной единицы как резервной есть одно очевидное преимущество – это высокий потенциал, прежде всего, его внутренней устойчивости.

Естественно, в международной экономике роль доллара США все еще остается значимой, но все же факты говорят о том, что американская валюта прекратила быть доминирующей после введения новой денежной единицы – евро. Общая сумма евро в обороте выше 950 млрд – это больше всей долларовой наличности. Для 320 млн человек евро – государственная денежная единица. Доли немецкой марки, французского франка и иных европейских валют в международных резервах в 1999 году перешли к евро, и центральные банки стали использовать новую европейскую валюту как альтернативу доллару США. В 2014 году международные резервы в евро составляли 22,2% от совместного количества зарубежных денежных резервов. Так, для сравнения, доля доллара в том же 2014 году составляла 62,9%.

Максимальный курс евро за последние 10 лет был 22 января 2016 года и составлял 91,1814 руб. за 1€, минимальный – 20 мая 2010 года и при этом был равен 37,4206 руб. Среднее значение курса за это время – 56,6586 руб., что на 20% меньше текущего значения. Изменения курса евро по годам представлены в таблице 1 [6].

Таблица 1 – Изменения курса евро по годам

Год	Курс в начале	Курс в конце	Минимум	Максимум
2019	76,9066 от 10.01.2019	70,4211 от 09.11.2019	70,0193 от 25.09.2019	77,2105 от 11.01.2019
2018	68,2103	79,4605	67,8841	81,3942
2017	63,1125	68,8668	59,6124	71,9527
2016	79,6395	63,8111	63,0214	91,1814
2015	68,3681	79,6972	52,9087	81,1533
2014	45,0559	68,3427	45,0559	84,5890
2013	39,8096	44,9699	39,6385	45,3688
2012	40,7591	40,2286	38,4117	42,2464
2011	40,4876	41,6714	39,2752	43,6357
2010	43,4605	40,3331	37,4206	43,4605

Плавающие курсы реагируют на разницу в процентных ставках и иные моменты платежного и экономического характера. В условиях плавания курсов в значимой степени возрос валютный риск, и также возросла доля спекулятивных операций на денежном рынке. Вследствие этого проблемы реформирования валютной мировой системы связаны в значимой степени с реализацией ключевых положений Ямайских соглашений. Поэтому когда рассматривают варианты реформирования мировой валютной системы, то практически все они в определенных вариациях предусматривают использование новых ликвидных международных средств, таких как мировые деньги и отход от свободного плавания валют. В основе одного из вариантов фундаментальной реорганизации мировой валютной системы должны быть 2 основания:

- международная валютная единица, которая базируется на реальных ценностях и приемлема для международных платежей;
- универсальный Центральный Мировой банк [1].

Универсальный Центральный Мировой банк должен эмитировать мировые деньги и выдавать займы центральным банкам стран, добавляя их резервы. Центральные банки стран, в свою очередь, обязаны сберегать в универсальном Центральном Мировом банке определенную долю собственных пассивов. В качестве мировых денег он предлагает не золото, а коллективный труд, принимаемый добровольно в платежи. В отношении специальных прав заимствования (СДР), чтобы обладать атрибутами международной валюты, они не должны не быть смешением валют и иметь полное обеспечение. Поэтому механизм эмиссии СДР будет опираться на товарную единицу – корзину товаров, которые сохраняются и используются всеми.

В 2019 году курс СДР умеренно снижался к рублю. Курс падал на протяжении 8 месяцев и за год уменьшился на 5,7785 руб. за 1 XDR, данные представлены в таблице 2. Максимальная стоимость СДР в 2019 году была зафиксирована в середине января и равнялась 94,0245 руб., а минимальная – во второй половине июля и составляла 86,7525 руб. [6].

Стоимость СДР сильнее всего менялась в сентябре, когда колебания курса превышали 4,4 рубля, а слабее всего – в ноябре. Больше всего СДР прибавил в августе, по итогам которого вырос на 4,4%, а потерял – в сентябре, когда его цена уменьшилась на 3,6%.

Таблица 2 – Курс СДР в 2019 году по месяцам

Месяц	Средний курс	Курс в начале	Курс в конце	Минимум	Максимум
Январь	92,7376	93,4760	92,3511	91,7044	94,0245
Февраль	91,5955	91,3171	91,7238	90,8120	92,4700
Март	90,6330	92,0944	89,8576	88,8583	92,0944
Апрель	89,6445	90,8160	89,3774	88,4859	90,8858
Май	89,5306	89,3458	89,6692	88,7132	90,7405
Июнь	88,8320	90,0382	87,6827	86,9950	90,3095
Июль	87,4002	87,6584	87,1887	86,7525	88,3883
Август	90,0681	87,2310	91,0783	87,2310	91,6377
Сентябрь	88,9133	91,1636	87,9054	87,1332	91,5518
Октябрь	88,2354	88,1861	87,8208	87,7686	89,1305
Ноябрь	87,7382	87,7962 от 01.11.2019	87,6975 от 09.11.2019	87,2677 от 06.11.2019	88,3245 от 02.11.2019

Другой вариант реформ предусматривает создание поливалютной (трехполюсной) валютной системы – то есть воссоздание золотовалютного стандарта, который опирается на три основные валюты: евро, японскую иену, американский доллар. В данной системе предпочтительно необходимо отдать фиксированным, но регулируемым периодически валютным курсам, так как международная торговля нуждается в таком режиме. В согласии с данным проектом золото должно быть всеобщим эквивалентом на основании его рыночной цены. По мнению большинства западных экономистов, восстановление Центральным банком конверсии в золото по внешним обязательствам США вместе с введением данной конверсии прочими ведущими странами – это возможное средство стабилизации международных кредитных валютных отношений [5].

Большинство развивающихся валют в 2019 г. показало более слабую по сравнению с рублем динамику, находясь под давлением внутренних и внешних политических проблем. Многие развивающиеся страны имеют меньший, чем в России, запас прочности финансово-экономической системы и застарелые дисбалансы. Многие развивающиеся рынки (ЕМ) были подвержены негативному влиянию внешнеторговой неопределенности, ослабления роста мировой экономики, политических угроз и социальной нестабильности.

Не обошлось в уходящем году и без сильных девальваций. Как и годом ранее, отличилась турецкая лира. В 2019 г. из-за обострения отношений между Турцией и США она оказалась на 35 месте среди 36 основных мировых валют по изменению их курса к доллару США. Аутсайдером рейтинга вновь стало и аргентинское песо. В августе валюта потеряла около 30% по отношению к доллару США на фоне поражения действующего президента Аргентины на предварительных выборах.

Данный обвал не оказал существенного влияния на другие площадки, даже развивающиеся, в отличие от прошлогоднего кризиса в Турции. Тогда из-за высокой вовлеченности страны в международный финансовый сектор шли распродажи активов на всех рынках.

В 2019 г. на первый план вышел китайский юань, ставший ключевым индикатором развития событий на внешнеторговом фронте. В августе валюта преодолела психологически важный уровень 7 юаней за доллар США, обновив 11-летний минимум на фоне обострения протекционистского противостояния между США и Китаем. Девальвация китайской валюты всегда свидетельствовала о серьезных негативных экономических или геополитических тенденциях, вызывая бегство инвесторов из глобальных рискованных активов. Повышенную чувствительность к динамике юаня имеют развивающиеся и сырьевые валюты. Данные регионы сильно зависят от ситуации во второй по величине экономике мира, потребляющей огромные объемы сырья. Поэтому сырьевые валюты в 2019 г. также показали неоднозначную ди-

намику, значительно отстав от рубля. В конце года благодаря снижению угроз разрастания внешнеторгового конфликта большинство развивающихся валют продемонстрировало укрепление. Если США и Китай успешно завершат внешнеторговые переговоры, а рост мировой экономики оправдает текущие оптимистичные ожидания рынков, в 2020 г. развивающиеся валюты могут показать синхронное укрепление. Учитывая, что представители данного сектора существенно отстали от рубля, предполагают увидеть опережающие темпы роста валют ЕМ [10].

В конце 2019 г. на мировых рынках сложился консенсус. Ключевые проблемы уходящего года – внешнеторговая неопределенность, выход Великобритании из ЕС, возобновление уверенного роста мировой экономики — в той или иной мере разрешатся в 2020 г. По отдельности каждый из сценариев можно назвать базовым, так как вероятность его реализации достаточно высокая. Однако в совокупности их осуществление, скорее, является оптимистичным сценарием. Остаются риски, что хотя бы один из сценариев может продемонстрировать как минимум затягивание разрешения проблемы или менее заметную положительную динамику. Основную роль в реализации оптимистичного сценария будет играть процесс заключения всеобъемлющего соглашения между США и Китаем по широкому кругу взаимных претензий. Заключение первого этапа сделки и последующие финальные шаги придадут дополнительный импульс глобальным рынкам и увеличат шансы ускорения темпов роста мировой экономики. Это приведет к уменьшению угрозы ослабления нефтяного спроса и будет способствовать закреплению котировок Brent около или даже выше уровня \$70. Соответственно, если рублевая стоимость Brent останется около годовой средней в 4150 руб., пара USD/RUB может в моменте опуститься к уровню 60-59.

Выход Великобритании из ЕС окажет дополнительную поддержку евро, который наравне с рисковыми активами будет испытывать положительное влияние улучшения ситуации в мировой экономике. В результате пара EUR/USD в первой половине 2020 г. способна уйти выше уровня 1,12. Поэтому, в случае укрепления рубля, пара EUR/RUB будет испытывать не столь существенное давление на фоне вероятного роста евро на мировом рынке. Оптимистичный для российской валюты сценарий предполагает снижение евро в район 66-67 руб.

Восстановление мирового экономического роста создаст условия для приостановки ослабления монетарной политики мировых центробанков. Некоторые предпримут попытки вернуться к ужесточению денежно-кредитных условий, если ключевые показатели экономики будут устойчиво превышать базовые прогнозы регуляторов. С другой стороны, инфляционные тренды могут позволить Банку России еще один раз снизить ставку в 2020 г. Расхождение внешней и внутренней монетарной политики сократит разницу между доходностями ОФЗ и долговыми инструментами на многих мировых рынках, немного снизив привлекательность российских облигаций. Данная тенденция ограничит потенциал укрепления рубля вместе с покупками инвалюты для Минфина РФ, которые увеличатся в случае более высоких цен на нефть.

Санкционный фактор на протяжении 2019 г. постепенно терял актуальность как из-за проволок с реализацией новых антироссийских инициатив американских законодателей, так и благодаря превентивным мерам властей России. Однако инвесторы могут начать заранее закладывать риски в курс рубля, что ограничит потенциал его укрепления в 2020 г. Базовый сценарий предполагает, что российская валюта продолжит умеренно повышаться в I квартале под воздействием внутренних и внешних благоприятных факторов. Однако во второй половине 2020 г. данные тенденции могут быть ослаблены или сойти на нет. Также возможна реализация существующих ключевых рисков экономического или внешнеполитического характера. Поэтому к концу 2020 г. российская валюта может растерять существенную часть годовых достижений к доллару или закончить его в умеренном минусе [10].

В данный момент нет единого мнения в отношении вариантов реформации валютной мировой системы. Но ясно лишь одно – в качестве следующего этапа развития международ-

ной валютной системы необходимо постепенное снижение объёмов мировой торговли в долларах и переход на мультивалютную торговлю, а также новая валютная мировая система обязана удовлетворять следующим условиям:

- автоматически выравнять дисбалансы, которые возникают в мировой экономике;
- содействовать эффективному проведению торгово-экономических международных отношений;
- ее функционирование не должно быть связано с какими-нибудь финансовыми институтами отдельных стран.

В заключение следует отметить, что устойчивое и постепенное влияние международной системы на развитие мировой экономики обусловлено стабилизацией национальной валютной системы. Денежная система каждой страны отражает ее реальные экономические процессы. Темпы и эффективность экономического роста, национальный доход, совокупный спрос, государственный бюджет и другие общие показатели внутренней экономики, несомненно, оказывают непосредственное влияние на валютную систему страны: платежный баланс, обменный курс и конвертируемость национальной валюты. В то же время, относительно независимая и выполняющая свои специфические функции, денежная система обладает мощной созидательной и разрушительной силой.

Таким образом, чем более развита экономически страна, тем выше степень ее участия в международном разделении труда, тем больше выгоды, получаемые от международного экономического сотрудничества, тем устойчивее ее валютная система и ее позитивное обратное влияние на национальное хозяйство.

Список источников:

1. Бажан А.И. Проблемы и перспективы мировой валютной системы // Деньги и кредит. – 2016. – №3. – С. 66-70.
2. Васильева Т.Н., Васильев Л.В. Мировая экономика. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательство «Флинта», 2016. – 161 с.
3. Гурнович Т.Г., Остапенко Е.А. Международные валютно-кредитные отношения. – Ставрополь: Секвойя, 2017. – 290 с.
4. Гусев К.Н. Настоящее и будущее мировой валютной системы // Современная Европа. – 2016. – №3 (69). – С. 149-153.
5. Красавина Л.Н. Реформы мировых валютных систем: ретроспективный и актуальный анализ // Деньги и кредит. – 2017. – №4. – С. 14-23.
6. Курсы валют в динамике [Электронный ресурс]. – URL: <https://ratestats.com/all/2019/> (дата обращения: 22.01.2020).
7. Мантусов В.Б. Международные экономические отношения = International Economic Relations: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 10-е изд., перераб. и доп. / под ред. В.Е. Рыбалкина, В.Б. Мантусова. – Москва: Юнити, 2017. – 704 с.
8. Мировая экономика и международные экономические отношения / под ред. И.П. Николаевой, Л.С. Шаховской. – Москва: Дашков и К°, 2016. – 242 с.
9. Моисеев С.Р. Центральный банк и политика валютного курса. – М.: Дело, 2017. – 624 с.
10. Прогноз валютного рынка на 2020 год [Электронный ресурс]. – URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/valiutnyi-rynok-itogi-goda-i-prognoz-na-2020>.
11. Сапрыкина В.Ю., Чумакова Н.А., Кормильцина Т.В. Современные тенденции развития мировой валютной системы // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №5-1 (82-1). – С. 1215-1218.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.733

Ксандопуло Г.Ю.

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ КЛИЕНТОВ

Ксандопуло Георгий Юрьевич, обучающийся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ksandopulo1996@mail.ru

Научный руководитель: Кузнецова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kuzma-79@mail.ru

В статье представлены особенности рисков микрофинансовых организаций и их клиентов, приведена актуальная классификация рисков, проанализирована система риск-менеджмента и ее внедрение на территории РФ в рамках стратегии управления микрофинансовыми организациями.

Рассмотрено взаимодействие коммерческих банков и микрофинансовых организаций как один из способов минимизации риска для обеих сторон и для финансово-кредитной системы страны в целом.

Ключевые слова: микрофинансовая организация и ее риски, группы риска, кредитный риск, рыночный риск, риск ликвидности, операционный риск, система риск-менеджмента, управление риском.

Ksandopulo G.Yu.

RISKS MINIMIZATION OF MICROFINANCIAL ORGANIZATIONS AND THEIR CLIENTS

Ksandopulo Georgy Yurievich; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: ksandopulo1996@mail.ru

In the article the features of risks of the microfinancial organisations and their clients are analyzed and actual risks classification is presented. The risk-management system and its introduction in the territory of the Russian Federation as a part of management strategy of microfinancial organizations are analyzed.

Interactions of commercial banks and microfinancial organizations as one of the ways of risk minimization for both parties and financial-credit system of the country as a whole are considered.

Keywords: microfinancial organization and its risks, risk groups, credit risk, market risk, liquidity risk, operational risk, risk-management system, risk management.

Риск выступает неотъемлемой частью любой финансовой услуги. Для участников рынка финансовых услуг самым важным является осознание наличия уязвимых сторон их деятельности, выделение некой карты рисков, разработка методики контроля и управления. Качественно разработанная система риск-менеджмента дает возможность снижать риски, увеличивать степень доверия на рынке и создает возможность долгосрочного успеха.

Как и любому финансовому институту, микрофинансовым организациям необходимо держать под контролем свои риски. В случае, когда этот процесс не может быть выполнен должным образом, возможность достижения финансовых и социальных целей микрофинансовых организаций весьма мала. Так как рынок микрофинансирования на сегодняшний день представляет собой относительно молодую структуру, говорить о наличии какой-либо куль-

туры риск-менеджмента пока рано. Лидеры данного рынка уделяют должное внимание рискам, разрабатывают системы раннего реагирования, но пока большая часть участников рынка не осознает важности этого процесса. Тем не менее, система риск-менеджмента является определяющей для организаций микрофинансирования и должна быть разработана индивидуально с учетом, прежде всего, специфики клиентов, методики выдачи займов, среды функционирования, финансово-социальных целей.

Для организаций микрофинансирования характерны те же риски, что и для банков, однако с определенной спецификой. В широком смысле слова риск микрофинансовой организации – это возможность возникновения событий или продолжающихся тенденций, способных привести к будущему убытку или снижению дохода, а также отклонению от социальной миссии.

На момент зарождения микрофинансовой деятельности особое внимание было уделено только финансовым рискам, а если быть точными – кредитному риску. Но рост рынка привел к проблеме ликвидности. Таким образом, риск ликвидности стал вторым по значимости. Тем не менее, благодаря постоянному росту рынка микрофинансирования список рисков постоянно пополняется.

На данный момент существуют разные способы классификации рисков. Для регулирования деятельности организаций микрофинансирования Базельским комитетом был разработан документ по банковскому надзору, который выделяет четыре группы рисков (рис. 1).



Рисунок 1- Классификация банковских рисков [7]

Особая роль в этой ситуации принадлежит кредитному риску и риску ликвидности, их контроль особенно важен на рынке микрофинансирования.

Впоследствии Германское общество по техническому сотрудничеству (GTZ) предложило свой более компактный способ классификации. В рамках данного документа все риски были объединены в три группы: финансовую, операционную и стратегическую (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Классификация рисков микрофинансирования

Финансовая группа рисков	Операционная группа рисков	Стратегическая группа рисков
Кредитный риск Валютный риск Риск ликвидности Процентный риск	Кадровый риск Информационный риск Технический риск Правовой риск	Организационный риск Репутационный риск Регулятивный риск

На данный момент существует еще более узкое разделение, которое учитывает финансовую группу рисков и объединяет операционные и стратегические риски в группу под названием «нефинансовые». Если риски финансовой группы требуют некоего особого и ин-

дивидуального подхода в описании, то риски нефинансовые могут быть обобщены [7].

