

**РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ)
УНИВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ,
МЕТОДОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И
АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

ДУШАНБЕ – 2025

УДК 657.6:001.895:65.052

Основные проблемы развития теории, методологии и организации учета, анализа и аудита в условиях цифровой экономики: Сборник научных статей / сост. И.Р. Раджабова. – Душанбе: РТСУ, 2025. – 420 с.

Член редакционной коллегии: Раджабова И.Р. - к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита Российско-Таджикского (Славянского) университета

Рецензенты: **Комилов С.Дж.** – д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики факультета экономики и управления РТСУ

Зокирова Ф.Д. – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета факультета учета и цифровой экономики Таджикского национального университета

Сборник научных статей "Основные проблемы развития теории, методологии и организации учета, анализа и аудита в условиях цифровой экономики" представляет собой комплексный анализ современных тенденций и инноваций в области бухгалтерского учета и экономики. В этом издании авторы делятся своими исследованиями и практическими наработками, которые помогают улучшить эффективность учетных процедур и повысить прозрачность финансовой отчетности, улучшить экономическую ситуацию в стране.

Издание предназначено для научных сотрудников вузов, специалистов налоговых органов, бухгалтеров, аудиторов экономических субъектов, а также студентов, магистрантов, аспирантов, обучающихся по экономическим направлениям подготовки и выполнении различных научных проектов.

Составитель:

Раджабова И.Р. – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита РТСУ.

Рекомендовано к изданию РИС РТСУ

© кафедра учета, анализа и аудита
Российско-Таджикский
(Славянский) университет – 2025 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Мы живем в эру быстрых изменений и динамичного развития технологий, которые неизбежно затрагивают и область бухгалтерского учета, и экономики в целом.

В условиях стремительного развития цифровых технологий и глобальной цифровизации экономики перед теорией и практикой бухгалтерского учета, анализа и аудита возникают новые вызовы. Трансформируются подходы к организации учетных процессов, возрастают требования к качеству и оперативности финансовой информации, а также усиливается значимость интеграции цифровых технологий в профессиональную деятельность. В данных условиях особую значимость приобретает необходимость критического осмысления актуальных проблем и перспектив развития теории и методологии учета и аудита.

Настоящий сборник включает статьи, посвященные широкому кругу вопросов, связанных с развитием учетных, аналитических и аудиторских процессов в условиях цифровой экономики. Включенные в него исследования отражают современные тенденции в автоматизации учета, применении искусственного интеллекта и больших данных в анализе финансовой информации, новых методологических подходах к организации учета и аудита, а также вопросы цифровой трансформации финансового контроля.

Сборник имеет практическую направленность и предоставляет профессиональные знания по ключевым проблемам экономики, бухгалтерского учета, анализа и аудита в условиях цифровизации экономики. В нем рассматриваются современные вызовы, такие как кибербезопасность в бухгалтерском учете, использование блокчейн-технологий в финансовом учете, развитие облачных решений для обработки и хранения финансовой информации, а также вопросы стандартизации и регулирования учетной деятельности в цифровой среде.

Представленные материалы могут быть востребованы государственными, региональными и местными органами управления, а также корпоративным сектором, профессиональными объединениями бухгалтеров и аудиторов. Сборник рассчитан на студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, преподавателей вузов, специалистов и руководителей различных сфер экономики, которые заинтересованы в совершенствовании профессиональных знаний и адаптации к новым реалиям цифровой среды.

Все статьи сборника представлены в редакторской версии авторов. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

Мы надеемся, что данный сборник станет полезным источником информации и стимулом для дальнейших научных исследований и практических разработок в области бухгалтерского учета, анализа и аудита в цифровой экономике.

**РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В
СОВРЕМЕННОМ БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ:
ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И БУДУЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ**

Алимахмадов М.С.

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматривается влияние информационных технологий на бухгалтерский учет и отчетность в условиях современных экономических реалий. Автор анализирует эволюцию автоматизированных учетных систем, начиная с первых счетных машин и заканчивая перспективами внедрения искусственного интеллекта и блокчейн-технологий. Выявлены ключевые этапы развития бухгалтерских программных продуктов и информационных систем, их влияние на автоматизацию учетных процессов. Отмечено, что развитие информационных технологий опережает темпы изменения методологии бухгалтерского учета, что требует адаптации существующих подходов и алгоритмов учета. Сделан вывод о значительном влиянии Четвертой промышленной революции на автоматизацию бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, информационные технологии, автоматизация, учетные системы, финансовая отчетность, цифровая трансформация, ERP-системы, искусственный интеллект, блокчейн, промышленная революция.

Информационные технологии в последние годы полностью окружили нашу повседневную жизнь. Они внедряются революционными темпами, являются основными драйверами инноваций, роста экономики и конкурентоспособности бизнеса. Данные технологии автоматизируют процессы, заменяют ручной труд, облегчают деятельность человека. С другой стороны, создают некоторые временные сложности в виде грядущих изменений существующих систем, побуждают людей на определенный промежуток времени выйти из зоны комфорта обычного образа жизни и принять эти инновации, переквалифицироваться или повышать квалификацию.

Нельзя не согласиться с проф. М.Л. Пятовым, который пишет: «в настоящее время программы бухгалтерского учета во многом лишь

переносят на экраны компьютеров то, что бухгалтеры веками делали на бумаге, при этом значимо упрощая и ускоряя эту работу»¹. Данное суждение позволяет сделать вывод, что возможности существующих на сегодняшний день бухгалтерских программ, к сожалению, еще ограничены и не готовы к принципиальному упрощению работы бухгалтера и в целом изменению системы учета и отчетности. Однако поиск путей и адаптация технологий будущего для целей использования в учете и отчетности могут кардинально изменить ситуацию.

Влияние новых информационных технологий на бухгалтерский учет стало заметным на практике с начала 90-х гг. XX в. По мнению П.Б. Акмарова и О.П. Князевой, рынок бухгалтерских программ для персональных компьютеров начал формироваться в конце 1980-х гг., но не прекращает пополняться новыми программными продуктами и сейчас.

По мнению Л.Ж. Бдайцевой, промышленная, технологическая и информационная революции привели к увеличению масштаба производства и усложнению управления. Эти изменения в свою очередь повлияли на развитие бухгалтерского учета, перед которым возникли вопросы применения современных информационных технологий. Л.Ж. Бдайцева, рассматривая эволюцию развития технологий бухгалтерского учета, выделяет три этапа²:

1987-1991 гг. - начало разработки программ для автоматизации бухгалтерского учета, что связано с ввозом компьютерной техники и созданием автоматизированных рабочих мест на автономных компьютерах («Парус», «Финансы без проблем», «Турбо-бухгалтер»);

1991-2001 гг. - разработка бухгалтерских программ массового пользования («1С», «Омега», «Диасофт») в связи с появлением множества коммерческих организаций, в том числе и за счет приватизации;

2001 г. - по настоящее время - создание интегрированных программных средств, которые объединяют в себе решение задач нескольких областей автоматизации.

1 Пятов Михаил Львович Теория и практика бухгалтерского учета: научная школа Я. В. Соколова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2011. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-i-praktika-buhgalterskogo-ucheta-nauchnaya-shkola-ya-v-sokolova> (дата обращения: 12.06.2024).

2 Гушунц Сибат Жораевич, Борисова Светлана Валерьевна, Филипповская Оксана Викторовна Вклад отдельных ученых в развитие бухгалтерского учета // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №2 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vklad-otdelnyh-uchenyh-v-razvitie-buhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 12.06.2024).

С.Е. Егорова и И.С. Богданович в развитии информационных технологий в учете выделяют 5 этапов:

1-й этап - использование электронных таблиц (Microsoft Excel, Access), позволяющих систематизировать информацию по требуемым признакам. Основные недостатки: предполагает трудовые затраты, возможен риск потери данных при работе несколькими пользователями, риск совершения ошибки;

2-й этап - применение специализированных программных продуктов («1С: Бухгалтерия», «Парус», «БЭСТ»), позволяющих однократный ввод данных и многократное их использование, формирование различных видов отчетности. Основные недостатки: требуется постоянно обновлять программы, вводить первичную информацию, импортировать или проводить банковские выписки, исправлять ошибки. Отсутствует возможность прогнозирования рисков, формирования отчетов, позволяющих принимать обоснованные решения;

3-й этап - внедрение интегрированных ERP-систем управления, позволяющих объединять бизнес-процессы, получать в оперативном режиме информацию о различных аспектах экономического субъекта, планировать и контролировать деятельность. Основные недостатки: присутствует проблема конвертации данных, отсутствуют аналитические инструменты;

4-ый этап - обработка и хранение данных в облачных технологиях, обеспечивающих доступ к базе данных в любое время и с любого места. Основные недостатки: имеется риск безопасности и хранения данных, что зависит от поставщика услуг;

5-ый этап - развитие информационных технологий в виде искусственного интеллекта, машинного обучения, технологий блокчейн, которые позволят в дальнейшем устранить все имеющиеся недостатки, содержащиеся в предыдущих рассмотренных этапах.

А. Зимакова, Е.В. Кулешова и М.В. Жильникова выделили 5 этапов развития автоматизации бухгалтерского учета:

первый этап (1920-1950 гг.) - начало применения счетных машин в бухгалтерии, механизация учета, внедрение машиносчетных станций и перфокарт. Происходит автоматизация начисления заработной платы, составления оборотных ведомостей;

второй этап (1950-1970 гг.) - разработка техники обработки первичной документации по всем участкам учета. Появляются внешние накопители информации, бескарточная система механизированного учета, идет массовое производство ЭВМ второго поколения;

третий этап (1970-1980 гг.) - разработка и сопровождение программного обеспечения, создание и применение унифицированных документов и массовое использование нормативного метода учета затрат. Появляются машинно-ориентированные формы учета (таблично-перфокартная, таблично-автоматизированная и пр.);

четвертый этап (1980-2000 гг.) - перенастраивание на рыночную экономику, внесение изменений в законодательство о бухгалтерском учете, использование персональных компьютеров и автоматизированных информационных систем бухгалтерского учета, появление бухгалтерских программных продуктов;

современный этап - автоматизация бизнес-процессов, создание систем управления, включающих ведение бухгалтерского, налогового, управленческого учета и бюджетирования.

Вышеизложенные исследования авторов свидетельствуют о положительном влиянии информационных технологий на развитие учета и отчетности. Мы считаем, что влияние информационных технологий на развитие бухгалтерского учета и отчетности четко прослеживается в тренде промышленных революций человечества. Каждая промышленная революция показывает возрастание степени автоматизации процессов и управления. Это, по нашему мнению, позволяет сделать вывод об изменении под влиянием промышленных революций не только бухгалтерского учета и отчетности, требований к раскрытию информации, но также и технологий учета и обработки финансовой информации.³

Вместе с тем, по нашему мнению, в настоящее время наблюдается опережение темпа развития информационных технологий над темпом развития методологии бухгалтерского учета и отчетности. Это позволяет сделать вывод о необходимости поиска путей адаптации данных систем, создания алгоритмов их использования для целей учета и формирования финансовой отчетности. Ученые считают, что четвертая промышленная революция окажет наибольшее влияние на развитие систем автоматизации, роботизации, вследствие чего произойдут качественные изменения и в системе учета и отчетности.

Литература:

1. Гушунц Сибат Жораевич, Борисова Светлана Валерьевна, Филипповская Оксана Викторовна Вклад отдельных ученых в развитие бухгалтерского учета // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №2 (20). URL:

3 Сидорова М.И. Развитие моделей бухгалтерского учета в условиях современных информационных технологий: автореф. дис д-ра экон. наук: 08.00.12. - М., 2013. - 44 с.

<https://cyberleninka.ru/article/n/vklad-otdelnyh-uchenyh-v-razvitiе-buhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 12.06.2024).

2. Пятов Михаил Львович Теория и практика бухгалтерского учета: научная школа Я. В. Соколова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2011. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-i-praktika-buhgalterskogo-ucheta-nauchnaya-shkola-ya-v-sokolova> (дата обращения: 12.06.2024).

3. Сидорова М.И. Развитие моделей бухгалтерского учета в условиях современных информационных технологий: автореф. дис д-ра экон. наук: 08.00.12. - М., 2013. - 44 с.

УДК 657.1:004.9

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Алимахмадов М.С.

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются современные тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности в условиях цифровой экономики. Анализируются взгляды отечественных и зарубежных ученых на основные направления трансформации учетных систем, влияние цифровизации на бухгалтерскую отчетность и способы повышения ее прозрачности, аналитичности и оперативности. Рассматриваются концепции «цифрового учета» и «цифровой отчетности», их сущностные характеристики и отличия от традиционных форм учета. Особое внимание уделено влиянию цифровых технологий, таких как облачные вычисления, искусственный интеллект, блокчейн и автоматизация бизнес-процессов, на учетные процедуры и нормативное регулирование. В результате исследования сделан вывод о необходимости адаптации бухгалтерского учета и отчетности к условиям цифровизации, разработке новых стандартов и методологических подходов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, отчетность, цифровая экономика, цифровизация, учетные технологии, автоматизация, прозрачность отчетности, искусственный интеллект, блокчейн, цифровой учет, цифровая отчетность.

Актуальность рассмотрения данного вопроса напрямую связана с проявлением различных тенденций, которые влияют на формирование

теоретической и методологической базы будущей системы бухгалтерского учета и отчетности.

Исследование тенденций развития учета и отчетности является одним из важных направлений в учетной науке, при этом все большую актуальность приобретает проблематика раскрытия информации для удовлетворения потребностей пользователей отчётности. Тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности исследовались и исследуются многими учеными. Проф. Я.В. Соколов и проф. В.Я. Соколов в своем исследовании отметили возрастание усилий по глобализации бухгалтерского учета в последние десятилетия. Проводятся исследования по разработке единого бухгалтерского языка символов и нормативных актов по бухгалтерскому учету, определяются возможные альтернативные варианты учета. По мнению ученых, конвергенция учетных систем впоследствии приведет к более жесткой системе и к снижению вариативности учета.

Проф. М.И. Сидорова пишет об осознании учеными-бухгалтерами потребности в разработке теоретических и методологических подходов к созданию новой модели бухгалтерского учета, отражающей состояние хозяйствующих субъектов в современных условиях.

Проф. О.А. Агеева в своем исследовании описывает проявление двух противоречивых тенденций в теории и методологии учета и отчетности: сближение и разделение.⁴ При этом отмечает, что структура и состав информации бухгалтерской отчётности в настоящее время диктуется бизнесом, а не учетом. Согласно мнению ученого, данное заключение и легло в основу тенденции разделения бухгалтерского учета и отчётности на современном этапе развития. Тенденцию разделения учета и отчетности также отмечает И.Р. Сухарев.

Тенденции развития учета и отчетности являются предметом дискуссии многих научных исследований. Проф. С.Ф. Легенчук, проведя глубокий анализ таких тенденций, отмечает их разносторонность, что не позволяет их объединить в единую взаимосвязанную систему. Для решения данной проблемы ученый предлагает рассматривать учет не как единое целое, а как систему, состоящую из подсистем учета, научной и практической деятельности, учебной дисциплины.

4 Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04059-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471336> (дата обращения: 12.06.2024).

В последние несколько лет основным трендом в мировой экономике, в том числе и в Таджикистане, является развитие цифровой экономики, что обусловлено широким внедрением в нашу повседневную жизнь информационных, цифровых технологий, которые автоматизируют многие процессы и открывают новые возможности. Цифровая экономика в настоящее время признается самым важным двигателем инноваций, конкурентоспособности и роста.

Согласно Концепции цифровой экономики в Республике Таджикистан⁵ под цифровой экономикой следует понимать «хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры, созданию и применению информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы».

Направленность государственной политики на развитие цифровой экономики в свою очередь задала тренд и в научной среде, где активно начали использовать устойчивые словосочетания «в условиях цифровой экономики», «цифровизации экономики», «диджитализации экономики», «развития блокчейн технологий», «виртуализации бизнеса» в тематике научно-практических конференций, форумов, научных публикаций. Здесь немало уделяется внимания и развитию бухгалтерского учета в этих условиях, ученые говорят о «цифровизации учета», «электронизации учета и отчетности», «цифровом формате ведения бухгалтерского учета», «цифровом учете, контроле и анализе», «киберучете». Под цифровизацией в данном случае следует понимать процесс перенесения всех данных в цифровой формат.

По нашему мнению, тенденцию развития бухгалтерского учета и отчетности в условиях цифровизации экономики нельзя не выделить в качестве отдельного феномена.

О возникновении новых видов учета как отдельных тенденций в условиях цифровизации и глобализации достаточно подробно излагает Е.А. Супрунова, рассматривая предлагаемые различными учеными новые направления учета. Т.М. Одинцова в своей работе описывает

5 Концепция цифровой экономики Республики Таджикистан. Утверждена Постановлением Правительства РТ от «30» декабря 2019 года, № 642. [Электронный ресурс]. URL: <https://medt.tj/ru/strategiy-i-programmi/tsifrovaya-ekonomika>

подходы ученых, позиционирующих свои научные разработки как парадигмы, теории, концепции и виды учета (см. табл. 1).

Таблица 1

Тенденции в возникновении новых видов учета⁶

Авторы	Наименование вида
Э.Л. Архипов, О.В. Рожнова, М.И. Сидорова, А.Н. Соколова, В.И. Ткач, Г.Е.	Виртуальный, сетевой учет
В.В. Лесняк и Е.А. Муругова	Фрактальный учет и
Е.А. Диркова, А.Р. Кадырова, Т.Б.	Креативный учет
Е.М. Алигаджиева, С.В. Камысовская и Т.В. Захарова, Е.А. Супрунова, В.С. Воронина	Социальный учет
Т.Н. Гоголева и Ю.И. Бахтурина, Л.В. Чхутиашвили	Экологический учет
И.Н. Богатая и Л.О. Ивашиненко, Р.В. Гришин, В.Э. Керимов, Т.Б. Кувалдина, Н.А. Наумова, И.Г. Ушанов, В. Чувикова	Стратегический управленческий учет
Н.Н. Парасоцкий и А.С. Постнов, Г.А. Барышева, Е.С. Василенко, Н.Н. Горюнова	Интеллектуальный учет
Т.М. Одинцова, Т. Петрухина	Идеальный учет
М.А. Вахрушина, К. Друри, Т.П. Карпова, Р. Купер и Р. Каплан, М.В. Шумейко	Функциональный учет
Л.Ф. Бердникова и А.А. Коростелев, О.В. Бурлакова, Е.В. Деревьева и В.П. Козлов	Корпоративный учет
А.Е. Ковалев, С.А. Мальцев	Многомерный учет
Д.С. Костюнин	Мультистандартный учет
В.В. Панков, В.Н. Жук, Л.А. Чайковская, С.Н. Поленов	Институциональная теории учета
К.Т. Девине, Д. Бирнберг, М. Шиелд, О.В. Рожнова, Н.А. Каморджанова	Поведенческий или бихевиористический учет
В.Б. Ивашкевич, А.И. Шигаев	Актuarный учет
В.И. Ткач и М.В. Шумейко	Инжиниринговая теория
С.Ф. Голов	Многоцелевой и
М.С. Пушкарь	Идеальный учет

По мнению проф. университета Квисленда Джона Квиггина, в настоящее время одной из наиболее сложных проблем в бухгалтерском учете является проблема учета общественных благ. Информация является почти идеальным примером чистого общественного блага.

⁶ Гушунц Смбат Жораевич, Борисова Светлана Валерьевна, Филипповская Оксана Викторовна Вклад отдельных ученых в развитие бухгалтерского учета // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №2 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vklad-otdelnyh-uchenyh-v-razvitie-buhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 12.06.2024).

Однажды произведенная информация может использоваться таким количеством людей, которые могут получить к ней доступ, не уменьшая ее доступность для других.

В XXI в. важнейшей проблемой является учет ценности информации. Информация, естественно, является общественным благом, хотя ее производство обходится дорого. По мнению проф. И.Н. Богатой и Р.Б. Болгучевой, в условиях цифровизации информация становится главным мерилom и основным ресурсом цифровой экономики, при этом отмечают возрастание роли ее доступности и защищенности.

Согласно исследованию Т.М. Одинцовой и О.В. Руры, формирование финансовой отчетности в условиях цифровой экономики при сохранении требований к ее объективности и универсальности приводит к клиентоориентированному подходу, обеспечивая уместность, удобство восприятия и интерпретацию отчетных данных.

По мнению Т.В. Козловой и Е.С. Замбрицкой, развитие цифровой экономики значительно расширяет потенциал бухгалтерского учета, создает возможности детализации и повышения информативности, условия для простоты и доступности информации.⁷

Исходя из вышесказанного, справедливо будет отметить, что бухгалтерский учет является одной из технологий цифровизации. В.В. Преображенская пишет: «система бухгалтерского учета становится не только источником ценного ресурса современного общества - информации, но и комплексной информационной технологией, что усиливает подверженность бухгалтерского учета процессам цифровизации экономики».

По мнению О.Б. Фоминой, для современного мира характерна высокая степень неопределенности, происходящие в мире изменения формируют особые запросы к повышению прозрачности и подотчетности бизнеса. Применение облачных технологий в учете, высокая автоматизация, технологии искусственного интеллекта стали основным противником традиционной бизнес-модели бухгалтерского учета и отчетности и повлияли на их будущее.

Исследование взглядов различных ученых относительно тенденций развития бухгалтерского учета и отчетности с учетом современного этапа позволило нам разработать классификацию

7 Гушунц Сmbат Жораевич, Борисова Светлана Валерьевна, Филипповская Оксана Викторовна Вклад отдельных ученых в развитие бухгалтерского учета // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №2 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vklad-otdelnyh-uchenyh-v-razvitie-buhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 12.06.2024).

тенденций в развитии учета и отчетности в условиях цифровизации экономики (таблица 2).

Таблица 2

Классификация тенденций в развитии учета и отчетности в условиях цифровизации экономики⁸

Тенденции в развитии	Представители
Повышение качества, прозрачности и оперативности представления информации для принятия управленческих решений, удовлетворения совокупности потребностей пользователей	Л.А. Чайковская, И.Н. Богатая, Р.Б. Болгучева, Т.П. Карпова, Т.В. Козлова, Е.С. Замбрицкая, О.Б. Фомина
Формирование отчётности прогнозного и перспективного характера	О.А. Агеева, С.Ф. Легенчук, О.В. Рожнова, С.В. Романова, К.В. Вострикова, И.В. Алексеева
Технико-организационные тенденции (активное применение альтернативных технологий в учете), виртуализация отчётности, облачные учетные технологии	О.А. Агеева, А.Е. Ковалев, С.В. Романова, К.В. Вострикова, Т.П. Карпова, О.В. Рожнова, И.В. Алексеева, Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Дружилов-ская, Н.А. Ермакова, М.А. Гордова, В.В. Приображенская, О.Б. Фомина, М.И. Сидорова, С.Е. Егорова, И.С. Богданович
Интеграция бухгалтерского учета и отчетности в единое целое («бизнес-учет»), формирование смешанной модели регулирования, создание единой учетной концепции, единого информационного пространства	И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева, Ю.И. Будович, Л.Б. Трофимова, Н.А. Казакова, Е.А. Федченко, В.С. Плотников, О.В. Плотникова, И.Р. Сухарев, О.А. Бирюкова, О.Р. Кондрашова, Т.Ю. Серебрякова, Л.А. Зимакова, Ю.В. Веретинникова, М.И. Сидорова, Т.М. Одинцова, О.В. Рура, О.В. Рожнова, С.Е. Егорова, И.С. Богданович

⁸ Одинцова Т. А., Рура О. В. Трансформация бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики и информационного общества. Формирование цифровой экономики и промышленности: новые вызовы. 2018;(1):41-61. DOI: 10.18720/IEP/2018.2/2

Расширение спектра информации, включаемой в отчетность (данные нефинансового характера, возрастание степени аналитичности отчетности, числа применяемых оценок)	Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Дружиловская, С.Ф. Легенчук, И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева, О.В. Рожнова, С.В. Романова, К.В. Вострикова, Т.П. Карпова, И.В. Алексеева, М.И. Сидорова
Расширение применения профессионального суждения	Я.В. Соколов, В.Я. Соколов, О.В. Рожнова, О.Б. Фомина
Повышение квалификации специалистов	И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева, Е.И. Харыбина, Н.А. Ермакова, М.И. Сидорова
Расширение объектов бухгалтерского учета	Н.М. Малюга, С.Ф. Легенчук, Т.П. Карпова, Н.А. Ермакова, М.И. Сидорова
Возникновение новых направлений учета	О.А. Агеева, А.И. Шигаев, В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева, Э.Л. Архипов, М.И. Сидорова, А.Н. Соколова, Е.А. Диркова, Т.Б. Кувалдина, А.Р. Кадырова, А.А. Шапошников, Я.И. Устинова, П.П. Баранов, Е.М. Алигаджиева, С.В. Камысовская, Т.В. Захарова, Е.А. Супрунова, В.С. Воронина, Т.Н. Гоголева, Л.В. Чхутиашвили, Ю.И. Бахтурина, Т.В. Кувалдина, И.Н. Богатая, Л.О. Ивашиненко, Н.А. Наумова, В. Чувикова, Р.В. Гришин, И.Г. Ушанов, Н.Н. Парасоцкая, А.С. Постнов, Г.А. Барышева, Н.Н. Горюнова, Е.С. Василенко, Т. Петрухина, Т.М. Одинцова, Р. Купер, Р. Каплан, Т.П. Карпова, К. Друри, М.В. Шумейко, М.А. Вахрушина, О.В. Бурлакова, Л.Ф. Бердникова, А.А. Коростелев, Е.В. Деревьева, В.П. Козлов, А.Е. Ковалев, С.А. Мальцев, Д.С. Костюнин

Развитие учета и отчетности в будущем должно ориентироваться на отечественную и зарубежную практику, что обеспечит эффективность регулирования и совершенствование нормативных актов. Вместе с тем, при реализации цифровой экономики учет и

отчетность сталкиваются с определенными проблемами, без решения которых невозможно приступить к полной реализации цифровой экономики, в частности развития учета и отчетности в условиях цифровизации. Основные факторы, замедляющие развитие бухгалтерского учета и отчетности в условиях цифровизации экономики и предлагаемые нами решения представлены на рис. 1.



Рис. 1. Факторы, замедляющие развитие учета и отчетности в условиях цифровизации, и предлагаемые пути решения

Проведенный анализ показал, что в научной литературе уже имеются подходы различных ученых к определению сущности понятия «цифровой учет». Вместе с тем не рассматривается сущность «цифровой отчетности», чаще всего раскрывается определение «электронной отчетности».