Особое внимание следует уделить классификации рынков микрофинансирования, которая была предложена Базельским комитетом по банковскому надзору [7]. Как уже отмечалось выше, в данном документе рассмотрены такие риски: кредитный, рыночный, операционный, а также риск ликвидности.

Введенный в действие на территории России с января 2018 года Базовый стандарт по управлению рисками микрофинансовых организаций [1] учитывает рекомендации развитых стран и выделяет в деятельности микрофинансовых организаций следующие виды рисков: кредитный, рыночный, процентный, риск ликвидности, операционный, правовой, регуляторный, стратегический, репутационный.

Наличие рисков в деятельности микрофинансовых организаций обусловлено как общими тенденциями банковской сферы, так и специфическими особенностями данного сегмента услуг. Рассмотрим далее основные виды рисков, присущие микрофинансовой деятельности.

Как показывают исследования, наиболее часто микрофинансовые организации в своей деятельности сталкиваются с кредитными рисками, связанными с ущербом от невыплат клиентов по долгам или нарушениями установленных договором сроков возврата займов. Деятельность микрофинансовых организаций предусматривает формирование большого портфеля, который состоит из маленьких займов. В таком случае управление кредитными рисками становится главной проблемой. Большинство заемщиков не обладает достаточным уровнем финансовой грамотности и получает микрокредиты без залога. Организация не будет иметь достаточное количество активов для возмещения убытков в случае дефолта. Кроме средств заемщиков, ресурсная база микрофинансовых организаций создается с помощью капитала общественных фондов. При падении уровня портфеля учреждение рискует не выполнить обязательства перед поставщиками ресурсов и потерять доверие клиентов. Сдерживать кредитный риск можно путем применения подходящих систем для управления ими [6].

Не менее значимыми рисками являются рыночные риски микрофинансовых организаций. Рыночные риски в сфере микрофинансирования подразумевают под собой дисбаланс между обязательствами и активами учреждения, а также переменами на финансовых рынках. Рассматривая данную угрозу для микрофинансовых организаций, стоит учитывать тот факт, что он охватывает также процентный, фондовый, валютный риски, а также риск ликвидности [8]. Последний из них также стоит разделить на рыночный и внутренний риск ликвидности, который к рынку не относится. Во избежание валютного риска микрофинансовые организации предоставляют займы в национальной валюте. Но такое условие не гарантирует полного управления данной угрозой, так как многие заемщики могут снизить уровень своей платежеспособности, храня свои средства в иностранной валюте или выполняя подобные операции при резких колебаниях курса национальной валюты.

Стратегические риски микрофинансовых организаций связаны во многом с ошибками при реализации стратегий. Для управления необходимо иметь ответственных и компетентных руководителей организации, обладающих достаточным опытом в данной области. Многие клиенты микрофинансовых организаций не имеют достаточного опыта и знаний в данной области, поэтому надежность учреждения самостоятельно оценить не могут. Государственные агенты и фонды представляют собой основные источники ресурсов для микрофинансовых организаций, поэтому их репутация находится на первом месте. В связи с этим информационная открытость должна предоставляться всем заинтересованным сторонам для сохранения репутации учреждения. Стратегические риски наиболее часто возникают вследствие некомпетентности и безответственности высшего руководства. Для снижения данной группы рисков важно наличие опытного состава руководителей, способность четко установить цель и ясно понимать миссию. Следует отметить, что наряду с вышеперечисленными рисками, микрофинансовая организация также испытывает на себе риски операционные, среди которых доминирует кадровый и технический. Социальная направленность деятельно-

сти микрофинансовых организаций возможна благодаря профессионализму сотрудников, наличию корпоративного духа, в связи с чем особенно негативно сказывается на выполнении таких организаций своей миссии кадровый риск.

Операционные риски, отражающие возможные убытки от ошибочных действий, потери персональных данных и прочей служебной информации, возникают как по вине «человеческого фактора», так и из-за сбоев в работе корпоративных информационных систем. Одним из способов снижения риска данной группы является детальная разработка внутреннего функционирования и контроля, а также четкое распределение обязанностей и грамотно отлаженная система реагирования на случай непредвиденных обстоятельств.

Серьезное влияние на деятельность микрофинансовых организаций могут оказать риски внешнего характера, например, экономические шоки, войны. Данные виды рисков плохо поддаются контролю, но грамотно разработанная система риск-менеджмента позволяет минимизировать их влияние на процесс функционирования организации микрофинансирования.

В конечном итоге, перечень возможных рисков, выделенных практиками и экспертами микрофинансирования, достаточно обширен. В условиях кризиса для данного финансового сектора наиболее опасным является кредитный риск. Экономисты предлагают различные варианты классификации возможных угроз в данной области, основываясь на своих исследованиях. Следует отметить, что, по нашему мнению, основным риском любой микрофинансовой организации является кредитный риск. Однако такими организациями найден довольно простой способ борьбы с данным риском – повышение ставок по кредиту. Однако подобный способ решения проблемы не всегда показывает свою эффективность.

Сегодня система риск-менеджмента является важной, так как представляет собой значимое звено организации на пути к долгосрочному успеху. Но разработка системы риск-менеджмента – это не событие, а процесс, регулярно корректирующийся и улучшающийся для создания безопасной среды функционирования и развития организации микрофинансирования.

Следует отметить, что сегодня борьба с рисками микрофинансовых организаций – это довольно благоприятная для исследования проблема. Государство стремится ограничить риски, связанные с деятельностью микрофинансовых организаций путем введения нормативов ликвидности и достаточности капитала, принятых с 2018 года Базовым стандартом по управлению рисками микрофинансовых организаций. В случае если микрофинансовая организация привлекает средства клиентов во вклады, то должны соблюдаться нормативы микрофинансовых организаций: достаточное количество собственных средств и ликвидности, а также наличие системы управления рисками.

Собственные средства микрофинансовой организации включают: капитал и резервы микрофинансовой организации; займы, предоставленные микрофинансовой организации физическими и юридическими лицами, являющимися учредителями (акционерами) данной микрофинансовой организации; займы, предоставленные микрофинансовой организации на срок не менее трех лет [4].

Так, следует отметить, что наряду с рисками микрофинансовой организации также существуют риски и для клиентов таких организаций, в связи с чем и возникают новые государственные требования к капиталу, ликвидности таких организаций. Следует отметить, что требования к капиталу микрофинансовых организаций гораздо более либеральны, чем требования для банков, но и круг кредиторов у организации микрофинансирования значительно уже. Связано это с тем, что микрофинансовые организации финансируют свою деятельность в основном за счет юридических лиц. Средства от физических лиц они вправе привлекать в том случае, если те являются учредителями или готовы рискнуть крупными суммами денег, то есть если они не относятся к социально незащищенному слою общества.

Однако опыт банковского рынка показывает, что жесткость нормативов компенсируется их невыполнением, которое может быть успешно замаскировано в недостоверной от-

четности. Тем не менее, экспертами установлено, что особой необходимости в дополнительной защите кредиторов микрофинансовых организаций на данный момент нет. «Своими средствами в таких компаниях рискуют лишь квалифицированные инвесторы или профессиональные участники рынка, и те и другие обычно серьезно подходят к оценке своих рисков» [2].

Следует отметить, что минимизировать потенциальные риски клиент может еще на начальном этапе вложения средств – при выборе микрофинансовой организации. Как правило, опытные игроки обращают внимание на:

- 1) срок существования организации;
- 2) размер организации и ее представительство в регионах России;
- 3) информацию об учредителях компании;
- 4) средний процент доходности и предлагаемый процент в потенциальной для инвестирования организации;
- 5) рейтинги [5].

Например, рейтинг надежности микрофинансовых организаций отражает мнение рейтингового агентства «Эксперт РА» о качестве внутренних процедур организации и способности своевременно выполнять текущие и возникающие в ходе деятельности финансовые обязательства в полном объеме. Как правило, для ранжирования компаний анализируется ряд показателей:

- показатели, отражающие факторы поддержки бизнеса, учитывающие возможность привлечения дополнительных (внешних) ресурсов;
- показатели, отражающие факторы стресса в результате резкого и значительного снижения платежеспособности;
- показатели, отражающие внутренние факторы масштабов деятельности, перспектив бизнеса, финансового состояния, управления рисками и стратегического менеджмента.

На основе этого выделяются классы надежности микрофинансовых организаций с соответствующими характеристиками в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В целом следует отметить, что, по нашему мнению, риски микрофинансовой деятельности испытывают на себе как микрофинансовые организации, так и клиенты таких организаций.

Однако для того чтобы рынок микрофинансирования развивался устойчиво в долгосрочном плане, ему необходим доступ к нескольким независимым источникам капитала, что предполагает сочетание как средств инвесторов в фонде, так и коммерческих банков (рисунок 2).



Рисунок 2 – Основные источники кредитования микрофинансовых организаций

Таким образом, современная система микрофинансирования несет в себе риски как для микрофинансовых организаций, так и для их клиентов.

По нашему мнению, основным риском микрофинансовой организации является кредитный риск, поскольку выдавать микрозаймы часто приходится клиентам, испытывающим значительные финансовые трудности. Зачастую это клиенты, которым в кредитовании отказали банки. Хотя сумма займа и небольшая, но объемы просроченной задолженности свидетельствуют о том, что будущее развитие рынка микрофинансирования зависит от эффектив-

ности работы системы управления рисками.

Наряду с рисками микрофинансовых организаций, существуют также риски клиентов таких организаций. Особенно подвержены риску, по нашему мнению, лица, вложившие свои сбережения в микрофинансовые организации. Доходность по такой операции выше, чем в коммерческом банке, однако следует учитывать тот факт, что вклады в микрофинансовые организации не страхуются государством. На наш взгляд, главным мероприятием по минимизации рисков микрофинансирования, а также наиболее перспективным и безопасным инструментом привлечения средств является связь «Коммерческий банк – микрофинансовая организация».

Возникающие в такой цепочке отношения могут стать взаимовыгодными и помочь в решении проблемы минимизации рисков микрофинансирования.

Взаимодействие коммерческих банков и микрофинансовых организаций несет в себе положительные моменты как для банков, так и для микрофинансовых организаций. Минусы такого взаимодействия лишь в том, что клиенты могут не иметь требуемого залога и кредитной истории, но при внедрении предлагаемой нами выше системы управления рисками микрофинансовых организаций такие негативные моменты будут сведены к минимуму. В целом налаживание сотрудничества микрофинансовых организаций и коммерческих банков способно принести положительный эффект для всей российской экономики.

Другой спорный момент связан также с тем, что коммерческие банки не стремятся налаживать связи с организациями микрозайма. По широко распространенному мнению, эти виды организаций являются прямыми конкурентами на рынке потребителей, что изначально противоречит политике, которую установили для себя коммерческие банки и микроорганизации финансового рынка. Однако уже сейчас наблюдается тенденция к передаче коммерческими банками части высокорисковых операций микрофинансовым организациям. Именно поэтому мы считаем, что за формированием связи «микрофинансовая организация – коммерческий банк» стоит развитие всей финансово-кредитной системы государства.

Список источников:

1. Базовый стандарт по управлению рисками микрофинансовых организаций, утвержден Банком России, Протокол от 27.07.2017 №КФНП-26 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221463/ (дата обращения: 23.09.2019).
2. Проблемы развития региональной банковской системы России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki-delo.ru/2011/01/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%BC%D1%8B-%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F-%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B9-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA/> (дата обращения: 24.09.2019).
3. Риски микрофинансовых организаций [Электронный ресурс]. – URL: http://www.creditcoop.ru/indoex.php?option=com_content&task=view&id=1031 (дата обращения: 23.09.2019).
4. Риски финансовых институтов [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.riskovik.com/riski/fininstitutov/> (дата обращения: 25.09.2019).
5. Румянцева Е.В. Ответственность в сфере государственного регулирования банковской деятельности // Актуальные проблемы современной науки. – 2017. – №6. – С. 79-80.
6. Рубцов Б.В., Захарова О.В., Андрианова Л.Н. Деятельность финансово-кредитных институтов: учебник / под ред. Б.В. Рубцова. – М.: Кнорус, 2019. – 232 с.
7. Севриновский В. Развитие систем банковского мониторинга: анализируя мировой опыт [Электронный ресурс]. – URL: http://shandi.narod.ru/articles/monit/B_monitoring.htm (дата обращения: 23.09.2019).
8. Четыркин Е.М. Финансовые риски: научно-практическое пособие. – М.: Дело, 2015. – 192 с.

УДК 336.1

Блинчикова Д.А., Алекса Е.А., Попова А.И.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ ОСНОВАМ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Блинчикова Дарья Алексеевна, обучающаяся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орел, ул. Комсомольская д. 95; e-mail: blinchikova2000@gmail.com

Алекса Елизавета Александровна, обучающаяся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орел, ул. Комсомольская д. 95; e-mail: elizaveta.aleksa@mail.ru

Попова Анна Ивановна, обучающаяся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орел, ул. Комсомольская д. 95; e-mail: annaenot05@gmail.com

Научный руководитель: Пьянова Наталия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»; РФ, 302026, г. Орел, ул. Комсомольская д. 95; e-mail: rus.bagira@mail.ru

В настоящее время учитель будущего, являясь одним из главных воспитателей нового поколения, старается донести до детей основы финансовой грамотности. Настоящий профессионал показывает на собственном примере, что о деньгах говорить не стыдно, учит, как правильно распоряжаться бюджетом, рассказывает, как обезопасить себя и своё имущество от мошенников. Данное направление даёт новый виток в развитии педагогической культуры. При этом большинство молодых учителей сами проявляют инициативу в изучении данного вопроса. Следовательно, вопрос о финансовой грамотности учителя будущего стал как никогда актуальным в современном мире. Цель данной работы - рассмотреть ключевые навыки для постижения финансовой грамотности детьми; изучить возможность создания сообществ педагогов, которые в дальнейшем будут содействовать развитию финансовой грамотности детей через основные школьные предметы, курсы, кружки, игры и мероприятия. Для достижения поставленной цели необходимо оценить наличие методического обеспечения в школах и местах дополнительной подготовки. Произвести анализ квалифицированности педагогов в вопросе финансовой грамотности. Рассмотрев основные подходы к изучению финансовой грамотности, мы выясняли, что данную специальность могут освоить как дети дошкольного возраста, так и студенты высших учебных заведений. Имеющиеся программы повышения квалификации специалистов в финансовой сфере будут способствовать появлению учителей будущего в каждом регионе. Данная стратегия является новым этапом в развитии российской экономики.

Ключевые слова: учитель, финансовая грамотность, обучающийся, квалификация, развитие, дети, экономика.

Blinchikova D.A., Aleksa E.A., Popova A.I.

NEW APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF TRAINING PROCESS OF FINANCIAL LITERACY BASES

Blinchikova Daria Alekseevna; Orel State University named after I.S. Turgenyev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: blinchikova2000@gmail.com

Aleksa Elizaveta Aleksandrovna; Orel State University named after I.S. Turgenyev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: elizaveta.aleksa@mail.ru

Popova Anna Ivanovna; Orel State University named after I.S. Turgenyev; 95 Komsomolskaya Street, Orel 302026, Russian Federation; e-mail: annaenot05@gmail.com

Being one of the main tutors of future generation the teacher of future now tries to bring the basis of financial literacy to children. Real specialist demonstrates on his own example that to speak about money is not a shame. He teaches to dispose of the budget correctly, tells how to secure oneself and the property against swindlers. The direction is a new stage in the development of pedagogical culture. Thus the majority of young teachers initiate the study of the question. Hence, the question on financial literacy of the future teacher is actual in the modern world as never before. The purpose of the work is to consider the key skills to study financial literacy by the children, to study the possibility of creation of teachers' communities which will further promote the development of financial literacy of children through the basic school subjects, courses, circles, games and actions. To achieve this goal it is necessary to estimate the availability of methodical support at schools and places of supplementary training of schoolchildren and to estimate teachers' qualification concerning financial literacy. Having studied the basic skills for financial literacy study, we found out that both preschool children, and students of higher educational institutions can master the speciality. If the majority of qualification programs of experts in financial sphere are generalized, teachers of future can appear in each region. The strategy is a new stage in the development of Russian economy.

Keywords: teacher, financial literacy, student, qualification, development, children, economy.

На современном этапе развития Российской Федерации гармонизация мировоззренчески-методологических и научно-предметных профессиональных знаний связана с утверждением фундаментального высшего образования. Данная система обуславливает необходимость совершенствования системы подготовки и переподготовки кадров. В настоящее время в России актуальной проблемой является тема финансового образования населения, так как в XXI веке происходит изменение экономической системы в связи с нехваткой опыта жизни в рыночной системе. В результате даже взрослые люди сталкиваются с проблемой обеспечения устойчивого бюджета в периоды экономических кризисов.

Цель данной работы заключается в рассмотрении вариативности привития финансовой грамотности подрастающему поколению, изучения ориентированности современных педагогов на данную проблему. Устойчивое развитие современной рыночной экономики требует особого подхода к теме финансовой грамотности населения, опираясь на постоянные инновации на финансовых рынках. Ключевой проблемой является активное участие всех слоёв населения в функционировании финансовых институтов. Задача педагога будущего объяснить, что такое инвестиции, как они работают и как выбирать выгодный кэшбек. Педагог старается критически подходить к ненужным банковским предложениям, рассказывает ученикам, как не попадаться на уловки мошенников, учит правильно распоряжаться деньгами и в случае необходимости работать с кредитованием.

Учитель будущего не боится денег и понимает, что за сделанную работу не зазорно получить адекватное вознаграждение. Конечно же, при этом учителю нужно грамотно выстроить работу и с родителями, через которых идёт основной воспитательный момент, в том числе и в обращении с финансами.

Семья является экономической академией, в которой живет ребенок. Именно там дети впервые сталкиваются с настоящими деньгами, рекламой, посещают с родителями магазины, участвуют в процессах купли-продажи, поэтому экономическое воспитание детей невозможно без участия родителей. В современном обществе не принято обсуждать серьезные финансовые вопросы с детьми, но в таком случае, став взрослыми, они не понимают, как устроен бизнес, не знают ценности денег и не опасаются кредитов. Обучение финансовой грамотности должно идти с рождения и в школе только подкрепляться новыми знаниями и фактами.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: изучение и теоретическое обоснование необходимости развития финансовой грамотности у подрастающего поколения; изучить, как привить ребёнку финансовую грамотность; определить уровень подготовки кадров по данной специальности; проанализировать полученные результаты в ходе повышения квалификации учителей в разных вузах.