По нашему мнению, многие из представленных определений не в полной мере раскрывают сущность цифрового учета. Одни авторы связывают его с оцифровкой бухгалтерского учета с помощью цифровых методов и инструментов, вторые - с электронным форматом представления информации, третьи - с модификацией учета, основанной на новых показателях, способах сбора, четвертые - с внедрением цифровых технологий в процесс учета, пятые - с записыванием всех транзакций в онлайн-сервер или в базу данных. В основном ученые делают акцент на способе формирования отчетной информации, нежели на особенностях ее содержательной составляющей. Часто в научной литературе под электронным форматом отчетности понимается цифровой формат.

Многие компании в настоящее время свои финансовые отчеты размещают на своих сайтах или информационных ресурсах, базах, в электронном виде в формате «pdf», что является довольно распространенным способом раскрытия информации об их деятельности. Такие отчеты, по нашему мнению, не являются цифровыми. Это связано с невозможностью их использования при проведении анализа без дополнительных усилий. Преобразование данных такого формата отчетов требует много времени и затрат.

С учетом проведенного исследования, возникает необходимость уточнения сущности понятий «цифровой учет» и «цифровая отчетность».

Цифровой учет - процесс накопления, регистрации и систематизации информации об экономическом субъекте путем передачи финансовой и нефинансовой информации с помощью цифровых методов благодаря отражению реальных объектов специальным языком символов, что обеспечивает качественное обобщение, систематизацию, возможность преобразования, автоматической обработки и анализа данных.

Цифровая отчетность - отчетность, раскрывающая финансовую и нефинансовую информацию о деятельности экономического субъекта, сформированная цифровыми технологиями, содержащая в себе возможность преобразования, автоматической обработки и анализ данных.⁹

Таким образом, в результате проведенного нами исследования установлено, что бухгалтерский учет и отчетность основываются на диалектическом методе познания. Теория и методология бухгалтерского учета и отчетности складывались постепенно, проходя различные этапы, и их современное состояние сформировалось под воздействием различных факторов. С усложнением хозяйственных отношений, возрастанием количества пользователей изменялись и качественные характеристики учета и отчетности. В настоящее время в системе учета и отчетности наблюдаются различные по своей природе тенденции, которые обусловлены изменением условий ведения бизнеса, реформированием нормативного регулирования, государственной направленностью экономики на цифровизацию. По нашему мнению, развитие цифрового учета и отчетности в недалеком будущем вызовет необходимость в разработке или адаптации нормативно-правовых документов, в связи с возникновением новых

9 Василенко Марина Евгеньевна, Терновая Полина Сергеевна ЦИФРОВИЗАЦИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ [Электронный ресурс]. АНИ: экономика и управление. 2020. №3 (32). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-v-buhgalterskom-uchete-i-audite>

объектов, методов учета, формированием новой концепции представления информации.

Литература:

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 1. Бухгалтерский учет : учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04059-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471336> (дата обращения: 12.06.2024).

2. Гушунц Смбат Жораевич, Борисова Светлана Валерьевна, Филипповская Оксана Викторовна Вклад отдельных ученых в развитие бухгалтерского учета // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №2 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vklad-otdelnyh-uchenyh-v-razvitie-buhgalterskogo-ucheta> (дата обращения: 12.06.2024).

3. Концепция цифровой экономики Республики Таджикистан. Утверждена Постановлением Правительства РТ от «30» декабря 2019 года, № 642. [Электронный ресурс]. URL: <https://medt.tj/ru/strategiy-i-programmi/tsifrovaya-ekonomika>

4. Одинцова Т. А., Рура О. В. Трансформация бухгалтерского учета в условиях цифровой экономики и информационного общества. Формирование цифровой экономики и промышленности: новые вызовы. 2018;(1):41-61. DOI: 10.18720/IEP/2018.2/2

УДК 657.6:004.9

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА

Мирзоева М.О.

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития бухгалтерского аутсорсинга в России. Анализируются преимущества и недостатки передачи бухгалтерских функций специализированным организациям, а также факторы, влияющие на востребованность данного вида услуг среди предприятий. Рассматриваются основные группы компаний, предоставляющих аутсорсинговые услуги в области бухгалтерии, их функциональные возможности и потенциальные риски. Особое внимание уделено вопросам цифровизации

бухгалтерского аутсорсинга, внедрению облачных технологий, электронного документооборота и интернет-бухгалтерий. В результате исследования сделан вывод о значительных перспективах роста рынка бухгалтерского аутсорсинга в России, связанных с его правовым регулированием, автоматизацией процессов и совершенствованием системы подготовки кадров.

Ключевые слова: бухгалтерский аутсорсинг, учет, отчетность, передача бухгалтерских функций, консалтинговые услуги, аутсорсинговые компании, цифровизация, облачные технологии, электронный документооборот, интернет-бухгалтерия.

Наиболее важным элементом в деятельности предприятия является грамотная организация ведения бухгалтерского учета и предоставления необходимой отчетности в контролирующие органы.

Согласно п. 3 ст. 7 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», ведение бухгалтерского учета на предприятии может осуществляться главным бухгалтером или иным должностным лицом экономического субъекта, руководителем хозяйствующего субъекта лично, либо сторонней организацией на основании заключенного договора на оказание услуг по ведению бухгалтерского учета [1].

Передача бухгалтерского учета специализированной организации получила название — аутсорсинг. Аутсорсинг осуществляется на основании договора на оказание услуг по определенным видам или функциям предпринимательской деятельности. Концепция аутсорсинга состоит из нескольких принципов:

- 1) передача функций решения вспомогательных задач специалистам, способным лучше с ними справиться;
- 2) каждый должен заниматься той деятельностью, которая у него лучше всего получается;
- 3) экономия средств заказчику и получение прибыли исполнителем.

Предприятия, использующие услуги специализированных компаний по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой и налоговой отчетности, повышают эффективность функционирования в области информационных технологий, в наборе персонала, финансов, оказания услуг, что способствует снижению издержек и налоговых рисков.

Бухгалтерский аутсорсинг можно разделить на две группы.

Первая группа — это аудиторские компании. Их деятельность заключается в проведении аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг.

Вторая группа — это консалтинговые компании. Они могут оказывать бухгалтерские услуги, а также иные комплексные услуги, например, проведение маркетинговых исследований, оказание юридических услуг и т.п.

С помощью бухгалтерского аутсорсинга могут быть решены следующие задачи:

- полное ведение бухгалтерского учета по российским или международным стандартам;
- разработка учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета;
- разработка методологии по управлению внутренними процессами в бухгалтерии организации, оптимизация документооборота;
- тестирование работников бухгалтерских и финансовых служб;
- проведение консультаций по сложным хозяйственным операциям клиентов.

Главное преимущество в передаче функций по бухгалтерскому учёту аутсорсинговой компании является высокий кадровый потенциал. Это обусловлено тем, что фирмы-аутсорсеры специализируются только на одном бизнес-процессе (в данном случае — бухгалтерии), поэтому нанимают высококвалифицированных специалистов и экспертов только этой области. Эта узкая специализация позволяет аутсорсеру концентрироваться только на выполнении задач, связанных с бухгалтерским учётом. Нередко для этих сотрудников проводятся тренинги и специальные курсы по повышению квалификации. Это отборные специалисты, знающие свое дело на 100%. Более того, выбирая аутсорсинговую компанию, а не штатных сотрудников, организация-заказчик может не беспокоиться за прерывность бизнес-процессов по болезни или отсутствия сотрудника во время отпуска.

Аутсорсинг также позволяет добиться гибкости в управлении кадровыми ресурсами. Руководителю организации не нужно беспокоиться относительно сокращения сотрудников при уменьшении объемов производимой продукции или других обстоятельств, приводящих к этому явлению.

Третьим преимуществом является перераспределение ответственности. Вся ответственность за ведение бухгалтерского учёта возлагается на аутсорсера, что сильно облегчает и без того напряжённую в российских реалиях жизнь руководителей малого и среднего бизнеса. Высокий профессионализм, которым обладают сотрудники фирм-аутсорсеров, позволяет находить нетрадиционные

решения проблем и всегда готовы отстоять их в споре с фискальными органами. Такое перераспределение ответственности сильно уменьшает риск принятия некорректных решений, увеличивая шансы при решении споров. Это связано ещё и с тем, что при особо сложных ситуациях аутсорсинговая фирма готова будет подключить своих юристов и аудиторов.

Нельзя не отметить и тот факт, что все убытки, понесенные в результате совершения неверных расчётов или нарушений сроков, полностью возлагаются на фирму-аутсорсера.

Помимо всего прочего, происходит значительная экономия средств и времени. Предприятие-заказчик может заниматься более важными функциями, сосредоточившись именно на развитии фирмы, потратив при этом относительно небольшие средства на пользование услугами аутсорсинговой компании. Стоимость бухгалтерских услуг не зависит от ставки специалиста. Она зависит от объема выполненных работ. Именно поэтому услуги аутсорсинговой компании зачастую значительно дешевле, чем оклад бухгалтера.

Однако, несмотря на очевидные преимущества оказываемых услуг, существуют и недостатки бухгалтерского аутсорсинга.

Полагаю, бухгалтерский аутсорсинг для российских компаний — это более чем отчётливая перспектива в будущем, имеющая минимальные риски, стоимость и высокое качество. Эта модель безусловно эффективна и имеет многочисленные преимущества, которые не идут в сравнение с недостатками, перекрывая их по значимости. Стоит отметить, что некоторые недостатки уже сегодня можно исправить за счет внедрения интернет-технологий в бизнес-процессы. Единственное, на что нужно обратить внимание и попытаться исправить — это сложившийся стереотипный образ мышления, который останавливает руководителей компаний воспользоваться аутсорсинговыми услугами во благо организации.

Этот метод (аутсорсинг) позволит руководству компании оптимизировать численность работающего персонала, а также значительно сэкономить средства предприятия. Делая вывод, нельзя игнорировать и негативные аспекты этого явления. Действительно, аутсорсинг может не подойти компаниям, которые намеренно пытаются скрыть или сохранить в тайне финансовые показатели предприятия. Это неудивительно, что таких компаний сегодня на российском рынке много, ведь существующие экономические условия (в большинстве своем — неблагоприятные) не дают повода доверять третьим лицам.

У любой услуги есть свои недостатки, и аутсорсинг не исключение. Самый главный недостаток — утечка информации.

Следует более тщательно подходить к выбору компании по оказанию аутсорсинговых услуг, изучая ее репутацию. Обязательно при заключении договора с аутсорсинговой компанией, необходима четкая проработка и согласование всех деталей услуг, сроков их выполнения, предоставляемых результатов, распределения функций, полномочий и обязанностей.

Еще одним недостатком является то, что в один день компания-аутсорсер может разориться, и необходимо будет в кратчайшие сроки искать нового партнера, а, возможно, вновь вести бухгалтерский учет самостоятельно.

Еще стоит обратить внимание на такой недостаток, как частичная оторванность руководства от деятельности компании, в результате чего могут приниматься не совсем верные решения в силу отсутствия полного контроля на предприятии.

В настоящее время, в период экономической нестабильности, аутсорсинг, очень актуален для многих организаций. Рынок аутсорсинга в мировой экономике оценивается десятками миллиардов долларов ежегодно. Глобализация экономики и интеграция нашей страны в эти процессы, очевидно, оказывают существенное влияние на дальнейшее развитие аутсорсинга в России.

Стоит отметить, что в настоящее время роль бухгалтерского учета в хозяйствующем субъекте трудно переоценить. Грамотно поставленный учет — залог успешной деятельности любого предприятия. Не вызывает сомнения и важность, престижность профессии бухгалтера. Находясь в курсе всей финансово-хозяйственной деятельности, бухгалтер должен не только грамотно вести учет, но и уметь минимизировать налоги, учитывая положения законодательства, особенности организационно-правовой формы и видов деятельности организации [7].

Рассматривая возможности дальнейшего развития рынка бухгалтерского аутсорсинга в России, можно предположить, что оно будет связано с перспективным развитием электронного документооборота, принятием специального закона, регулирующего взаимоотношения по аутсорсингу, включением в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» специального пункта о передаче бухгалтерского учета сторонней организации, автоматизацией данных услуг и использованием, так называемых интернет-бухгалтерий на удаленном доступе с использованием WEB-интерфейса, «облачных» технологий [8].

В заключение отметим, что одним из немаловажных факторов, препятствующих развитию сектора аутсорсинга, является нехватка высококвалифицированных кадров. В этом направлении уже ведется

работа, но организации обучения для аутсорсеров, программ по развитию и продвижению на мировой рынок отечественного аутсорсинга. Российской ассоциацией стратегического аутсорсинга «АСТРА» было создано в Москве подразделение мировой ассоциации аутсорсинга IAOP (International Association of Outsourcing Professionals). Став членом мировой ассоциации аутсорсинга, российская ассоциация активно продвигает обучающие программы для аутсорсеров. Совершенствование нормативных документов в области финансов, выход России на мировую площадку аутсорсинга, устойчивый рост спроса на услугу, а также увеличение ее предложения позволяют достаточно оптимистично оценивать перспективы роста этого сектора рынка.

Литература:

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебн. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Мялкина А. Ф., Трегубова В. М. Гармонизация учетной политики организации в условиях МСФО // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 4 (50). С. 108—120.
3. Моисеева Н. К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства. М.: ИНФРА-М, 2015.
4. Трегубова В. М., Мялкина А. Ф. Формирование информационных ресурсов предприятия на базе интернет-технологий // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 5—6(39—40). С. 128—134.
5. Информационное обеспечение предпринимательской деятельности в современных экономических условиях: колл. монография / А. Ф. Мялкина, Л. Н. Коровина, Е. А. Баева и др. Тамбов, 2017.
6. Безвидная О. С. Организационные и правовые аспекты аутсорсинговых услуг // Юрист. 2012
7. Быстрова, Е. С. Аутсорсинг бухгалтерских услуг и его роль в стратегическом управлении // Молодой ученый — 2014

УДК 657.6:005.96

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

Мирзоева М.О.

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются особенности бухгалтерского аутсорсинга в условиях современного рынка. Анализируются преимущества и недостатки передачи бухгалтерских функций

специализированным организациям, а также факторы, способствующие популяризации данной услуги среди предприятий малого и среднего бизнеса. Исследуются различные виды бухгалтерского аутсорсинга, его роль в оптимизации затрат и повышении эффективности бизнес-процессов. Особое внимание уделено нормативно-правовому регулированию бухгалтерского аутсорсинга в России, вопросам информационной безопасности, квалификации аутсорсеров и рискам, связанным с передачей учета сторонним компаниям. Сделан вывод о необходимости разработки методики оценки целесообразности использования бухгалтерского аутсорсинга, учитывающей специфику отрасли и масштабы деятельности предприятий.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, аутсорсинг, бухгалтерские услуги, учетные функции, цифровизация, аутсорсинговые компании, оптимизация затрат, электронный документооборот, нормативно-правовое регулирование.

Современная реальность рынка накладывает свои условия на предприятия и требует от них оперативной реакции на изменения рыночных условий без дополнительных расходов. В настоящее время вопрос об увеличении прибыли организации путем анализа издержек и оптимизации стал актуальным для многих предприятий, особенно для малого и среднего бизнеса.

На сегодняшний день для многих предприятий, особенно для малого и среднего бизнеса, не теряет актуальности вопрос роста прибыли организации за счет анализа издержек предприятия и поиска путей их оптимизации.

В современной литературе представлено множество инструментов оптимизации затрат предприятий. Предлагаются пути оптимизации как переменных, так и постоянных затрат. Одним из реальных путей экономии, особенно для малых и средних предприятий, является аутсорсинг. Одним из реальных путей экономии, особенно для предприятий среднего и малого бизнеса, выступает аутсорсинг.

Аутсорсинг является неотъемлемой частью современной бизнес-среды. Этот вид услуг уже давно приобрел широкую популярность среди современных компаний и стал общепринятым стандартом взаимодействия в бизнесе по всему миру. В США и европейских странах услугами аутсорсинга пользуется около 80% всех компаний и предприятий. Среди известных мировых компаний, предоставляющих услуги аутсорсинга бухгалтерских услуг, следует выделить такие компании, как IBM, EDS и Hewlett-Packard, Xerox[5].

В России аутсорсинг стал широко известен сравнительно недавно

и его развитие прошло медленней, чем за рубежом. Однако он начал набирать особую популярность в 2021 году в связи с необходимостью экономии, вызванной кризисными последствиями пандемии коронавируса.

Термин "аутсорсинг" происходит из английского языка и означает "использование ресурсов". В международной практике аутсорсинг определяется как "осуществление сторонней аутсорсинговой компанией какой-либо части бизнес-функций или отдельных бизнес-процессов конкретно взятой компании".

В отечественной литературе данное понятие трактуется по-разному. Например, М.М. Иванова определяет аутсорсинг как передачу определенных вспомогательных функций организации третьей стороне, специализирующейся в этой области. [5] Однако в рамках аутсорсинга предприятие должно рассматривать передачу функций как целенаправленное решение, основной целью которого должна быть оптимизация затрат.

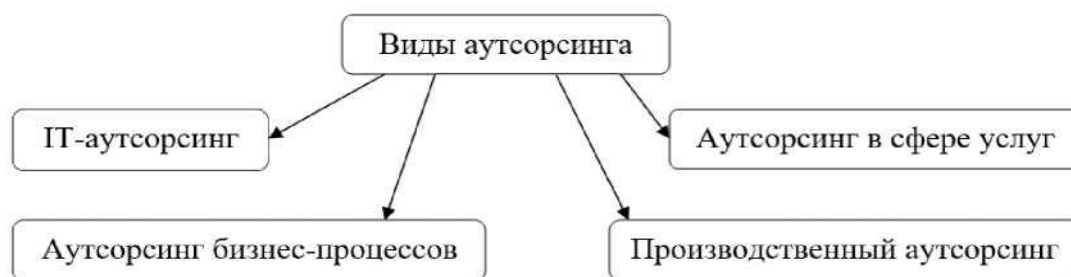


Рисунок 1. Виды аутсорсинга.

М.Р. Гильмиярова в своей работе "Проблемы и перспективы развития бухгалтерского аутсорсинга" формулирует следующее определение аутсорсинга: это комплексное понятие и стратегическое коммерческое решение, направленное на реструктуризацию предприятия с передачей определенных функций, бизнес-процессов, полномочий, ответственности и рисков внешним компетентным исполнителям на договорных началах. Однако стоит отметить, что в рамках аутсорсинга предприятие часто несет ответственность за участок работы, который был передан организаторам аутсорсинговых услуг. [3].



Рисунок 2. Виды аутсорсинга бизнес-процессов.

В настоящее время существует несколько видов аутсорсинга, таких как аутсорсинг информационных технологий, бизнес-процессов, услуг и производства. Однако, аутсорсинг бухгалтерского учета является одним из наиболее динамично развивающихся видов оптимизации предприятий.

Аутсорсинговые услуги в области бухгалтерии включают постановку и ведение учета, учет налогов, составление отчетности, взаимодействие с налоговыми органами и др. Особенно популярными являются услуги по аутсорсингу заработной платы и составлению отчетности в налоговые органы. Это объясняется высокой загруженностью данных участков бухгалтерского учета, так как начисление заработной платы происходит дважды в месяц, а отчеты в налоговые органы составляются и представляются с учетом налогового и отчетного периодов.

В отношении бухгалтерского аутсорсинга можно выделить следующие виды: консультирование, полный аутсорсинг, выборочный аутсорсинг и ведение учета от имени главного бухгалтера.

Существует несколько причин популярности и востребованности аутсорсинга бухгалтерского учета.

Во-первых, недостаток высококвалифицированных специалистов в сфере экономики. Во-вторых, сезонный характер производственных процессов. В-третьих, необходимость стимулирования эффективности труда и другие факторы. Все эти причины напрямую связаны с основной целью аутсорсинга бухгалтерских услуг - экономией средств компании.

Возможность бухгалтерского обслуживания сторонней фирмой позволяет предприятию сосредоточиться на основной идее своей деятельности без отвлечения на организационные аспекты.

Основные преимущества сотрудничества с компаниями-аутсорсерами можно выделить:

1. Сосредоточение усилий на реализации основной миссии предприятия.
2. Экономия средств на содержание собственных бухгалтеров.
3. Привлечение высококвалифицированных специалистов в области бухгалтерии.
4. Контроль за качеством ведения бухгалтерии.

Таблица 1

Виды бухгалтерского аутсорсинга

Виды аутсорсинга бухгалтерских услуг			
Консультирование	Полный аутсорсинг	Выборочный аутсорсинг	Ведение учета от лица главного бухгалтера
Взаимодействие со специалистами по решению «проблемных» задач, оперативное применение всех изменений в законодательстве	Комплексное бухгалтерское обслуживание предприятия аутсорсинговой организацией	Делегирование отдельных функций бухгалтерии с сохранением самостоятельного ведения бухгалтерского учета и контроля руководителя	Передача на аутсорсинг функций управления бухгалтерией

Однако, аутсорсинг также имеет некоторые недостатки:

1. Отсутствие методики оценки целесообразности перехода на аутсорсинг бухгалтерии. Принятие решения о целесообразности аутсорсинга должно быть основано на четко определенных целях, задачах и ожидаемых результатах, а также анализе рынка. Решение о применении аутсорсинга должно учитывать отраслевую принадлежность предприятия.

2. Проблемы безопасности информации. Существует риск утечки коммерческой тайны предприятия через сотрудников аутсорсеров.

3. Несоответствие уровня квалификации привлеченных специалистов заявленным требованиям. В этом случае возможно предоставление некачественных услуг, которые могут проявиться только после некоторого времени.

4. Невозможность полностью передать ответственность за деятельность компаний-аутсорсеров. В случае судебных разбирательств по отсутствию внутреннего контроля руководитель организации будет нести полную ответственность.

5. Ограничение заинтересованности в конечных результатах деятельности заказчика. Условия договора об аутсорсинге предполагают четкую и договорную оплату услуг, что приводит к отсутствию связи с успешностью развития предприятия.

6. Отсутствие должного контроля за специалистами, предоставляющими услуги. Существует возможность предоставления некачественных бухгалтерских услуг.

7. Отсутствие юридических гарантий. В ряде зарубежных стран компании не только несут ответственность за свои действия, но также обязаны страховать свою ответственность, что позволяет компенсировать потери клиентам в случае банкротства аутсорсера.

Относительно нормативно-правового закрепления аутсорсинга в российском законодательстве следует отметить, что хотя определение аутсорсинга не предусмотрено отечественным законодательством, возможность привлечения внешних организаций для выполнения бухгалтерского и налогового учета не противоречит законодательству (п. 3 ст. 7 Федерального закона от 24.06.2011 № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"). Факт делегирования обязанностей по ведению бухгалтерского учета должен быть отражен в учетной политике на соответствующий отчетный период.

Пунктами 6 пункта 1 статьи 21 и пунктом 1 статьи 26 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) установлены правила, согласно которым компании-аутсорсеры, предоставляющие услуги компаниям-налогоплательщикам, могут заявлять интересы последних в налоговых отношениях. Кроме того, НК РФ (в пункте 36 пункта 1 статьи 264) относит расходы на услуги ведения бухгалтерского учета со стороны внешних компаний или сторонних индивидуальных предпринимателей к прочим расходам, что подтверждает право компаний передавать аутсорсерам учетные функции.

Если ранее аутсорсеры в России в основном пользовались иностранными компаниями, так как отечественные аутсорсеры легко ориентируются в российском законодательстве, то в настоящее время все больше российских бизнесменов активно пользуются данной услугой.

Спрос на аутсорсинговые услуги растет, а также расширяется предложение таких услуг. По данным рейтингового агентства "Эксперт РА" за 2022 год, в топ-10 крупнейших компаний и групп в области бухгалтерского аутсорсинга входят: Schneider Group, Северсталь-Центр Единого Сервиса, Unicon Outsourcing, Belleragte, РН-учет, Сберрешения, 1С-Wistadvice, Мое Дело, Консу, Созидание и Развитие.

Подводя итог, аутсорсинг — это делегирование на договорной основе непрофильных функций по обслуживанию предприятия с целью оптимизации расходов и получения качественных услуг специалистов. Аутсорсинг становится все более популярным среди предприятий среднего и малого бизнеса в России. Услуги аутсорсинга имеют ряд преимуществ, как уже указано выше, однако необходимо учитывать их недостатки и рассматривать целесообразность их применения для предприятий разных отраслей и масштабов. В данном

контексте важно разработать методику оценки целесообразности передачи бухгалтерии на аутсорсинг, которая будет учитывать основные недостатки данного вида деятельности и помогать их преодолевать.

Литература:

1. Рачек С.В. Анализ существующих методов оценки эффективности услуг аутсорсинг / С.В. Рачек, М.В. Мясникова // В сборнике: Результаты современных научных исследований и разработок. сборник статей IV Международной научно-практической конференции: в 2 ч.. 2020. С. 73–78;

2. Рачек С.В. Анализ классификаций аутсорсинга в современной экономике / Рачек С.В., Мясникова М.В. // В сборнике: Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. сборник статей XII Международной научно-практической конференции: в 2 ч.. 2021. С. 127–131;

3. Марьянова С. А. Аутсорсинг в сфере бухгалтерских услуг // Синергия наук. 2017. № 12. С. 191–196;

4. Муслимова М. М. О современных проблемах развития бухгалтерского учета в России // Вестник научной мысли. 2022. № 2. С. 52–56;

5. Сурцева М. П. Аутсорсинг как одна из форм частного государственного партнерства в сфере образования // Дуальная система профессионального образования: опыт, проблемы, перспективы: сб. ст. М.: Моск. тех. колледж, 2019. С. 56–58;

6. Цахаева Д. А. Инструменты управления затратами предприятия // Экономика и предпринимательство. 2021. № 4(129). С. 866–870.

УДК 657.37:005

АНАЛИЗ РОЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ван Юсуан

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматривается значение финансовой отчетности в процессе управления организацией. Анализируются ее основные функции, включая предоставление информации о финансовом состоянии, результативности деятельности, а также обеспечение

стратегического планирования и контроля. Рассматриваются ключевые элементы финансовой отчетности, такие как бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и их роль в процессе принятия управленческих решений. Особое внимание уделяется использованию финансовой отчетности для оценки ликвидности, платежеспособности, рентабельности и инвестиционной привлекательности предприятия. Выделены основные группы пользователей отчетности, включая руководителей, инвесторов и трудовой коллектив. Сделан вывод о необходимости комплексного анализа финансовой отчетности для повышения эффективности управления организацией, минимизации рисков и обеспечения устойчивого развития бизнеса.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский учет, управление организацией, экономический анализ, баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, финансовая устойчивость, рентабельность, инвестиционная привлекательность.

Финансовая отчетность играет ключевую роль в процессе управления организацией, предоставляя руководству и заинтересованным сторонам информацию о финансовом состоянии и результативности деятельности компании. Она является основой для принятия стратегических решений, планирования бюджета, оценки эффективности деятельности и контроля за финансами.