Приказ Минфина в области финансовой грамотности «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы» дает основание полагать,

что вопрос рассматривается на государственном уровне, так как является приоритетным. Разработка проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [9] обусловлена задачей формирования у населения разумного финансового поведения, а также ответственного отношения к личным финансам. Также в этом проекте рассматривается повышение эффективности защиты интересов населения как потребителей финансовых услуг. Тем не менее, многие аспекты использования финансовой грамотности не до конца задокументированы.

Понятие «финансовая грамотность» включает в себя совокупность знаний и умений в области финансов, позволяющих правильно распоряжаться бюджетом, выгодно инвестировать средства и так далее. В современном мире каждый российский гражданин вовлечен в рынок финансовых услуг, и эта вовлеченность возрастает с каждым годом. На данном этапе задачей государства является грамотное обучение «учителей будущего». Грамотный специалист сможет на собственном примере показывать подрастающему поколению важность ведения домашней бухгалтерии, правильность расходования бюджета, постановку материальных целей и др. Всё это является важными навыками современного индивида.

Государство способствует созданию проектов для повышения квалификации учителей, работающих в данной сфере. В принятой в 2017 году «Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017 - 2023 годы» обозначены главные направления политики государства в области повышения финансовой культуры в среднесрочной перспективе. Кроме того, этот проект направлен на повышение эффективности защиты интересов общественности как потребителей финансовых услуг. Судя по степени взаимодействия таких структур, как Роспотребнадзор, Центральный банк, Министерство образования и науки, а также Министерство экономического развития, меры по улучшению общественного благосостояния являются неотъемлемой частью государственной политики.

На данный момент программы повышения квалификации по основам финансовой грамотности не до конца удовлетворяют существующие запросы системы образования. Ключевой проблемой является сложность данного предмета изучения, а специалист, который преподаёт финансовую грамотность, должен обладать очень широким спектром методик деятельностного обучения для достижения планируемых результатов обучения. Стоит отметить, что данная система обучения может проводиться на любом уровне (начальном, основном, среднем) общего и среднего профессионального образования, а также в дошкольных образовательных учреждениях, тем самым усложняя подготовку педагогов [8].

Из вышесказанного следует, что необходима стандартизация существующих курсов повышения квалификации в области «Финансовой грамотности» для педагогов. Организационная форма таких курсов позволяет применять дифференцированные методики в соответствии с возрастом и психологическими особенностями учащихся. Дополнительная программа повышения квалификации для разных категорий учителей должна включать базовую часть и переменные модули, раскрывающие характеристики обучения финансовой грамотности для учащихся разных возрастных групп [1].

Основными образовательными технологиями, способствующими эффективной организации процесса непрерывного образования учителей в области финансовых навыков, являются: кейс-стади, обучения в сотрудничестве, метод проектов и др. Обучающийся в результате освоения программы должен иметь практический опыт: разработки учебно-методических материалов, обеспечивающих освоение материала по темам, курсам, модулям программ финансового просвещения; самостоятельной разработки планов (сценариев) и проведения индивидуальных и групповых занятий по финансовой грамотности с избранными категориями населения [6].

В настоящее время активно реализовывают наиболее полные программы повышения квалификации два вуза. С 2016 года на базе экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова создан сетевой методический центр повышения квалификации для преподавателей вузов с целью разработки программ по повышению финансовой грамотности студентов пу-

тем максимально широкого распространения новейших педагогических разработок и методов обучения в рамках реализации основных образовательных программ высшего образования в основном в неэкономические области и специальности. Работа центра направлена на совершенствование и дополнение существующих образовательных программ, учебно-методического и информационного материала, накопление которого происходит на электронной платформе дистанционного обучения для преподавателей вузов, где содержатся ресурсы с актуальной информацией. В свою очередь, в НИУ ВШЭ также в 2016 году был создан методический центр по финансовой грамотности федерального уровня для систем школ и учреждения СПО, который является структурным подразделением вуза в рамках реализации одного из проектов Минфина, указанного выше. Осуществление проекта ведется на основании контракта с Минфином. Основным направлением деятельности центра является создание в стране кадрового потенциала учителей, преподавателей, методистов, администраторов образовательных организаций, а также эффективной инфраструктуры для организации деятельности педагогов по распространению финансовой грамотности. Поэтому в настоящее время у нас есть две дополнительные структуры на уровне общего среднего и высшего образования [12].

Чтобы успешно реализовать свой потенциал, учитель должен иметь возможность создавать собственный курс, классы с метадисциплинами или другие мероприятия по финансовой грамотности, а также регулярно участвовать в совещаниях и конференциях с экспертами, реализовывать свои собственные проекты по финансовой грамотности и иметь открытый доступ к образовательным мероприятиям и материалам. Программа профессиональной переподготовки сможет полностью удовлетворить эти потребности. Это неотъемлемая часть не только сертификации учителей, но и ресурса их педагогической деятельности. Соответственно, подготовка преподавателей финансового образования должна иметь единые стандарты и требования для получения ожидаемых результатов. На данный момент существует множество различных курсов, дидактических материалов, которые необходимо систематизировать и обобщить. В последние годы государство уже предприняло несколько шагов в этом направлении. Необходимо рассматривать подготовку учителей как фактор роста финансовой грамотности молодежи. Знания и навыки, приобретенные на курсах повышения квалификации, необходимы как преподавателю, так и учащемуся. Развитие экономической культуры с первого школьного уровня является инвестицией не только в будущее отдельного гражданина, но и в качество жизни всего населения страны.

На данный момент особое внимание уделяется формированию основ финансовой грамотности среди учеников. В краткосрочной перспективе дети и подростки станут ключевым сегментом финансовой структуры. Перед взрослыми стоит сложная задача: привить ребенку навыки регулирования собственного бюджета, в то же время среди взрослых мало кто может похвастаться подобными знаниями. Поэтому эту роль берут на себя учебные заведения, обладающие специалистами данного уровня.

Большим прорывом может стать обучение финансовой грамотности дошкольников, так как именно в этом возрасте следует постепенно начинать приучать детей распоряжаться деньгами, но тогда государство должно помочь обеспечить местами для повышения квалификации не только школьных учителей, но и преподавателей дошкольных учреждений.

В любом возрасте детям нужно стараться привить ключевые навыки, которые мы сейчас рассмотрим:

1. Воспитываем силу воли.

Удивительно, но первый урок финансовой грамотности отнюдь не касается денег. Провести с детьми небольшое тестирование на определение природной склонности к финансовой науке. Предложить им конфету с условием не есть ее в течение 15 минут и сообщить, что в случае выполнения условия ребенок сможет получить две такие конфеты. Если дети смогут правильно мыслить, то они выдержат нужное время, потому что будут знать, что таким образом они смогут получить больше. Этот простой тест покажет, насколько ученики

имеет природную силу воли, что является основным качеством финансово успешных людей.

Если дети не выдерживают испытания, то придется потратить время на тренировку силы воли. Собственный пример – это лучший способ развить у учеников силу воли и ключевая способность учителя будущего.

2. Карманные деньги – первый бюджет ребенка.

Когда-то наступит время, и родители начнут выдавать ребенку карманные деньги. Значительную роль в этом играет обычная родительская любовь. Не стоит идти у детей на поводу, поэтому следует всегда выдавать определенную сумму и желательно в одно и то же время, чтобы ребёнок смог планировать свои расходы. Всегда нужно придерживаться правила: чем меньше ребенок, тем меньше сумма карманных денег.

Когда родители начнут выдавать деньги, их обязанность предложить ребенку откладывать определенную их часть впрок, а также обязательно заметить, что теперь это собственные средства ученика и он должен сам думать, как ими распоряжаться.

Учитель, в свою очередь, должен рассказать, как сам откладывает какую-то сумму с заработной платы. Этого не нужно стесняться!

3. Помогаем составить собственный бюджет.

Постепенно у детей появились собственные средства. Они тратят их в основном на развлечения, сладости и учитывают свои желания. Учитель должен научить ребенка составлять собственный бюджет и учитывать расходы и доходы. Один из уроков нужно обязательно посвятить рассказу о том, каким образом они смогут навести порядок в делах и четко рассчитывать, могут ли они потратить деньги на покупку чего-то или стоит подождать.

Постепенно нужно подвести детей к тому, что в семье родители сейчас оплачивают их расходы, но через некоторое время они должны научиться оплачивать их сами. Так им будет значительно легче в будущем перейти на полное самообеспечение.

4. Откуда берутся деньги.

У детей со временем может возникнуть вопрос, почему родители не дают им большую сумму. Вам как учителю следует познакомить ребят с понятием деньги, с тем, как родители их зарабатывают. Изначально нужно объяснить родителям, что их дети должны присутствовать на всех семейных обсуждениях относительно финансов. Это может быть как простой разговор о расходах, так и о планах по совершению крупных покупок. Стоит иметь в виду, что самого присутствия ребенка мало. Несмотря на свой возраст, дети должны также высказать свое мнение и привести аргументы относительно своего согласия или несогласия.

В свою очередь, родители рассказывают детям о значении денег и их появлении в семье, но в данном вопросе это очень мало. Задача учителя рассказать об определенных вещах и о том, сколько родители вкладывают труда, зарабатывая деньги. Нужно обязательно обратить внимание, что именно труда, а не средств.

5. Отношение к деньгам в семье.

Важную роль играет в формировании финансовой грамотности то, как относятся к деньгам в семье. Если семья не стремится добывать деньги, считая, что заработать большие суммы можно только нечестным путем, то вряд ли в дальнейшей жизни ребёнок захочет их заработать. Если родители принадлежат к такой семье, то вас, конечно, никто не будет убеждать в обратном, но вы должны согласиться, что деньги могут значительно повысить уровень жизни, и убедить в этом своих учеников.

6. Учимся играя.

В современных игрушечных магазинах можно найти множество экономических игр типа «Монополии». Обычно на них пишут возрастные ограничения, поэтому в зависимости от возрастных особенностей учеников вы сможете подобрать наиболее подходящую. Такие игры интересны как для учеников, так и для их родителей. А еще они формируют представление детей о рыночных отношениях и основах финансовых знаний.

7. Даем возможность заработать.

На данном этапе задача учителя – донести до родителей, что они должны знать: нель-

зя давать деньги за хорошие оценки (дети должны осознавать, что они учатся ради своего будущего, а не ради родительских денег) и за выполнение домашних обязанностей. Необходимо приучить детей не стесняться любой работы. Ребенок должен на собственном опыте понять, каким образом достаются деньги. В пример можно привести притчу о заработанных сыном деньгах, которые он голыми руками достал из огня. Можно ознакомить с ее сюжетом и детей на уроке. Они должны знать, что деньги достаются только трудом (а вот каким именно – умственным или физическим – это уже другой вопрос). Важно, что такой способ подходит для старших детей.

8. Тест на определение усвоенных знаний.

Учитель постепенно обучил учеников финансовой грамотности. Настало время проверить – не были ли усилия напрасными. Стоит предложить родителям выдать 16-летнему подростку большую сумму денег на месяц и предложить ему распланировать свои расходы. Если ребенок справится и не сможет потратить средства за несколько дней, следовательно, работа учителя была полноценной. Если же ожидания не оправдались, предложите подростку обратиться к книгам. Например, поможет в этом вопросе книга-самоучитель по финансовой грамотности. Наконец, 16-летний юноша или девушка уже в состоянии самостоятельно усваивать знания, поэтому, возможно, им действительно будет лучше прочесть об этом самим.

Так, с помощью простых способов и приемов учитель сможет научить подрастающее поколение финансовой грамотности. Если подростки будут иметь хотя бы начальные знания по финансовой грамотности, можно быть уверенным, они смогут организовать свой бюджет и обеспечить себе достойную жизнь. Во взрослом возрасте они могут не стать сказочно богатыми, но подтвердят еще одно определение финансовой грамотности – науки, которая учит, как не стать нищими.

Выводы.

Для серьезного изучения основ финансовой грамотности в учебных заведениях недостаточно усилий педагогов. По всей стране требуется продуманная система подготовки учителей. Упор необходимо сделать на формирование ключевых компетенций в сфере личных и семейных финансов [6]. Неважно, какие формы повышения квалификации учителей используются, важно, чтобы подготовка носила комплексный характер и имела, по меньшей мере, три компонента: углубленные знания учителей в области финансов, умение использовать практико-ориентированные технологии, изучение современных интернет-ресурсов по данной специальности.

Создание условий для практической деятельности положительно влияет на формирование финансовой грамотности и, следовательно, на основы экономической культуры как среди студентов, так и среди учеников. Эта работа позволяет активизировать познавательную деятельность детей, улучшить коммуникативные навыки, повысить мотивацию к учебному процессу и самосовершенствованию. Студенты стремятся к финансовой независимости. Ученики проявляют интерес к людям разных профессий, больше внимания уделяют объектам окружающей среды, приобретают новый подход к решению насущных финансовых проблем, также меняются отношения со сверстниками в лучшую сторону.

Обучение основам финансовой грамотности старшеклассников является актуальным, так как это способствует развитию личности подростка, социализации, формированию профессионального самоопределения. И в будущем выпускники станут добросовестными налогоплательщиками, ответственными заемщиками, грамотными вкладчиками; будут умело ориентироваться в экономической ситуации государства; смогут принять правильное экономическое решение.

Обучение финансовой грамотности детей раннего возраста является верным шагом, так как в будущем ни будут относиться серьезно ко всем экономическим вопросам. В этом случае большая ответственность лежит именно на учителях, именно от них зависит воспитание финансово грамотных и компетентных граждан России.

Список источников:

1. Абросимова О.М. Проблемы повышения финансовой грамотности населения в образовательных организациях // Научные записки молодых исследователей. – 2017. – №6. – С. 15-18
2. Исследование экспертов Лаборатории экономико-социологических исследований в области финансовой грамотности НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – URL: https://ecsoclab.hse.ru/publication_papers/financial_literacy/2017/09.
3. Отчёт «Исследование измерения уровня финансовой грамотности» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минфина РФ. Дата публикации: 19.07.2017. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/directions/evaluation/>.
4. Половникова А.В. Учебно-методические комплексы по финансовой грамотности: первый опыт глазами учителя // Отечественная и зарубежная педагогика. – 2017. – №2 (37). – С. 95-104.
5. Проект «Национальная стратегия повышения финансовой грамотности 2017-2023 гг» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минфина РФ. – URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=118377.
6. Сергеева Т.Ф., Кальней В.А. Особенности подготовки учителя к формированию финансовой грамотности обучающихся // Вестник РМАТ. – 2015. – №4. – С. 76-79.
7. Сычева И.А. Финансовая грамотность для педагогов [Электронный ресурс]. – URL: <https://scienceforum.ru/2018/article/2018005716>.
8. Паатова М.Э., Даурова М.Ш. Финансовая грамотность детей и молодежи как актуальная задача современного образования // Вектор науки ТГУ. – 2014. – №2 (28). – С.173-175.
9. Проект Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/om/fingram/>.
10. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ (последняя редакция).
11. Финансовая культура [Электронный ресурс] // Информационно-просветительский ресурс Центрального Банка РФ. – URL: <http://fincult.info/teaching/>.
12. Финансовая грамотность для педагогов [Электронный ресурс]. – URL: <https://scienceforum.ru/2018/article/2018005716>.

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК: 339.1(470.53)

Новикова К.В., Колышкин А.В.

АНАЛИЗ РЫНКА ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛА В ПЕРМСКОМ КРАЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДАННОЙ ОТРАСЛИ

Новикова Ксения Владимировна, доктор экономических наук, профессор; директор сети магазинов «Семья»; РФ, 614000, г. Пермь, ул. Революции, д 13; e-mail: marketing.psu@yandex.ru

Колышкин Антон Владимирович, обучающийся магистратуры; ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»; РФ, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15; e-mail: Vomik92@gmail.com

Развитие любой экономики связано с совершенствованием и расширением сферы услуг. Розничная торговля как одна из главных отраслей в этой сфере является ключевым показателем развития экономики в целом. С увеличением конкуренции в сфере продуктового ритейла становятся значимыми такие вещи, как минимизация издержек, выявление современных тенденций и оптимизация бизнес-процессов. В данной статье рассмотрено современное состояние рынка продуктового ритейла в Перми и Пермском крае. В частности, была взята сфера розничной торговли. Среди основных выводов можно отметить, что пермский рынок розничной торговли показывает рост, появляется всё больше торговых площадей, а также федеральные компании продолжают увеличивать своё влияние в регионе. Также представлен анализ конкурентной среды и перспективы развития ритейла в целом для России и региона в частности. Среди особенностей ритейла в Пермском крае отмечены: низкие доходы населения, большой порог входа на рынок, нацеленность на развитие магазинов формата «у дома» и усиленное развитие направления «готовая продукция».

Ключевые слова: Пермь, Пермский край, региональная розничная торговля, перспективы, анализ.

Novikova K.V., Kolyshkin A.V.

THE ANALYSIS OF FOOD RETAIL MARKET IN PERM TERRITORY AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE BRANCH

Novikova Ksenia Vladimirovna, doctor of economic sciences, professor; chain of stores "Sem`ya"; 13 Revolyutsii Street, Perm 614000, Russian Federation; e-mail: marketing.psu@yandex.ru

Kolyshkin Anton Vladimirovich; Perm State National Research University; 15 Bukireva Street, Perm 614990, Russian Federation; e-mail: Vomik92@gmail.com

Development of any economy is connected with perfection and expansion of the sphere of services. Retail trade as one of the main branches in this sphere is a key indicator of economy development as a whole. With the growth of competition in the sphere of food retail such things as costs minimization, revealing of modern trends and business processes optimization become significant. In the article modern condition of food retail market in Perm and Perm Territory is considered. In particular, the sphere of retail trade was chosen. Among the basic conclusions it is possible to notice that Perm retail market grows, there appear more and more trading areas, and federal companies continue to increase their influence in the region. The analysis of competitive environment and development prospect of retail for Russia in general and for the region in particular is presented. Low incomes of the population, large threshold of the market entry, aiming to develop the shops near the house and strengthened development of "finished goods" direction are noted among retail features in Perm Territory.