Финансовая отчетность включает в себя такие ключевые документы, как баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и примечания к отчетам. Эти документы позволяют руководству оценить текущее финансовое положение компании, выявить тенденции в ее деятельности, а также прогнозировать будущие результаты.

Анализ финансовой отчетности помогает выявить проблемные области в управлении финансами, определить потенциальные возможности для улучшения финансовых показателей и принять обоснованные решения по развитию бизнеса. Таким образом, финансовая отчетность является неотъемлемой частью процесса управления организацией и играет важную роль в обеспечении ее устойчивого развития.

В отношении анализа деловой активности предприятия, а именно выполнения программы производства, состояния и степени эффективности применения ресурсов материалов, финансов и труда, включая инвестиционную привлекательность организации, можно

отметить необходимость использования данных из управленческого учета и управленческой отчетности.¹⁰

Финансовая отчетность включает в себя информацию о финансовом положении предприятия, а именно:

- о наличии финансовых средств предприятия, их распределения, а также направлениях их применения;
- о результатах финансовой деятельности;
- о наличии собственного и заемного капитала, а также их движении;
- о потоках денежных средств;
- о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности;
- о состоянии основных средств и нематериальных активов и их движении и так далее.¹¹

На основе составляемой финансовой отчетности проводится анализ финансового положения предприятия по группе следующих показателей:

- ликвидности;
- платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- рентабельности.

Также проводится анализ движения потоков денежных средств, оценивается степень эффективности использования основных средств и оборотных активов, а также оценивается эффективность применения собственного и заемного капитала и инвестиционной деятельности.¹²

На основе полученных данных внутренние пользователи получают возможность принять новые решения в управлении, а также в следующем отчетном периоде они на базе анализа могут оценить эффективность их воплощения на практике.

К числу внутренних пользователей относятся:

- учредители, то есть лица, инвестировавшие в предприятие капитал при некоторой доле риска с целью извлечения дохода, определения способности предприятия увеличивать стоимость активов (акций), а также выплаты дивидендов на них;
- средние руководители и топ-менеджеры, то есть это лица, выступающие основными пользователями финансовой

10 Денисова, А. М. Значение финансовой отчетности в системе управления предприятием / А. М. Денисова, С. Ф. Зайнуллина // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 3-2(71). – С. 58-60. – EDN LLQGW0.

11 Виноградова Н.И. Роль и значение бухгалтерской (финансовой) отчетности в современных условиях рыночного взаимодействия // Современные тенденции экономики, управления и образования. - 2017. - С. 128-131. – с. 129

12 Гусева И.С. Сущность и значение бухгалтерской отчетности в оценке финансовой устойчивости организации // Студенческий вестник. - 2019. - № 23-3. - С. 81-82.

(бухгалтерской) отчетности. Для данной группы пользователей состав информации определяется в соответствии с выполняемыми ими функциями и занимаемой ими должности. Для управляющих принципиальной важностью обладает информация о суммах прибыли и ее норме, объеме денежных средств и иной дополнительной информации, необходимой с целью проведения анализа, оценки, планирования, а также осуществления контроля финансового состояния и результатов финансово-хозяйственной деятельности организации;

- трудовой коллектив, а именно лица, проявляющие интерес к величине заработной платы, премий, а также прочих видов материального стимулирования и к прозрачности в трудовой оплате.¹³

Между управлением предприятием и проведением анализа его хозяйственной деятельности существует прямая зависимость.

Анализ показывает все слабые стороны, которые необходимо исправлять с помощью средств при принятии решений управленческого характера. Помимо этого, выявляются сильные и слабые черты определенного предприятия, после чего на основе полученных данных определяются возможности и угрозы для предприятия, что в свою очередь имеет вид SWOT-анализа. При этом данный вид анализа выстраивается на основе PEST-анализа, который учитывает экономическое состояние и политическую атмосферу в стране, в рамках которой и функционирует данное предприятие.¹⁴

Финансовое состояние предприятия на определенную дату отражает такая форма отчетности, как бухгалтерский баланс.

Также отчет о финансовых результатах, наравне с отчетом о движении денежных средств, отражает уровень эффективности проведения управленческой деятельности на предприятии. Отчет о финансовых результатах отражает прибыль от продажи, то есть от осуществления операционного вида деятельности предприятия, а статьи прочих доходов и расходов отражают уровень эффективности деятельности в процессе принятия участия при размещении денежных средств в прочих мероприятиях.

Отчет о движении денежных средств показывает основные направления применения ресурсов финансов по видам деятельности, осуществляемым в организации.

13 Литвинова Т.Д. Значение и сущность бухгалтерской (финансовой) отчетности // Экономика и социум. - 2017. - № 11. - С. 531-536.

14 Деркачева С.Р. Роль и значение бухгалтерской (финансовой) отчетности в современных условиях хозяйствования // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики. - 2017. - С. 175-176.

Бухгалтерская отчетность выступает в качестве основы для проведения глубокого анализа финансового положения. Кроме того, бухгалтерская отчетность предприятия является инструментом, который позволяет объективно оценить ключевые показатели имущественного и финансового положения, о финансовых результатах деятельности организации. Это обеспечит привлечение новых бизнес-партнеров, инвесторов и потенциальных кредиторов.

На рисунке 1. представлены основные направления проведения анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией.

Анализ финансовой отчетности является также важным составным элементом финансового менеджмента, в рамках которого на основе данных аналитических исследований разрабатываются финансовая стратегия и тактика предприятия. Как правило, при разработке финансовой стратегии предприятия анализ проводится по двум основным направлениям: внутреннему и внешнему. В рамках первого рассматривается эффективность управления собственным и заемным капиталом предприятия (основным и оборотным). В рамках второго направления анализируются внешние, независимые от деятельности предприятия факторы, такие как изменения цен на товары и услуги поставщиков, налоговых ставок, ставок по банковским кредитам и т.д.



Рис. 1. - Основные направления проведения анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией¹⁵

15 Бондаренко, А. А. Роль анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией / А. А. Бондаренко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 48 (234). — С. 379-382. — URL: <https://moluch.ru/archive/234/54342/>

Таким образом, экономический анализ в целом и анализ финансовой отчетности как его составная часть являются важными элементами в системе управления бизнесом, направленными на повышение его эффективности и обоснование управленческих решений, а также на обеспечение контроля качественного уровня управления предприятием.

С развитием рыночных отношений анализ финансовой отчетности становится также одной из функций маркетинга (анализ конъюнктуры товарных и финансовых рынков). С другой стороны, сам анализ финансовой отчетности выступает как функция управления маркетинговой деятельностью предприятия, так как разработка маркетинговой стратегии предприятия базируется на результатах анализа.

Вышеизложенное свидетельствует о неуклонном повышении роли экономического анализа в целом и анализа финансовой отчетности в частности в процессе управления компанией. В новых условиях хозяйствования управление предприятием не может основываться только на интуиции и профессионализме руководителя (хотя это тоже очень важный момент в процессе принятия управленческих решений). Управление предприятием должно строиться на точных расчетах, глубоком и всестороннем анализе как хозяйственной деятельности предприятия, так и его внешнего окружения. Пренебрежение аналитическими исследованиями ведет к ошибкам в планировании и управлении, приводит к ощутимым материальным потерям.

Таким образом, финансовая отчетность является основным инструментом для управления организацией и принятия стратегических решений. Она предоставляет детальную информацию о финансовом состоянии компании, ее результативности и эффективности управления ресурсами. Важно отметить, что финансовая отчетность не только информирует внутреннее руководство о текущем положении дел, но также служит основой для взаимодействия с внешними заинтересованными сторонами, такими как инвесторы, кредиторы, аудиторы, государственные органы и др.

Баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и другие составляющие финансовой отчетности предоставляют полную картину о финансовом положении компании. Анализ этих данных позволяет выявить тренды, проблемные области, потенциальные возможности для улучшения финансовых показателей и принять обоснованные управленческие решения.

Финансовая отчетность также играет важную роль в процессе планирования и контроля за бюджетом компании. Она помогает

определить финансовые цели и стратегии развития бизнеса, а также оценить эффективность реализации задач и достижение поставленных целей.

Таким образом, финансовая отчетность является неотъемлемой частью управления организацией, обеспечивая прозрачность и достоверность информации для принятия обоснованных управленческих решений и обеспечивая устойчивое развитие компании.

Литература:

1. Бондаренко, А. А. Роль анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности как инструмента управления организацией / А. А. Бондаренко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 48 (234). — С. 379-382. — URL: <https://moluch.ru/archive/234/54342/>
2. Виноградова Н.И. Роль и значение бухгалтерской (финансовой) отчетности в современных условиях рыночного взаимодействия // Современные тенденции экономики, управления и образования. - 2017. - С. 128-131. – с. 129
3. Гусева И.С. Сущность и значение бухгалтерской отчетности в оценке финансовой устойчивости организации // Студенческий вестник. - 2019. - № 23-3. - С. 81-82.
4. Денисова, А. М. Значение финансовой отчетности в системе управления предприятием / А. М. Денисова, С. Ф. Зайнуллина // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 3-2(71). – С. 58-60. – EDN LLQGWO.
5. Деркачева С.Р. Роль и значение бухгалтерской (финансовой) отчетности в современных условиях хозяйствования // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики. - 2017. - С. 175-176.
6. Литвинова Т.Д. Значение и сущность бухгалтерской (финансовой) отчетности // Экономика и социум. - 2017. - № 11. - С. 531-536.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ЛИКВИДНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ДР.

Ван Юсуан

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматривается интерпретация ключевых финансовых показателей, таких как ликвидность, рентабельность, платежеспособность и финансовая устойчивость, а также их значение для оценки финансового состояния предприятия. Анализируются методы коэффициентного анализа финансовой отчетности, позволяющие выявить сильные и слабые стороны бизнеса, оценить его способность выполнять текущие обязательства и эффективно использовать ресурсы. Особое внимание уделено ограничениям коэффициентного анализа, влиянию внешних факторов на финансовые показатели и необходимости комплексного подхода к оценке финансовой устойчивости. Рассмотрены основные коэффициенты ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости, их нормативные значения и влияние на принятие управленческих решений. Сделан вывод о важности регулярного мониторинга финансовых показателей для обеспечения устойчивого развития компании и повышения ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: финансовый анализ, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, коэффициентный анализ, финансовая устойчивость, оборачиваемость активов, управление финансами, инвестиционная привлекательность, финансовые коэффициенты.

В современном бизнесе важным аспектом является анализ финансовых показателей компании, который позволяет оценить ее финансовое состояние, эффективность деятельности и перспективы развития. Одним из ключевых этапов такого анализа является интерпретация основных финансовых показателей, таких как ликвидность, рентабельность, платежеспособность и другие.

Интерпретация этих показателей позволяет выявить сильные и слабые стороны финансового положения компании, оценить ее способность к выполнению обязательств перед кредиторами, а также определить эффективность использования ресурсов и генерацию прибыли. Понимание и анализ ключевых финансовых показателей

играют важную роль при принятии стратегических решений и планировании дальнейших действий компании.

Далее в данном параграфе мы рассмотрим основные методы интерпретации ключевых финансовых показателей, их значения для бизнеса и способы улучшения финансового положения компании на основе полученных результатов анализа.

Коэффициентный анализ финансовой отчетности – это метод исследования и оценки финансового состояния и результатов деятельности предприятия на основе анализа различных показателей и коэффициентов, полученных из финансовой отчетности.¹⁶

Целью коэффициентного анализа является выявление финансовых проблем и тенденций, а также оценка эффективности и устойчивости предприятия. Он позволяет оценить финансовое положение предприятия, его платежеспособность, рентабельность, ликвидность и другие важные аспекты его деятельности.

Задачи коэффициентного анализа включают:

- ✓ Определение финансового состояния предприятия;
- ✓ Выявление факторов, влияющих на финансовые результаты;
- ✓ Оценка эффективности использования ресурсов;
- ✓ Сравнение финансовых показателей с конкурентами и отраслевыми стандартами;
- ✓ Планирование и прогнозирование финансовых показателей.

Для проведения коэффициентного анализа используются различные показатели и коэффициенты, такие как рентабельность активов, ликвидность, финансовый рычаг, оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности и другие. Расчет этих показателей позволяет получить количественные значения, которые затем анализируются и сравниваются с нормативными значениями или данными предыдущих периодов.

Интерпретация результатов коэффициентного анализа позволяет выявить проблемные области и принять меры для улучшения финансового состояния предприятия. Однако, следует учитывать, что коэффициентный анализ имеет свои ограничения и не может дать полную картину о финансовом состоянии предприятия. Поэтому, его результаты следует рассматривать в комплексе с другими методами анализа и учитывать особенности конкретной отрасли и предприятия.

¹⁶ Коэффициентный анализ финансовой отчетности: ключевые показатели и их значение для оценки финансового состояния компании // Научные Статьи.Ру — портал для студентов и аспирантов. — Дата последнего обновления статьи: 17.09.2023. — URL <https://nauchniestati.ru/spravka/koefficientnyj-analiz-finansovoj-otchetnosti/> (дата обращения: 20.02.2024).

Основные показатели коэффициентного анализа финансовой отчетности представляют собой числовые значения, которые отражают финансовое состояние и результаты деятельности предприятия. Эти показатели позволяют оценить различные аспекты финансовой деятельности и принять обоснованные решения по управлению предприятием.¹⁷

Ликвидность

Показатели ликвидности отражают способность предприятия погасить свои текущие обязательства. Основные показатели ликвидности включают:

Коэффициент текущей ликвидности – отношение текущих активов к текущим обязательствам. Он показывает, насколько предприятие способно погасить свои текущие обязательства с использованием своих текущих активов.

Коэффициент быстрой ликвидности – отношение наиболее ликвидных активов (краткосрочные активы за вычетом запасов) к текущим обязательствам. Он показывает, насколько предприятие способно погасить свои текущие обязательства без учета запасов.

Рентабельность

Показатели рентабельности отражают эффективность использования активов предприятия для генерации прибыли. Основные показатели рентабельности включают:

Коэффициент рентабельности продаж – отношение прибыли от продаж к выручке от продаж. Он показывает, сколько прибыли получено с каждого рубля выручки.

Коэффициент рентабельности активов – отношение прибыли от продаж к средней стоимости активов. Он показывает, насколько эффективно предприятие использует свои активы для генерации прибыли.

Финансовая устойчивость

Показатели финансовой устойчивости отражают способность предприятия погасить свои долгосрочные обязательства. Основные показатели финансовой устойчивости включают:

Коэффициент финансовой независимости – отношение собственного капитала к общей сумме активов. Он показывает, насколько предприятие финансируется за счет собственных средств.

17 Коэффициентный анализ финансовой отчетности: ключевые показатели и их значение для оценки финансового состояния компании // Научные Статьи.Ру — портал для студентов и аспирантов. — Дата последнего обновления статьи: 17.09.2023. — URL <https://nauchniestati.ru/spravka/koefficientnyj-analiz-finansovoj-otchetnosti/> (дата обращения: 20.02.2024).

Коэффициент покрытия процентов – отношение прибыли до уплаты процентов к сумме процентов по займам. Он показывает, насколько предприятие способно покрыть свои процентные платежи из своей прибыли.

Это лишь некоторые из основных показателей коэффициентного анализа финансовой отчетности. Каждый показатель имеет свою специфику и может быть полезен для оценки определенных аспектов финансовой деятельности предприятия.

Интерпретация результатов коэффициентного анализа финансовой отчетности должна быть комплексной и учитывать все аспекты финансовой деятельности предприятия (см. табл 1). Также необходимо учитывать особенности отрасли и конкретной ситуации предприятия.

В связи с этим можно выделить следующие ограничения коэффициентного анализа финансовой отчетности:

1. Ограниченность данных: Коэффициентный анализ основан на данных из финансовой отчетности, которая может быть ограничена и не всегда полностью отражать финансовое состояние предприятия. Например, отчетность может быть подвержена ошибкам или манипуляциям.

2. Отсутствие контекста: Коэффициентный анализ не учитывает контекст и особенности предприятия, такие как отраслевые особенности или стратегические решения. Это может привести к неправильной интерпретации результатов анализа.

3. Односторонность: Коэффициентный анализ фокусируется только на финансовых аспектах предприятия и не учитывает другие важные факторы, такие как качество продукции, уровень конкуренции или репутация бренда.

4. Изменчивость показателей: Показатели коэффициентного анализа могут изменяться со временем и могут быть подвержены влиянию внешних факторов, таких как инфляция или изменения в законодательстве. Это может затруднить сравнение показателей в разные периоды времени или с другими предприятиями.

Необходимо учитывать эти ограничения и принимать во внимание другие факторы при интерпретации результатов коэффициентного анализа финансовой отчетности.

**Таблица сравнения показателей коэффициентного анализа
финансовой отчетности¹⁸**

Показатель	Определение	Формула расчета	Интерпретация
Рентабельность активов (ROA)	Показывает, какую прибыль компания получает от своих активов	Чистая прибыль / Средние активы	Чем выше значение, тем эффективнее использование активов
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Показывает, какую прибыль компания получает от своего собственного капитала	Чистая прибыль / Средний собственный капитал	Чем выше значение, тем эффективнее использование собственного капитала
Коэффициент текущей ликвидности	Показывает способность компании погасить текущие обязательства с помощью текущих активов	Текущие активы / Текущие обязательства	Значение больше 1 означает, что компания способна погасить текущие обязательства
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Показывает, какую долю активов компания финансирует собственными средствами	Собственный капитал / Всего активы	Чем выше значение, тем стабильнее финансовое положение компании

Коэффициентный анализ финансовой отчетности является важным инструментом для оценки финансового состояния и результативности предприятия. Он позволяет выявить сильные и слабые стороны в деятельности компании, а также прогнозировать ее будущую финансовую производительность. Расчет и интерпретация показателей коэффициентного анализа помогают принимать обоснованные решения и оптимизировать финансовые процессы. Однако, следует помнить, что коэффициентный анализ имеет свои ограничения и не является единственным инструментом для оценки финансовой устойчивости предприятия. Все результаты анализа должны быть рассмотрены в комплексе с другими факторами и контекстом деятельности компании.

Рассмотрим теперь ситуацию, когда фирме необходимо привлечь заемный капитал. Чтобы принять решение о выдаче бизнес-кредита, банк оценивает компанию по нескольким показателям, в том числе по ликвидности и платежеспособности.

Понятия ликвидности и платежеспособности близки друг другу. Платежеспособность показывает, может ли компания расплатиться в срок по своим обязательствам. Например, без задержек перечислить зарплату, оплатить товары и услуги поставщикам, погасить кредиты. Проще говоря, у платежеспособной компании бюджет спланирован так, что сейчас и в перспективе просроченных долгов у нее нет и не

¹⁸ Палий В.Ф., Палий В.В. Финансовый учет: Учебное пособие: В 2 ч. - М: ФБК-ПРЕСС, 2019. Ч.2. - 352с.

будет. Ликвидность показывает, как быстро компания может продать свои активы, чтобы заплатить по обязательствам. Самый ликвидный актив — деньги. Еще быстро можно продать акции, которые котируются на фондовом рынке, быстрореализуемые товары со склада, краткосрочную дебиторскую задолженность. Дольше всего продавать крупную недвижимость и сложное оборудование. При срочной продаже такие активы могут сильно потерять в цене — поэтому говорят, что у таких активов низкая ликвидность.¹⁹

Ликвидность и платежеспособность можно оценивать с двух сторон: для себя и с точки зрения банка. Для бизнеса эти показатели могут быть экспресс-диагностикой финансового состояния. Например, они помогут принять решение, стоит ли брать на себя новые обязательства по сделке. Возможно, компания или ИП периодически сталкиваются с нехваткой свободных денег, кассовым разрывом и другими трудностями, и оценка показателей поможет увидеть, в чем проблема. Банкам показатели ликвидности и платежеспособности помогают оценить риски при выдаче кредита. Но нужно учитывать, что это только часть критериев, на которые смотрит банк при оценке кредитных рисков.

Если платежеспособность компании или ИП в текущий момент неудовлетворительная, это не значит, что в кредите откажут. Возможно, банку тогда понадобится дополнительная гарантия возврата долга — залог или поручительство. И наоборот: бывает, что при хороших показателях ликвидности и платежеспособности банк не может выдать кредит, потому что увидел у бизнеса другую серьезную проблему.

В любом случае чем лучше эти показатели, тем выше вероятность положительного решения по кредиту. А если они слишком низкие, это повод для компании задуматься, стоит ли вообще брать кредит, потому что тогда есть высокий риск невозврата долга.

Для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия нужно изучить баланс — соотношение имущества и обязательств компании. Все, что есть у бизнеса, — это его активы: деньги на счетах и в кассе, оборудование, недвижимость, дебиторская задолженность. Обязательства, которые он должен погасить, — это пассивы. Для оценки ликвидности и платежеспособности их нужно сгруппировать.

Чтобы увидеть реальное состояние дел, важно соблюдать несколько правил:

19 Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА - М., 2019. - 208с.

1. Для расчета использовать рыночную стоимость имущества, а не балансовую. Например, если в собственности есть автомобиль, его текущая стоимость — цена, за которую его сегодня можно продать.

2. Корректируется просроченная дебиторская задолженность. Например, если покупатели не оплатили счета за товары в срок и непонятно, когда заплатят, — такую дебиторку надо убрать из расчетов, будто эти деньги не придут. Если есть товарные остатки, которые не получится продать в течение длительного времени, их тоже надо исключить из расчета.

Далее приведем упрощенный расчет — принцип, по которому проводят оценку показателей ликвидности. У каждой компании может быть своя специфика, и иногда разобраться можно только с бухгалтером или экономистом.

Активы: группируют по сроку ликвидности	Пассивы: группируют по сроку возврата
A1 — высоколиквидные активы. Например, деньги на счетах и в кассе, финансовые вложения — акции, облигации	П1 — срочные пассивы: которые надо погасить на дату оценки баланса. Например, долг перед поставщиками и подрядчиками, персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами, арендодателями, страховщиками, расчеты по дивидендам, ссуды, не погашенные в срок
A2 — быстро реализуемые активы: которые можно быстро продать и получить деньги. Например, сюда относится краткосрочная дебиторская задолженность — то, что в ближайшее время должны заплатить клиенты	П2 — среднесрочные пассивы: которые надо погасить в течение 12 месяцев. Например, краткосрочные кредиты
A3 — медленно реализуемые активы: которые невозможно реализовать до определенного срока. Например, готовая продукция, сырье на складе, дебиторская задолженность со сроком выплаты больше 12 месяцев	П3 — долгосрочные пассивы: которые надо погасить в срок больше 12 месяцев. Например, долгосрочные кредиты
A4 — труднореализуемые активы, для продажи которых понадобится много времени. Это все внеоборотные средства, например оборудование и недвижимость	П4 — постоянные пассивы. Это собственный капитал, который не надо никому отдавать. Например, акционерный капитал, добавочный капитал, нераспределенная прибыль. Если П4 около нуля или отрицательный, значит, у компании нет собственных средств. Она работает только за счет заемных

Группировка активов и пассивов — подготовительная часть. Показатели А1—4 и П1—4 нужны для дальнейших расчетов и оценки финансового состояния компании.

На практике чаще всего встречаются такие варианты оценки платежеспособности и ликвидности по соотношению активов и пассивов:

Абсолютная ликвидность	Нормальная ликвидность	Нарушенная ликвидность	Кризисное состояние
$A1 \geq P1$ $A2 \geq P2$ $A3 \geq P3$ $A4 \leq P4$	$A1 < P1$ $A2 \geq P2$ $A3 \geq P3$ $A4 \leq P4$	$A1 < P1$ $A2 < P2$ $A3 \geq P3$ $A4 \leq P4$	$A1 < P1$ $A2 < P2$ $A3 < P3$ $A4 \leq P4$

Абсолютная ликвидность. Идеальная ситуация: компания или ИП гасят все обязательства в срок. В такой ситуации высокая вероятность одобрения кредита банком, и сама компания сможет без проблем его погасить.

Нормальная ликвидность. Обычно в такой ситуации платежеспособность компании чуть снижена из-за задержек оплаты от клиентов или большой налоговой нагрузки в конкретный период. В целом тут все хорошо: если остальные показатели не вызовут вопросов, банк, скорее всего, примет решение выдать кредит.

Нарушенная ликвидность. Скорее всего, такие показатели означают, что компания накапливает долги и не может погасить свои срочные обязательства. Тут могут быть серьезные проблемы: кризис, спад производства, клиенты сильно задерживают оплату, судебные дела. В этом случае получить бизнес-кредит может быть проблематично. И, скорее всего, кредитные деньги не исправят ситуацию, а наоборот, могут загнать компанию в еще более сложное финансовое положение.

Кризисное состояние. Такое соотношение означает, что у компании много долгов и она не может их погасить. В этой ситуации восстановить платежеспособность очень сложно и точно не стоит брать на себя новые кредитные обязательства. Вероятнее всего, банк тоже не сможет одобрить кредит.

Для оценки платежеспособности предприятия используются следующие основные показатели:

- ✓ Коэффициент текущей ликвидности.
- ✓ Коэффициент быстрой ликвидности.
- ✓ Коэффициент абсолютной ликвидности.²⁰

Коэффициент текущей ликвидности — это основной показатель, который рассчитывается при оценке финансового

20 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 7-е изд., перераб. и доп. - Минск: "Новое знание", 2019. - 704 с.

положения. Он показывает, хватит ли у компании денег погасить свои краткосрочные обязательства до конца отчетного года.

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$$

Если компания хочет взять кредит, значение коэффициента должно быть больше единицы, меньшее значение говорит о сложностях с платежеспособностью. Оптимальное значение — 2.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, может ли компания погасить обязательства за счет денег и быстрореализуемых активов.

$$\text{Коэффициент быстрой ликвидности} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$$

Нормальными считаются значения в пределах 0,7—1.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, есть ли у компании высоколиквидные активы, чтобы погасить краткосрочные обязательства прямо сейчас.

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{A1}{П1 + П2}$$

Нормативное значение коэффициента — больше 0,2. На практике его величина может быстро меняться, потому что он напрямую зависит от состояния счета компании в конкретный момент. Например, в момент расчета у компании нет свободных денег в обороте, но в течение нескольких дней заказчики расплатятся за товары или услуги и деньги опять будут на счете.

При расчете платежеспособности компании можно воспользоваться таким алгоритмом.

Шаг 1. Находим необходимые показатели в балансе и группируем активы по степени ликвидности, а пассивы — по сроку возврата.

Представим компанию, которая занимается оптовой торговлей. У нее есть два грузовика, которые компания купила в лизинг, а на складе хранятся товары для перепродажи.

Компания работает с поставщиками и клиентами по предоплате. Из обязательств у нее — краткосрочный кредит со сроком выплаты до года, краткосрочный лизинг со сроком возврата до 12 месяцев и долгосрочный лизинг со сроком возврата больше 12 месяцев.

Показатели	Значение	К какой группе активов и пассивов относится
Деньги на счете и в кассе	6 570 000 Р	A1
Предоплата поставщикам, задолженность клиентов по товарам	109 123 000 Р	A2
Готовые товары на складе	186 312 000 Р	A3
Грузовые автомобили	7 695 000 Р	A1
Налоги, зарплата сотрудникам, оплата аренды и коммунальных услуг	2 329 000 Р	П1
Краткосрочный оборотный кредит, предоплата от клиентов за товары, краткосрочный лизинг, овердрафт	225 742 000 Р	П2
Долгосрочный лизинг	797 000 Р	П3
Собственный капитал	81 000 000 Р	П4

Шаг 2. Определяем и анализируем соотношения групп активов и пассивов.

Соотношение		Вывод
A1 > П1	6 570 000 Р > 2 329 000 Р	У компании достаточно денег, чтобы заплатить налоги, перевести зарплату и рассчитаться по другим текущим обязательствам
A2 < П2	109 123 000 Р < 225 742 000 Р	При задержке оплаты от клиентов или снижении продаж компания, возможно, не сможет перевести деньги поставщикам в срок
A3 > П3	186 312 000 Р > 797 000 Р	Если компания продаст все товары, она сможет рассчитаться с долгосрочными обязательствами
A4 < П4	7 695 000 Р < 81 000 000 Р	У компании ликвидного имущества больше, чем того, которое продать сложнее, — грубо говоря, денег на счетах больше, чем недвижимости и оборудования. Значит, у нее все хорошо с ликвидностью: скорее всего, она выглядит надежной в глазах банка и без проблем сможет погасить кредит

Судя по соотношению активов и пассивов, единственная проблема, с которой может столкнуться компания, — нехватка денег для оплаты текущей задолженности. Но у компании большой запас товаров, они хорошо продаются, значит, особых сложностей с платежеспособностью у компании нет.

Шаг 3. Считаем коэффициенты ликвидности.

Коэффициент	Формула	Расчет	Норма
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{A1 + A2 + A3}{P1 + P2}$	$\frac{6\,570\,000 + 109\,123\,000 + 186\,312\,000}{2\,329\,000 + 225\,742\,000} = 1,3$	Больше 1
Коэффициент быстрой ликвидности	$\frac{A1 + A2}{P1 + P2}$	$\frac{6\,570\,000 + 109\,123\,000}{2\,329\,000 + 225\,742\,000} = 0,5$	0,7 — 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A1}{P1 + P2}$	$\frac{6\,570\,000}{2\,329\,000 + 225\,742\,000} = 0,03$	Больше 0,2

Выводы. Ликвидность баланса и коэффициент текущей ликвидности показывает, что компании стоит брать кредит. Она сможет погасить его в срок. Из-за того, что остальные коэффициенты ниже нормы, банк, скорее всего, более тщательно изучит особенности бизнес-процессов, оценит другие показатели и, исходя из этого, будет принимать решение о кредите.

В целом можно сделать вывод, что у компании хорошая платежеспособность, так как всех текущих активов достаточно для погашения краткосрочных обязательств.

В заключении можно отметить, что интерпретация ключевых финансовых показателей, таких как ликвидность, рентабельность, платежеспособность и другие, играет важную роль в процессе анализа финансового состояния компании. Понимание и анализ этих показателей позволяют выявить сильные и слабые стороны бизнеса, оценить его финансовую устойчивость и эффективность управления.

Основываясь на результате интерпретации финансовых показателей, компания может принимать обоснованные стратегические решения, корректировать свою деятельность для улучшения финансового положения и повышения конкурентоспособности. Регулярный мониторинг и анализ финансовых показателей позволяют своевременно реагировать на изменения во внешней среде и внутренних процессах компании, что способствует устойчивому развитию бизнеса.

Таким образом, грамотная интерпретация ключевых финансовых показателей является неотъемлемой частью финансового анализа компании и позволяет принимать обоснованные управленческие решения для достижения поставленных целей и улучшения финансового положения организации.

Литература:

1. Коэффициентный анализ финансовой отчетности: ключевые показатели и их значение для оценки финансового состояния

компании // Научные Статьи.Ру — портал для студентов и аспирантов. — Дата последнего обновления статьи: 17.09.2023. — URL <https://nauchniestati.ru/spravka/koefficientnyj-analiz-finansovoj-otchetnosti/> (дата обращения: 20.02.2024).

2. Палий В.Ф., Палий В.В. Финансовый учет: Учебное пособие: В 2 ч. - М: ФБК-ПРЕСС, 2019. Ч.2. - 352с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 7-е изд., перераб. и доп. - Минск: "Новое знание", 2019. - 704 с.

4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА - М., 2019. - 208с.

УДК 657.6:005.951

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ НАРУШЕНИЙ

Лию Ю

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются вопросы разработки и внедрения механизмов внутреннего контроля с целью предотвращения финансовых нарушений. Анализируются ключевые этапы внутреннего финансового контроля, включая оценку рисков, установление контрольных процедур, мониторинг финансовых операций и проведение регулярных аудитов. Рассматриваются методы обеспечения прозрачности и надежности финансовой отчетности, такие как разделение обязанностей, автоматизация учета, регулярные проверки и обучение персонала. Особое внимание уделяется нормативно-правовым аспектам внутреннего контроля в контексте Республики Таджикистан, а также международным практикам в области предотвращения финансовых рисков. Сделан вывод о значимости эффективного внутреннего контроля для повышения финансовой устойчивости организаций и обеспечения доверия со стороны инвесторов, партнеров и регуляторов.

Ключевые слова: внутренний контроль, финансовые нарушения, финансовый риск, мониторинг, аудит, управление финансами, прозрачность отчетности, контрольные процедуры, автоматизация учета, финансовая устойчивость.

Разработка и внедрение механизмов внутреннего контроля являются важным этапом в управлении финансами организации. В условиях современного бизнеса, где финансовые риски и возможности для мошенничества постоянно увеличиваются, эффективные системы внутреннего контроля становятся необходимостью для предотвращения финансовых нарушений и обеспечения прозрачности и надежности финансовой отчетности. Разработка и внедрение таких механизмов позволяют установить процедуры и контрольные меры, которые помогут минимизировать риски финансовых потерь и сохранить доверие со стороны инвесторов, партнёров и других заинтересованных сторон.

Внутренний финансовый контроль является неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности любой организации. Он направлен на минимизацию рисков и обеспечение исполнения финансовых обязательств.²¹ Рассмотрим основные этапы и правила проведения внутреннего финансового контроля.

Первым этапом внутреннего финансового контроля является составление бюджета. Бюджет представляет собой план финансовых операций на определенный период времени. Он включает в себя сметы расходов и доходов, а также предварительные оценки и прогнозы по различным финансовым событиям. Бюджет позволяет организовать идентификацию и учет финансовых рисков, а также обеспечить своевременное представление отчетности и заключений по его выполнению.

Вторым этапом внутреннего финансового контроля является установление системы внутреннего контроля и подтверждения результатов финансово-хозяйственной деятельности. Система внутреннего контроля включает в себя регулярное проведение проверок и аудитов, а также оценку эффективности проведенных мероприятий. Внутренний контроль также обеспечивает уточнение и реализацию рекомендаций, указанных в заключениях проверок.

Третьим этапом внутреннего финансового контроля является представление результатов финансово-хозяйственной деятельности руководству организации. В отчете о результатах финансового контроля указываются основные аспекты проведенных мероприятий, представляются заключения и рекомендации, а также описывается ответственность за их выполнение. Отчет представляется на регулярной основе и обеспечивает информацию для управления и принятия решений в организации.

21 Денисова, А. М. Значение финансовой отчетности в системе управления предприятием / А. М. Денисова, С. Ф. Зайнуллина // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 3-2(71). – С. 58-60. – EDN LLQGWO.

Внутренний финансовый контроль является важной составляющей успешного функционирования организации. Он направлен на обеспечение эффективного использования финансовых ресурсов, предотвращение и выявление ошибок и мошенничества, а также снижение рисков и повышение надежности финансовой отчетности.²²

Внутренний финансовый контроль играет важную роль в деятельности организации. Он позволяет:

- ✓ Обеспечить правильное и своевременное учетное отражение всех финансовых операций.
- ✓ Предотвратить недостачи и хищения денежных средств.
- ✓ Контролировать расходы и обеспечить их соответствие утвержденным бюджетам и ассигнованиям.
- ✓ Снизить риск возникновения ошибок и мошенничества.
- ✓ Повысить доверие со стороны инвесторов, акционеров и других заинтересованных сторон.

Внутренний финансовый контроль строится на нескольких уровнях:

- ✓ Контроль на уровне отделов и подразделений.
- ✓ Контроль на уровне руководителей и администраторов.
- ✓ Контроль на уровне регистров и журналов учета.
- ✓ Контроль прикладных мероприятий, таких как проверка и согласование документов.

Внутренний финансовый контроль включает в себя следующие аспекты:

- ✓ Оценка рисков и установление контрольных мероприятий.
- ✓ Утверждение и актуализацию правил и процедур контроля.
- ✓ Обучение сотрудников и уполномоченных лиц в области финансового контроля.
- ✓ Проверка правомерности и соответствия финансовых операций требованиям законодательства и внутренних нормативных актов.
- ✓ Контроль за получением и использованием средств, а также за составлением и утверждением бюджетов и ассигнований.
- ✓ Проверка документов и записей, включая кассовые ордера, расходные накладные и другие финансовые документы.
- ✓ Оценка эффективности и результативности финансового контроля.

22 Порядок проведения внутреннего финансового контроля: основные этапы и правила. [Электронный ресурс]. URL: <https://adm-bulat.ru/blog/poryadok-provedeniya-vnutrennego-finansovogo-kontrolya-osnovnye-etapy-i-pravila>

Внутренний финансовый контроль является неотъемлемой частью управления финансами компаний и организаций в Республике Таджикистан. Он помогает предотвратить финансовые ошибки и мошенничество, а также повысить надежность и достоверность финансовой отчетности. Правильная организация внутреннего финансового контроля способствует эффективному использованию финансовых ресурсов и улучшению управления финансами.

Основные этапы внутреннего финансового контроля

Внутренний финансовый контроль – это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение правильности и надежности финансовых операций в организации или учреждении. Он осуществляется в соответствии с принципами, установленными Законом РТ «О противодействии коррупции» № 1714 от 7 августа 2020 года.²³

Процесс внутреннего финансового контроля включает следующие основные этапы:

Предварительный контроль – осуществляется при формировании плана финансовых операций и включает проверку правильности и полноты задач, указанных в плане, а также их соответствие рекомендациям по умеренному распределению рисков.

Текущий контроль – осуществляется в процессе выполнения финансовых операций и включает проверку правильности и полноты заполнения документов, связанных с финансовыми операциями, а также их соответствие действиям, предусмотренным внутренними правилами.

Контроль за результатами – осуществляется после выполнения финансовых операций и включает проверку правильности составления отчетных документов, а также их соответствие фактическим результатам финансовых операций.

Для осуществления внутреннего финансового контроля могут быть использованы различные инструменты:

- ✓ карта учета объектов контроля;
- ✓ журнал идентификации ошибок и потерь;
- ✓ журнал выполненных мероприятий по устранению ошибок и потерь;
- ✓ формирование рекомендаций по устранению ошибок и потерь.

Внутренний финансовый контроль осуществляется организацией или учреждением самостоятельно и включает в себя проверку всех

23 Закон РТ «О противодействии коррупции» № 1714 от 7 августа 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.spinform.ru/>

финансовых операций, ведению которых осуществляется распорядителями средств организации или учреждения.

Анализ и оценка рисков являются важной частью внутреннего финансового контроля. Они позволяют определить возможные угрозы и проблемы, которые могут возникнуть в процессе финансовой деятельности организации. Это помогает руководству принимать соответствующие меры и действия для их предотвращения или минимизации.

Основными этапами анализа и оценки рисков являются:

Формирование карты рисков. Это документ, который содержит информацию о возможных рисках, их оценку и возможные последствия для организации. Карта рисков разрабатывается совместно с ответственными лицами и органами, которые имеют непосредственное отношение к финансовой деятельности.

Анализ смет. В рамках анализа смет проводится оценка рисков, связанных с выполнением бюджетных ассигнований. Риск-ориентированный анализ позволяет выявить потенциальные проблемы и принять меры по их предотвращению.

Анализ действий. Оценка рисков проводится в отношении действий, которые могут повлиять на финансовую деятельность организации. Это включает в себя проверку правомерности и соответствия действий с действующим законодательством России.

Анализ объема реализованных действий. В рамках анализа реализованных действий проводится оценка рисков, которые могут возникнуть в процессе выполнения финансовых операций. Это позволяет выявить возможные проблемы и принять меры по их устранению.

Для проведения анализа и оценки рисков необходимо регулярно собирать информацию об объеме и характере финансовых операций. Это может быть сводная информация из кассового отдела, отчеты и журналы организации, информационные системы и другие источники. Составление анализа и оценка рисков осуществляется органами внутреннего финансового контроля и государственной финансовой инспекции совместно.

В отличие от внутренних проверок и отчетов, анализ и оценка рисков не ограничиваются только текущими финансовыми операциями. Они также включают в себя прогнозирование возможных рисков и проблем в будущем. Это позволяет принять меры по их предотвращению и повысить эффективность внутреннего финансового контроля.

Главные этапы анализа и оценки рисков	Действия
I. Формирование карты рисков	Совместное составление карты рисков с ответственными лицами и органами
II. Анализ смет	Оценка рисков, связанных с выполнением бюджетных ассигнований
III. Анализ действий	Проверка правомерности и соответствия действий с законодательством
IV. Анализ объема реализованных действий	Оценка рисков, возникающих в процессе выполнения финансовых операций

Разработка и внедрение контрольных мероприятий являются важным этапом внутреннего финансового контроля (ВФК). Они направлены на обеспечение правильного и надежного учета финансовых операций, а также предотвращение возможных ошибок и нарушений.

Контрольные мероприятия включаются в систему ВФК с целью обеспечения соответствия финансовых операций требованиям законодательства, утверждению бюджета и государственных обязательств, а также методических рекомендаций и требований государственных органов.

Основные этапы разработки и внедрения контрольных мероприятий включают:

Анализ и оценка динамики финансовых операций и состояния бюджета. На этом этапе проводится анализ предоставленных сведений о расходах и обязательствах, а также оценка эффективности их использования.

Определение уровня контроля. В зависимости от результатов анализа и оценки, определяется необходимый уровень контроля для обеспечения надлежащего учета и оценки финансовых операций.

Разработка контрольных процедур. На этом этапе разрабатываются методические рекомендации и инструкции по осуществлению контроля, а также формируются обязанности и ответственности сотрудников, участвующих в процессе контроля.

Внедрение контрольных мероприятий. После разработки контрольных процедур они внедряются в работу организации. Для повышения эффективности контроля могут использоваться автоматизированные системы и программы.

Мониторинг и оценка результатов контроля. После внедрения контрольных мероприятий осуществляется их постоянный мониторинг и оценка эффективности. При обнаружении нарушений

или ошибок в финансовых операциях принимаются меры по их устранению и предотвращению в будущем.

Разработка и внедрение контрольных мероприятий являются неотъемлемой частью внутреннего финансового контроля. Они направлены на обеспечение надежности и независимости финансовой отчетности, а также на предотвращение возможных нарушений и ошибок в финансовых операциях.

Мониторинг и проверка эффективности контроля являются важными этапами внутреннего финансового контроля организации. Они позволяют оценить эффективность контрольных мероприятий и выявить возможные причины нарушений и ошибок в бухгалтерии и бюджетах.

Минфин Республики Таджикистан устанавливает требования к мониторингу и проверке внутреннего финансового контроля в организациях. В соответствии с методическими основами, мониторинг и проверка должны осуществляться в течение года и включать в себя анализ операций по распределению и использованию бюджетных средств.

Мониторинг и проверка эффективности контроля проводятся на основе запрашиваемых документов и данных, а также путем наблюдения и анализа деятельности организации. Основные этапы мониторинга и проверки включают:

- ✓ Сбор и анализ информации о системе внутреннего финансового контроля.
- ✓ Проверка соответствия проведенных операций требованиям бюджетной системы и методическим основам.
- ✓ Выявление и анализ ошибок и нарушений в бухгалтерии и бюджетах.
- ✓ Представление отчетности и рекомендаций по улучшению контроля.

Результаты мониторинга и проверки позволяют оценить эффективность внутреннего финансового контроля и выявить проблемные места в организации. На основе этих результатов могут быть разработаны рекомендации по внедрению изменений и улучшению контрольных мероприятий.

Важно отметить, что мониторинг и проверка эффективности контроля должны проводиться на регулярной основе и включать все структурные подразделения организации. Также необходимо соблюдать требования бюджетной системы и методические основы, установленные Минфином Республики Таджикистан.

Внутренний финансовый контроль является важным инструментом для обеспечения исполнения финансовых операций

организации с высокой степенью полноты и правильности. Для эффективности деятельности и предотвращения финансовых рисков необходимо соблюдать определенные правила и процедуры проведения внутреннего финансового контроля.²⁴

1. Формирование плана-графика проведения внутреннего финансового контроля

Для осуществления контроля необходимо составить перечень процессов и заданий, подлежащих проверке. План-график должен быть разработан с учетом даты проведения контрольных мероприятий и рисков, связанных с каждым процессом или заданием.

2. Утверждение плана-графика внутреннего финансового контроля

План-график должен быть утвержден главным бухгалтером или другим должностным лицом, ответственным за финансовую деятельность организации. Утверждение плана-графика должно быть совместно с государственными органами управления или филиалами организации.

3. Разработка методических рекомендаций по проведению контрольных мероприятий

Для обеспечения единого подхода к проведению контрольных мероприятий необходимо разработать методические рекомендации. Они должны содержать информацию о процедурах контроля, заданиях для проверки, рисках, связанных с каждым процессом, и другую необходимую информацию.

4. Проведение контрольных мероприятий

Контрольные мероприятия должны проводиться согласно плану-графику и методическим рекомендациям. Они включают в себя проверку операций, отражение в учетной системе, начисление и учет финансовых средств, а также другие задания, предусмотренные планом-графиком.

5. Рассмотрение результатов контрольных мероприятий

Полученные результаты контрольных мероприятий должны быть рассмотрены и проанализированы в целях уточнения и улучшения процедур финансового контроля. При необходимости могут быть приняты меры по устранению выявленных нарушений или ослаблений в системе контроля.

6. Ведение журнала контроля

Для фиксации проведенных контрольных мероприятий и результатов их выполнения необходимо вести журнал контроля.

24 Гусева И.С. Сущность и значение бухгалтерской отчетности в оценке финансовой устойчивости организации // Студенческий вестник. - 2019. - № 23-3. - С. 81-82

Журнал должен содержать информацию о дате проведения контроля, проверяемых процессах и заданиях, а также о выявленных нарушениях и принятых мерах по их устранению.

Соблюдение данных правил и процедур позволит обеспечить эффективность внутреннего финансового контроля и минимизировать финансовые риски для организации.

Установление политики и процедур контроля является важным этапом внутреннего финансового контроля в учреждении. Это позволяет обеспечить эффективность и надежность финансового контроля, а также соблюдение правовых требований.

Начальник учреждения или иное ответственное лицо должно установить политику контроля, которая будет определять основные принципы и правила проведения внутреннего финансового контроля. Это позволит обеспечить согласованность и единообразие процедур контроля внутри учреждения.

План-график контроля является важным инструментом, который позволяет определить периодичность проведения контрольных мероприятий. Он должен быть разработан в соответствии с требованиями и методическими рекомендациями по внутреннему финансовому контролю.

Матрица контроля представляет собой таблицу, в которой указывается список контролируемых объектов и виды контрольных мероприятий, которые должны быть осуществлены. Это позволяет определить, какие контрольные мероприятия должны быть проведены для каждого объекта контроля.

Проверка и отчетность являются важной частью процедур контроля. Проверка должна быть проведена в соответствии с планом-графиком контроля и матрицей контроля. Отчетность должна включать информацию о проведенных контрольных мероприятиях, результаты проверки и рекомендации по устранению выявленных нарушений или недостатков.

Кадровое обеспечение контроля является важным аспектом его эффективности. Необходимо обеспечить наличие квалифицированных специалистов, которые будут осуществлять контрольные мероприятия. Кроме того, необходимо обеспечить их подготовку и повышение квалификации в области внутреннего финансового контроля.

Для проведения контроля необходимо определить форматы и ответственных лиц. Форматы контроля могут включать проверку документов, аудит, анализ финансовой отчетности и другие методы контроля. Ответственные лица должны быть назначены для проведения контрольных мероприятий и составления отчетности.

Внутренняя контрольная карта является инструментом, который позволяет систематизировать и контролировать выполнение контрольных мероприятий. Она должна содержать список контролируемых объектов, виды контрольных мероприятий, ответственных лиц, сроки проведения и результаты контроля.

Особое внимание необходимо уделить контролю финансового риска и дебиторской задолженности. Для этого следует установить процедуры по контролю платежей, проверке платежей и учету дебиторской задолженности.

Контроль должен быть направлен на проверку правильности и свод отчетности. Это включает контроль правильности расчетов, правильность заполнения документов, соответствие финансовой отчетности требованиям законодательства и другие аспекты, связанные с правильностью и сводностью отчетности.

Таким образом, установление политики и процедур контроля является важным этапом внутреннего финансового контроля. Оно позволяет обеспечить эффективность и надежность контроля, соблюдение правовых требований и управление финансово-хозяйственной деятельностью учреждения.

Для эффективного предотвращения финансовых нарушений и обеспечения соответствия законодательству и стандартам, важно использовать следующие механизмы внутреннего контроля:

1. Разделение обязанностей: разделение функций и ответственностей между различными сотрудниками и подразделениями помогает предотвратить конфликты интересов и возможные мошеннические действия.

2. Установление процедур контроля и утверждения: разработка четких процедур и правил для проведения финансовых операций, их утверждение на соответствующих уровнях управления.

3. Автоматизация учета и контроля: использование специализированных программ и систем для автоматизации учета и контроля финансовых операций, что помогает уменьшить вероятность ошибок и мошенничества.

4. Регулярная проверка и аудит: проведение регулярных внутренних аудитов финансовой деятельности организации для выявления возможных нарушений и проблем.

5. Обучение персонала: обучение сотрудников правилам финансового контроля, этике и процедурам внутреннего контроля, чтобы повысить осведомленность и ответственность персонала.

6. Мониторинг и отчетность: постоянный мониторинг финансовых показателей и своевременная отчетность руководству

организации, чтобы быстро выявлять и реагировать на возможные аномалии или нарушения.

Эти механизмы внутреннего контроля в совокупности помогут обеспечить эффективное предотвращение финансовых нарушений и обеспечить надежность финансовой отчетности организации.

Таким образом, разработка и внедрение механизмов внутреннего контроля для предотвращения финансовых нарушений является необходимым шагом для обеспечения финансовой устойчивости и надежности организации. Эти механизмы помогают минимизировать риски финансовых потерь, обеспечивают соответствие законодательству и стандартам, а также способствуют повышению эффективности управления финансами. Внутренний контроль создает основу для прозрачности и ответственности в финансовой деятельности организации, что способствует ее устойчивому развитию и долгосрочному успеху.

Литература:

1. Гусева И.С. Сущность и значение бухгалтерской отчетности в оценке финансовой устойчивости организации // Студенческий вестник. - 2019. - № 23-3. - С. 81-82

2. Денисова, А. М. Значение финансовой отчетности в системе управления предприятием / А. М. Денисова, С. Ф. Зайнуллина // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – № 3-2(71). – С. 58-60. – EDN LLQGWO.

3. Закон РТ «О противодействии коррупции» № 1714 от 7 августа 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.spinform.ru/>

4. Порядок проведения внутреннего финансового контроля: основные этапы и правила. [Электронный ресурс]. URL: <https://admbulat.ru/blog/poryadok-provedeniya-vnutrennego-finansovogo-kontrolya-osnovnye-etapy-i-pravila>

УДК 657.471:005.951

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Лию Ю

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматривается система внутреннего контроля учета материально-производственных запасов (МПЗ) в организации, его основные принципы, этапы и методы. Особое внимание уделено

нормативно-правовым аспектам, регламентирующим ведение учета и контроля за МПЗ, а также значению инвентаризации как инструмента предотвращения финансовых нарушений. Анализируется роль материально-ответственных лиц и субъектов внутреннего контроля, обеспечивающих надежность учета запасов. Приведены основные формы и методы контроля, направленные на оптимизацию управления запасами, предотвращение их потерь и обеспечение достоверности данных бухгалтерского учета. Сделан вывод о необходимости эффективной организации внутреннего контроля для повышения прозрачности финансовой отчетности и управления материальными ресурсами.

Ключевые слова: внутренний контроль, учет материально-производственных запасов, инвентаризация, бухгалтерский учет, управление запасами, материально-ответственные лица, финансовая отчетность, контрольные процедуры.

Ключевым и необходимым условием поддержания непрерывности оборачиваемости активов в организации является постоянное наличие материально-производственных запасов (МПЗ). Для нормального функционирования процесса производства предприятие должно иметь необходимое количество сырья, материалов, строительных материалов, полуфабрикатов, комплектующие изделия и др. Результатом этого процесса является создание готовой продукции.

Согласно Федеральному закону от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» экономические субъекты должны организовывать и проводить внутренний контроль осуществляемых фактов финансово-хозяйственной деятельности, если их бухгалтерская (финансовая) отчетность подвергается обязательному аудиту. Но ФЗ № 402-ФЗ не дает понять, как внутренний контроль должен проводиться на предприятии. Несмотря на это, закон говорит о том, что для обеспечения достоверности фактов финансово-хозяйственной деятельности и составления бухгалтерской отчетности, предприятие должно вести внутренний контроль [1].

Одним из самых важных участков бухгалтерского учета производственных, строительных, промышленных и других организаций являются запасы. Согласно ПБУ 5/01 под материально-производственными запасами понимаются активы, которые:

- предназначены для продажи;
- используются в качестве сырья и материалов при производстве продукции, предназначенной для продажи, выполнения работ, оказания услуг;
- используются для управленческих нужд организации [2].

Базой для обеспечения устойчивости и безопасности управления предприятием является внутренний контроль учета материально-производственных запасов.

Внутренний контроль материально-производственных запасов следует проводить в два этапа (рис. 1) [3].