Keywords: Perm, Perm Territory, regional retail trade, prospects, analysis.

Продуктовый ритейл подразумевает под собой розничную торговлю продуктами питания, а также продуктами потребления в бытовых нуждах. Чаще всего в России это торговые сети федеральных масштабов, которые имеют один или несколько форматов. Таким образом, сетевой продуктовый ритейл представляет собой несколько сетей одноформатных или мультиформатных магазинов, которые объединяются под одной концепцией.

Основная прибыль продуктового ритейла заключена в марже, или наценке на товар, которым торгует магазин [1]. Поэтому основная цель в данной отрасли – максимизация оборота и повышение продаж.

Целью данной работы является анализ рынка продуктового ритейла в Пермском крае, а именно: исследование структуры рынка, основных игроков региона, а также анализ показателей развития рынка.

Общее состояние и особенности рынка продуктового ритейла в Пермском крае

В Пермском крае на рынке продуктового ритейла за последнее время произошло немало изменений. Активно развивается крупная региональная сеть. Федеральные сети продолжают наращивать своё влияние на данном рынке. Также на фоне снижения реальных доходов населения сокращается потребление более дорогих продуктов, что заставляет крупных игроков искать новые инструменты, направленные на повышение прибыли.

Основное направление продуктового ритейла – розничная торговля, именно на этом и будет заострено внимание в данной статье.

Каждая сеть магазинов в данной сфере имеет свою специализацию, кто-то нацелен на сегмент общества с низким уровнем дохода. Другие же опираются на средний сегмент, а также сегмент «средний плюс».

Всего насчитывается более 2404 [2] розничных магазинов в Перми. Общий объём рынка продуктовой розницы за 2018 год составил 573,4 млрд рублей [3].

Главный тренд в последние два года в Пермском крае – увеличение доли форматов магазина «у дома». Также ещё один стабильный тренд – это направление «готовая еда».

Формат «у дома» представляет собой небольшой магазин, в котором есть все самые необходимые продукты, и ничего лишнего. Из-за меньшего ассортимента необходима меньшая площадь, что упрощает открытие таких магазинов в небольших районах либо в районах, в которых отсутствуют большие площади коммерческой недвижимости. Кроме того, данная особенность требует меньших затрат на ремонт и приводит к большему охвату потребителей. Из минусов таких форматов можно отметить ограниченность выбора и меньшее число покупателей, чем в форматах «супермаркет» и «гипермаркет», ввиду низкой пропускной способности. Обычно в таких магазинах не более двух-трёх кассовых зон [4].

Тренд «готовая еда» представляет собой собственное производство выпечки и готовых горячих блюд, закусок. В первую очередь потребителей привлекает доступность таких блюд и экономия времени на готовку. Особенно популярно данное направление в офисных зонах и в торговых центрах [5].

Ещё одно направление развития ритейла – собственная торговая марка. Индивидуальный бренд позволяет сетевым магазинам создать тот продукт, который нужен потребителю, при этом увеличить свою прибыль за счёт более низкой закупочной цены. Также такой продукт позволяет увеличить прибыль сети от продажи таких товаров в другие сети и магазины [6].

Экономические показатели рынка продуктового ритейла в Пермском крае

Если говорить о темпах роста в данной сфере, то на сегодняшний день наблюдается следующая тенденция. За первое полугодие 2019 года объём розничной торговли вырос на 1,3% относительно аналогичного периода в 2018 году. Это говорит об увеличении выгодных покупок для населения и расширения предложений услуг розничной торговли. Так, в 2018 году обеспеченность населения стационарными торговыми площадями составила 865 кв. м. на тысячу человек, в 2017 году данный показатель был равен 656 кв. м. на тысячу человек [7].

Такой рост связан с тем, что продукты питания остаются первостепенными товарами. От них жители Перми отказаться не могут, но делают предпочтения в пользу продуктов по акции. Из-за падения реальных доходов ритейлеры, как правило, не могут поднять цены [8]. В результате растут издержки компаний.

Крупные игроки вытесняют так называемую мелкую розницу – частные магазины, которые не являются сетевыми и оформлены зачастую на индивидуальных предпринимателей. С 2017 по 2018 годы рост доли в общем объеме торговли у федеральных сетей, таких как «Магнит», «Х-5 Retail Group» и «Монетка» составил 6,3% [9].

Так как данный рынок имеет очень высокий порог входа и сложность организации процессов, новых игроков либо появляется очень мало, либо не появляется вообще.

Анализ конкуренции на рынке продуктового ритейла в Пермском крае

Структура конкуренции на рынке розничной торговли между сетевыми компаниями в Пермском крае представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Доли крупных сетевых магазинов в общем объеме продуктовой розницы на первое полугодие 2019 года [5]

Название сети продуктовых магазинов	Доля компании в регионе	Название юр. лица
Магнит	11,3%	АО «Тендер»
Х-5 Retail Group (Пятёрочка, Перекрёсток, Карусель)	13,5%	АО «Торговый дом «Перекрёсток»
Семья	6,72%	ООО «Семья»
Монетка	3,80%	ООО «Элемент трейд»
Лион, Берег	2,16%	ООО «Лион-Трейд»
«Красное&Белое»	5,03%	ООО «Альфа Пермь», ООО «Бета Пермь»

По сравнению с 2017 годом компании в 2018 году нарастили свои доли и количество магазинов. Исключением стала только торговая сеть «Семья», данная она нарастила объём на 0,09%. Всего количество магазинов в сравнении показано на рисунке 1.

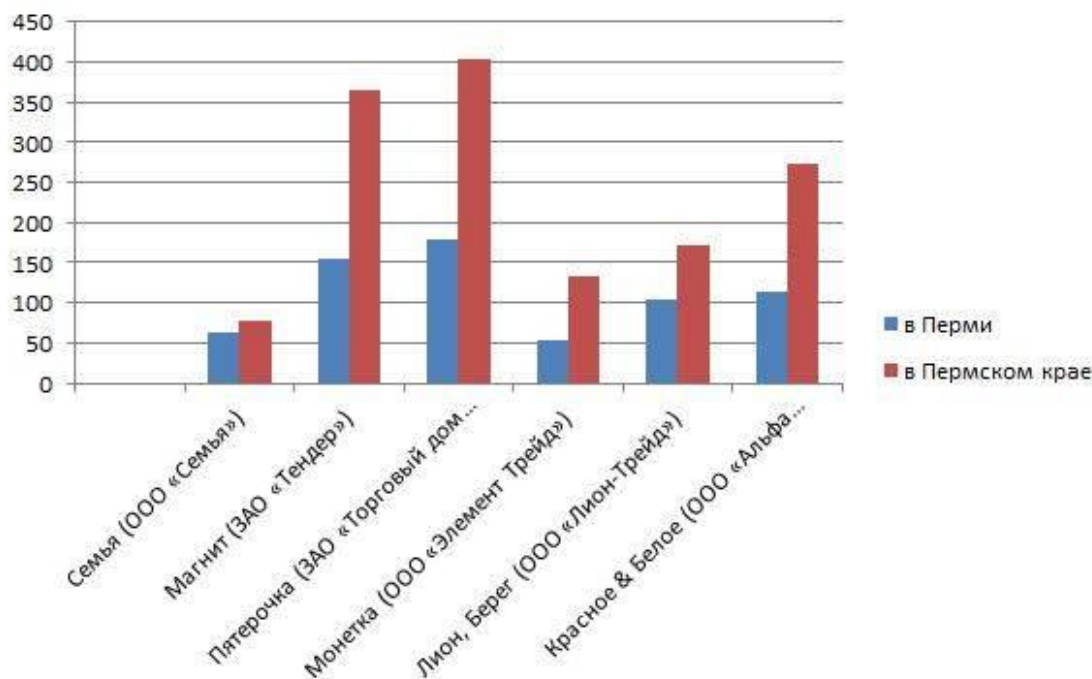


Рисунок 1 – Количество магазинов самых крупных сетей [5]

На отдельных территориях некоторые ритейлеры превысили долю, которая ограничена антимонопольной службой в 25% от общего объема в муниципальном образовании. По закону если доля компании в определенном муниципальном образовании превышает установленное значение, то компания не вправе арендовать или приобретать дополнительные торговые площади в этом районе в последующем году. Под такие ограничения попали магазины «Магнит» в Кизеловском округе, а также магазины «Пятёрочки» – в Кудымкаре, Звёздном и Бардымском [10].

Как говорит Михаил Бурмистров (генеральный директор аналитического агентства INFOLine-Аналитика), для традиционной розницы появляется новый вызов – онлайн-торговля. Он отмечает тренд производителей создавать интернет-магазины и обращаться к покупателю напрямую, минуя посредника. Также аналитик отмечает, что, несмотря на рост оборотов ритейла, доходы россиян продолжают падать, вместе с этим растёт и закредитованность населения [11].

Кроме того, продолжается сокращение количества несетевых форматов торговли. Например, в Перми есть тенденция уменьшать количество нестационарных торговых площадей (НТО). По состоянию на 1 апреля этого года схема включает 627 мест для размещения НТО на муниципальной земле. Схема, которая действовала до 2018 года, предполагала 852 площадки. При этом киоски на частной территории устанавливать также запретили. По мнению экспертов, нестационарную торговлю нужно сохранять, поскольку она обеспечивает поддержание потребительского спроса [12].

Перспективы развития продуктового ритейла и розничной торговли в Пермском крае

Следует отметить существенную необходимость развития в Пермском крае механизмов поддержки малого бизнеса, в том числе нестационарной, мобильной и дистанционной торговли. Большим потенциалом также обладает поддержка социально-ориентированных проектов. В работе Г.Г. Иванова рассматривается потенциал реализации таких проектов как для повышения эффективности торговой сферы непосредственно для потребителей, так и с точки зрения государства и занятости населения [13].

С целью реализации данных направлений принят Закон Пермского края от 4 июля 2007 года №63-ПК «О розничных рынках на территории Пермского края» (в редакции 2015 года №594-ПК), который регулирует отношения между органами власти и предприятиями торговли.

Современному бизнесу требуется глубокое знание целевой аудитории, специфики региона и готовность к внедрению инноваций, среди которых первоочередной должна быть нацеленность на автоматизацию торговых процессов. Необходимо внедрение современных программных решений по складским, учетным операциям, по обработке массивов данных, особенно касающихся базы потребительских запросов и поисков [14].

Новые программные решения позволяют проводить эффективную систематизацию моделей, наименований товаров, наличия на складах, проводить регулярные инвентаризации.

Требуется упорядочения торговли и контроля за рынком сбыта сфера розничной продажи алкогольной продукции. С целью устранения проблем Министерством промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края проводятся совещания с представителями предприятий розничной торговли алкогольной продукцией, сетевых компаний, предприятий-производителей алкогольной продукции. В результате проведенных мероприятий приостановлено 117 лицензий на 404 объекта розничной продажи алкогольной продукции (5% от общего количества лицензиатов). Доля декларируемого розничного оборота алкогольной продукции увеличилась с 15 до 25% от всего потребления алкогольной продукции населением Пермского края (14,8 л./чел. в год) [15, 16].

Еще одна проблема, требующая решения, – рынок складской недвижимости, который пока находится на начальной стадии своего развития, его предложение только начинает формироваться. На пермском рынке промышленной недвижимости существует ряд вопро-

сов. Что лучше: арендовать или приобретать в собственность склады? Каково качество складов на пермском рынке и соответствует ли оно российским стандартам? Наибольшая доля совокупных складских площадей (занимаемых и свободных) в городе принадлежит к последнему классу комфортности и составляет 65,0%.

Свободные складские помещения хорошего качества (класс «В») составляют лишь 2% от совокупного объема. И намного меньше востребованы складские помещения класса «С» и «Д». Строительство складских логистических центров возможно в ближайших к городу промзонах и пригородах юго-западного и юго-восточного направлений в местах развития транспортных развязок и магистралей. Также высока вероятность возведения складской недвижимости на землях сельскохозяйственного назначения (ввиду относительно низких цен на земли данного назначения), вблизи населенных пунктов и промышленных зон, что значительно сокращает затраты на подвод коммуникаций.

Приобретать в собственность складские помещения предпочитают обычно крупные компании со стабильной потребностью в определенном объеме складской территории. Однако далеко не все могут позволить себе приобрести в собственность склад, а качественные складские площади, соответствующие российским требованиям, только начинают формировать пермский рынок. Поэтому расширение качественного ассортимента рынка сбалансирует арендные ставки и сделает аренду вполне доступной предпринимателям самого различного формата и достатка.

Исходя из сложившейся ситуации на пермском рынке, когда спрос на промышленную недвижимость высокого качества значительно превышает предложение, можно утверждать, что тенденциями ближайшего будущего станет увеличение на рынке доли качественных складских помещений, отвечающих современным логистическим требованиям; формирование крупных логистических комплексов с широким спектром услуг.

Сегодня рынок интернет-торговли Перми находится в стадии формирования [17]. По мнению экспертов, пока бизнес может сам выбирать, чем торговать и на каких условиях. Это касается и интернет-рынка продуктов питания, который представлен в Перми несколькими компаниями, наиболее известные из них – «ПРОДОВОЗ», «Магазин фермерских продуктов», «Veganbird».

Все они четко заняли свои ниши на рынке: «ПРОДОВОЗ» занимается продажей всей линейки продуктов, «Магазин фермерских продуктов» сосредоточен на местных производителях, а «Veganbird» – на вегетарианских, диетических и постных продуктах. Анализ пермского рынка показывает, что даже самый популярный интернет-магазин Прикамья отстает по посещаемости от интернет-сайта «Простоудобно» в Екатеринбурге примерно в 5 раз.

Причина такого положения дел в том, что доставка продуктов – один из самых сложных видов онлайн-бизнеса. Еще одна проблема интернет-торговли кроется в отсутствии достаточного уровня сервиса и неготовности покупателей платить за те же продукты больше, чем в обычном магазине. Игроки данного рынка во всей России недооценивают один из важнейших параметров – OOS (out of stock) – долю товаров, не найденных при сборке. В обычном среднем российском супермаркете в произвольный момент времени находится от 70 до 85% товаров от рабочего ассортимента этого магазина.

Соответственно, если выложить весь этот ассортимент на интернет-сайт, клиенты будут покупать то, чего на момент сборки в магазине не будет. Для нормальной работы интернет-компании средний чек покупки должен составлять 1,5-2 тысячи рублей.

Однако у интернет-магазинов есть несомненные преимущества перед обычной торговлей: покупатель экономит время на поход в магазин и поиск нужных товаров, ему не нужно стоять в очередях у кассы и волноваться насчет доставки корзины до дома. Среди первоочередных клиентов таких магазинов эксперты называют, например, молодых мам.

Конкурентов у действующих игроков пермского рынка пока мало, но вскоре их число может увеличиться за счет продуктовых сетей, которые тоже в будущем намерены выходить в интернет. Уже сегодня пользователи могут просмотреть продукцию сетей и действующие

акции на сайте компаний и заранее определиться с покупками.

Сеть магазинов «Семья» пошла еще дальше и с декабря 2016 года запустила в тестовом режиме торговую интернет-площадку. Теперь каждый покупатель может, не выходя из дома, сформировать себе корзину продуктов, сделав заказ по телефону.

Заключение

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рынок розничной торговли в Перми и Пермском крае конкурентоспособный и имеет тенденцию к росту, что позволяет искать новые маркетинговые инструменты для увеличения продаж и наращивания объемов. Экстенсивный рост в виде открытия новых магазинов больше не имеет настолько сильного эффекта, как качественный. Поэтому ритейлерам нужно сфокусироваться именно на интенсивном пути развития – искать новый подход к потребителю, предлагать ему лучшие услуги и новые, интересные продукты. Это поможет как увеличить продажи и оборот, так и нарастить долю на рынке Перми.

Список источников:

1. Доход ритейла. Записки Маркетолога [Электронный ресурс]. – URL: http://www.marketch.ru/notes_on_marketing/marketing_tactics/retail_ekonomica/ (дата обращения: 18.12.2019).
2. Справочник фирм [Электронный ресурс] // 59.ru. – URL: https://59.ru/firms/s_1048/s_1086/ (дата обращения: 18.12.2019).
3. Сетевое поглощение. За год все торговые сети в Пермском крае нарастили доли на рынке Business class [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.business-class.ru/news/2019/07/01/setevoe-pogloshchenie-za-god-vse-torgovye-seti-v-permskom-krae-narastili-doli-na-rynke> (дата обращения: 23.11.2019).
4. Магазин у дома [Электронный ресурс] // Знайтовар.ру. – URL: <https://znaytovar.ru/s/Magazin-u-doma.html> (дата обращения: 19.12.2019).
5. Собственное производство в сети «Семья»: от концепции до результата [Электронный ресурс] // RETAIL.RU. – URL: <https://www.retail.ru/cases/sobstvennoe-proizvodstvo-v-seti-semya-ot-kontseptsii-do-rezultata/> (дата обращения: 18.12.2019).
6. Собственная торговая марка. Стратегии создания СТМ [Электронный ресурс] // RETAIL.RU. – URL: <https://www.retail.ru/articles/sobstvennaya-torgovaya-marka-strategii-sozdaniya-stm/> (дата обращения: 18.12.2019).
7. За полгода объем розничной торговли в Прикамье увеличился на 1,3% [Электронный ресурс] // Сайт губернатора и Правительства Пермского края. – URL: <https://www.permkrai.ru/news/za-polgodu-obem-rozничной-torgovli-v-prikame-uvlichilsya-na-1-3/> (дата обращения: 14.12.2019).
8. Больше половины россиян покупают товары только по акции [Электронный ресурс] // Ведомости. – URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2019/06/13/804088-aktsii> (дата обращения: 18.12.2019).
9. «Пятерочка» выручает. X5 retail group нарастила долю на рынке Пермского края. [Электронный ресурс] // Business class. – URL: <https://www.business-class.ru/news/2019/02/21/pyaterochka-vyruchayet-h5-retail-group-narastila-dolyu-na-rynke-permskogo-kрая> (дата обращения: 23.11.2019).
10. Торговая доля. Новый компаньон [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.newsko.ru/articles/nk-5378036.html> (дата обращения: 23.11.2019).
11. Выпуск недели ритейла за Ноябрь 2018 (4) [Электронный ресурс] // Retail Week. – URL: https://retailweek.ru/images/2019/RW-paper/04_retail_week.pdf (дата обращения: 14.12.2019).
12. Новости Перми за 23.04.2019 [Электронный ресурс] // Муниципальное образование город Пермь. – URL: <https://www.gorodperm.ru/news/2019/04/23/49726-id/> (дата обращения: 14.12.2019).