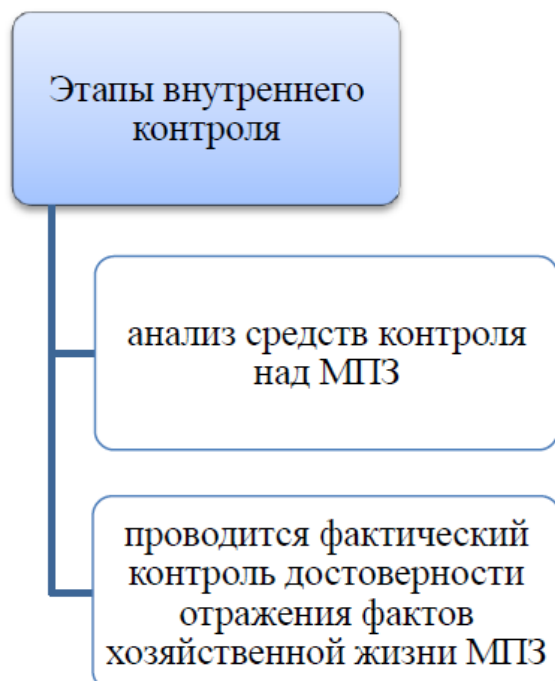


Рис. 1. Этапы внутреннего контроля МПЗ

На первом этапе исследуют правильность хранения МПЗ, то есть имеются ли пожарные и охранные системы сигнализации, защищены ли МПЗ от посторонних лиц, не являющимися работниками организации и т. д. Кроме того на этом этапе производят обязательную инвентаризацию МПЗ, после чего оформляются соответствующие документы (сличительная ведомость, инвентаризационная опись). Также необходимо назначить материально-ответственных лиц, которые будут нести ответственность за сохранность, отпуск, принятие материально-производственных запасов на предприятии [3].

На втором этапе перед проведением текущего контроля за МПЗ осуществляется проверка фактического наличия материально-производственных запасов. Контроль над фактом наличия и отсутствия в организации МПЗ помогает выявить инвентаризация.

Необходимо отметить, что материально-производственные запасы принимаются к учету в качестве трех объектов:

- материалы;
- товары;
- готовая продукция.

Следовательно, внутренний контроль учета МПЗ представляет собой комплекс мероприятий и процедур, который был организован

руководством экономического субъекта для обеспечения достоверности сведений бухгалтерского, оперативного и управленческого учета МПЗ, а также предотвращения искажений и неправомерных действий в части их движения, принятия наиболее оптимальных управленческих решений в области управления МПЗ [4, с.100].

Если говорить об организации внутреннего контроля, то она представляет собой совокупность мер, осуществляемых уполномоченным субъектом внутреннего контроля в целях выполнения поставленных задач и достижения определенной руководством цели в области учета движения материальных ценностей. В основе организации внутреннего контроля учета МПЗ заключаются субъекты, объекты, виды, формы, методы, принципы, техника и технология внутреннего контроля. Следовательно, организация внутреннего контроля учета МПЗ представляет собой совокупность элементов, взаимосвязанных и взаимозависимых, работа которых направлена на достижение общей цели внутреннего контроля [4, с. 81].

Также необходимо сказать о системе внутреннего контроля. Это понятие наиболее часто встречается в литературе и понимается как совокупность мер и процедур, которые используются в качестве важнейших методик для эффективного и рационального ведения финансово-хозяйственной деятельности, а также своевременная подготовка финансовой, налоговой и управленческой отчетности.

Согласно исследованиям при контроле операций с материально-производственными запасами бухгалтер дает представление по вопросам:

- правовой обоснованности операций с МПЗ в части соблюдения договорных отношений с поставщиками и подрядчиками;
- экономической сущности отображения на счетах бухгалтерского учета МПЗ;
- полноты и правильности оценки МПЗ в финансовом и управленческом учете [5, с. 54].

Безусловно, необходимо отметить и субъекты внутреннего контроля МПЗ. В зависимости от подчиненности они подразделяются на контролирующие и контролируемые [4, с. 89].

Контролируемые субъекты - это участники бизнес процессов, к которым следует отнести саму организацию, ее собственников, органы управления, сотрудников (включая высший управленческий персонал), контрагентов, конкурентов и так далее. В части контролируемых субъектов внутреннего контроля учета МПЗ следует отнести материально-ответственных лиц, учетных и складских работников,

участников производственного процесса, поставщиков МПЗ и т.д. [4, с. 90].

Контролирующим субъектом может быть любое физическое и юридическое лицо, которое, согласно законодательству, может осуществлять контроль за МПЗ (рис. 2)

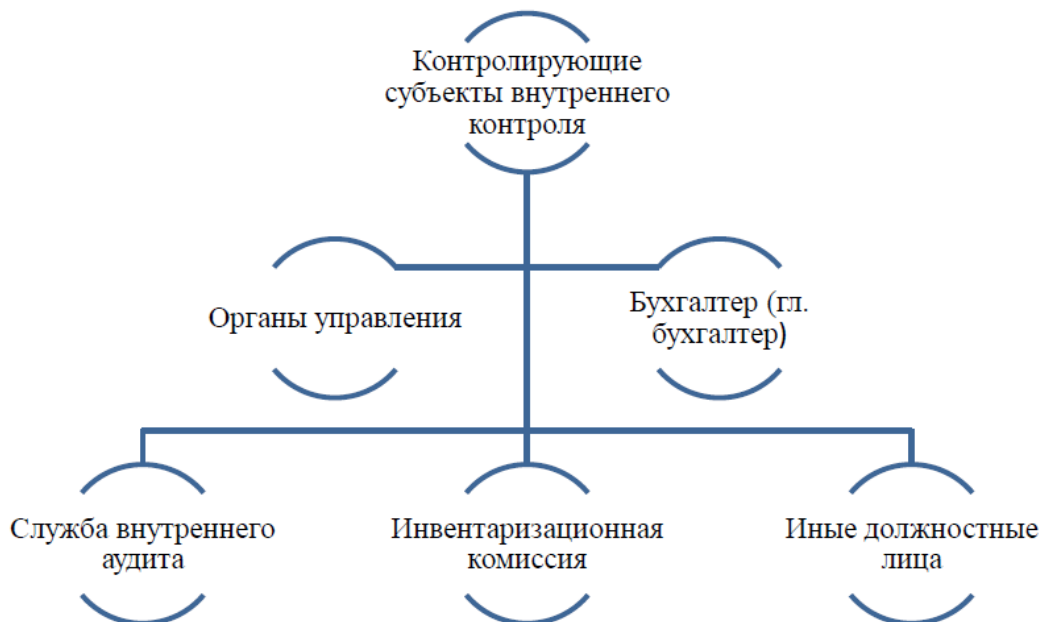


Рис. 2. Контролирующие субъекты внутреннего контроля

Таким образом, внутренний контроль учета МПЗ следует рассматривать как механизм защиты интересов собственников организации от ошибок в системе учета движения МПЗ. Элементы внутреннего контроля определяются экономическим субъектом самостоятельно. В частности, элементы внутреннего контроля учета МПЗ включают в себя нормативно-правовую базу, цели, контролируемые и контролируемые субъекты, предметы и объекты.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 29.07.2018)// СПС «КонсультантПлюс».

2. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) (ред. от 16.05.2016) // СПС «Консультант плюс».

3. Дариуш М.А., Грекова В.А. Особенности внутреннего контроля материально-производственных запасов // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2017/04/81859>

4. Федотова Е.С. Внутренний аудит материальных ценностей как инструмент эффективного управления предприятием: дисс., к.э.н. - Саратов, 2015 - 191 с.

5. Филевская Н.А. Процесс проведения внутреннего контроля в корпорациях. - Ульяновск: УлГТУ, 2017. - 104 с.

6. Шегурова В.П., Кудряшова М.Ю. Анализ оборота долгосрочных вложений в сельском хозяйстве/ Шегурова В.П., Кудряшова М.Ю// Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. - 2015.- № 1(33). С.134-139

УДК 657.6:005.915

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Хан Бин

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются особенности планирования аудита консолидированной финансовой отчетности (КФО) в контексте современных требований к аудиторской проверке групп компаний. Анализируются основные модели организации аудита КФО, включая выбор аудиторской организации, использование работы других аудиторов и распределение аудиторского риска. Освещены нормативные аспекты, в частности требования МСА (ISA) 600 и федеральных стандартов аудита, регламентирующих взаимодействие аудиторов материнской и дочерних организаций. Подчеркивается значение оценки существенности, аудиторских процедур на уровне группы и отдельных подразделений, а также синергетического эффекта от консолидации. Выводы подчеркивают важность комплексного подхода к планированию аудита КФО для обеспечения достоверности отчетности и повышения эффективности аудиторской проверки.

Ключевые слова: аудит, консолидированная финансовая отчетность, аудит группы, аудиторский риск, МСА 600, аудиторская стратегия, существенность, внутренняя контрольная среда, синергетический эффект, РСБУ, МСФО.

Организации является составной частью управления, ее суть заключена «в координации действий отдельных элементов системы в целях достижения взаимного соответствия функционирования ее частей» [1]. Одной из основных частей процесса организации выступает планирование, выполняющее важную роль в управлении и

организации любой деятельности. Цель планирования аудита заключается в обеспечении эффективного проведения аудиторской проверки и решении основных стратегических вопросов, которые последовательно решаются на уровне уполномоченного органа экономического субъекта и аудиторской организации, что показано на рисунке 1.

Вопрос о выборе аудиторской организации является основным для уполномоченного органа экономического субъекта и при его решении имеет значение предыдущий опыт общения с аудиторами и полученные в ходе проверки результаты (удовлетворили ли они клиентские потребности и оправдали ли ожидания). Выбор аудиторской организации делается с учетом сложившейся структуры группы, масштабов и территориальной расположенности дочерних организаций, запланированных затрат на услуги специалистов и предполагаемых сроков получения аудиторского заключения [2; 3].

Аудит КФО может быть проведен тем же аудитором, которым осуществляется проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности материнской организации, либо другим.

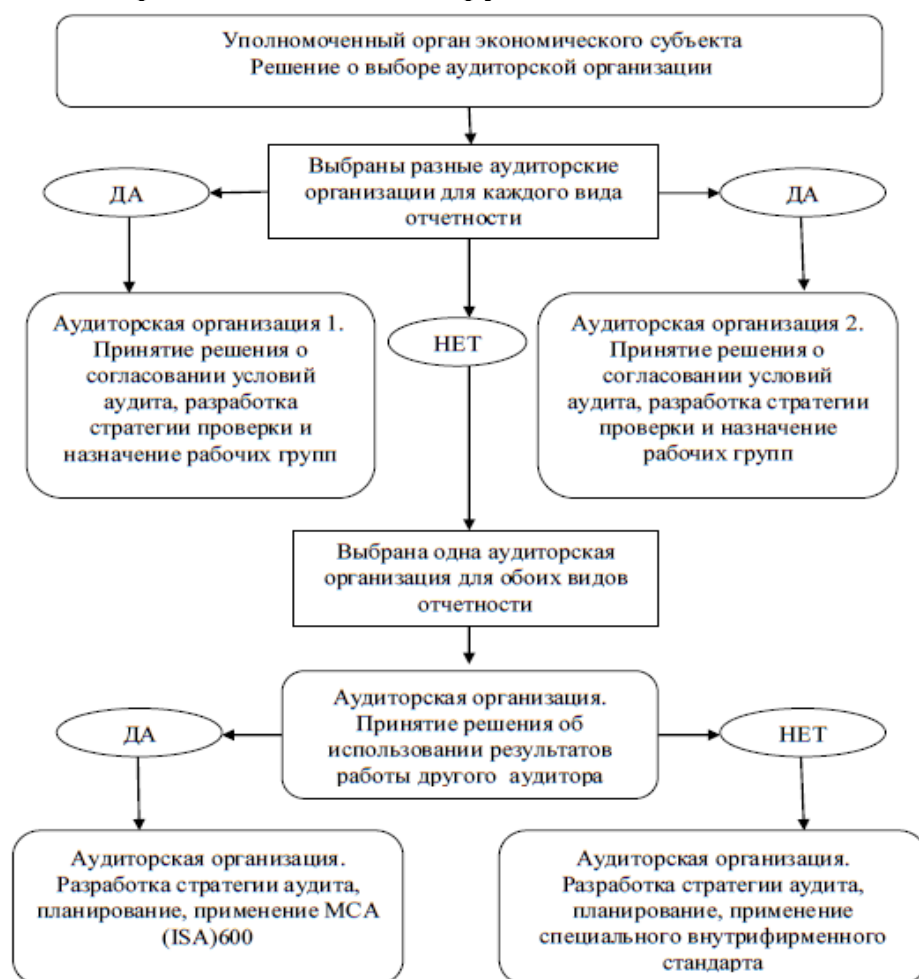


Рисунок 1 - Алгоритм организации аудита консолидированной финансовой отчетности

В результате систематизации данных об одновременном привлечении к аудиту отчетности по РСБУ и по МСФО (КФО) одного и того же аудитора, определены схемы проведения аудитов [4]:

- аудит финансовой отчетности по РСБУ - аудит индивидуальной отчетности по МСФО
- аудит финансовой отчетности по РСБУ – аудит консолидированной финансовой отчетности.

Обобщение материалов публичных заявок на проведение аудита [5] и размещенных форм финансовой отчетности организаций, в частности, входящих в группу РусГидро, позволило предложить классификацию возможных моделей организации аудита КФО в зависимости от вариантов участия в нем аудиторов:

- Аудит финансовой отчетности, составляемой по РСБУ, и КФО проводится одной и той же аудиторской организацией (А), представлено в таблице 1;
- Аудит каждого вида финансовой отчетности проводится различными аудиторскими организациями (Б), представлено в таблице 2;
- Аудит финансовой отчетности обоих видов отчетности проводится разными аудиторскими организациями в различных комбинациях (В), представлено в таблице 3 [6; 4; 2; 3].

Таблица 1 - Модель организации аудита А

Экономический субъект, составляющий отчетность	Вид отчетности
Консолидированная группа	КФО
Материнская организация	РСБУ/ МСФО
Дочерняя организация 1	РСБУ/ МСФО
Дочерняя организация 2	РСБУ/ МСФО
Дочерняя организация 3	РСБУ/ МСФО

На уровне аудиторской организации, назначенной в качестве аудитора КФО, решается основной стратегический вопрос - использовать ли результаты работы другого аудитора. Результаты исследования показали, что при реализации модели А целесообразно использовать совмещение аудитов, при реализации модели Б и В эффективным будет комбинация совмещения аудитов и использование результатов работы другого аудитора [6; 3].

Таблица 2 - Модель организации аудита Б

Экономический субъект, составляющий отчетность	Вид отчетности	Аудитор, №
Консолидированная группа	КФО	1
Материнская организация	РСБУ	2
	МСФО	1
Дочерняя организация 1	РСБУ	2
	МСФО	1
Дочерняя организация 2	РСБУ	2
	МСФО	1
Дочерняя организация 3	РСБУ	2
	МСФО	1

Существует позиция, что «практика использования нескольких аудиторов, как следствие, влечет за собой разделение степени ответственности и риска» [7, с. 472]. Положения в отношении ответственности аудитора при использовании работы другого аудитора содержатся в МСА (ISA)600. Ответственность за руководство, надзор и выполнение договора на аудит КФО несет аудитор группы. В то же время аудиторы дочерних организаций также несут ответственность за их общие результаты, заключения и мнения. Ссылка на аудитора дочерней организации в отчете и аудиторском заключении не делается, за исключением случаев, когда такая ссылка требуется законодательством или нормативными актами для адекватного объяснения обстоятельств, приведших к модификации аудиторского мнения, однако такая ссылка не уменьшает ответственности аудитора группы.

Таблица 3 - Модель организации аудита В

Экономический субъект, составляющий отчетность	Вид отчетности	Аудитор, №
Консолидированная группа	КФО	1
Материнская организация	РСБУ	2
	МСФО	1
Дочерняя организация 1	РСБУ	3
	МСФО	3
Дочерняя организация 2	РСБУ	4
	МСФО	1
Дочерняя организация 3	РСБУ	5
	МСФО	1

В соответствии с федеральным стандартом П(С)АД 28 предусмотрена ссылка на работу другого аудитора, в случае если мнение, в части подразделения, сделано исключительно на основе

аудиторского заключения другого аудитора, также указывается значимость той части финансовой отчетности, которая была проверена другим аудитором.

Таким образом, стандартами аудита (МСА, Ф(П)САД) предусмотрена ответственность аудитора группы за мнение о достоверности КФО в целом и ответственность другого аудитора с части выполняемой им работы, разграничение ответственности может рассматриваться как положительный фактор применения способа организации аудита путем использования результатов работы другого аудитора.

Распределение аудиторского риска при использовании результатов работы другого аудитора в соответствии с МСА (ISA)600 представлено на рисунке 2.

Таким образом, использование работы другого аудитора имеет свои положительные аспекты.

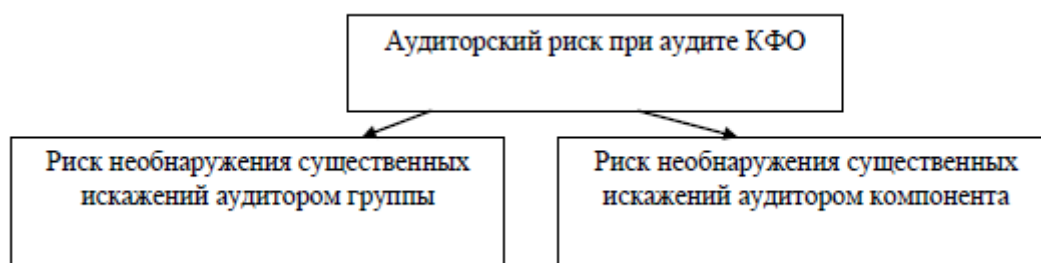


Рисунок 2 - Аудиторский риск при использовании результатов работы другого аудитора [8; 6]

Решение использовать ли результаты работы другого аудитора принимается аудиторской организацией с учетом оценки следующих возможностей:

- Обеспечить открытый обмен информацией с аудиторами дочерних организаций по вопросам определения масштаба и сроков их работы и их результатов;
- Получить достаточные и надлежащие аудиторские доказательства в отношении финансовой информации дочерних организаций и процесса консолидации, чтобы выразить мнение о достоверности КФО.

На принятие решения аудиторской организацией могут повлиять следующие факторы, приведенные в МСА (ISA)600 «Особенности аудита консолидированной финансовой отчетности, включая работу другого аудитора» (Special considerations-audits of group financial statements (including the work of component auditors)) [9]:

- Различия между учетными стандартами, в соответствии с которыми подготовлена финансовая отчетность дочерней организации и финансовая отчетность группы;
- Различия между стандартами аудита и другими стандартами, применяемыми аудитором дочерней организации и стандартами, применяемыми при аудите финансовой отчетности группы;
- Установленные сроки завершения аудита финансовой отчетности дочерней организации и сроки завершения аудита отчетности по группе.

Планирование аудита на уровне аудиторской организации предполагает решение вопросов, непосредственно связанных с планированием и разработкой общей стратегии аудита. В случае, когда объектом аудита выступает консолидированная финансовая отчетность, общий план предусматривает изучение информации о бизнесе группы в целом, внешней среде и предварительный обзор финансовой отчетности, учитывает структуру и масштабы группы, согласованные сроки предоставления аудиторского заключения и расчет трудозатрат.

Особенности аудита КФО рассматривались в научных публикациях с разных сторон. М.В.Мельник обращает внимание, что при аудите корпоративной структуры необходимо проводить анализ производственной структуры экономического субъекта и взаимосвязи между подразделениями [10, с. 41]. Целью анализа консолидированной группы будет являться ознакомление с деятельностью группы в целом, а также деятельности отдельных дочерних организаций и достижение соответствующего уровня понимания характера и специфики такой деятельности.

В целях планирования аудиторских процедур необходимым является расчет уровня общей существенности. В.В. Суконников, исследуя вопрос определения существенности при аудите КФО, предлагает применять методы теории вероятности и статического анализа, в частности методики интервального оценивания [11, с. 6]. Порядок определения существенности разрабатывается аудиторской организацией с учетом требований аудиторских стандартов и закрепляется во внутреннем стандарте. В соответствии с МСА (ISA)600 уровень существенности устанавливается аудитором группы по КФО в целом, уровни существенности для классов операций, сальдо счетов и раскрытий, а также уровень существенности для отчетности дочерних организаций, который должен быть ниже, чем уровень существенности для КФО в целом. Необходимо также установить порог, выше которого искажения не могут расцениваться как явно

несущественные для КФО в целом и на уровне дочерних организаций. При планировании аудита дочерних организаций учитывается определенный для них уровень существенности. Также определяется одна или несколько сумм ниже уровня существенности в целях оценки рисков существенных искажений и разработки дальнейших аудиторских процедур в ответ на оцененные риски. Допускается установка уровня существенности для дочерней организации на этом более низком уровне.

В отношении финансовой информации дочерних организаций выполняемые процедуры назначаются в зависимости от значимости каждой из них для КФО и могут предусматривать:

- Аудит финансовой информации дочерней организации;
- Аудит одного или нескольких сальдо счетов, классов операций или раскрытий, касающихся значительных рисков или специфические аудиторские процедуры в отношении вероятных значительных рисков;
- Аналитические процедуры, выполняемые на уровне КФО в отношении дочерних организаций, которые не являются значимыми.

Таким образом, план аудита финансовой информации дочерних организаций, основывается на их значимости для КФО, определенном уровне существенности, а также оценке эффективности СВК, выявленных и оцененных рисков на уровне каждой дочерней организации. План аудита составляется в целом для КФО и в отношении каждой значимой дочерней организации.

О.А. Никифорова в своей работе обращает внимание на необходимость аудита «синергетического эффекта от объединения организаций, для проведения которого выполняется анализ прогнозной финансовой информации» [12, с. 12]. При этом синергетический эффект показывает эффективность инвестиционной политики и развития партнерских отношений. Несомненно, выполнение подобного анализа позволяет повысить результативность аудита.

О.А. Никифорова обозначает шесть этапов в проведение аудиторской проверки КФО, одним из которых является объективная оценка достоверности, полноты и точности отражения в отчетности активов, обязательств, собственных средств и финансовых результатов деятельности предприятия за определенный период, проверка соответствия принятой на предприятии учетной политики действующему законодательству и нормативным актам. Возможность использования результатов аудита отчетности составленной по РСБУ при этом не рассматривается.

В отличие от аудита индивидуальной финансовой отчетности аудит КФО подразумевает такие специфические аудиторские процедуры, отмеченные О.А. Никифоровой, как проверка сопоставимости данных индивидуальной финансовой отчетности, представленной к консолидации, проверка периметра и процедур консолидации [12], данные процедуры включаются в общий план и программу аудита.

Анализ взаимосвязи между отчетностью по РСБУ и отчетностью по МСФО, рассматривает в своей работе С.С. Унанян [13, с. 7] и приходит к выводу, что подобный анализ дает возможность установить обоснованность отличий в финансовой отчетности по РСБУ и по МСФО, кроме того выявить возможные нарушения в применении стандартов. Считаем, что проведение такого анализа является полезным для аудита обоих видов отчетности.

Таким образом, организация аудита КФО зависит от принимаемых управленческим органом экономического субъекта и аудиторской организацией решений. Разрабатываемая стратегия аудита КФО основывается на понимании специфики деятельности группы и внешней среды, оценки эффективности СВК, определенном уровне существенности, выявленных и оцененных рисках. Планирование аудита КФО является основой обеспечивающей эффективное проведение аудиторской проверки.

Литература:

1. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - 2-е изд., испр. - М. : ИНФРА-М, 1999. - 479 с. - Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/19668

2. Исаева, Н.Ю. Организация аудита консолидированной финансовой отчетности / Н.Ю. Исаева // Экономические и социальные науки: прошлое, настоящее и будущее: сборник тезисов по материалам III международной заочной научно-практической конференции, 30 апреля 2014 г. Ред. колл. Ю.В. Якутин, Н.А. Адамов, В.И. Бариленко, С. Вейджерс, М.В Демченко и др. - М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2014. - С.372-378.

3. Исаева, Н.Ю. Организация аудита консолидированной финансовой отчетности / Н.Ю. Исаева // Управленческий учет и финансы. - 2014. - №02(38). - С.122-132.

4. Исаева, Н.Ю. Оценка эффективности совмещения аудиторских проверок отчетности по РСБУ и МСФО / Н.Ю. Исаева // Аналитический журнал РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2014. - №1 - январь-март. - С. 349-354.

5. Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг - <http://zakupki.gov.ru/epz/order/quicksearch/update.html?>

6. Исаева, Н.Ю. Совмещение аудита отчетности, составленной по РСБУ, компаний группы и аудита консолидированной отчетности той же группы / Н.Ю. Исаева // Корпоративная отчетность. - 2013. - №12 (80). - С.67-72

7. Аудит Монтгомери : пер. с англ. / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейлли, М.Б. Хирш ; под ред. Я.В. Соколова. - М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. - 542 с.

8. Исаева, Н.Ю. Методология параллельного проведения аудита отчетности по РСБУ и МСФО / Н.Ю. Исаева // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - №22 (268) - июнь. - С. 21-35.

9. Международные стандарты аудита и контроля качества. В 3 т. / Международная федерация бухгалтеров (МФБ). Киров, 2012. - 1616 с.

10. Мельник, М.В. Аудит : учеб. / под ред. М.В. Мельник. - М. : Экономистъ, 2005. - 282 с.

11. Суконников, В.В. Консолидированная финансовая отчетность как объект аудита : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Суконников Виктор Валерьевич. - СПб., 2011. - 20 с.

12. Никифорова, О.А. Аудит корпоративной отчетности : сущность, методология и технология : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Никифорова Ольга Александровна. - М., 2009. - 23 с.

13. Унанян, С.С. Аудит финансовой отчетности страховых организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Унанян Сергей Самвелович. - Москва, 2012. - 30 с.

УДК 657.6:005.915

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Хан Бин

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются основные аспекты обеспечения качества аудиторской проверки, включая влияние человеческого капитала, стандартизации, системы контроля качества и соблюдения этических норм. Особое внимание уделяется механизмам

предотвращения мошенничества и конфликтов интересов, а также анализируются современные подходы к организации аудита консолидированной финансовой отчетности (КФО). Рассматриваются внутренние и внешние факторы, влияющие на качество аудита, в том числе процесс сертификации аудиторов, методическая поддержка и внутрифирменное обучение. Приведена систематизация ключевых факторов качества, предложены коэффициенты оценки эффективности аудита. Делается вывод о необходимости строгого контроля, регламентирования процедур совмещения аудитов и использования результатов работы других аудиторов для повышения прозрачности и надежности аудиторской деятельности.

Ключевые слова: аудит, качество аудита, контроль качества, профессиональная компетентность, аудиторская этика, мошенничество, стандартизация, аудиторский риск, внутренняя система контроля, КФО, саморегулируемые организации (СРО).