13. Ильяшенко С.Б. Особенности и тенденции развития дистанционной торговли в России / Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – С. 167-185.

14. Майорова Е.А., Иванов Г.Г. Результаты исследования восприятия покупателями социальной ответственности торговых структур // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. – №5. – С. 129-132.

15. Министерство промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minpromtorg.permkrai.ru> (дата обращения: 14.12.2019).

16. Пермский рынок Интернет-торговли продуктами питания [Электронный ресурс]. – URL: <http://foodmarkets.ru/articles/topic/1599> (дата обращения: 14.12.2019).

17. Антинескул Е.А., Ясырева А.А. Основные тенденции развития ритейла г. Перми // Экономика АПК Предуралья. – 2017. – №2. – С. 5-8.

УДК 330.101.542

Самородова Е.М., Самородов А.А.

**ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ ЧАСТНОГО СЕКТОРА И
ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Самородова Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: samorodova733096@mail.ru

Самородов Артем Александрович, обучающийся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: Samorodov-@outlook.com

Современные экономические системы относятся к категории смешанных экономик. Современная смешанная экономика определяется наличием двух секторов – государственного и частного. В частный сектор экономики входят два элемента: домохозяйства и бизнес. В статье домашние хозяйства Орловской области рассматриваются с традиционных, сложившихся в экономической теории позиций – как получатели дохода и как расходующая группа. Используется традиционная для экономической теории методология. Как получатели доходов домашние хозяйства региона анализируются с точки зрения функционального подхода и с точки зрения распределения доходов между различными группами населения. В работе представлены авторские расчеты реальных доходов населения Орловской области за 2015-2017 гг., определена их динамика и структура, изучено распределение доходов между разными группами населения, исследована структура расходов домохозяйств, что позволило сделать выводы о состоянии этого элемента частного сектора экономики и потенциале его влияния на социально-экономическое развитие региона.

Ключевые слова: смешанная экономика, домохозяйства, функциональное распределение доходов, дифференциация доходов, структура расходов домохозяйств, потенциал экономического развития.

Samorodova E.M., Samorodov A.A.

**HOUSEHOLDS AS AN ELEMENT OF THE PRIVATE SECTOR AND THE BASIS OF
SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF OREL REGION)**

Samorodova Elena Mikhailovna, candidate of economic sciences, associated professor, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: samorodova733096@mail.ru

Samorodov Artem Alexandrovich, Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: Samorodov-@outlook.com

Modern economic systems refer to mixed economies. Modern mixed economy is defined by availability of two sectors – state and private ones. The private sector of the economy includes two elements: households and business. In the article households of Orel region are considered from the traditional positions of economic theory – as income receivers and as a consuming group. The methodology traditional for economic theory is used. As incomes receivers households of the region are analyzed from the point of view of functional approach and from the point of view of incomes distribution between various groups of the population. In the work author's calculations of real incomes of the population in Orel region for 2015-2017 are presented Their dynamics and structure are defined. Distribution of incomes between different groups of the population is studied and the structure of households' expenses is investigated, that has allowed to make conclusions on the state of this element of the private economy sector and its influence potential on social and economic development of the region.

Keywords: mixed economy, households, functional incomes distribution, incomes differentiation, structure of households expenses, potential of economic development.

Современные экономические системы относятся к категории смешанных экономик. Современная смешанная экономика определяется наличием двух секторов – государственно-го и частного. В частный сектор экономики входят два элемента: домохозяйства и бизнес. Мы ставим перед собой задачу исследовать домохозяйства как элемент частного сектора, сузив рамки анализа до изучения домохозяйств Орловской области. Для решения этой задачи будем использовать утвердившиеся в экономической теории методологические подходы к исследованию домохозяйственного сектора. Но прежде уточним, какова же роль домохозяйств в экономическом развитии общества, каков их вклад в социально-экономический прогресс.

В работе представлены авторские расчеты реальных доходов населения Орловской области за 2015-2017 гг., определена их динамика и структура, изучено распределение доходов между разными группами населения, исследована структура расходов домохозяйств, что позволило сделать выводы о состоянии этого элемента частного сектора экономики и потенциале его влияния на социально-экономическое развитие региона.

Роль домашних хозяйств в экономическом развитии и их вклад в социально-экономический прогресс. Традиционно роль домохозяйственного сектора экономики оценивается со следующих позиций: во-первых, расходы домохозяйств являются главным элементом совокупных расходов в экономике. Речь идет о формировании совокупного спроса, лежащего в основе функционирования рыночного механизма саморегулирования экономики. Во-вторых, часть располагаемых личных доходов домохозяйств не тратится, а сберегается; эти сбережения, представляющие собой изъятия из общего потока доходов в экономике, через механизм денежного рынка трансформируются в своего рода инъекции в общий поток доходов в виде инвестиций – наиважнейшего фактора развития экономики. В-третьих, домохозяйства – владельцы факторов производства и субъекты предложения на рынке экономических ресурсов. В-четвертых, в домохозяйственном секторе экономики происходит воспроизводство носителей человеческого капитала; с этих позиций домохозяйственный сектор можно считать основой его формирования и рыночной реализации.

Наряду с фирмами и государством домашние хозяйства непосредственно участвуют в движении товаров, доходов и ресурсов в экономике. Домохозяйства являются собственниками ресурсов, которые через рынки экономических ресурсов поступают в виде факторных услуг предприятиям и фирмам. Плата за ресурсы представляет собой материальную основу доходов домохозяйств и используется ими для покупки потребительских товаров и услуг, созданных предприятиями и фирмами. Движение потоков товаров, доходов и ресурсов представляет собой непрерывный, постоянно возобновляющийся процесс, получивший название кругооборота товаров, доходов и ресурсов.

Взаимосвязь домохозяйств с другими субъектами смешанной экономики – фирмами и государством – принимает следующие формы:

- домохозяйства поставляют фирмам и государству экономические ресурсы;
- предъявляют спрос на потребительском рынке на товары и услуги, производимые частными фирмами и на предприятиях государственного сектора;
- участвуют в формировании доходов государственного бюджета, уплачивая налоги и другие виды обязательных выплат;
- осуществляя сбережения через денежно-кредитную систему экономики, домохозяйства предоставляют предприятиям различных форм собственности финансовые ресурсы для инвестирования в производство.

В смешанной экономике рыночного типа в триаде хозяйствующих субъектов – домохозяйства, государство, бизнес – именно домашнему хозяйству принадлежит ведущая роль. Через мотивационную экономическую деятельность домохозяйств, как через призму, преломляется вся система общественных экономических отношений.

Именно это обстоятельство обуславливает актуальность проблемы, вынесенной в название нашей работы, и порождает необходимость обратить внимание на домохозяйства как на субъект хозяйственной деятельности, оказывающий самое непосредственное влияние на экономическое развитие. Кроме того, интерес к домохозяйствам как элементу частного сектора экономики объясняется особенностями сложившегося в научных исследованиях подхода к его анализу.

Домохозяйства как элемент частного сектора в экономической науке рассматриваются со следующих точек зрения:

- домашние хозяйства как получатели дохода;
- домашние хозяйства как расходующая группа.

Именно с этих позиций мы предпримем попытку изучить домохозяйства Орловской области.

Домашние хозяйства Орловской области как получатели доходов. Анализ домохозяйств как получателей дохода осуществляется с позиций двух подходов – функционального и личного распределения. Функциональный подход предполагает исследование источников доходов домохозяйств, личностный подход – их распределение между разными домохозяйствами, сгруппированными по величине дохода.

С точки зрения функционального подхода, домохозяйства Орловской области могут быть охарактеризованы по данным таблицы 1* [7, 8].

Согласно данным, представленным в таблице 1, наибольшая доля в структуре доходов домашних хозяйств Орловской области приходится на оплату труда наемных работников (доля по годам колеблется в интервале от 32,1% до 43,3%). Далее по степени значимости в структуре доходов можно выделить социальные выплаты (от 20,5% до 27,6%). На статью «Другие доходы», куда включены доходы от продажи иностранной валюты, от сдачи черных и цветных металлов, деньги, полученные по переводам и проч., приходится от 16,4% до 29,4%. Наименьшую долю в общей структуре источников доходов составляют доходы от собственности (дивиденды, проценты по депозитам, доходы по облигациям и векселям, единовременные выплаты средств пенсионных накоплений и т.д.) – от 1,9% до 8%. Доходы от предпринимательской деятельности в структуре доходов домохозяйств Орловской области в период 2005-2017 гг. составляли от 9,2% до 12,9%.

Анализ динамики структуры доходов домохозяйств Орловской области (рис. 1) позволяет выделить некоторые тенденции – это устойчивое снижение доли доходов от предпринимательской деятельности, оплаты труда наемных работников, доходов от собственности и увеличение доли социальных выплат и других доходов.

* Составлено по [7] для 2005-2014 гг; по [8] для 2015-2017 гг.

Таблица 1 – Объем и структура денежных доходов домохозяйств Орловской области в 2005-2017 гг.

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Денежные (номинальные) доходы, млн руб. в том числе (в %):	48291,0	58533,5	71048,1	96506,1	104370,1	124226,5	139367,3	157208,3	169380,7	184054,0	208878,2	211379,8	217399,9
доходы от предпринимательской деятельности	12,9	11,8	10,8	10,9	9,4	9,2	9,4	9,6	9,7	9,5	9,4	9,4	9,3
оплата труда наёмных работников	42,5	42,3	43,3	40,9	39,2	35,4	34,3	35,6	36,9	36,3	32,1	32,7	33,7
социальные выплаты	23,3	22,5	21,3	20,5	23,4	26,8	26,6	26,4	27,6	25,8	25,4	26,3	27,5
доходы от собственности	4,9	6,0	8,0	7,6	6,3	5,7	1,9	2,3	3,0	3,3	3,7	3,9	3,3
другие доходы	16,4	17,4	16,6	20,1	21,7	22,9	27,8	26,1	22,8	25,1	29,4	27,6	26,2
Индексы потребительских цен, % к предыдущему периоду	100	107,6	111,3	114,3	108,6	109,0	105,8	106,8	107,4	112,7	112,8	106,3	102
Денежные (реальные) доходы, млн руб. (посчитано в ценах 2005 г.)	48291,0	54399,2	59326,0	70501,9	70209,0	76666,3	81295,3	85863,5	86138,0	83052,0	83558,2	79547,4	80208,7
Темпы роста реального денежного дохода домохозяйств по отношению к предыдущему году, % в	-	112,7	109,1	118,8	99,58	109,2	106,0	105,6	100,3	96,4	100,6	95,2	100,8

Судя по данным таблицы 1 и рисунка 1, если в 2005 г. на доходы от предпринимательской деятельности и оплату труда наемных работников приходилось 55,4% доходов домашних хозяйств Орловщины, то в 2008 г. – 51,8%, в 2014 г. – 45,3%, в 2017 г. – 43%. Социальные выплаты и другие доходы составили в 2017 г. 53,7%; в 2014 г. они составляли 50,9% в структуре доходов, тогда как значения рассматриваемых показателей составляли 41,4% в 2008 г. и 39,7% в 2005 г. С определенной долей уверенности можно заявлять, что подобная динамика структуры доходов является свидетельством стагнации в экономике Орловской области.

При наличии информации об индексах потребительских цен в Орловской области, исходя из значений номинального денежного дохода, можно привести информацию из первой строки таблицы 1 к сопоставимому виду – посчитать значения реального дохода домохозяйств, после чего выяснить темпы его роста.

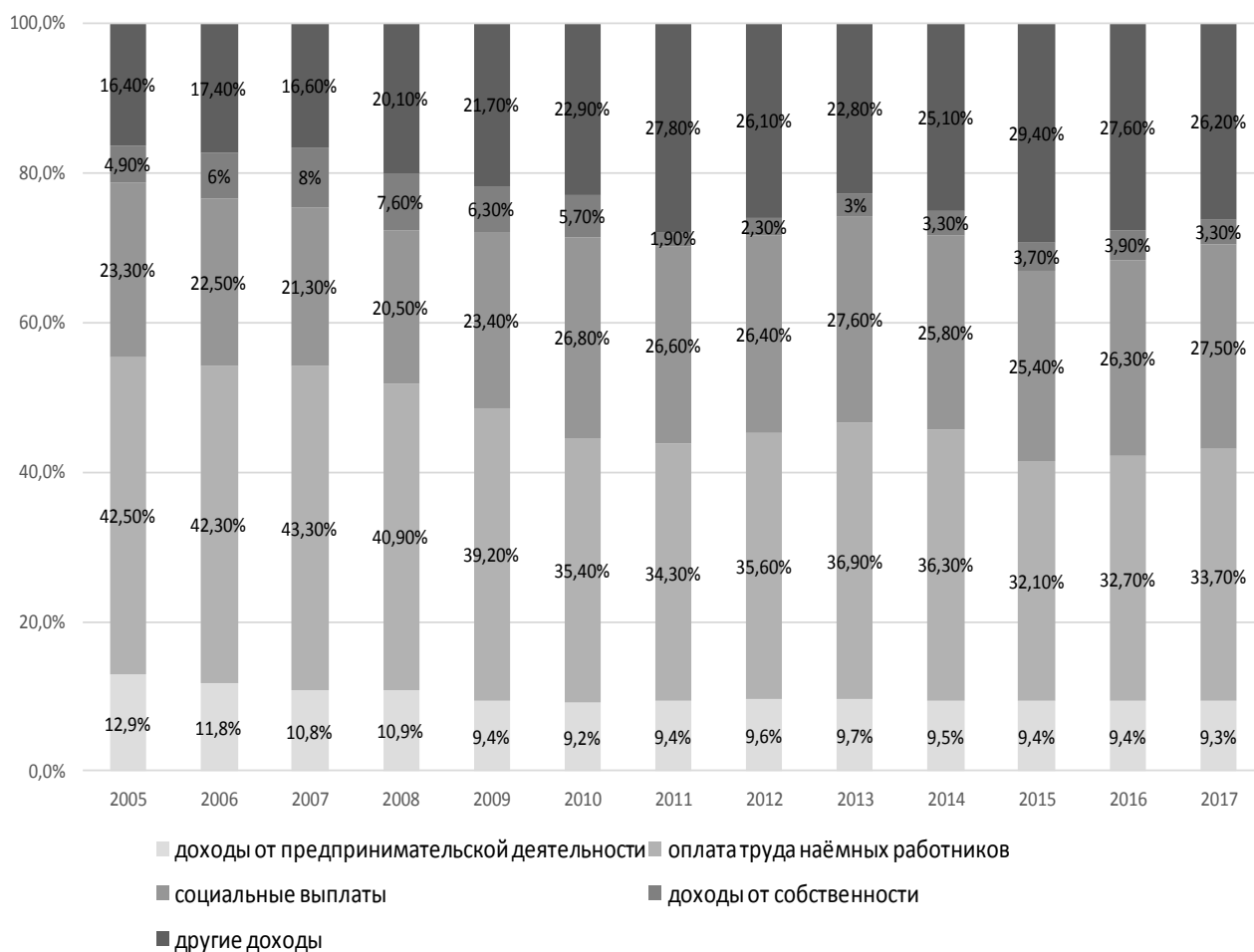


Рисунок 1 – Динамика структуры денежных доходов населения Орловской области в 2005-2017 гг.

Рассчитанные показатели отражают тенденцию небольшого, но постепенного, пошагового роста реальных доходов с 2005 г. по 2013 г. В последующий период динамика реальных доходов менялась – падение чередовалось с небольшим приростом, но к 2017 г. реальные доходы населения Орловской области при переменной динамике не достигли уровня 2011 г. Это обстоятельство подтверждает наше начальное предположение о наличии кризисно-застойных явлений в экономике Орловской области.

Анализ функционального распределения доходов домохозяйств дополняется анализом распределения доходов между различными группами населения (между различными домохозяйствами). Этот подход предполагает использование следующего приема. Все домохозяйства необходимо разделить на пять равных групп по 20% и определить, какая часть общих денежных доходов приходится на каждую выделенную группу (метод Лоренца).

В таблице 2 представлена информация о распределении денежных доходов домохозяйств Орловской области [7, 8].

Данные таблицы 2 составляют основу для суждений о дифференциации в распределении доходов населения Орловской области. Разрыв в доходах пятой и первой группы составлял в разные годы исследуемого периода от 6,9 до 8,4 раз. На наш взгляд, это свидетельствует о серьезной дифференциации доходов домохозяйств области и позволяет говорить о значительном неравенстве в доходах разных групп населения. Справедливость этого допущения подтверждается и значениями коэффициента фондов (коэффициента дифференциации доходов).

Таблица 2 – Распределение денежных доходов домохозяйств Орловской области в 2006-2018 гг.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Денежные доходы – всего, % в том числе по 20-процентным группам населения:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
первая (с наименьшими доходами)	6,0	5,7	5,5	5,6	5,6	5,6	5,5	6,1	6,2	6,3	6,3	6,3	6,4
вторая	10,8	10,5	10,2	10,4	10,4	10,4	10,3	10,9	11,0	11,2	11,1	11,2	11,3
третья	15,7	15,4	15,2	15,3	15,3	15,3	15,2	15,7	15,8	16,0	16,0	16,0	16,1
четвертая	22,9	22,8	22,7	22,7	22,8	22,8	22,7	22,9	22,9	23,0	22,9	23,0	23,0
пятая (с наибольшими доходами)	44,6	45,6	46,4	46,0	45,9	45,9	46,3	44,4	44,1	43,5	43,7	43,5	43,2
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	12,6	13,8	14,8	14,2	14,1	14,1	14,6	12,4	12,0	11,4	11,6	11,4	11,1
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,383	0,396	0,405	0,400	0,399	0,399	0,403	0,381	0,376	0,368	0,371	0,368	0,365

Коэффициент фондов отражает соотношение средних доходов 10% наиболее богатого населения и 10% наиболее бедного населения области. Критическим значением коэффициента фондов является разрыв в 10 раз, допустимое его значение (допустимый разрыв) – не более 7-8 раз [5].

Для случая Орловской области мы имеем превышение критического значения этого коэффициента, что означает социальное неблагополучие региона и наличие проблем социального характера в экономике. Изменение значений коэффициента фондов в период 2006-2018 гг. представлено на рисунке 2.