Деятельность людей, хотя и носит социально ориентированный характер, поскольку адресована другим, но при этом осуществляется ради удовлетворения собственных потребностей и интересов, что раскрывает ее дуализм [1]. Общественный характер аудиторской деятельности закреплен законодательством, следует из положений аудиторских стандартов (Ф(П)САД, МСА), что подразумевает соблюдение определенных критериев качества аудиторской услуги, в то же время аудит это коммерческая деятельность, основной характеристикой которой выступает ее эффективность. Таким образом, понятие качества и эффективности аудита являются краеугольным камнем аудиторской деятельности и рассматриваются в диссертационной работе.

Отраслевую особенность качества аудиторской услуги раскрывает О.В.Голосов, обращая внимание на то, что если в других отраслях регулирование качества эффективно делает покупатель, то в аудите возможна ситуация, когда как покупатель, так и продавец аудиторских услуг могут быть заинтересованы, в формальном проведении аудита, при этом полученные результаты для других пользователей аудита (третьих лиц) будут заведомо некачественными [2]. При этом абстрактный пользователь в лице общества или третьи лица, не участвуют в процессе приемки результатов аудиторских услуг и не имеют возможности повлиять на такие результаты в принципе. Самым «опасным следствием рассогласования интересов» является «сговор между продавцом и покупателем аудиторских услуг» [2, с. 59].

Противоречие интересов, как отмечает Е.М. Гутцайт, «приводит на практике к снижению качества аудиторских проверок, широкому

недоверию экономической общественности к институту аудита, многочисленным судебным искам к аудиторским организациям (постоянным на Западе и неизбежным в нашей стране)» [3, с.27]. Отсюда следует необходимость обеспечения жесткого контроля качества аудита со стороны государства.

Качество аудита КФО в большей степени определяется уровнем обеспечения общественных интересов, так, О.Е. Николаева и Д.А. Волошин, подчеркивая значение КФО для акционеров и инвесторов обращают особое внимание на риски фальсификации в КФО и указывают на необходимость «проводить постоянный мониторинг не только методов, позволяющих выявить мошенничество в финансовой отчетности, но и наиболее распространенных в мировой практике способов такого рода манипуляций в части искажения данных» [4]. В.Ф. Суйц также подчеркивает важность имеющейся проблемы с мошенничеством в КФО [5]. Проблема мошенничества в финансовой отчетности продолжает быть одной из существенных и широко обсуждаемых, особенно после очередного финансового кризиса и скандала.

В целях предотвращения подобных ситуаций при разработке стратегии аудита КФО должны быть предусмотрены процедуры, проводящиеся в соответствии с ФСАД 5/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита» (аналог МСА(IAS)240) [6] и ФСАД 6/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом нормативных правовых актов в ходе аудита» (аналог МСА (ISA)250) [7]. Риск существенного искажения отчетности, вызванного мошенничеством, должен оцениваться как при планировании, так и в ходе выполнении аудита, а также на завершающем этапе.

Л.И. Булгакова уделяя внимание законодательно установленным требованиям к осуществлению аудита как коммерческой деятельности, выделяет следующие «правовые гарантии качества аудита: аттестация аудиторов, организация их обучения и повышения квалификации; лицензирование аудиторской деятельности; конкурсный отбор специалистов для проведения обязательного аудита, страхование ответственности за нарушение договорных обязательств; установление единых требований к проведению аудиторской проверки; система контроля за качеством аудита» [8, с. 4-5]. В настоящее время лицензирование аудиторской деятельности заменено на обязательное членство в СРО аудиторов, страхование же носит добровольный характер, но, тем не менее, применяется аудиторскими организациями, в качестве гарантий возмещения возможных убытков.

Проведенное исследование показало, что факторы, обеспечивающие качество аудита различны, и требуют их систематизации.

Философия определяет деятельность как «специфически человеческую форму активного отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование» [9]. На качестве результата деятельности человека напрямую сказываются «качества личности (профессионализм, ответственность и т.д.) в совокупности с потребностями и мотивами, а также совершенством орудий труда [10]. По мнению В.Л. Иноземцева в экономике, основанной на знаниях, «совершенствование качеств личности становится залогом и содержанием хозяйственного прогресса» [11, с. 218]. Аудит относится к интеллектуальным видам деятельности, опирающимся на качества персонала, и именно человеческий капитал (компетентность и знания персонала) следует признать одним из основных ресурсов аудиторской организации. Профессиональная компетентность аудитора заключается в соблюдении требований закона об аудите, знании и умении применять аудиторские стандарты и соблюдении этических принципов и правил. Знания включают практический опыт, навыки и специализацию.

В отдельных научных работах рассматриваются вопросы человеческого капитала аудиторской организации. Например, необходимость разработки «технологического решения процедуры формирования команды аудиторов» в целях рационального использования интеллектуальных ресурсов аудиторской организации описана в работе Н.А. Голубевой [12, с. 4]. Под качеством аудита ею предлагается понимать профессиональную «компетентность и соответствие профессиональным стандартам при составлении аудиторского заключения» [12, с. 71].

Человеческий капитал является частью интеллектуального капитала организации, и как отмечает О.Лосева, интеллектуальный потенциал человеческого капитала может остаться невостребованным в случае, когда организация решает проблему накопления знаний исключительно путем привлечения внешних интеллектуальных активов [13].

Процесс движения знания может быть представлен внешним потоком, исходящим от внешних по отношению к аудиторской организации носителей знаний, например, непрерывное профессиональное обучение и повышение квалификации аудиторов осуществляется в основном путем участия специалистов в специальных семинарах и курсах повышения квалификации, кроме того мы выделим внутренний поток, аккумулирующий знания

работников и доносящий эти знания до младшего персонала, таким образом, приумножая общий объем знания в конкретной аудиторской организации. Практика показывает, что в крупных аудиторских организациях активно применяется внутрифирменное обучение, которое обобщает формализованное и неявное знания, обеспечивает передачу опыта между работниками, а также полностью адаптировано к специфике деятельности конкретной аудиторской организации [14].

Таким образом, человеческий капитал аудиторской организации можно признать фактором обеспечивающим качество аудита [15; 16].

В.П. Суйц и Н.Б. Смирнов также приводят среди факторов, которые обеспечивают высокое качество аудита обучение и переподготовку аудиторов, кроме того, обращено внимание на разработку и совершенствование аудиторских стандартов, а также разработку «эффективной системы контроля качества внутри аудиторской фирмы» и «наличие жесткой системы внешнего контроля качества» [17, с. 47].

В теории управления, именно контроль, являясь одной из функций управления, которая обеспечивает достижение поставленных целей.

На обеспечение качества аудита в России направлена система контроля качества, тесно связанная с системой регулирования аудиторской деятельности. В системе качества аудита выделяют внешний и внутренний контроль, при этом внешний контроль осуществляется саморегулируемыми организациями аудиторов [18], а также уполномоченным федеральным органом по контролю и надзору [19], внутренний контроль проводится аудиторской организацией самостоятельно. Ежегодно Минфином РФ в публикуемом отчете приводится перечень типичных нарушений, выявленных при проведении внешнего контроля качества.

Требования к контрольным процедурам и организации системы внутрифирменного контроля качества определены ПСАД 7 и ПСАД 34 [20], принятыми в соответствии с МСА (IAS) 220 и МСА (ISQC) 1. Внутренняя система контроля качества аудиторской проверки включает надзорную функцию, осуществляемую руководителем задания, кроме того обзорную проверку до выдачи аудиторского заключения, и мониторинг, который проводится на циклической основе и оценивает эффективность функционирования системы качества аудиторской организации в целом. Замечания, которые выявляются по завершенным заданиям в результате мониторинга, показывают узкие места в данной системе.

Национальные системы контроля качества аудита существуют в каждой отдельной стране, вместе с тем «важное явление последних лет

- объединение усилий национальных регуляторов аудиторской деятельности и крупных аудиторских организаций по совершенствованию мониторинга контроля качества в глобальном масштабе» [21, с. 66]. Таким образом, контроль выступает одним из основных факторов, обеспечивающих качество аудита.

Аудиторы руководствуются аудиторскими стандартами, понятность и адекватность которых не может не оказывать влияние на качество их работы. Следующим фактором, обеспечивающим качество аудита, можно считать процесс стандартизации. Взаимосвязь качественного аудита и стандартов аудита представлена на рисунке 1.

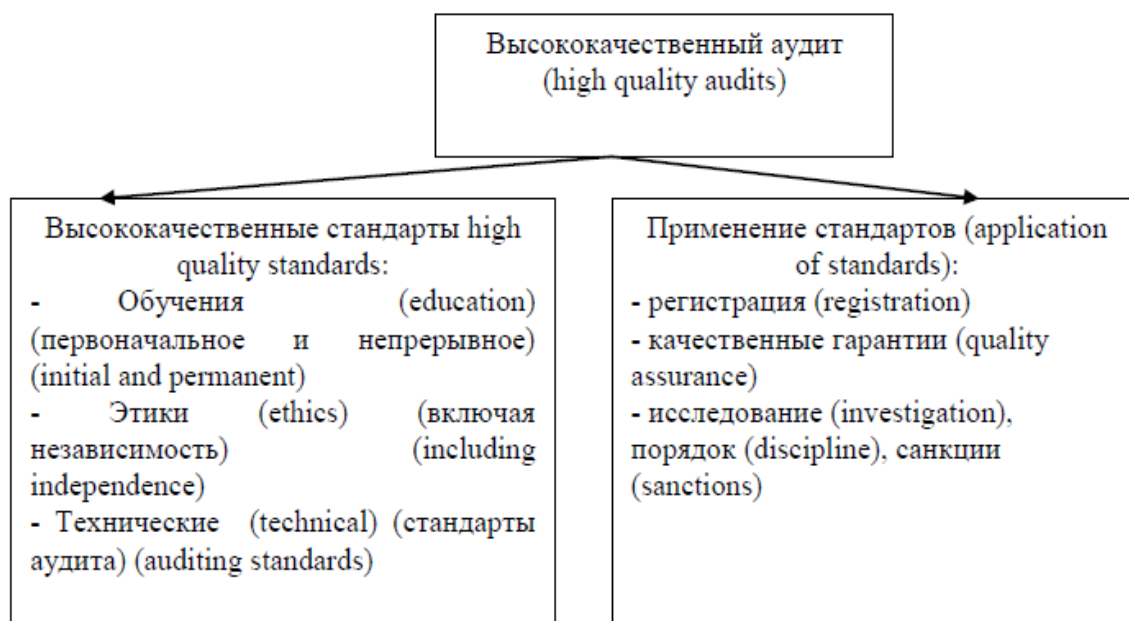


Рисунок 1 - Зависимость качества аудита от аудиторских стандартов

Качество аудита обеспечивается не только разработкой качественных стандартов, но и обязательным и верным их применением, которое обеспечивается с одной стороны путем повышения квалификации аудиторов, с другой стороны в результате проведения внутреннего и внешнего контроля качества.

В целях обеспечения эффективности и качества практической работы, выполнения требований Ф(П)САД российские аудиторские организации в зависимости от размеров, масштабов деятельности, специализации в той или иной сфере разрабатывают внутренние стандарты, единые принципы и общие требования, к которым утверждены аудиторским стандартом «Требования, предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций».

Необходимость в разработке внутренних стандартов и их влияние на качество аудита подчеркивалась в работах Н.Д. Бровкиной,

Е.В. Галовой, Н.В. Князевой, М.А. Мельник, С.В. Панковой, Э.А. Сиротенко, Н.Г. Соболевой, С.П. Суворовой и др.

Предлагаемый способ организации аудита КФО путем совмещения аудитов, а также использование результатов работы другого аудитора, основаны на процессе взаимодействия аудиторов между собой, что предполагает определение форм и способов такого взаимодействия, а также порядка его документирования. Данные обстоятельства обосновывают необходимость методической разработки с учетом размеров, структуры и масштабов деятельности аудиторской организации, реализуемой в форме соответствующего внутреннего стандарта или методики.

Методическая поддержка аудиторов является важным показателем, обеспечивающим качество аудита, поскольку позволяет своевременно отслеживать происходящие изменения в законодательстве и регламентирующих нормативных актах, стандартизировать процесс подготовки и оформления рабочей документации.

Результаты систематизации факторов, влияющих на качество аудита представлены в таблице 1 вместе с предлагаемым способом оценки в виде специальных коэффициентов. Данные коэффициенты могут быть рассчитаны аудиторской организацией исходя из фактических показателей, сложившихся в предыдущих и текущем периодах.

Таблица 1 - Факторы, влияющие на качество аудиторской проверки

Факторы, влияющие на качество аудита	Определяющие коэффициенты
Человеческий капитал (профессиональная компетентность и знания, специализация)	коэффициент преданности компании (Кэк1) равный отношению количества участников группы имеющих стаж в данной аудиторской организации более 3-х лет к общему количеству участников группы. коэффициент профессионализма (Кэк2) равный отношению количества аттестованных аудиторов к общему количеству участников группы коэффициент специализации (Кэк3) равный отношению количества участников рабочей группы, имеющих опыт проведения аудита других клиентов в аналогичной сфере, к общему количеству участников группы коэффициент обновления знаний (Кэк4) равный отношению часов дополнительного профессионального обучения, включая самообучение и внутрифирменные семинары, к общему числу часов обязательного повышения квалификации за календарный год
Внутрифирменная стандартизация аудита	коэффициент методологической поддержки (Кэк5) равный отношению количества разработанных и фактически применяемых аудиторской организацией стандартов и положений к общему количеству действующих федеральных стандартов и правил (включая этические)
Внутрифирменный контроль качества аудита	Оценка эффективности производится аудиторской организацией самостоятельно в ходе мониторинга системы контроля качества, коэффициент замечаний по выполненным заданиям (Кэк6) равный отношению количества замечаний к общему числу заданий включенных в выборку Оценка дается по итогам проведенного внешнего контроля качества аудиторской деятельности
Отсутствие претензии по качеству	коэффициент отсутствия претензий и жалоб (Кэк7) равный разнице между единицей и отношения количества претензий и жалоб, предъявленных по аудиторской проверке, к общему количеству аудиторских проверок за календарный год коэффициент выплаченных возмещений ущерба (Кэк8), равный отношению признанных санкций к величине выручки по договору на аудит

Применение способа организации аудита КФО путем совмещения аудита может быть реализовано двумя способами. Предполагается назначение либо сводных рабочих групп, включающих специалистов по одному и второму виду учета, направляемым в материнскую и дочерние компании, либо поручение задания отдельным рабочим группам, включающим специалистов по каждому виду отчетности. В первом случае, сводные рабочие группы на основании полученных аудиторских доказательств выражают мнение о достоверности отчетности, составленной по РСБУ, и делают выводы по правильности подготовки финансовой информации для трансформации и консолидации. Потенциально аудитором при проверке финансовой информации, подготовленной для трансформации, могут быть выявлены ошибки, оказывающие влияние на отчетность, составленную по РСБУ, которые аудитором этой же группы были пропущены. В такой ситуации возникает угроза самоконтроля и конфликта интересов. Мерой предосторожности, снижающей риск, будет назначение дополнительных контрольных мероприятий на предмет анализа выявленных отклонений в обоих видах отчетности. Привлечение сводной рабочей группы для проверки, позволяет снизить издержки, связанные с изучением особенностей деятельности дочерней компании, особенностей учета, документооборота, используемого программного обеспечения, тестами по существу и аналитическими процедурами.

Во втором случае, аудит КФО, проводится отдельной группой аудиторов, которой передаются рабочие документы, подготовленные рабочими группами по российскому учету, включающими процедуры проверки финансовой информации, подготовленной для трансформации. Рабочие документы анализируются и делаются выводы о правильности трансформационных корректировок. В ходе анализа потенциально могут быть выявлены ошибки, оказывающие влияние на отчетность, составленную по РСБУ. Мерой для снижения рисков будет обеспечение обратной связи между рабочими группами. Назначение отдельных рабочих групп повышает издержки аудиторской организации, однако позволяет снизить риск самоконтроля и конфликта интересов, обеспечить соблюдение принципа объективности и независимости.

В Кодексе профессиональной этики аудиторов и Правилах независимости отражены общие принципы и отдельные подходы к соблюдению этических норм, в соответствии с которыми аудиторы обязаны выявлять угрозы нарушения основных принципов этики, оценивать выявленные угрозы и принимать меры предосторожности, направленные на устранение выявленных угроз либо сведения их до

приемлемо низкого уровня, в связи с чем, считаем целесообразным закрепление специальных процедур для применения способа совмещения аудита во внутреннем стандарте аудиторской организации.

Соблюдение правил независимости и этических принципов при совмещении аудита и привлечении другого аудитора становится отдельным вопросом не только для внутреннего, а также для внешнего контроля качества аудита, который проводят СРО аудиторов. Программы проверки разрабатываются каждым СРО аудиторов самостоятельно и предусматривают проведение контрольных процедур в разрезе требований, предъявляемых федеральным законом об аудиторской деятельности, Кодексом этики аудиторов, Правилами независимости и СРО аудиторов. Единой программы проверки не существует. За основу для разработки программ проверки принимается приложение к «Временному положению об организации и осуществлении контроля за соблюдением аудиторами правил (стандартов) профессиональной деятельности и профессиональной этики» [22]. В связи с чем, считаем целесообразным рекомендовать включить в программы проверки отдельный вопрос по обеспечению объективности при совмещении аудита.

Выявленные в результате проведенного анализа специфические области для внутреннего и внешнего контроля качества представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Специфические области контроля при совмещении аудитов

Область	Задачи
Оценка рисков	Оценка рисков при аудите бухгалтерской отчетности организаций должна согласовываться и не противоречить оцененным рискам КФО.
Определение уровня существенности	Уровень существенности и уровень точности устанавливается для бухгалтерской отчетности каждой организации группы, а также для КФО в целом и в отношении каждой организации, входящей в группу. Определенные уровни существенности должны быть рассчитаны в соответствии с действующими аудиторскими стандартами (ФСАД, МСА), а также соответствовать внутренней методике аудиторской организации.

Выполнение общего плана и программы аудита	Общие планы аудитов должны содержать информацию о тех областях, в которых будет проведено совмещение, а программы аудитов предусматривать конкретные аудиторские процедуры, для его реализации, в разрезе статей отчетности, классов операций, сальдо счетов и предпосылок подготовки финансовой отчетности.
Документирование	Рабочие документы, подготовленные рабочей группой по РСБУ, должны включать разделы, содержащие проведенные аудиторские процедуры и полученные доказательства о подтверждении отдельных предпосылок по виду активов и обязательств, которые подлежат использованию для аудита КФО. Рабочие документы аудиторов КФО должны содержать аудиторские доказательства в отношении оставшихся не подтвержденными предпосылок подготовки отчетности. В рабочих документах аудиторов КФО отчетности должны содержаться ссылки на используемые рабочие документы, подготовленные аудиторами РСБУ.
События после отчетной даты	В случае, когда аудиторское заключение по КФО выдается позже аудиторских заключений по РСБУ, то аудиторами КФО дополнительно должны быть рассмотрены события, которые произошли в деятельности группы в образовавшийся временной промежуток.
Формирование и хранение рабочих документов	По аудиторским проверкам должны быть сформированы постоянные и переменные файлы по каждой организации в отдельности и по группе в целом.
Соблюдение этических норм о конфиденциальности и требования независимости	Все члены рабочих групп, участвующих в проекте совмещения аудитов обязаны соблюдать независимость и конфиденциальность в отношении отдельной компании и группы в целом, что подтверждается соответствующим внутренним стандартам аудиторской организации документом.
Оценка угрозы возникновения самоконтроля и конфликта интересов	Возможные угрозы должны быть выявлены и оценены, приняты меры для снижения риска нарушения основных принципов этики и независимости, проведенные процедуры

Таким образом, в результате исследования обобщены и систематизированы факторы, оказывающие влияние на качество аудиторской проверки, а также доказано, что выявленные взаимосвязи

процесса снижения издержек и роста риска нарушения этических принципов из-за появления угроз самоконтроля, конфликта интересов требуют отдельных контрольных процедур, в целях обеспечения качества аудита.

Литература:

1. Бучило, Н.Ф. Философия : учеб. пособие / Н.Ф. Бучило, А.Н. Чумаков. - М. : ПЕР СЭ, 2001. - 447 с.
2. Голосов, О.В. Аудит : концепция, проблемы, стандарты, контроль, эффективность, кризис / О.В. Голосов, Е.М. Гутцайт. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2005. — 512 с.
3. Гутцайт, Е.М. Аудит и экстерналии / Е.М. Гутцайт // Финансовый журнал. - 2010. - № 1. - с. 25-34.
4. Николаева, О.Е. Консолидированная финансовая отчетность: значение для внутренних и внешних пользователей / О.Е. Николаева, Д.А. Волошин // Аудиторские ведомости. - 2011. - №12. - с. 17 - 26.
5. Суйц, В.П. Консолидированная отчетность : косвенные признаки мошенничества / В.П. Суйц // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - №8. - с. 92-99.
6. Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита : [федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 5/2010) : утвержден Минфином России 17 августа 2010 г.] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» Проф. версия [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>
7. Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита : [федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 6/2010) : утвержден Минфином России 17 августа 2010 г.] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» Проф. версия [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>
8. Булгакова, Л.И. Аудит в России : механизм правового регулирования / Л.И. Булгакова; Рос. Акад. наук, Ин-т государства и права. - М. : Волтерс Клувер, 2005. - 256 с.
9. Философский энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / гл. редакция : Л.Ф. Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов. - М. : Советская энциклопедия, 1983. — Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/4276/деятельность
10. Власова, Л. Эффективность использования предприятиями рабочей силы / Л. Власова // Экономика и жизнь. - 2009. - март, № 09. - с. 19

11. Иноземцев, В.Л. Инвестиции и производительность в постиндустриальной ситуации / В.Л. Иноземцев // Воспроизводство и экономический рост. - 2001. - С. 205-218.

12. Голубева, Н.А. Аудит : система верификации корпоративной социальной отчетности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Голубева Наталья Андреевна. - М., 2012. - 28 с.

13. Лосева, О. Стоимостная оценка человеческого интеллектуального капитала организации / О.Лосева // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). - 2012. - №2. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» Проф. версия [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

14. Исаева, Н.Ю. Некоторые аспекты эффективности аудиторской проверки / Н.Ю. Исаева // Аналитический журнал РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2012. - №2 - апрель-июнь. - С. 343-345

15. Исаева, Н.Ю. Оценка эффективности совмещения аудиторских проверок отчетности по РСБУ и МСФО / Н.Ю. Исаева // Аналитический журнал РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2014. - №1 - январь-март. - С. 349-354.

16. Исаева, Н.Ю. Обеспечение качества аудита при совмещении проверок российской отчетности компаний группы и консолидированной финансовой отчетности / Н.Ю. Исаева // Еконохпка І управлшня: виклики та перспективи: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної штернет- конференцп, 13-14 лютого 2014 р., м. Дншропетровськ. Орг. Комгтет П.Й. Атамас, С.Б. Довбня, Г.О. Крамаренко, М.В. Мних, О.А. Паршина и др. - Днепропетровск: «ФОП Дробязко С.И.», 2014. - С. 186-190.

17. Суйц, В.П. Основы российского аудита. Руководителю предприятия, финансовому директору, главному бухгалтеру / В.П. Суйц, Н.Б. Смирнов. - М. : ИЦ «Анkil», ИКЦ «ДИС», 1997. - 256 с.

18. Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля: [федеральный стандарт аудиторской деятельности ФСАД 4/2010 : утвержден Минфином России 24 февраля 2010 г.] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» Проф. версия [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

19. Об аудиторской деятельности: [федерал. закон : принят Гос. Думой 30 декабря 2008 г. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» Проф. версия [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

20. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: [Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 №696] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» Проф. версия [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

21. Булыга, Р.П. Основы аудита / под ред. д-ра экон. наук, проф. Р. П. Булыги. - Ростов н/Д : Феникс, 2010. - 317 с.

22. Временное положение об организации и осуществлении контроля за соблюдением аудиторами правил (стандартов) профессиональной деятельности и профессиональной этики, одобренное Советом по аудиторской деятельности при Минфине России от 30 октября 2008 г., протокол N 69 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» Проф. версия [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.consultant.ru>

УДК 657.6:005.915

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Хан Бин

магистрант 2 года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются вопросы оценки эффективности аудиторской проверки, включая экономические, организационные и качественные показатели. Анализируются подходы к определению экономического эффекта от аудита, влияние человеческого капитала, внутренней стандартизации, контроля качества и организационно-управленческих факторов. Предложена система коэффициентов для оценки эффективности аудиторской проверки, включая рентабельность, трудоемкость, производительность труда и уровень профессиональной компетентности аудиторов. Рассматривается влияние совмещения аудитов на снижение трудозатрат и повышение результативности проверки. Приведены методики расчета коэффициента результативности аудиторской проверки и эффекта от совмещения аудитов. Сделан вывод о том, что совмещение аудита отчетности по РСБУ и КФО способствует снижению трудоемкости, повышению качества аудита и рациональному использованию ресурсов.

Ключевые слова: аудит, эффективность аудита, рентабельность, производительность, контроль качества, трудоемкость, экономический эффект, совмещение аудитов, КФО, внутренний контроль.

Эффективность любого действия или программы действий характеризуется системой количественных и качественных показателей, отражающих соотношение затрат и результатов, достижение поставленных целей. Аудиторская деятельность осуществляется в целях получения прибыли, каждая аудиторская проверка (отдельный контракт) должна быть рентабельной, и оценка экономической эффективности отдельного контракта имеет важное аналитическое значение для управления эффективностью аудиторской организации в целом [1;2; 3].

Теория анализа экономической эффективности использует категории экономического эффекта и экономической эффективности. Под экономическим эффектом понимают характеризующий результат совершенных операций, абсолютный показатель. Экономическая эффективность — это относительный показатель, соизмеряющий экономический эффект с ресурсами (затратами), использованными для его достижения.

Внутренние и внешние цели аудиторской организации находятся в противоречии, с одной стороны, необходимо обеспечить качество оказываемых услуг и соответственно укрепить положение на рынке, с другой стороны, стоит задача повышения эффективности, увеличение прибыли организации. Так, «некачественный аудит рентабельнее цивилизованного, поскольку, он хоть и несколько дешевле, зато требует многократно меньших затрат аудиторского времени».

Для аудиторской организации эффективность аудиторской проверки заключается в сокращении затрат на ее проведение при одновременном достижении цели проверки, заключающейся в выявлении существенных обстоятельств, приводящих либо могущих привести к значительным искажениям финансовых показателей отчетности, а также в снижении возможного профессионального риска до минимально приемлемого уровня.

Определение эффекта от аудита формулировалось специалистами в научной литературе не однозначно. Э.А. Сиротенко эффект от аудита, получаемый непосредственным клиентом (аудируемым лицом), видит в «повышении деловой и инвестиционной привлекательности, снижением суммы выплаты штрафов и экономических санкций, предъявленных со стороны налоговых органов, уменьшением финансовых и материальных потерь, связанных с недостатками в хозяйственной деятельности, в определении

финансового состояния и перспектив развития организации». Качество аудита при этом «будет тождественно эффективности проведенного аудита» [4]. При прочих равных условиях, отчетность на которую выдано немодифицированное аудиторское заключение, привлекательнее для инвестора. Выявление недостатков в хозяйственной деятельности может быть произведено в рамках процедур в отношении эффективности СВК экономического субъекта, соблюдения нормативных правовых актов. Однако эффект в виде определения финансового состояния и развития организации в рамках финансового аудита ограничен подходами к оценке непрерывности деятельности организации, которая оценивается на 12 месяцев после отчетной даты, и скорее всего относится к операционному аудиту.

По мнению С.Рассказовой-Николаевой, экономический эффект от аудита также связан с управлением налоговыми рисками, а также в «анализе эффективности организации бизнеса в разных аспектах, что непосредственно связано с аудитом бизнес-процессов, управленческого учета и информационных систем, с точки зрения их полезности и эффективности, аудитом различных активов, материальной и интеллектуальной собственности, человеческого капитала, аудитом эффективности управления по разным направлениям организации бизнеса» [5]. По нашему мнению, подобный эффект скорее всего будет получен при операционном и налоговом аудите, поскольку в узком понимании целью финансового аудита остается выражение мнения о достоверности финансовой отчетности во всех существенных отношениях. В то же время, практика показывает, что российские аудиторские организации, принимая во внимание интересы и ожидания экономических субъектов в отношении налоговых рисков, включают соответствующие процедуры в программы аудита статей доходов и расходов, налоговых обязательств в рамках проведения финансового аудита, обеспечивая получение эффекта от снижения налоговых рисков, и соответственно санкций за нарушение законодательства.

Е.М. Гутцайт выделяет прямой и косвенный эффект от аудита как звена обработки информации, при этом прямой эффект возникает в сфере обработки информации и связан с изменением в себестоимости информации, а косвенный эффект возникает у пользователей информации [6].

Помимо эффекта от аудита для аудиторской организации и для непосредственного экономического субъекта, подготовившего финансовую отчетность, и пользователей выделяют также эффект для государства в целом (бюджетная эффективность) и макроэкономический (народнохозяйственный) эффект, который

заключается в повышении собираемости налогов и повышении эффективности экономики в результате «снижения предпринимательского риска отдельных хозяйствующих субъектов и усиления инвестиционных процессов» соответственно». В рамках исследуемой темы данный аспект эффекта от аудита нами не рассматривается.

Результаты систематизации эффекта от процесса проведения аудиторской проверки представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Эффект от аудиторской проверки

Субъект	Прямой эффект	Косвенный эффект
Аудиторская организация	Расширение сфер специализации и увеличение чистой прибыли	Увеличение доли рынка и повышение деловой активности
Экономический субъект, финансовая отчетность которого аудировается	Изменение себестоимости финансовой отчетности	Снижение налоговых рисков, и вероятности предъявления санкций за нарушение законодательства
Собственники экономического субъекта, финансовая отчетность которого аудировается	Изменение чистой прибыли на величину стоимости аудиторской проверки	Снижение риска принятия неверного решения в результате повышения надежности финансовой отчетности и снижение информационного риска
Прочие пользователи финансовой отчетности экономического субъекта		

В научной литературе предлагаются различные подходы к оценке эффективности аудита. Поскольку аудит является одним из видов финансового контроля, как отмечалось выше, то к нему применим принцип эффективности и экономичности расходов на финансовый контроль, который означает, что «при осуществлении контрольных мероприятий органы управления и контролирующие органы должны исходить из необходимости достижения поставленных задач с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного объема средств» [7, с. 169]. Т.В. Каковкина видит целесообразность любого вида контроля в «сопоставлении эффекта, полученного в результате проведения контрольных мероприятий, и затрат на организацию контроля» [8, с.5]. Е.М. Гутцайт также говорит о подобном способе определения эффективности от проведения мероприятий в аудите.

Н.В. Астраханцев в своей работе [9] определяет эффективность через максимально возможные показатели рентабельности основной деятельности, рентабельности сопутствующих аудиту услуг, производительности при минимальных временных затратах (себестоимости). Также для оценки эффективности предлагается использовать традиционную систему

экономических показателей. Факторами производства аудиторских услуг выступают кадры, знания и клиенты, что подчеркивает интеллектуальную основу аудиторской деятельности, как упоминалось выше, поскольку кадры и знания являются составляющими человеческого капитала. В данном случае, предлагается комплексная оценка эффективности аудиторской деятельности, включая сопутствующие услуги. Определение эффективности аудиторской проверки в отдельности не предлагается.

Для оценки эффективности аудиторской услуги М.А. Азарская также предлагает использовать традиционные подходы «с использованием показателей рентабельности, прибыльности услуги и поддержании отношений с клиентом на долгосрочной основе».

Т.А. Лиджиев своей работе предложил сбалансированную систему показателей эффективности аудиторской организации, включающую финансовые показатели, а также маркетинговые показатели, показатели обновления и обучения, показатели внутренних процессов. Включение показателей обновления и обучения подчеркивает исключительную важность человеческого капитала для эффективности аудита.

По нашему мнению, эффективность аудиторской проверки следует оценивать с использованием стандартных методов, применяемых в экономическом анализе. Комплексный подход к анализу деятельности предприятия сформулированный Ж. Ришаром следующий - «предприятие должно работать эффективно: быть доходным, повышать производительность и увеличивать доходы и прибыльность». Основным показателем эффективности следует признать рентабельность аудиторской проверки как отношение финансового результата (разницы между доходами и расходами по договору) к выручке по договору.

Производительность труда, определяемая как отношение выручки по договору к затратам на оплату труда по исполнению данного договора, является в коммерческой организации важным показателем. Вопросы, связанные с производительностью работников умственного труда, затрагивал Питер Друкер, определяя оказывающие влияние факторы, он отмечал, что «производительность работника умственного труда не измеряется количеством или объемом - во всяком случае, это далеко не самый главный показатель. Зато качеству придается огромное значение». Данный подход справедлив для аудиторской организации и обосновывает необходимость рассмотрения производительности только в совокупности с показателями качества аудиторской проверки.

Основными методами аудиторской проверки считают фактическую проверку, подтверждения, документальную проверку, наблюдение, опрос, проверку механической точности, аналитические тесты, сканирование, обследование, специальную проверку и др.

Аналитические процедуры представляют собою «анализ и оценку полученной аудитором информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей с целью выявления необычных фактов и показателей и исследование причин их возникновения».

Например, М.А. Азарская, анализируя методологический аспект стратегии аудиторской проверки, отмечает, что «выбор процедур получения доказательств и их соотношение в процессе аудирования являются важной методологической задачей, обеспечивающей эффективность проверки и качество аудита». Анализ возрастания стоимости получаемых аудиторских свидетельств, был исследован А. Аренсом и Дж. Лобекком и сформирована следующая последовательность - аналитические процедуры, процедуры ознакомления с системой внутрихозяйственного контроля клиента, субстантивные тесты операций (их проверка, по существу), проверки отдельных элементов сальдо [10, с. 309].

В.П. Суйц называет «наиболее эффективными процедурами» анализ, затем «процедуры, связанные с ознакомлением системы внутреннего контроля (СВК) и тесты СВК». Тестирование операций «самой трудоемкой процедурой», а аналитические процедуры — это «эффективный и дешевый способ проверки». Важно сохранить соотношение «между затратами на получение аудиторских доказательств и их значимостью», при этом «сложность и дороговизна аудиторских процедур не должны препятствовать их проведению».

Таким образом, фактором, снижающим временные затраты на получение аудиторских доказательств следует считать увеличение доли аналитических процедур и тестов средств контроля клиента и снижение тестов по существу.

Эффективности аудиторской проверки способствует «тип доказательств, их объем и время использования процедур для их получения». Эффективное проведение аудита, по нашему мнению, заключается в том, чтобы обеспечить проведение необходимых процедур, в результате которых, аудитор получает достаточные и надлежащие аудиторские доказательства, стоимость получения которых минимальная. Снижение стоимости аудиторских процедур достигается, в том числе за счет снижения необходимости тестирования отдельных элементов сальдо, как наиболее трудоемких и дорогостоящих процедур. А. Аренс и Дж. Лоббек провели анализ

зависимости стоимости аудита от эффективности системы внутрихозяйственного контроля, и было отмечено, что чем более эффективной является данная система клиента, тем менее затратные методы получения достаточных аудиторских свидетельств.

В целях ознакомления с системой внутреннего контроля аудитор КФО необходимо получить представление о порядке формирования отчетности. А.А. Соколов приводит следующие этапы подготовки КФО:

- Формирование модели отчетности;
- Подготовка информационных запросов;
- Сбор информации;
- Проверка данных;
- Трансформация отчетности;
- Подготовка итогового варианта консолидированной финансовой отчетности.

При условии, что трансформацию и консолидацию производит специализированное подразделение экономического субъекта, на каждый из этапов формирования КФО назначаются тесты, позволяющие получить доказательства об эффективности СВК.

Л.З. Шнейдман была высказана позиция в отношении положительного влияния на эффективность аудита смены аудиторской организации в процессе обязательной ротации [11, с.52]. Однако имеются и противники введения обязательной ротации, о чем свидетельствует отсутствие подобной нормы в законодательстве об аудите до настоящего времени.

Н.Д. Бровкина обращает внимание, что «знание отраслевой специфики деятельности проверяемой организации является одним из обязательных условий эффективности аудиторской проверки». Таким образом, подчеркивается важность специализации в аудиторской деятельности.

Для обеспечения эффективности аудита «весьма важно правильно подобрать персонал для выполнения аудиторских обязанностей». Важность преемственности и знания бизнеса клиента. Фактор, оказывающий влияние на эффективность аудита, от которого зависит оптимальное планирование сроков и объема проверки, знание и правильное применение стандартов аудита, обеспечение получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств с наименьшими затратами, определен нами выше, как человеческий капитал.

Фактором эффективности аудита так же является организационно-управленческий, связанный с планированием рабочей нагрузки на персонал, своевременным обеспечением укомплектованности штата работников, техническим, программным и

информационным обеспечением и т.п. Например, на присутствие организационной составляющей в стратегии аудита обращает внимание М.А. Азарская. Организационно-управленческий фактор, по ее мнению, включает в себя методологическую поддержку, кадровую политику, согласование договорных условий и взаимоотношения с представителями бухгалтерской службы клиента. Роль взаимодействия аудиторов с бизнес-сообществом подчеркивают К.К. Арабян и И.В. Давыдова, обращая внимание на ее связь с эффективностью и качеством аудита. Следовательно, коммуникация, являясь частью организационно-управленческого фактора, также позволяет повысить эффективность аудита, за счет эффективного взаимодействия.

В результате обобщения положений стандартов аудита и практики установлено, что коммуникация во время проведения аудита подразделяется на внешнюю по отношению к аудиторской организации и внутреннюю, представленную в таблице 2.

Внешняя коммуникация является более формализованной и стандартизированной и осуществляется в соответствии с аудиторскими стандартами, в то время как внутренняя регламентируется внутренними документами аудиторской организации, учитывающими размеры, специфику деятельности и масштабы аудиторской организации.

Эффективной коммуникацией, по нашему мнению, может быть признан такой поток информации, который одновременно выражен в понятной оппоненту форме, направлен своевременно, последовавший ответ обладает полнотой, достоверностью (исключена фальсификация), направлен своевременно. При иных обстоятельствах коммуникация может быть признана не эффективной, что влечет, как правило, последующие дублирующие действия, увеличивающими временные затраты персонала аудиторской организации на проведение аудита.

Взаимодействие между аудиторами также позволяет исключить дублирование работы аудиторов и тем самым снизить стоимость получения аудиторских доказательств и повысить эффективность аудита.

Если рассматривать аудит как коммерческую деятельность, то уместен общепринятый подход в отношении внутрихозяйственных резервов, которые «таятся в первую очередь в ликвидации потерь и непроизводительных затрат ресурсов. К ним относятся потери рабочего времени, затраты времени на производство бракованной и низкокачественной продукции».

Таблица 2 - Виды коммуникации при проведении аудита

Внутренняя коммуникация	Внешняя коммуникация
Между участниками рабочей группы в целях координации работы, при решении сложных вопросов, обучении менее опытных работников, выполнении руководителем надзорной функции	Между аудиторской организацией и заказчиком аудиторской услуги, как минимум, на этапе заключения договора на аудит, а также путем направления письма обязательства, и на завершающем этапе аудита при представлении результатов в виде письменной информации руководству клиента и аудиторского заключения
Между аудиторской группой и методологом, юристами, лицом, назначенным для проведения обзорной проверки, партнером в ходе необходимых консультаций по сложным вопросам, осуществлению контрольных функций	Между аудиторской организацией и собственниками аудируемого лица путем направления информации о возможной модификации или включения дополнительной информации в аудиторское заключение, о возможных фактах недобросовестности руководства аудируемого лица
	Между аудиторской организацией и третьими лицами в ходе получения внешних подтверждений
	Между аудиторской организацией и другими аудиторскими организациями во всех случаях взаимодействия (первичный аудит, использование результатов работы другого аудитора и т.д.)
	Между аудиторской группой и персоналом аудируемого лица при сборе аудиторских доказательств, получении представлений об эффективности СВК и специфики деятельности

Низкокачественной продукцией в аудите можно считать мнение аудитора о достоверности финансовой отчетности, которое не соответствует полученным аудиторским доказательствам, либо основано на ненадлежащих и/или недостаточных аудиторских доказательствах. Потери рабочего времени происходят из-за нарушения требований документирования, ведущее к появлению необходимости доработки рабочей документации и аудиторского отчета (письменной информации).

В отношении аудиторской организации будет действовать общее правило, по которому эффективность фирмы напрямую зависит от эффективности управления контрактами, которая в свою очередь находится в прямой зависимости от времени их исполнения, при этом нарушение временных договоренностей воспринимается как нарушение контракта, а задержка времени исполнения договора ведет к резкому увеличению издержек и снижению рентабельности договора. М.А. Азарская, перечисляя характеристики аудиторской услуги, также упоминает в первую очередь именно сроки, а далее уже «трудоемкость, затраты на оказание услуги, соответствие другим условиям договора» [12, с. 280].

Проведенный обзор позволяет выделить факторы, снижающие затраты ресурсов и тем самым повышающие эффективность аудита, представленные в таблице 3.

Таблица 3 - Факторы, влияющие на эффективность аудиторской проверки

Факторы	Определяющие коэффициенты
Увеличение чистой прибыли	Рентабельность аудиторской проверки, отношение финансового результата к совокупным затратам на выполнение аудита
Использование ресурсов	Производительность, отношение цены договора к оплате труда Трудоемкость, отношение затрат на оплату труда к цене договора
Внутрифирменная стандартизация аудита	коэффициент методической поддержки (Кэк9) равный отношению количества разработанных и фактически применяемых специальных методик аудита к общему количеству разработанных внутренних регламентов
Человеческий капитал (профессиональная компетентность и знания, специализация)	коэффициент преданности компании (Кэк10) равный отношению количества участников группы имеющих стаж в данной аудиторской организации более 3-х лет к общему количеству участников группы. коэффициент профессионализма (Кэк11) равный отношению количества аттестованных аудиторов к общему количеству участников группы коэффициент специализации (Кэк12) равный отношению количества участников рабочей группы, имеющих опыт проведения аудита других клиентов в аналогичной сфере, к общему количеству участников группы коэффициент постоянства рабочей группы (Кэк13) равный отношению числа работников, принимающих участие в аудите данного клиента повторно к общему числу участников группы
Соотношение видов процедур получения аудиторских доказательств	коэффициент экономичности аудиторских доказательств (Кэк14), определяемый как отношение количества аналитических процедур к общему количеству аудиторских процедур, назначенных при выполнении аудиторской проверки

Организационно-управленческий фактор	коэффициент эффективности кадровой службы (Кэк15) равный отношению количества вновь принятых работников за определенный временной промежуток, которые успешно отработали в организации более 6 месяцев к общему количеству принятых в то же время работников частота обновления справочно-правовых баз (Кэк16) определяемая частотой обновления справочно-правового обеспечения в месяц коэффициент автоматизации аудита (Кэк17) равный отношению количества аудиторских процедур, осуществляемых с помощью специальных программных продуктов, к общему числу аудиторских процедур по аудиторской проверке коэффициент дублирования запросов (Кэк18) равный разнице между единицей и отношения количества запросов, направленных клиенту повторно, к общему количеству запросов по данному проекту коэффициент ограничения аудита (Кэк19) равный разнице между единицей и отношения количества запросов, на которые не получены ответы руководства аудируемого лица или его отдельных служб, к общему количеству направленных запросов по данному проекту
Соблюдение договорных сроков	коэффициент сокращения количества процедур (Кэк20) равный отношению количества аудиторских процедур, проведенных другим аудитором, результаты которых использованы в аудиторской проверке, к общему количеству аудиторских процедур, назначенных по аудиторской проверке коэффициент соблюдения договорных сроков (Кэк21) равный разнице между единицей и отношения проектов, по которым сроки нарушены, к общему числу проектов за календарный год
Отсутствие непроизводительных затрат	коэффициент доработки (Кэк22) равный разнице между единицей и отношением рабочего времени, затраченного на доработку рабочей документации (отчета аудитора) к общему количеству затраченных по проекту человеко-часов

Совмещение аудита отчетности по РСБУ и аудита КФО позволяет для аудируемой организации:

- Оптимизировать затраты на аудит за счет уменьшения общего количества времени работы аудиторов, что достигается в результате снижения трудоемкости процесса получения аудиторских доказательств;

- Экономить время специалистов на общение с аудиторами, поскольку исключено дублирование предоставления информации и документов;

- Выявленные нарушения в порядке учета и составлении одного вида отчетности одновременно анализируются на предмет необходимости внесения соответствующих исправлений в другой вид отчетности, в результате чего достигается более достоверное представление и той и другой.

Для аудиторской организации применение метода совмещения аудита позволяет:

- Аудиторские доказательства, полученные на этапе аудита РСБУ отчетности, использовать в целях аудита КФО, что исключает повторное назначение аудиторских процедур и неэффективное использование рабочего времени аудитора, и как следствие снижает трудоемкость проверки;

- Оптимизировать документирование аудита в целом путем использования рабочих документов, оформленных в результате аудита отчетности одного вида, для целей аудита обоих видов отчетности.

Таким образом, методика организация аудита КФО путем совмещения аудита, т.е. использования результатов аудита отчетности, составленной по РСБУ, обеспечивает снижение трудоемкости проверки и способствует проведению аудита наиболее рациональным образом.

Литература:

1. Исаева, Н.Ю. Некоторые аспекты эффективности аудиторской проверки / Н.Ю. Исаева // Аналитический журнал РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2012. - №2 - апрель-июнь. - С. 343–345.

2. Исаева, Н.Ю. Оценка эффективности аудиторских проверок / Н.Ю. Исаева // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - №10 (304) - март. - С. 38-45.

3. Исаева, Н.Ю. Оценка эффективности совмещения аудитов отчетности по РСБУ и по МСФО / Н.Ю. Исаева // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика / Колективна монографія у 2 т / за ред. П.Й.Атамас, Т. 2. - Днепропетровск : ФОП Дробязко С.І., 2014. - С. 334-341.

4. Сиротенко, Э.А. Информационное моделирование аудиторской деятельности : научное издание / Э.А. Сиротенко. - М.: «Оргсервис-2000», 2004. - 192 с.
5. Рассказова-Николаева, С. Бухучет и аудит: проблемы и перспективы развития / С. Рассказова-Николаева // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. - 2010. - № 28 - с. 4-6.
6. Гутцайт, Е.М. Эффективность мероприятий в аудите: анализ и оценка [Электронный ресурс] / Е.М. Гутцайт. - Аудит и финансовый анализ. - 2003. - №4. - режим доступа <https://www.auditfin.com>
7. Бровкина, Н.Д. Основы финансового контроля : учеб. пособие / Н.Д. Бровкина ; под ред. М.В. Мельник. - М. : Магистр, 2011. - 384 с
8. Каковкина, Т.В. Аудит-контроллинг. Теоретические и методологические основы : монография. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. - 183 с.
9. Астраханцев, Н.В. Повышение эффективности и качества аудиторских услуг в России : дис. . канд. экон. наук : 08.00.05 / Астраханцев Николай Викторович. - М., 2007. - 167 с.
10. Аренс, А. Аудит : пер. с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек ; гл. ред. серии проф. Я.В. Соколов. - М. : Финансы и статистика, 2001. - 560 с.
11. Шнейдман, Л.З. Обязательная ротация аудиторов : повысит ли она качество аудита? / Л.З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. - 2002. - № 14. - с. 49-52.
12. Азарская, М.А. Теория и методология обеспечения качества аудита : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 / Азарская Майя Анатольевна. - Йошкар-Ола, 2009. - 452 с.

УДК 336.7

ЭВОЛЮЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ: РОЛЬ ДЕНЕГ, КРЕДИТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ И ТАДЖИКИСТАНА

Олимзода Ф.Ш.

магистрант 1 года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются вопросы формирования и развития национальных банковских систем, их взаимосвязь с денежно-кредитной политикой и экономическими процессами. Анализируется

влияние денег и кредита на банковскую систему, оцениваются макроэкономические параметры экономического развития Таджикистана и особенности его банковской системы. Исследуются основные проблемы функционирования банков, включая низкий уровень капитализации, высокие процентные ставки и недостаточную диверсификацию банковских операций. Предложены направления реформирования банковской системы, включая создание Ассоциации банков Таджикистана и Банка развития. Рассматриваются перспективы внедрения современных банковских информационных технологий, интеграции в международные финансовые системы и совершенствования методов регулирования.

Ключевые слова: финансы, денежное обращение, кредит, банковская система, Национальный банк, денежно-кредитная политика, макроэкономические параметры, инвестиционная деятельность, финансовая устойчивость, автоматизированные банковские системы (АБС).

Формирование и развитие национальных банковских систем определяется возникновением и развитием денег. Исследование исторического процесса развития денег позволило выявить их современную экономическую природу. Она крайне противоречива и проявляется в практическом использовании этой категории для организации многообразных экономических отношений, в том числе и банковских. Деньги, являясь сложнейшей экономической категорией, выполняющей множество важнейших функций, выступает в качестве основы национальных и мировых финансовых систем, включая их банковский сегмент.

Банковская система любой страны базируется не только на денежной, но и кредитной платформе. Кредит, также, как и деньги является одной из глубинных категорий современной экономики. Образуя основу банковской системы, деньги и кредит представляют собой разные понятия и выражают разные отношения. Являясь самостоятельными экономическими категориями, деньги и кредит тесно взаимосвязаны. По мере развития экономики эти связи и взаимодействия становятся более активными. Особенно это проявляется в проведении центральным банком денежно-кредитной политики. Анализ денежно-кредитной политики Центрального банка России в 1999–2003 годы показал ее эффективность.

Проведенное исследование основных исторических этапов развития национальных банковских систем позволило выявить следующие закономерности: синхронность в развитии экономических и банковских систем; разностороннее влияние банковских систем на экономический рост; неизбежность смены централизованных

экономических и банковских систем рыночными системами; определяющая роль центральных банков в развитии и регулировании национальных банковских систем, проведение денежно-кредитной политики.

Анализ реформирования российской экономики и банковской системы в 1992–2003 годы показал неэффективность "шокового" либерального варианта перехода к рынку. Восстановление российской экономики и ее банковского сектора в значительной степени связано с заменой чисто рыночной модели управления экономикой современной моделью смешанного управления, основанной на синтезе рыночного и государственного управления экономикой. О преимуществах смешанной модели управления свидетельствует не только улучшение макроэкономических параметров (рост ВВП, снижение инфляции, профицит федерального бюджета, погашение внешнего долга), но и основных показателей деятельности банковской системы России.

В Республике Таджикистан, как и в большинстве стран содружества, параллельно дополняя друг друга идут два весьма сложных, фундаментальных социально-экономических процесса: переход от административно-командной модели управления экономикой к рыночной и движение к новому, современному информационно-индустриальному обществу.

Анализ основных макроэкономических параметров развития Таджикистана позволяет сделать вывод о том, что оба социально-экономических процесса протекают весьма сложно и болезненно. Это проявляется в высоком уровне инфляции, снижения валютного курса сомони, чрезмерно высокой доле наличного денежного обращения, росте обмена неплатежей, дефиците к государственному бюджету, отрицательном сальдо текущих операций, низком уровне доходов на душу населения в республике. В качестве стратегических ориентиров дальнейшего развития экономики Таджикистана целесообразно, по мнению автора, использовать макроэкономические подходы к развитию российской экономики, являющейся в настоящее время одной из самых динамичных в мире и с хорошими перспективами.

Оценка сложившихся тенденций в развитии экономики Таджикистана привела автора к выводу о том, что, в конечном счете, финансовая стабилизация в республике может быть достигнута только за счет развития реального сектора экономики, и прежде всего предприятий глубокой переработки сырья, машиностроения, высокотехнологического наукоемкого производства. Развитие реального сектора экономики должно стать приоритетным всей государственной экономической политики. Это изначально первая и

основная приоритетная задача, в реализации которой финансовые инструменты должны рассматриваться в качестве обеспечивающих.

Реализация таких приоритетов возможна при усилении государственного влияния на развитие экономики Таджикистана. Изучение опыта России и развитых индустриальных стран позволило обосновать вывод о том, что современное эффективное государство, располагая широким набором действенных прямых и косвенных инструментов регулирования экономического и социального развития, способно преодолеть "провалы рынка". Грамотная государственная экономическая политика направлена на ограничение монополизма, достижение прозрачности бизнеса, поддержку производства товаров и услуг общественного назначения. Чрезвычайно важно на каждом этапе развития экономики выбирать оптимальное сочетание рынка и государства. На этапе перехода к рынку роль государства в регулировании экономики должна, по нашему мнению, не ослаблять (как, например, в России в 1992-1998 годах), а усиливаться.

Проведенная оценка экономического развития Таджикистана позволяет использовать ее для характеристики особенностей функционирования таджикской банковской системы. Автор разделяет точку зрения тех экономистов, которые рассматривают банковскую деятельность не как обособленную область, а как важнейший элемент, составную часть всей экономической деятельности страны. Банковская система естественным образом "впитывает" как позитивные, так и негативные тенденции, сдвиги в развитии экономики страны.

Анализ истории становления банковской системы Таджикистана, процессов децентрализации и демонополизации в банковской сфере позволил показать закономерность выбора республикой двухуровневой модели этой системы, состоящей из Национального (центрального) банка (первый уровень) и коммерческих банков (второй уровень).

Исследование основных направлений деятельности каждого уровня банковской системы позволяет заключить, что она имеет множество недостатков, которые в значительной степени "транслируются" экономической системой в целом. Основными из них являются низкий уровень капитализации банковской системы; высокий уровень и огромный разброс процентных ставок, представляющие кредитование реального сектора экономики; не возврат выданных банковских кредитов из-за низкой рентабельности или убыточности основной массы предприятий республики.