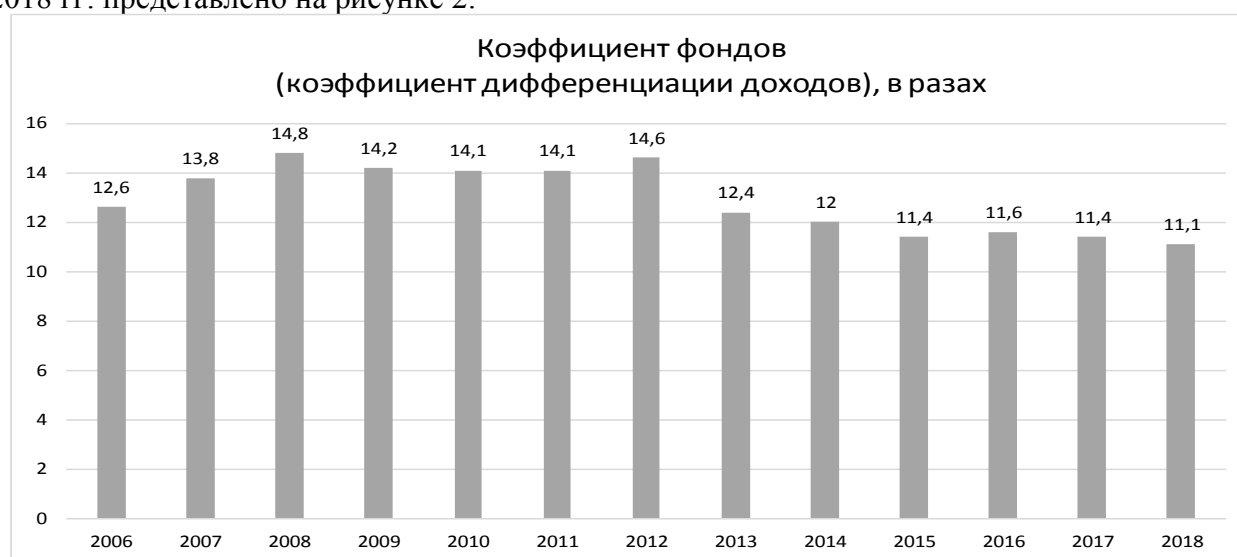


Рисунок 2 – Изменение значений коэффициента фондов для Орловской области в 2006-2018 гг.

Гистограмма на рисунке 2 наглядно демонстрирует снижение коэффициента фондов в 2012-2018 гг. Данное обстоятельство можно оценивать как факт снижения дифференциации в доходах домашних хозяйств Орловской области. Об этом свидетельствует и снижение значений ещё одного показателя распределения доходов домохозяйств – коэффициента Джини (рис. 3).

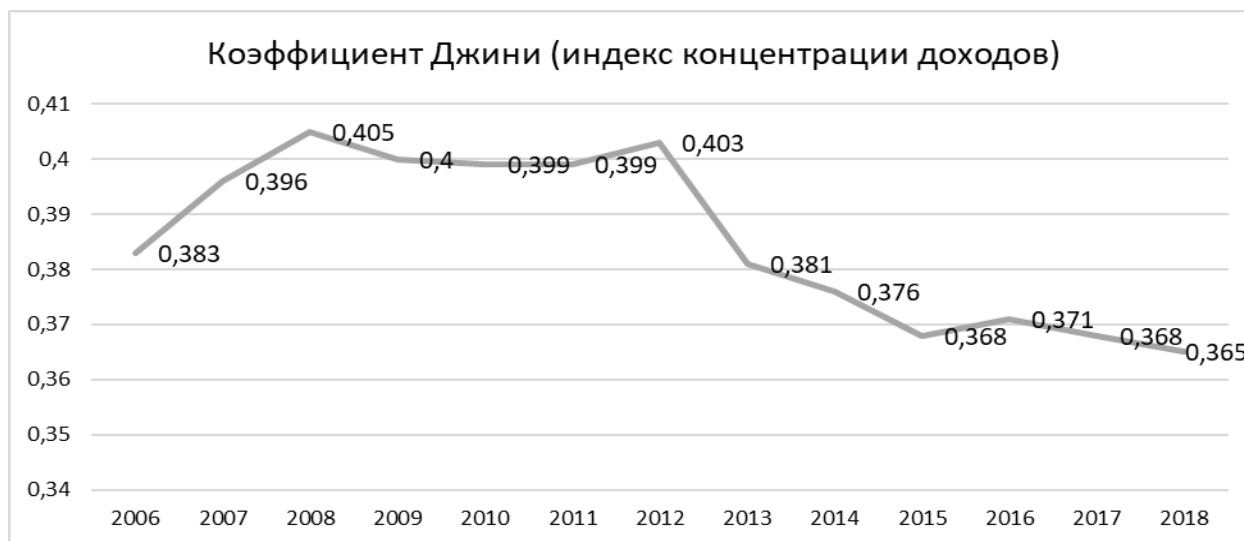


Рисунок 3 – Изменение коэффициента концентрации доходов для Орловской области в 2006-2018 гг.

Уделим некоторое внимание методологии расчета индекса концентрации доходов, чтобы пояснить, как трактуются значения этого показателя.

Для этого мы вернемся к упомянутому выше методу Лоренца и воспользуемся его графической интерпретацией – построим так называемую кривую Лоренца (рис. 4). Линия ОБ (биссектриса) характеризует случай абсолютного равенства в распределении доходов. А кривая, отклоняющаяся от неё на некоторое расстояние, и есть кривая Лоренца, которая иллюстрирует реальное распределение доходов. Чем больше кривая Лоренца отклоняется от биссектрисы, тем серьезнее и существеннее дифференциация доходов в обществе. Чтобы построить кривую Лоренца для Орловской области, вынесем на плоскость точки с координатами (20; 6,4), (40; 17,7), (60; 33,8), (80; 56,8), (100; 100). Координаты определяем, исходя из данных таблицы 2 за 2018 г. Расчеты осуществляем накопительным итогом. Допустим, координаты точки В получаем так: значение по оси ОХ – 20% (первая группа населения) + 20% (вторая группа населения) = 40%; значение по оси ОУ – 6,4% + 11,3% = 17,7%).

Представленную графическую модель используют, чтобы определить значение коэффициента Джини. Он определяется как соотношение двух площадей. Первая - площадь фигуры между биссектрисой и кривой Лоренца. Вторая – площадь треугольника, сторонами которого являются отрезок от точки В до её проекции на ось абсцисс, линия ОБ и часть оси ОХ от начала координат до упомянутой проекции точки В на ось ОХ.

Коэффициент Джини может варьироваться от 0 до 1. Чем он ближе к нулю, тем ближе кривая Лоренца к биссектрисе ОБ, тем равномернее распределены доходы. Чем ближе коэффициент Джини к единице, тем дальше кривая Лоренца от линии ОБ и тем неравномернее распределены доходы. На практике индекс концентрации доходов никогда не достигает крайних своих значений – нуля или единицы. Считается, что значение индекса Джини, превышающее 0,4, свидетельствует о высокой степени дифференциации доходов в обществе [5].

Индекс концентрации доходов, рассчитанный для Орловской области (рис. 3), в период 2008-2012 гг. достигал или почти достигал своих критических значений. Начиная с 2013 г. наблюдается тенденция снижения этого показателя. Так, в 2018 г. коэффициент Джини составил 0,365. Данное обстоятельство можно рассматривать как наметившуюся положительную тенденцию в социальной сфере региона.

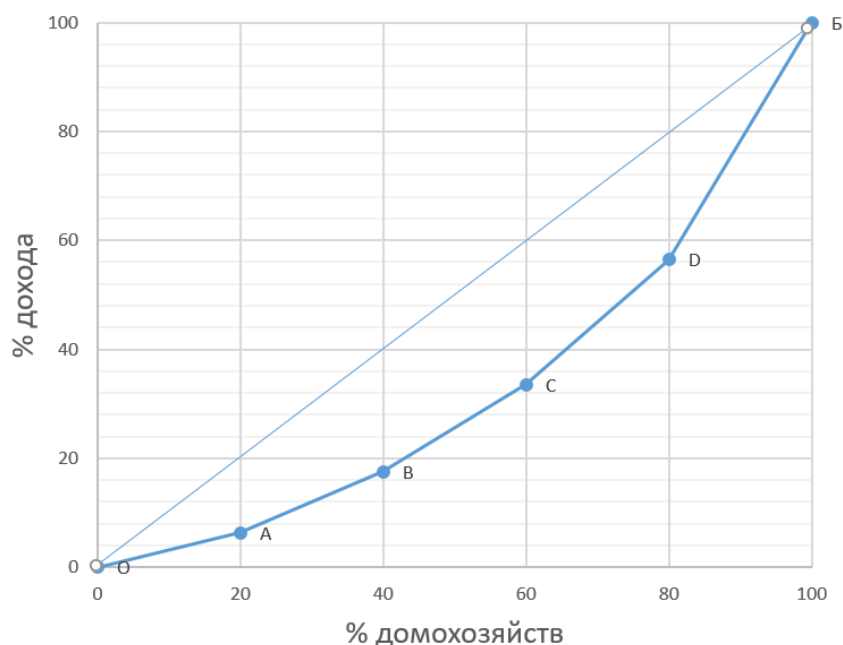


Рисунок 4 – Кривая Лоренца и дифференциация доходов домохозяйств Орловской области в 2018 г.

Домохозяйства Орловской области как расходующая группа. При рассмотрении домохозяйств как расходующей группы следует знать, что часть заработанных доходов уходит на выплату индивидуальных налогов, а оставшаяся часть распределяется на потребление и на сбережения. Структура использования денежных доходов населения Орловской области в 2005-2014 гг. представлена в таблице 3 [7, 8].

Таблица 3 – Использование денежных доходов населения Орловской области в 2005-2017 гг.

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Денежные (номинальные) доходы, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>в том числе (в %):</i>													
покупка товаров и оплата услуг	72,0	67,4	70,6	68,6	67,4	66,3	69,8	69,3	71,5	73,0	72,3	74,1	76,1
обязательные платежи и разнообразные взносы	8,0	7,9	8,8	9,2	8,5	7,6	8,0	8,8	10,0	10,2	9,7	9,1	8,8
приобретение недвижимости	2,7	3,3	5,1	5,0	1,6	2,0	2,8	2,8	1,9	1,7	0,9	0,8	0,8
прирост финансовых активов	17,3	21,4	15,5	17,2	22,5	24,1	19,4	19,1	16,6	15,1	17,1	16,0	14,3
из него прирост, уменьшение (-) денег на руках у населения	3,0	7,9	7,2	10,2	6,4	9,5	10,3	9,7	8,2	7,3	2,9	5,6	8,0

Структура расходов домохозяйств Орловской области, представленная в динамике, отражена на рисунке 5.

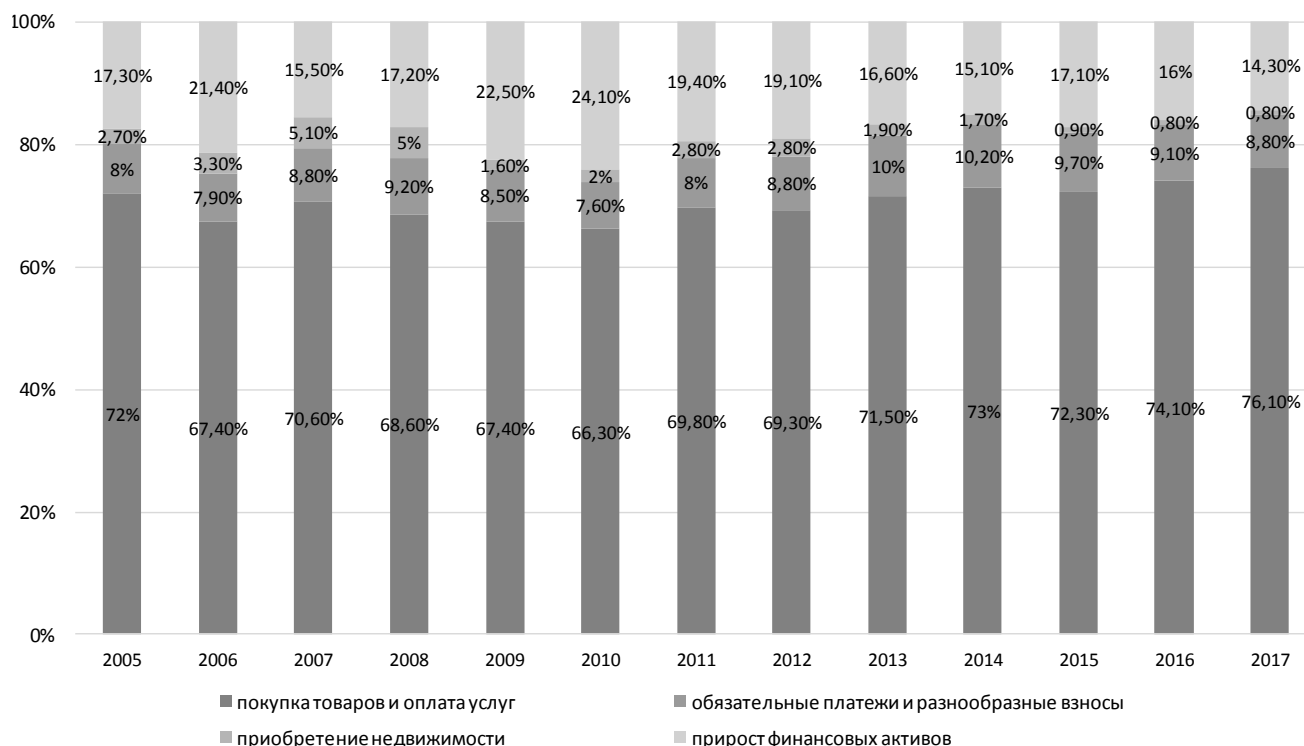


Рисунок 5 – Структура использования денежных доходов домохозяйств Орловской области в 2010-2017 гг.

Как видно из данных таблицы 3 и рисунка 5, наибольшая часть доходов домашних хозяйств Орловской области направляется на покупку товаров и услуг. Отметим, что периоды кризисных явлений характеризуются следующей закономерностью: сокращается доля расходов на товары и услуги и возрастают отчисления населения в сбережения. Видим, что в 2008-2010 гг. доля расходов на товары и услуги в общей структуре расходов домохозяйств снижалась при одновременном увеличении доли прироста финансовых активов. В 2017 г. доля расходов на приобретение товаров и услуг достигла своего максимального значения за весь анализируемый период

Рассмотрим структуру расходов домашних хозяйств Орловской области на покупку товаров и услуг (табл. 4) [7, 8].

Более $\frac{3}{4}$ от общей суммы расходов домохозяйств составляют расходы на приобретение товаров и на оплату услуг. Об уровне и качестве жизни населения (домохозяйств) можно судить, исходя из соотношения расходов на покупку товаров и оплату услуг. Чем большая доля в структуре расходов домохозяйств приходится на услуги, в первую очередь способствующие производству, воспроизводству и накоплению человеческого капитала, тем выше потенциал экономического развития региона.

Те расходы, которые можно было бы отнести к инвестициям в человеческий капитал жителей Орловской области (оплата услуг образования, расходы на путевки в санатории, дома отдыха, туризм и медицинские услуги, а также расходы на кино, театр и т.п.), составили по годам 15,8%, 16,5%, 17,1%, 17,3%, 17,2%, 16,9% от общей величины расходов на услуги. Соответственно, в общей структуре расходов домохозяйств эти статьи составили в 2015 г. – 2,62%, в 2016 г. – 2,83%, в 2017 г. – 2,91%. Данные числа свидетельствуют о незначительном потенциале домохозяйственного сектора в сфере накопления человеческого капитала. Это, в свою очередь, обуславливает повышенную значимость для региона грамотно организован-

ной работы общественного сектора экономики, задачей которого является не только производство общественных благ и регулирование внешних эффектов, но и реализация социальной политики, в том числе политики, направленной на развитие и преумножение человеческого капитала.

Таблица 4 – Структура расходов домохозяйств Орловской области на приобретение товаров и услуг в 2012-2017 гг.

Показатели	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Покупка товаров и услуг, % в том числе (в %):	100	100	100	100	100	100
покупка товаров	78,2	77,6	77,9	78,9	78,2	78,0
оплата товаров и услуг с использованием банковских карт за рубежом	0,7	0,9	1,1	0,7	0,9	1,3
оплата услуг в том числе в % от общей величины оплаты услуг	21,1	21,5	21,0	20,4	20,8	20,7
оплата жилищных, коммунальных услуг и услуг гостиниц	36,2	36,8	38,0	38,9	40,15	39,7
оплата бытовых услуг	12,8	12,5	13,4	14,0	13,61	13,7
оплата услуг системы образования	6,9	7,1	7,1	7,2	7,2	7,3
расходы на путевки в санатории, дома отдыха, туризм и медицинские услуги	7,5	7,9	8,2	8,1	8,0	7,8
расходы на кино, театры и другие зрелища	1,4	1,5	1,8	2,0	2,0	1,8
оплата транспортных услуг	11,6	11,9	9,9	9,4	9,3	9,3
оплата услуг связи	19,8	18,6	17,7	16,6	15,1	15,4
социальные услуги, предоставляемые гражданам пожилого возраста и инвалидам	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
прочие услуги	3,7	3,6	3,8	3,6	4,3	4,7

Итак, мы предприняли попытку изучить домохозяйственный сектор экономики Орловской области с позиций существующих в экономической теории подходов к его анализу. Полученная в ходе анализа информация интерпретировалась с позиций определения потенциала экономического развития региона. Всесторонний анализ ситуации требует изучения не только домохозяйственного сектора, но деятельности таких субъектов, как государство, фирмы и предприятия, что позволило бы сформулировать окончательные выводы о состоянии экономики Орловской области. Полученные же результаты дали возможность сформулировать промежуточные выводы-итоги о процессах стагнации в регионе.

Список источников:

1. Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М. Экономика: учебник. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2015. – 672 с.
2. Мазин А.Л. Институциональная роль домашнего хозяйства в России // Проблемы современной экономик. – 2019. – №1. – С. 34-38.
3. Николаева И.П. Экономическая теория: Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 510 с.

4. Орлова Е.Н. Домохозяйства как субъект ненаблюдаемой экономики // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2013. – №1. – С. 22-25.

5. Рудакова О.В. Индивидуальное и общественное благосостояние в условиях формирования постиндустриального общества: дис. ...докт. экон. наук: 08.00.01. – Тамбов, 2009. – 318 с.

6. Симкина Л.Г. Экономическая теория: [учебник для вузов]. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 384 с.

7. Уровень жизни. Официальная статистика [Электронный ресурс] // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – URL: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/statistics/standards_of_life/ (дата обращения: 28.01.2017).

8. Уровень жизни. Официальная статистика [Электронный ресурс] // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – URL: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/ru/statistics/standards_of_life/ (дата обращения: 24.01.2020).

9. Чойжалсанова А.Ц. Экономические ресурсы домашних хозяйств как основа развития социально-экономической системы региона // Российское предпринимательство. – 2014. – Том 15. – №23. – С. 176-186.

НАУКА БУДУЩЕГО

В данном разделе опубликована последняя часть статей призеров конкурса научных работ, обучающихся «Наука будущего», проводившегося в рамках VIII всероссийской научно-практической конференции учащихся, студентов, магистрантов, аспирантов «Образование и наука без границ: конвергенция социально-гуманитарных и естественно-технических наук», проходившей в ФБГОУ ВО «ОрелГУЭТ» 22 октября 2019 г.

УДК 811'34

Воронков А.С.

ФОНЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Воронков Андрей Сергеевич, обучающийся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: v.a.1101@yandex.ru

Научный руководитель: Бондарева Наталья Алексеевна, кандидат филологических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: ilin26@yandex.ru

При обучении иностранному языку необходимо уделять особое внимание правильному произношению. Следует с начала обучения освоить звуковую речь, научиться произносить звуки так, как это делают носители языка. Ведь при отсутствии знаний в области фонетики собеседник может неправильно понять или не понять вовсе то, что ему сообщают, вследствие чего может возникнуть сложность при налаживании коммуникации.

Ключевые слова: иностранный язык, немецкая фонетика, проблема изучения.

Voronkov A.S.

PHONETIC PROBLEM OF STUDYING OF FOREIGN LANGUAGE

Voronkov Andrey Sergeevich; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: v.a.1101@yandex.ru

Learning a foreign language it is necessary to pay special attention to correct pronunciation. The interlocutor can misunderstand or does not understand at all what is necessary when pronunciation is not correct. There will be problems in communications.

Keywords: foreign language, German phonetics, problem of study.

В современном мире межнациональных отношений одной из немаловажных проблем является проблема взаимопонимания для правильного построения политических, торговых, социально-экономических связей. На данный момент она является особенно ощутимой. Сложностями, возникающими при взаимопонимании, являются: отсутствие необходимых знаний языка собеседника, незнание обычаев или религиозных особенностей, неправильно поставленное произношение иностранного языка. В связи с этим хотелось бы обратить внимание на фонетические проблемы при изучении иностранного языка.

В большинстве случаев проблема произношения в иностранном языке заключается в изначальной разнице произношения в родном и иностранном языках.

Рассмотрим особенности произношения русского языка как родного языка. Характерной особенностью произношения русского языка является то, что все слова, произносимые в нашем языке, уходят на переднюю часть речевого аппарата, ближе к зубам, губам. Это является отличительной особенностью русского языка, так как такое произношение не используется в других языковых системах, из-за этого наш язык иностранцы воспринимают как очень резкий.

Изучая немецкий язык, необходимо обратить внимание на то, что произношение в немецком языке приходится на среднюю часть речевого аппарата, отсюда произношение более глубокое, но сам диапазон произношения затрагивает ту же переднюю часть, которую используют в русском языке.

Если же мы рассмотрим такой пример с английским языком в качестве языка, который изучаем, то заметим, что произношение больше уходит на заднюю часть речевого аппарата и затрагивает среднюю, то есть в целом произношение английского языка приходится на заднюю стенку и проходит эхом, из-за этого голоса в английском изначально несколько больше, чем в русском.

Произношение в китайском языке в целом направленно на верхнюю часть речевого аппарата, больше на нос. В целом и звук из-за этого получается очень высокий.

Остановимся более подробно на особенностях произношения звуков в немецком языке и рассмотрим их отличия от произносительных особенностей русского языка. Произношение немецких и русских гласных имеет большие различия и особенности. Одной из таких особенностей является твёрдый приступ в немецком языке. Твёрдый приступ требуется всегда, когда слово начинается на гласную. Например, *der Abend* (вечер) или *das Essen* (еда).

Также твёрдый приступ встречается, если слово в предложении заканчивается на гласную и следующее слово начинается с гласной. Например, *Er isst gerne Apfelkuchen*. (Он любит есть яблочный пирог).

В данном предложении можно сделать паузы, чтобы понять, когда делать твёрдый приступ. Сложнее, когда твёрдый приступ находится внутри слова. Например:

- *Beenden* (закончить);
- *beauftragen* (поручить);
- *das Speiseeis* (пищевой лёд) [2].

Также в немецком языке есть длинные и короткие гласные буквы, например:

- *offen* (открыто);
- *der Ofen* (печь).

Произношение сочетаний нескольких букв тоже имеет свои тонкости. Например, «h» – в русском языке вообще нет этого звука, есть похожий звук «х», но произносятся они совершенно по-разному. Для начала давайте посмотрим что звук «h» вообще произносится не всегда.

Этот звук не надо произносить, когда он стоит после гласной буквы, например, слово «*sehr*» (очень). Тут этот звук служит для удлинения гласного так же, как «*mehr*» (больше) или «*verstehen*» (понимать). В таких случаях они указывают лишь на продолжительную гласную.

Когда же произносится звук «h», например, в начале слога. Покажем это на примерах:

- «*das Haus*» (дом),
- «*Hamburg*» (Гамбург),
- «*der Haushalt*» (хозяйство). В этом случае звук «h» произносится сразу два раза.

Многие русские не знают, как правильно произносится звук «h», и вместо этого произносят «х». Что сразу выдаёт иностранца из Восточной Европы [3].

Когда мы произносим звук «х», корень нашего языка поднимается к задней части нёба, вот и получается «хэ». Когда произносим звук «h», язык должен быть расслаблен, а воздух свободно проходит через ротовую полость, и произносится он с некоторым придыханием.

Разберём два звука – «Ch» и «Sch».

В немецком языке они реализованы, но больше схожи между собой. Для начала рассмотрим два звука в качестве примера: die Kerche (церковь). В первом случае задняя часть языка поднимается к нёбу.

Die Kirsche (вишня) – в этом случае кончик языка поднимается к нёбу. Иногда звуки «sch» «хь» не реализуются. Но в диалектах южной Германии и южно-восточной Германии это достаточно распространено [1].

Сложнее в немецком языке разбирать звуки «х» «хь». После звуков «u» «das Buch» (книга), «o» «der Koch» (повар), «a» der Bach (ручей), «au» der Strauch (куст) произносится «х». А после других звуков произносится «хь».

Так в слове «das Buch» произносится звук «х». А во множественном числе «das Bücher» уже произносится звук «хь».

То же самое происходит и с другими словами, например: «der Bach» и «die Bäche» – во втором случае опять произносится звук «хь».

Со словом «der Strauch» и во множественном – «die Sträucher» – произносится звук «хь».

В слове «der Koch», как и в предыдущих версиях, во множественном числе произносится звук «хь» – «die Köche».

Для русского человека это достаточно сложно понять, как правильно и в каких случаях употреблять звук «х» а в каких «хь». Такие различия в особенностях произношения можно заметить только при разговоре с носителем этого языка.

Определённые сочетания букв в немецком языке при произношении имеют несколько другой результат.

Например, сочетание букв «ng» в немецком языке произносится вместе, не разделяя на «n g». Звук «n» в немецком языке произносят не так как в русском, если же в русском при произношении «n» язык касается зубов, то в немецком при произношении этой же буквы, язык поднимается к нёбу, чтобы перекрыть воздух и направить воздух через нос. При этом не все сочетания «ng» произносятся вместе, иногда данное буквосочетание произносится раздельно, если встречается на стыке слогов [4].

Рассмотрим сочетание «ng», когда звуки произносятся вместе:

- der Eingang (вход),
- die Übung (упражнение),
- der Engel (ангел).

Вот примеры раздельного произношения буквосочетания «ng»:

- angeben (указать),
- ungefähr (около),
- angreifen (атаковать).

Произношение немецкого «R» тоже отличается от русского «Р».

В русском языке звук «Р», как и почти любой другой звук, произносится всегда одинаково. В немецком языке звук «R» произносится двумя способами: один обычный, например:

- Rote Rosen (красные розы),
- Rüstige Rentner (бодрый пенсионер).

И вторая группа, которая сложнее, певческий проваливающийся звук «R», например, der Tiger (тигр). Здесь в конце слова звук становится проваливающимся, когда слышно так называемое эхо [5].

Можно заметить, что произношение каждого звука отдельно, как и звукосочетаний, в немецком языке сильно разнится. Для иностранца достаточно сложно все это воспринимать. Если сравнить языки, которые имеют общие корни: русский язык, белорусский или украинский, – то всё будет зависеть в основном от словарного запаса данного языка, поскольку носители языков восточнославянской группы не испытывают языкового барьера. В случае с иностранными языками, имеющими разные корни, появляются проблемы в произношении, даже тех звуков, которые, казалось бы, есть в родном языке, не говоря о звукосочетаниях и особенностях грамматики.

Список источников:

1. Немецкое произношение как читать сочетание CH и SCH [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=z1PhYNQ5tLs/>
2. Немецкое произношение с носителем: Твёрдый приступ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=yQyF7u99dbA>.
3. Как правильно произносить немецкий звук Н [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ipVTvf9UWN4>.
4. Как правильно произнести немецкое сочетание NG [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Ci-ta7nyCF8&list=PLz88ffzOzhKkr9js72Pr-pZwJPYYlyUk4&index=9&t=0s>.
5. Немецкое произношение 2 способа произносить немецкий звук «R» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Mjv-2C8FrZM>.
6. Котик Б., Соловей П. Как выучить иностранный язык: Пособие для взрослых: практические рекомендации. – Москва: Когито-Центр, 2005. – 144 с.
7. Лингвообразование в неязыковом вузе: проблемы и перспективы: сборник научных статей по материалам регионального научно-методического дискурса «Лингвообразование в неязыковом вузе» (Кемерово, 25 апреля 2012 г.) / Л.И. Абсолямова, О.В. Жиронкина [и др.]; отв. ред.: О.В. Кадникова, М.В. Межова. – Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2012. – 80 с.

УДК 658.14/17:69

Шабанова Т.И., Маякова В.В.

**СПЕЦИФИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА**

Шабанова Татьяна Игоревна, обучающийся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kaf_ec_pred@ogiet.ru

Маякова Вероника Викторовна, обучающийся; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: kaf_ec_pred@ogiet.ru

Научный руководитель: Сучкова Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент; ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12; e-mail: na-suchkova@rambler.ru

В условиях рыночных отношений требуется качественно новый подход к управлению активами и пассивами предприятия малого бизнеса. Создание рациональной структуры источников финансирования позволяет микропредприятиям обеспечить бесперебойность хозяйственного процесса и устойчивое развитие. Многообразие используемых предприятием строительного бизнеса видов и разновидностей активов, специфическая для каждого из них динамика трансформации, различная степень воздействия активов на процессы формирования прибыли, зависимость показателей платежеспособности, рентабельности и других результативных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия от состава и структуры имущества – все эти факторы усложняют задачу корректной оценки финансового состояния.

Ключевые слова: финансовый анализ, малый бизнес, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость.

Shabanova T.I., Mayakova V.V.

**SPECIFICITY OF THE FINANCIAL ANALYSIS
OF THE CONSTRUCTION MICROENTERPRISE**

Shabanova Tatyana Igorevna; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: kaf_ec_pred@ogiet.ru

Mayakova Veronika Viktorovna; Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation; e-mail: kaf_ec_pred@ogiet.ru

Under conditions of market relations qualitatively new approach to small-scale business assets and liabilities management is required. Creation of rational structure of financing sources allows the microenterprises to provide uninterrupted operation of economic process and sustainable development. Variety of kinds and versions of the assets used by the construction enterprise, dynamics of transformation specific to each of them, various degree of influence of assets on the processes of profit formation, dependence of solvency indicators, profitability and other productive indicators of financial and economic activity of the enterprise on the structure and composition of the property complicate the problem of correct financial estimation.

Keywords: financial analysis, small-scale business, solvency, liquidity, financial stability.

Анализ финансового состояния является важнейшим элементом системы управления коммерческим предприятием [2; 4; 8; 13; 23]. Только имея ясное представление о роли каждого элемента активов в деятельности предприятия [5], состоянии, динамике и эффективности использования основных [21; 24] и оборотных средств [17], можно определить ключевые направления и выбрать методы повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивающие оптимизацию текущих издержек и финансовых результатов [6; 9; 14; 17]. Особенно актуальна эта задача для микропредприятий, работающих в условиях жестких финансовых ограничений [7; 12; 18]. Рассмотрим особенности проведения аналитической оценки финансового состояния на примере микропредприятия, работающего в сфере оказания строительных услуг в сегменте B2B Орловской области.

Вне зависимости от сферы деятельности организации исследование рациональности структуры имущества подразумевает, прежде всего, оценку ликвидности баланса. Ликвидность баланса организации – это способность организации отвечать по краткосрочным обязательствам своими текущими активами [1]. Анализ ликвидности предприятия осуществляется сравнением средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [16]. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву (табл. 1).

Основные средства и наиболее стабильная часть оборотных средств в норме финансируются за счет долгосрочного капитала, остальная часть оборотных средств должна формироваться за счет краткосрочного капитала. При таком соотношении средства, вложенные во внеоборотные активы, а также в создание необходимых запасов, не могут неожиданно быть востребованы кредиторами и таким образом нарушить нормальные процессы финансово-материального обеспечения производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На анализируемом предприятии соблюдаются все четыре неравенства, что говорит об идеальном соотношении активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

В процессе анализа структуры источников финансирования предприятия необходимо также изучить показатели, раскрывающие особенности финансового состояния предприятия, поскольку под финансовым состоянием понимают способность организации обеспечить процесс хозяйственной деятельности требуемыми финансовыми ресурсами [10]. Финансовая устойчивость характеризует определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее

его постоянную платёжеспособность. В процессе анализа были рассчитаны значения ряда коэффициентов финансовой устойчивости, представленные в таблице 2.

Таблица 1 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения за 2018 г.

Активы по степени ликвидности	На конец года, тыс. руб.	Прирост за год, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец года, тыс. руб.	Прирост за год, %	Излишек/недостаток платежных средств, тыс. руб.
A1.Высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные фин. вложения)	3 047	-7,9	\geq	П1.Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущая кредиторская задолженность)	1 099	+8,2	+1 948
A2.Быстрореализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность)	0	–	\geq	П2.Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства кроме текущей кредиторской задолженности)	0	–	–
A3.Медленно реализуемые активы (прочие оборотные активы)	1 184	-7,9	\geq	П3.Долгосрочные обязательства	0	–	+1 184
A4.Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	216	+4,2 раза	\leq	П4.Постоянные пассивы (собственный капитал)	3 348	-7,8	-3 132

Таблица 2 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Теоретически нормальное значение	Фактическое значение (среднегодовое)		Отклонение (+,-)
		2017 год	2018 год	
1. Коэффициент автономии	$>0,5$	0,723	0,767	0,044
2. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами	$>0,1$	2,366	2,717	0,351
3. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	<1	0,382	0,303	-0,079
4. Коэффициент маневренности собственных средств	$>0,5$	0,978	0,962	-0,017
5. Соотношение мобильных и иммобилизованных средств	>1	62,571	32,933	-29,639
6. Коэффициент автономии источников формирования мобильных активов	$>0,5$	0,719	0,760	0,041

Фактически наблюдаемые значения всех показателей финансовой устойчивости и платежеспособности не выходили за границы установленных нормативов. Высокий уровень коэффициентов автономии средств предприятия и источников формирования мобильных активов, благоприятная динамика коэффициента соотношения заемных и собственных средств

свидетельствуют о том, что имущество предприятия и в особенности оборотные средства в незначительной степени зависят от внешних источников финансирования, причем эта зависимость в течение исследуемого периода ослабевала. Коэффициент маневренности собственных средств предприятия в течение всего исследуемого периода также оставался значительно выше минимально допустимого значения.

В то же время углубленное изучение бухгалтерской отчетности микропредприятия показало, что за последние два года доходы от основной деятельности заметно уменьшились, что привело к возникновению убытков в 2018 году. Это стало закономерным следствием системного кризиса в строительной отрасли [3; 20], особенно сильно затронувшего сегмент строительства объектов производственного назначения, на выполнении подрядных работ в котором специализировалось предприятие. Ухудшило ситуацию и отсутствие стратегии выхода из кризиса, продуманной маркетинговой политики, направленной на повышение конкурентоспособности и привлечение новых клиентов [19].

Для оценки вероятности банкротства микропредприятия были использованы три различные методики прогнозирования финансовой несостоятельности (табл. 3-5) [11; 15].

Таблица 3 – Расчёт Z-счёта Альтмана

Коэффициент	Расчет	Значение на 31.12.2018г.	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
1	2	3	4	5
T ₁	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,951	0,717	0,68
T ₂	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	-0,064	0,847	-0,05
T ₃	Отношение ЕБИТ к величине всех активов	-0,044	3,107	-0,14
T ₄	Отношение собственного капитала к заемному	3,046	0,42	1,28
T ₅	Отношение выручки к величине всех активов	3,105	0,995	3,09
Z-счет Альтмана:				4,86

При значении Z менее 1,23 предприятие признается финансово несостоятельным (банкротом);

– Z в диапазоне от 1,23 до 2,89 – ситуация остается неопределенной, необходимы дополнительные наблюдения;

– Z более 2,9 – компания финансово устойчива, вероятность банкротства минимальна.

Согласно проведенным расчетам, анализируемое микропредприятие финансово устойчиво и банкротство в ближайшем будущем ему не грозит.

Таблица 4 – Расчёт Z-счёта Таффлера

Коэффициент	Расчет	Значение на 31.12.2018 г.	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
1	2	3	4	5
X ₁	Прибыль от продаж / Краткосрочные обязательства	-0,555	0,53	-0,29
X ₂	Оборотные активы / Обязательства	3,850	0,13	0,50
X ₃	Долгосрочные обязательства / Активы	0	0,18	0,00
X ₄	Активы / Выручка	216,306	0,16	34,61
Итого Z-счет Таффлера (Z-score):				34,82

Если показатель Z-score принимает значение больше 0,3, то предприятие имеет небольшой риск банкротства в течение года, если значение меньше 0,2, то у предприятия присутствует большой риск банкротства. На анализируемом микропредприятии риск банкротства в течение ближайшего года минимален.

Таблица 5 – Прогноз банкротства по 5-факторной модели Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова

Коэффициент	Расчет	Значение на 31.12.2018г.	Множитель	Произведение (гр. 3 x гр. 4)
1	2	3	4	5
K ₁	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	3347,949	2,000	6695,90
K ₂	Коэффициент текущей ликвидности	2,773	0,100	0,28
K ₃	Коэффициент оборачиваемости активов	3,105	0,080	0,25
K ₄	Коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции)	-0,044	0,450	-0,02
K ₅	Рентабельность собственного капитала	-0,182	1,000	-0,18
Итого (R):				6696,22

Если значение итогового показателя $R < 1$, вероятность банкротства предприятия высокая, если $R > 1$, то вероятность низкая. Рассчитанные по данной методике значения итогового показателя также позволяют оценить вероятность банкротства как очень низкую.

Таким образом, несмотря на неблагоприятные условия внешней среды и отсутствие продуманной антикризисной стратегии управления, реальная угроза существованию микропредприятия отсутствует. Результаты оценки состава и структуры имущества позволяют предположить, что у предприятия есть необходимый потенциал для преодоления негативных тенденций последних лет. К положительным моментам можно отнести тот факт, что в 2018 году в активе баланса фактически отсутствовала дебиторская задолженность, существенно сократились запасы ТМЦ; увеличились высоколиквидные финансовые активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения), причем не только в абсолютном, но и в относительном выражении. Структура источников финансирования оставалась стабильной, при этом за счет собственных средств формировалось более 70% имущественного потенциала, а заемные источники были представлены исключительно кредиторской задолженностью. Кроме того, отсутствие просроченных платежей свидетельствует об удовлетворительной финансовой дисциплине на предприятии и своевременном возврате кредитов.

Для повышения эффективности использования имущественного потенциала необходимо разработать систему мероприятий, позволяющих не только обеспечить полное возмещение текущих издержек за счет доходов от реализации продукции предприятия [22], но и получение прибыли. Прежде всего, необходимо масштабировать деятельность за счет освоения новых рынков сбыта. Ключевым направлением новой стратегии развития может стать переключение с корпоративных заказов (перспективы развития которых в условиях системного кризиса в строительстве представляются не слишком благоприятными) на прямое обслуживание населения. Необходимо переориентировать фокус внимания с производственного строительства на рынок жилья. Ввод в эксплуатацию нескольких крупных объектов в 2018-2019 годах дает компании шанс занять свое место в сфере выполнения строительно-монтажных, отделочных и завершающих работ в жилых новостройках.

Список источников:

1. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет. М. : Издательство Юрайт, 2018. 386 с.
2. Боброва Е.А., Чекулина Т.А., Лытнева Н.А. Анализ и прогнозирование финансового состояния организации // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 3 (45). С. 199-203.
3. Гончаров А.А. Сценарии развития реального сектора экономики // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2018. № 8. С. 18-23.

4. Гончарова И.В. Анализ ликвидности и платежеспособности, как основа эффективного управления предприятием // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2017. № 8. С. 151-156.
5. Губина О.В., Боброва Е.А., Ковалёва А.М. Использование в оценке деятельности коммерческих организаций аналитических коэффициентов в соответствии с зарубежными стандартами // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 1 (43). С. 18-24.
6. Деминова С.В., Сучкова Н.А. Прогнозно-аналитическая оценка финансового потенциала коммерческой организации // Научные Записки ОрелГИЭТ. 2015. № 1 (11). С. 310-316.
7. Дмитриева М.А. Система аналитических процедур диагностики банкротства организаций малого и среднего бизнеса // Экономическая среда. 2017. № 4 (22). С. 42-49.
8. Закроева-Фаринская Ю.Г. Методологические аспекты устойчивого развития и устойчивости предпринимательских структур в условиях нестабильной среды // Экономическая среда. 2017. № 3 (21). С. 89-95.
9. Илюхина И.Б., Ильминская С.А. Ресурсный потенциал инновационного развития экономики // Вестник ОрелГИЭТ. 2017. № 1 (39). С. 133-136.
10. Илюхина И.Б. К вопросу о совершенствовании методики оценки кредитоспособности предприятий в условиях макроэкономической нестабильности // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2017. № 5. С. 151-155.
11. Ковалёва А.М., Бутенко И.В., Губина О.В. Пути снижения риска банкротства предприятия в современных условиях хозяйствования // Актуальные задачи математического моделирования и информационных технологий: материалы Международной научно-практической конференции, Сочи, 20-29 сентября 2017 г. / науч. ред.: Ю.И. Дрейзис, И.Л. Макарова, А.Р. Симонян, Е.И. Улитина. – Сочи: Соч. гос. ун-т, 2017. С. 40-43.
12. Лебедева О.А. Тенденции развития предпринимательской деятельности в Орловской области // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2017. № 5. С. 26-29.
13. Лытнева Н.А., Парушина Н.В., Дабдина С.С. Взаимосвязь организации бухгалтерского и налогового учета предприятий // Научные Записки ОрелГИЭТ. 2018. № 3 (27). С. 6-11.
14. Макарова Т.Н., Ильюшина Е.В. Обеспечение устойчивого развития предпринимательских структур в Российской Федерации // Научные Записки ОрелГИЭТ. 2017. № 3 (21). С. 34-42.
15. Мошкало И.Г. Диагностика финансового состояния предприятия в условиях вероятного банкротства // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2018. № 9. С. 117-120.
16. Парушина Н.В., Шапорова О.А., Боброва Е.А. Технологии принятия управленческих решений в предпринимательских структурах по формированию ликвидной структуры баланса // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 3 (45). С. 131-139.
17. Рыкова И.Н., Кораблев Д.В., Губанов Р.С. Оценка влияния факторов на финансовые результаты деятельности промышленных компаний России с учетом государственной поддержки отраслевой экономики // Корпоративные финансы. 2016. № 2 (38). С. 51-69.
18. Симонова Е.В. Соотношение конкурентных преимуществ малого и крупного бизнеса // Вестник ОрелГИЭТ. 2017. № 2 (40). С. 23-27.
19. Соболева Ю.П. Процедура финансовой стабилизации деятельности компании в условиях нестабильности внешней среды // Научные Записки ОрелГИЭТ. 2017. № 2 (20). С. 12-18.
20. Суворова С.П., Куканова Н.В., Ханенко М.Е. Строительная отрасль: перспективы развития в цифровой экономике // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 2 (44). С. 151-157.
21. Сучкова Н.А. Роль учетных и аналитических индикаторов в оценке наличия и движения основных средств // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2016. № 4. С. 254-258.
22. Сучкова Н.А. Формирование отчета о финансовых результатах и его использование в процессе экономического анализа // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. 2018. № 10. С. 96-100.
23. Уварова Е.Е., Рыкова И.А., Голайдо И.М., Шпортова Т.В. Практический подход к совершенствованию механизма управления предприятием на основе оценки относительных показателей финансовой устойчивости // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 2 (44). С. 157-164.
24. Чекулина Т.А., Паршутина И.Г., Лазаренко А.Л. Методологические основы анализа и управления основным капиталом в предпринимательских структурах // Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 3 (45). С. 188-192.

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли» и редакция журнала «Экономическая среда» приглашает к сотрудничеству преподавателей, научных работников, аспирантов и соискателей, студентов.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ:

Требования к статьям:

– Статьи должны носить аналитический, а не описательный характер, автором должен быть четко определен круг рассматриваемых вопросов, их актуальность и цели исследования. В статье не следует приводить лишь перечень цитат и точек зрения, необходимо провести их анализ и на его основе дать систематизацию взглядов по исследуемой проблеме, сформулировать авторский подход к теме. Позиции автора должны быть аргументированы и логически выдержаны. Статью необходимо начать с описания проблемы (задачи) и завершить выводами и предложениями.

– К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1,0 печатных листа (10 000 – 40 000 знаков с пробелами).

– Обязательными элементами статьи являются Ф.И.О. всех авторов, заглавие (название) статьи, аннотация, ключевые слова, список литературы, сведения об авторах.

– Фамилии и инициалы авторов статьи приводятся перед заглавием, в отдельной строке, выделяются жирным шрифтом. Число авторов статьи, как правило, не должно превышать трех человек.

– Заглавие (название) не должно быть слишком длинным, должно полностью отвечать содержанию статьи. Заглавие размещается по центру строки, набирается заглавными (прописными) буквами, без переносов, выделяется жирным шрифтом.

– Аннотация (150 – 500 знаков с пробелами) и ключевые слова размещаются перед текстом статьи (после заглавия) и выделяются курсивом. Текст аннотации должен быть лаконичным, связным, логичным и информативным.

– Список литературы приводится в конце рукописи в алфавитном порядке (по фамилиям авторов) в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»). В статье рекомендуется привести ссылки все использованные автором литературные источники и статистические данные.

– Сведения об авторах, научном руководителе (для статей аспирантов, соискателей) и рецензентах приводятся в конце статьи, после списка литературы.

– Рекомендуется продублировать сведения об авторе (ах) в отдельном файле:

Ф.И.О. полностью	
Ученая степень, звание:	
Должность:	
Место работы, город, страна:	
Почтовый адрес (для связи с редакцией, не публикуется):	
Телефон, e-mail (для связи с редакцией, не публикуется):	
E-mail (для опубликования):	
Название рукописи:	
Объем в усл. (авт.) п.л.:	
Научный руководитель (только для статей аспирантов, соискателей): Ф.И.О., уч.степень, звание, должность, место работы, e-mail	

– Статьи, предназначенные для публикации в журнале, подлежат обязательному рецензированию. Статьи аспирантов (соискателей) должны сопровождаться положительной рецензией (отзывом) за подписью научного руководителя или заведующего кафедрой. Сканированная копия рецензии направляется в редакцию вместе со статьей (отдельным файлом).

– Рукопись должна сопровождаться документом, подтверждающим проверку работы на наличие плагиата. Рекомендуемый Интернет-сервис для проверки AntiPlagiat.ru (режим доступа: <http://www.antiplagiat.ru>).

Требования к оформлению:

– Редакция принимает материалы только в электронном виде (рекомендуется направлять материалы на e-mail журнала: economicsreda@mail.ru – «Экономическая среда»).

– Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в форматах doc, docx или rtf: шрифт Times New Roman – 12 пт., обычный; межстрочный интервал – одинарный; абзацный отступ – 1,25 см.; все поля – по 20 мм. Текст должен быть выровнен по ширине. Не допускается вставка разрыва страниц, разрыва разделов, деление текста на колонки и иное дополнительное форматирование. Обязательны ссылки на рисунки, таблицы и использованные источники в тексте.

– При вставке формул необходимо использовать MicrosoftEquation. Формулы выполняются курсивом (основной размер символа 10-12 pt), размещаются по центру строки, нумерация справа в круглых скобках. В формулах в качестве символов следует применять обозначения, установленные соответствующими государственными стандартами. Пояснение значений символов и числовых коэффициентов следует приводить непосредственно под формулой в той же последовательности, в которой они даны в формуле. Значение каждого символа и числового коэффициента следует давать с новой строки. Первую строку пояснения начинают со слова «где» без двоеточия. Если уравнение не умещается в одну строку, оно должно быть перенесено после знака равенства «=», или после знака «+», или после других математических знаков с их обязательным повторением в новой строке.

– Рисунки должны быть черно-белыми, толщина линий не менее 0.5 pt. Ширина рисунка не должен превышать 160 мм, высота – 200 мм. Разрешение не менее 300 pp. Отдельные блоки и элементы в рисунках и схемах следует сгруппировать. Номер и наименование размещаются под рисунком, по центру строки. Пример оформления подписи к рисунку:

...

Рисунок 1 – Классификация различных подходов к целям государственной политики формирования доходов населения

– Цифровой материал в статье рекомендуется оформлять в виде таблиц. Таблицу, в зависимости от ее размера, помещают под текстом, в котором впервые дана ссылка на нее, или на следующей странице. Заголовки столбцов и строк таблицы следует писать с прописной буквы, а подзаголовки – со строчной буквы, если последние подчиняются заголовку. Разделять заголовки и подзаголовки диагональными линиями не допускается. Графу «№ п/п» в таблицу не включают. В таблице допускается уменьшение шрифта до 10 пт. При переносе таблицы на другой лист головку таблицы (первую строку с заголовками столбцов) следует повторить в начале каждой страницы. Если головка таблицы велика, то допускается ее не повторять, в этом случае ниже головки необходимо разместить дополнительную строку с номерами столбцов, тогда каждый следующий лист начинается со строки с номерами столбцов. Каждая таблица должна иметь номер и название, которые располагаются перед таблицей.

Пример оформления таблицы:

Таблица 1 – Состав стейкхолдеров, которых менеджмент компаний считает наиболее значимыми (% от числа опрошенных)

Стейкхолдеры	2012 год	2013 год
1. Акционеры (участники)	83	52
2. Сотрудники	70	54

– Кавычки в тексте статьи должны выглядеть так: «...». Ссылки на литературные источники и приведенные в статье статистические данные следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления». Ссылку на список литературы в тексте статьи необходимо заключать в квадратные скобки «.....» [1].

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Представляя текст работы для публикации в журнале, авторы гарантируют правильность всех сведений о себе, отсутствие плагиата и других форм неправоверного заимствования в рукописи произведения, надлежащее оформление всех заимствований текста, таблиц, схем, иллюстраций. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных и прочих сведений. Редакция не несет ответственность за достоверность информации, приводимой авторами.

В случае нарушения данной гарантии и предъявления в связи с этим претензий к редакции авторы самостоятельно и за свой счет обязуются урегулировать все претензии. Редакция не несет ответственности перед третьими лицами за нарушение данных авторами гарантий.

Авторы, направляя рукопись в редакцию, поручают редакции обнародовать произведение посредством его опубликования в печати и размещения электронной копии статьи на сайте журнала, в научных электронных библиотеках и базах данных.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале. Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют редакционный совет и редколлегия журнала в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы. Редколлегия осуществляет за собой право отклонять работы по тем или иным причинам. Редакция не берет на себя обязанность объяснять авторам нетехнические причины отклонения статей. С журналом сотрудничают высококвалифицированные специалисты, и их заключение является определяющим для судьбы статьи.

Редакция не гарантирует каких-либо сроков опубликования статей, получивших положительную рецензию. В среднем между прохождением статьи через технический контроль и публикацией при положительном решении редколлегии проходит 1-3 месяцев.

При публикации материалов приоритет отдается подписчикам журнала.

Направление материалов в редакцию для публикации означает согласие автора с приведенными выше требованиями.

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
И ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ФГБОУ ВО «ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ»**

приглашают научных и научно-педагогических работников общего и профессионального образования принять участие в научно-практической конференции:



**«ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА БЕЗ ГРАНИЦ:
АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
И ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»**

Цели и задачи конференции:

- публичное обсуждение результатов экспериментальной или теоретической деятельности, направленной на получение новых знаний об основных закономерностях строения, функционирования и развития человека, общества, окружающей среды;
- развитие и популяризация новейших достижений науки и техники;
- обмен актуальной научно-технической информацией, укрепление деловых контактов между российскими и зарубежными учеными, специалистами и руководителями предприятий различных отраслей экономики.

Место проведения:

302028, РФ, г. Орел, ул. Октябрьская, 12.

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»

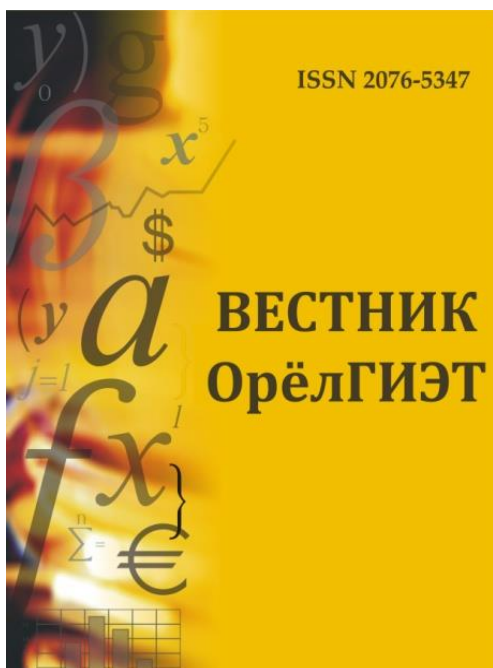
Сайт: www.orelgiet.ru

E-mail: ogiet-konferenciya@yandex.ru

Дополнительную информацию можно получить по телефону:

+7 (480)225-50-43 (Шелепина Наталья Владимировна)

Материалы конференции будут опубликованы в сборниках серии «Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования» (ISSN 2500-249X), электронная версия которых размещается в открытом доступе на сайте университета, а также индексируется в базе данных РИНЦ (eLIBRARY.RU).



Журнал «Вестник ОрёлГИЭТ» печатается с 2007 г. и является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. Периодичность издания – 1 раз в квартал.

В журнале публикуются результаты исследований по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания.

«Вестник ОрёлГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, кото-

рые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-67656 от 10 ноября 2016 г.

Учредитель (издатель): ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли».

Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук» (Перечень ВАК).

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования ([РИНЦ](#)).

Подписка на журнал осуществляется во всех отделениях связи по объединенному каталогу «Пресса России» (индекс [E36888](#)).

Перед публикацией все присланные материалы подлежат обязательному рецензированию. Копии рецензии или мотивированного отказа направляются авторам (без указания сведений о рецензенте). Рецензии хранятся в редакции журнала в течение 5 лет и могут быть предоставлены в Министерство образования и науки Российской Федерации при поступлении в редакцию соответствующего запроса.

Адрес редакции: 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12, каб.309

Телефон: (4862) 255-037; (910)300-77-56

E-mail: rio-ogiet@mail.ru

Сайт: http://orelgiet.ru/public/redakcionno_izdatelskiy_otdel