Многие проблемы функционирования банковской системы Таджикистана связаны со слабой работой самих банков, — не отработан механизм взаимодействия кредитных и депозитных ставок,

чрезвычайно большой разброс процентных ставок по привлеченным депозитам по отдельным коммерческим банкам, из общей системы процентных ставок выпадают крайне низкие ставки до востребования, которые не стимулируют привлечение денежных ресурсов населения.

Возможности развития банковской системы Таджикистана в значительной степени определяются Национальным банком республики. Он рассматривается в диссертации как основной базовый элемент банковский регулятор. Для выполнения роли регулятора банковской системы Национальный банк должен иметь достаточные полномочия и власть чтобы обеспечить развитие каждого отдельного банка, или предотвратить сползание того или иного банка к кризису, или, в крайнем случае, убрать его с банковского поля как безнадежно не эффективного. Такое регулирование не означает авторитарного нарушения прав данных конкретных банков или личных прав его собственников и менеджмента. Оно объективно необходимо для защиты системы и ее развития. Анализ банковского законодательства Таджикистана показал, что у Национального банка республики достаточно полномочий, власти, инструментов для эффективного выполнения регулирующих функций.

Оценивая реальное выполнение Национальным банком своих регулирующих функций, автор доказывает необходимость более полного и эффективного их использования. Важно создать именно систему банков с координированной политикой отдельных банков, тесными связями и взаимодействиями всех элементов системы.

Для консолидации банковских сил, преодоления негативных тенденций в деятельности банковской системы Таджикистана, по мнению автора, целесообразно создать Ассоциацию банков Таджикистана, а для финансирования реального сектора экономики - банка развития Таджикистана. Он должен способствовать финансированию новых производственных мощностей, реконструкции и техническому перевооружению действующих производств, обеспечить финансовую поддержку и развитие сельскохозяйственного производства, в особенности производств по переработке хлопка-сырца. Источниками финансирования Банка развития могут стать не только средства крупных коммерческих банков республики, ресурсы Национального банка, но и централизованные средства государственного бюджета, иностранные финансовые вложения и другие. .

Эффективность функционирования банковской системы зависит от ее организации. К основным принципам организации деятельности коммерческих банков относятся - соблюдение правил их регистрации и лицензирования банковских операций, выбор оптимальной

структуры банка, выполнение установленных Национальным банком регулирующих нормативов, контроль за соблюдением банковского законодательства, развитие инновационной деятельности.

Процесс инноваций должен охватывать все области деятельности коммерческого банка. Для: этого необходима разработка целостной системы управления инновациями, в которой направления технологического развития интегрируются в общие стратегические планы, а политика роста связывается с постоянной разработкой новых банковских услуг и проникновением в новые сферы бизнеса.

Коммерческие банки организуют привлечение денежных средств и их размещение путем проведения разнообразных банковских операций. Анализ системы банковских операций коммерческих банков Таджикистана показал их относительную ограниченность. Весьма важен для Республики Таджикистан опыт работы российских банков в проведении лизинговых операций, операций ипотечного кредитования, факторинга, трастовых операций и других. Рассмотренные в диссертации организация и технология их проведения могут быть использованы коммерческими банками Таджикистана для диверсификации своей деятельности, расширения клиентской базы, повышения эффективности работы.

Организация деятельности коммерческих банков тесно связана с ее оценкой. Между ними существует двусторонняя связь. С одной стороны, оценка деятельности коммерческого банка позволяет определить эффективность организации этой деятельности и принять соответствующие меры по ее повышению. С другой, от организации деятельности коммерческих банков зависят возможности проведения оценки этой деятельности.

В практике анализа и оценки банковской деятельности используется несколько групп оценочных показателей. Их комплексный анализ показал, что ключевыми среди них в рыночных условиях являются прибыль и рентабельность. Основными факторами, влияющими на эти показатели, являются размер банковского капитала. Структура пассивов и активов, уровень процентных ставок по кредитам и депозитам, тарифы на услуги.

Одним из основных направлений оценки деятельности банка, является комплексный анализ его доходов и расходов. Проведенные в диссертации классификация и анализ доходов и расходов таджикской банковской системы позволили разработать рекомендации по формированию и использованию унифицированной системы республиканской планово-отчетной документации банка. Она включает типовые формы планов доходов и расходов коммерческого банка, а также методику расчета основных параметров этих планов.

Банковская система Таджикистана обладает значительными инвестиционным потенциалом и является ключевым элементом инвестиционного процесса в стране. Проблема в наращивании этого потенциала и эффективном его использовании. Практическая реализация этого положения во многом определяется макроэкономической ситуацией. Проведенный в диссертации анализ динамики общеэкономической конъюнктуры в Таджикистане позволяет сделать вывод об усилении реальной инвестиционной деятельности банковской системы страны.

Инвестиционная деятельность банковской системы состоит не только в привлечении инвестиционных ресурсов, но и в эффективном их использовании. Под интегральной экономической эффективностью капитальных вложений понимается полный доход за расчетный период за минусом полной суммы капитальных вложений и текущих затрат за тот же период с учетом фактора времени. Приведенные в диссертации классификация и анализ методов оценки экономической эффективности инвестиций, которые получили наиболее широкое распространение на западном и российском рынках, позволили обосновать вывод о принципиальной возможности их использования в экономике Таджикистана. При этом преимуществом обладают методы, основанные на дисконтировании денежных потоков.

Экономическая эффективность инвестиций в реальный сектор экономики в значительной степени зависит от оценки финансового состояния объекта инвестирования - предприятия. Одновременно эта оценка служит основой для выработки рекомендаций по повышению финансовой устойчивости самого предприятия. В диссертации дана комплексная, единая для банка и предприятия реального сектора методика оценки финансового состояния последнего. Она удобна в том плане, что как инвестор, так и заемщик практически решают одну и ту же задачу, используют одни и те же данные, говорят "на одном языке". Это упрощает, и повышают эффективность их взаимодействия в процессе инвестирования.

Одно из ключевых направлений развития банковской системы Таджикистана - разработка и внедрение передовых банковских информационных технологий с использованием современных вычислительных средств. Развитие автоматизированных банковских систем (АБС) в Таджикистане отстает от уровня аналогичных систем в России и стран с развитой рыночной экономикой. Тщательное изучение зарубежных АБС показало, что автоматизация деятельности банков может быть достигнута постепенным переходом от простых программно-аппаратных средств к более сложным в соответствии с совершенствованием технического, технологического и кадрового

потенциала банков и одновременным расширением сфер использования банковского капитала. В работе показаны возможности эволюционного развития информационного, технического и технологического обеспечения банковской деятельности в Таджикистане.

Интегрированная информационная платформа АБС позволяет развивать анализ и управление банковскими процессами. В диссертации предложена трехуровневая система их организации.

Первый уровень - базовый, информационный, реализуемый в рамках OLTP. Это уровень анализа и управления банковскими процессами на основе детализированных учетно-операционных данных. Структура данных этого уровня формируется для быстрого и эффективного выполнения элементарных действий, из которых и складываются текущие банковские операции. Она отражает операционные банковские процессы, обеспечивает эффективные методы ввода, обработки и доступа к информации. Данный уровень может быть эффективно реализован на основе использования существующей банковской информации.

На этом уровне информационной базой для анализа управления банковскими процессами являются данные финансовой отчетности банка: баланс, отчет прибылей и убытков, отчеты об источниках финансирования, отчет об изменении акционерного капитала, отчет о состоянии внутреннего контроля, аудиторские заключения и другие первичные данные.

Второй уровень реализуется на базе первого. Это универсальный информационный уровень, соответствующий международному стандарту OLAP. На этом уровне осуществляется классификация и группировка информации, выявление ассоциативных взаимосвязей, ранжирование информации, построение динамичных рядов и т. д. Этот уровень, гораздо более мощный, чем первый, позволяет существенно расширить возможности всей аналитической системы, придать ей новые свойства, обеспечить дополнительные удобства в ее использовании.

На этом уровне достигается скоординированное, комплексное управление активами и пассивами как единым совокупным портфелем для максимизации прибыли приемлемом уровне риска. В качестве определяющих показателей при этом используются показатели чистого процентного дохода, чистой процентной маржи, взвешенные по текущей стоимости сроки погашения всех поступлений по активам и выплат по пассивам, прибыль на собственный капитал и на единицу активов и другие.

Третий уровень - поддержка процессов принятия решений (DSS). Он реализуется ситуационным центром и обеспечивает информационную поддержку принятия решений по конкретным банковским проблемам. На уровне DSS осуществляется поиск функциональных и логических закономерностей, построение концептуальных моделей и правил, которые позволяют планировать и прогнозировать развитие банковских процессов.

На этом уровне реализуются сложные экономико-математические методы и модели. В диссертации приведена математическая модель определения степени влияния (чувствительности) различных текущих значений ликвидности на интегральный показатель ликвидности.

Все уровни аналитической системы в АБС тесно связаны между собой. Стратегия развития этой системы состоит в переходе от базового информационного уровня OLTP к уровню оперативной аналитической обработке данных OLAP, а от нее к высшему уровню поддержки принятия банковских решений DSS.

В работе обосновано, что применение подобного класса систем экономически рентабельно, поскольку принципы развивающейся системы, заложенные в такие АБС, позволяют сохранять ранее вложенные инвестиции, постепенно заменять старые программные и информационные наработки, используя принцип покомпонентной унификации. Такой класс систем способствует повышению экономической эффективности, ускорению всех банковских процессов, точности, ликвидации лишних рабочих мест за счет комплексной автоматизации, ликвидации параллельного бумажного документооборота, полного внутреннего электронного обмена и т.д. Все это, особенно на длительном интервале времени, влияет на сокращение затрат на автоматизацию банковской деятельности, способствует повышению роли банков в развитии экономики, приближению параметров банковского сектора к банковским системам стран-лидеров.

Литература:

1. Закон Республики Таджикистана "О банках и банковской деятельности в Республике Таджикистана"
2. Ашуров Н. Управление банковскими рисками. Душанбе, 2016.
3. Ахророва А.Д. Проблемы эффективности энергетического комплекса Таджикистана. Душанбе: Дониш, 2014.
4. Глазьев С., Петров Ю. Как приспособить бюджетную систему к условиям инфляции // Экономика и жизнь. 2015.- №47.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ТАДЖИКИСТАНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Олимзода Ф.Ш.

магистрант 1 года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Статья посвящена анализу развития банковской системы Таджикистана в условиях переходной экономики. Исследуется влияние макроэкономических факторов на банковский сектор, рассматриваются особенности функционирования Национального банка и коммерческих банков республики. Обоснована необходимость государственного регулирования банковской деятельности, а также постепенного перехода к рыночным механизмам саморегулирования. Рассмотрены перспективы создания Ассоциации банков Таджикистана и Банка развития для финансирования реального сектора экономики. Выделены ключевые направления реформирования банковской системы, включая усиление инвестиционной деятельности, поддержку инновационных проектов, внедрение современных банковских технологий и цифровизацию финансовых услуг.

Ключевые слова: банковская система, переходная экономика, Национальный банк Таджикистана, коммерческие банки, государственное регулирование, банковское инвестирование, финансовая стабильность, цифровизация, автоматизированные банковские системы (АБС), экономический рост.

Республика Таджикистан, как и другие страны СНГ, переживает весьма сложный этап своего развития. Она находится в фокусе двух фундаментальных процессов: перевода экономики на рыночные основы и перехода экономики; индустриального типа к более высокому постиндустриальному типу, базирующемуся на принципиально ином научно-техническом, технологическом и информационном уровне развития. Это предопределяет необходимость новых подходов к формированию современной экономики и его ключевого элемента - банковской системы

Банковская система является важнейшим элементом рыночной экономики. Ее ключевыми задачами являются осуществление расчетов между экономическими субъектами внутри страны и с внешним миром, кредитование хозяйственной деятельности, аккумуляция сбережений и трансформирование их в инвестиции. Уровень развития

банковской системы во многом предопределяет возможности экономического роста, развития реального сектора экономики, внешнеэкономической деятельности, финансового рынка, повышения жизненного уровня населения. Сбои в функционировании банковской системы приводят к разрушительным последствиям для всей экономики. Именно поэтому все государства прилагают серьезные усилия для обеспечения работоспособности и развития своих банковских систем. Таджикистан не может здесь быть исключением.

Теоретическая и методологическая база управления банковскими процессами применительно к условиям развитого рыночного хозяйства достаточно разработана, но до сих пор отсутствует системная проработка методологического обеспечения управления банковской деятельностью с учетом специфики трансформационного периода экономики Таджикистана. Разработка целостной концепции развития банковской системы Таджикистана, поиск путей повышения эффективности ее функционирования — одно из основных и перспективных направлений научных исследований. Особенность состоит в том, что оно ориентированно - на изучение - и использование международного и, - прежде всего российского опыта реформирования экономики и ее банковского сектора. Во-первых, это связано с тем, что российская экономика является одной из наиболее динамичных переходных экономик. Во-вторых, вся история развития Таджикистана неразрывно связана с Россией. Поэтому изучение и обобщение опыта развития российской экономики в широком диапазоне — от макроуровня до уровня банковской системы, как одного из ее системообразующих основных секторов - имеет для Таджикистана в настоящее время принципиальное, судьбоносное значение. Тем более, что основные как положительные, так и отрицательные факторы, влияющие на развитие экономической системы Республики Таджикистан (соответственно ее масштабам, уровню развития), практически имеют одну и ту же природу. Именно поэтому сейчас как никогда Республика нуждается в привнесении многих идей и наработок, реализующихся в России, в том числе в организационно-правовой сфере, в концептуальной оценке имевших место ошибок и мер, обеспечивающих преодоление их последствий. Это важно для налаживания интеграционного экономического взаимодействия Таджикистана с Россией.

Все это, определяет актуальность проблем формирования и развития банковской системы Таджикистана в современных условиях, что и обусловило выбор темы исследования. Оно является одним из первых в Республике Таджикистан.

Развит понятийный аппарат денег и кредита, как основ банковской системы Таджикистана, выявлена противоречивая природа этих экономических категорий при практическом их использовании в банковской сфере; определены и систематизированы те основные особенности и последствия трансформационного периода развития экономики стран СНГ, и прежде всего Таджикистана, которые требуют изыскания новых подходов к формированию и развитию банковских систем этих стран; выявлены основные тенденции развития национальных банковских систем стран с переходной экономикой, состоящие в синхронности развития экономических и банковских систем, разностороннем влиянии банковских систем на экономический рост, необходимости жесткого государственного регулирования банковской сферы и другие;

- на основе систематизации и комплексного анализа дана развернутая система оценки развития банковской системы Таджикистана;

- доказана ведущая роль организационного фактора в развитии банковской системы Таджикистана и улучшении финансовых результатов ее функционирования, а также определены основные принципы эффективной организации банковской системы Республики;

- обоснована закономерность выбора республикой двухуровневой модели банковской системы и даны рекомендации по совершенствованию деятельности, как Национального банка Таджикистана, так и коммерческих банков;

- показана целесообразность создания Ассоциации банков Таджикистана для консолидации и координации работы коммерческих банков республики, а также Банка развития Таджикистана для целенаправленного финансирования реального сектора экономики;

- обоснована необходимость более полного использования ресурса государственного управления, усиления механизма государственного регулирования банковской сферы Таджикистана с постепенным уменьшением государственного вмешательства только по мере развития механизмов рыночного саморегулирования и укрепления партнерских отношений между государством и частным банковским капиталом;

- разработаны методологические основы и практические рекомендации, направленные на смену приоритетов в банковском инвестировании в направлении кредитования банковской системой Таджикистана реального сектора экономики, высоких технологий, инновационных проектов и предприятий, производящих конкурентоспособную продукцию с большой добавленной стоимостью;

- определены методологические подходы и алгоритм многокритериальной оценки выбора эффективных объектов банковского инвестирования; оценены инвестиционные возможности банковской системы Таджикистана и определены приоритетные направления инвестиционной деятельности коммерческих банков;
- разработана стратегия развития автоматизированных банковских систем в Таджикистане на новой информационной базе и использовании современных технических средств.

Литература:

1. Закон Республики Таджикистана "О банках и банковской деятельности в Республике Таджикистана"
2. Абалкин Л. Стратегия реформ заменена стратегией выживания "Бизнес и банки".- 2015.- № 10.
3. Анулов Г.Н. Денежно-кредитное регулирование: опыт развивающихся стран. М.: Финансы и статистика, 2012.
4. П.Ахмадеев М. Региональные особенности развития рыночных отношений. "АПК: экономика, управление".-2015.- №9.- с. 48-51.

УДК 658.5

К ВОПРОСУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дай Цзинвэй, Мо Чоу

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

На основе анализа научной литературы в статье раскрываются проблемные вопросы конкурентного преимущества предприятия при производстве товаров и оказании услуг. Под конкурентоспособностью понимается способность предприятия устойчиво доминировать на рынке товаров и услуг в течение определенного промежутка времени, эффективно управляя своим экономическим потенциалом, обладая и реализуя конкурентные преимущества.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, предприятие, производство, стоимость.

Известно, что уже довольно продолжительное время присутствует исключительное право государства в сфере изготовления и сбыта товаров, а также монополия в оказании услуг, потребительский интерес не играет весомую роль, тем более не может регулировать

вышеуказанные процессы. В условиях жесткого администрирования, что, конечно, чуждо законам, складывающимся в экономике, применялись механизмы, с помощью которых осуществлялось регулирование потребления, формирование потребностей населения и экономических показателей.

Очевидно, что в таком случае не имеет смысла говорить о конкурентоспособности. Ведь в условиях административно-командной системы такое явление, как конкурентное преимущество, почти не встречалось. В рыночных условиях ситуация кардинально противоположная. Хозяйствующие субъекты вступают в так называемое противоборство, производя товары и оказывая услуги. Естественно, что предприятия и организации стараются найти способы, с помощью которых возможно повысить свои конкурентные преимущества в производимой ими продукции.

Логично, что развитие конкурентных преимуществ и их рост необходимы для занятия определенной ниши на рынке. Повышая свою конкурентоспособность, предприятия позиционируют себя в производстве характерной для них продукции. Тем самым завоевывают потребительский спрос со стороны потенциальных покупателей, увеличивая свою прибыль.

Безусловно, что при рассмотрении проблемы конкурентоспособности предприятия необходимо обратить внимание на имеющиеся в этой области подходы и взгляды зарубежных и отечественных исследователей.

Известный ученый А. Смит в своей научной работе «Исследование о природе и причине богатства народов» выявил такие характерные признаки совершенной конкуренции, как:

- гибкость спроса;
- многочисленность хозяйствующих субъектов, которые имеют однородные товары для реализации;
- владение информацией всеми субъектами рынка;
- отсутствие влияния на ценообразование субъектов, реализующих товары и услуги;
- доступ на рынок без ограничений;
- отсутствие неценовых способов, применяемых в борьбе за конкурентные преимущества.

Говоря о конкуренции, можно упомянуть такого известного исследователя, как Э. Чем - берлин, с его «Теорией монополистической конкуренции, написанной в 1933 г. Проблемные аспекты несовершенной конкуренции затронуты в 1948 г. Ф. А. фон Хайеком в научном труде «Индивидуализм и экономический порядок». В «Лекциях по политической экономии», написанных К. Викселлем в

1901 г., также изложены различные свойства, способы и методы ведения конкурентной борьбы. Существует и ряд других научных исследований, посвященных вопросам конкурентоспособности предприятий.

В частности, Ф. А. фон Хайек высказал мнение о том, что хозяйствующие субъекты, конкурируя между собой, приобретают и знания, которые используют по своему усмотрению. Это говорит об открытости процесса конкуренции. На рынке всегда происходит получение и передача чего-то нового. Поэтому ученый считал, что люди в конкурентной борьбе идут к достижению намеченных целей. По его мнению, конкуренция дает возможность более эффективно осуществлять производство товаров и оказывать различного рода услуги [7].

В 1979 г. американский профессор М. Портер в работе «Как конкурентные силы формируют стратегию» исследовал различные виды деятельности предприятия. Он пришел к выводу о существовании процессов взаимосвязи между этими видами деятельности и конкурентными преимуществами. Анализируя эти процессы, а также влияние различных факторов, следует оценить конкурентные преимущества, рассчитав их экономическую эффективность. Ученый указал на заметное место информационных способов в деле формирования конкурентных преимуществ. Именно они направлены на то, что одни субъекты имеют большее влияние, чем другие, в процессе конкурентного соперничества [4].

Кроме того, актуально мнение американского экономиста П. Хайне, предложившего понимать конкуренцию как «стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам» [3]. Ф. Найт определил, что конкуренцию можно связывать с «ситуацией, которая включает много конкурирующих единиц и они независимы» [3].

В ряду отечественных исследователей, занимавшихся вопросами экономических категорий, каковыми являются конкуренция и конкурентоспособность, можно указать И. М. Лифица, И. П. Данилова, Г. Л. Азоева, Р. А. Фатхутдинова, А. Ю. Юданова, М. И. Гельвановского, М. В. Сероштан, К. А. Раицкого.

Отметим исследование И. М. Лифица, в котором ученый рассматривает явление конкуренции как форму обоюдного состязания хозяйствующих субъектов, имеющего цель с помощью производимых товаров и услуг обратить на себя внимание потребителя.

Заслуживает внимания модель конкуренции, предложенная И. П. Даниловым. В модели отображена процесс, где субъектами являются предприятия и организации, изготавливающие продукцию и

оказывающие услуги. Объектом конкуренции являются запросы потребителей [2].

Исследователь Г. Л. Азоев отмечал, что конкуренция включает в себя «соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими и физическими лицами, заинтересованными в достижении одного и того же результата» [1].

Р. А. Фатхутдиновым конкурентоспособность определяется как «свойство объекта, характеризующееся степенью реального и потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке» [6].

Обращая внимание на взгляды А. Ю. Юданова, следует выделить его позицию о том, что конкуренция представляет собой «борьбу фирм за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущуюся ими на доступных сегментах рынка» [10].

В рассуждениях М. И. Гельвановского интересен тот факт, что в российской экономике понятие «конкурентоспособность» является малоизученным по причине быстрого преобразования экономической системы. И поэтому в науке конкурентоспособность подробно не осмыслена.

Можно сказать, что понятие «конкурентоспособность» сравнимо с вероятностью преимущества в состязании. В области экономических отношений конкурентоспособность — это явление, присущее хозяйствующему субъекту, наделенному такими свойствами, которые образуют его преобладание над другими субъектами экономических отношений.

В своей научной работе М. В. Сероштан предлагает определять конкурентоспособность как «комплексное явление, в котором осуществляются экономические отношения, определяющие занимаемую позицию хозяйствующего субъекта на рынке товаров и услуг».

Рассматривая конкурентоспособность в направлении, указанном М. В. Сероштан, представляется возможным усмотреть в этом комплексном явлении наличие следующих компонентов:

- научный потенциал;
- производственный потенциал;
- деятельность кадровой службы;
- маркетинг предприятия;
- другие составляющие.

Таким образом, перечисленные компоненты характеризуют внутреннюю сферу предприятия. Помимо них, важную роль играют внешние факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность

предприятия. В их числе можно выделить организационные, экономические, социальные и другие факторы. Внутренние и внешние факторы, влияя на деятельность хозяйствующих субъектов, дают им возможность создавать такие товары и продукты, которые вызывают больший интерес, чем у других субъектов-производителей.

Литература:

1. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. - Москва: Центр экономики и маркетинга, 2006. - 207 с.
2. Данилов, И. П. Конкурентоспособность регионов России. Теоретические основы и методология / И. П. Данилов. - Москва: Реабилитация, 2007. - 368 с.
3. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. - Москва: Дело, 2003. - 360 с.
4. Портер М. Конкуренция. Обновленное и расширенное издание / М. Портер; пер. с англ. - Москва: Изд. дом Вильяме, 2010. - 608 с.
5. Раицкий, К. А. Экономика и управление в организациях торговли: учебное пособие / К. А. Раицкий. - Москва: Аспект Пресс, 2009. - 191 с.
6. Фатхутдинов, Р. А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю / Р. А. Фатхутдинов. - Москва: Стандарт и качество, 2009. - 463 с.
7. Фон Хайек, Ф. А. Конкуренция, труд и правовой порядок свободных людей / Ф. А. Фон Хайек. - Москва: Пневма, 2009. - 200 с.
8. Хайне, П. Экономический образ мышления / П. Хайне. - Москва: Новости, 1991. - 704 с.
9. Чистов, И. В. Особенности обеспечения конкурентоспособности предприятий ОПК в условиях присоединения России к Всемирной торговой организации / И. В. Чистов, С. Ю. Янсон // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - № 15 (252). С. 28-35.
10. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учебно-практическое пособие / А. Ю. Юданов. - Москва: Гном - Пресс, 2008. - 304 с.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Дай Цзинвэй, Мо Чоу

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Методы, применяемые для оценивания конкурентных преимуществ, позволяют получить оценку качественной и количественной их стороны, что необходимо при принятии эффективных решений. Определены направления оптимизации деятельности предприятия в соответствии с количеством приобретенных источников конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентные преимущества; предприятие; производство; товар; услуга, стоимость.

Важно, что в современных условиях потребитель запрашивает у субъекта, производящего товары, такие условия обслуживания, соблюдая которые производитель должен обеспечивать бесперебойную работу своей продукции в течение всего срока службы. Учитывая это, организация, осуществляющая продажу товара, стремится оправдать предъявляемые потребителем требования.

Производя обслуживание клиента, организации необходимо выполнять определенные правила. Соблюдая их, нетрудно заметить, что это является залогом положительной оценки потребителя. Тем самым будет прослеживаться потребительский рост на продукцию и оборудование. Поэтому в деятельности производителя нужно:

- разработать комплексную политику, которая будет включать наиболее приемлемое обслуживание;
- показывать покупателю весь потенциал отдела обслуживания;
- сформировать систему учета на поставляемые запасные части;
- организовать порядок вызова работников, производящих обслуживание, к потребителю;
- обучать персонал стандартам обслуживания.

Отечественный ученый К. А. Раицкий разработал систему, которая учитывает направления развития коллективизации в условиях конкуренции. Сформированная система имеет структуру совместного производства, состоящего из определенного количества блоков. Каждый из блоков соответствует зоне обслуживаемой территории [5].

Этим блокам соответствуют этапы. Выполнение каждого из них способствует обеспечению работы всей системы.

Следует заметить, что порядок работы, который складывается из элементов соревновательного характера, наиболее близок к понятию «конкуренция». Конкуренция мотивирует субъектов хозяйствования:

- повышать качество продукции;
- стремиться к снижению затрат на производство;
- осуществлять повышение производительности труда.

Отметим, что некоторые исследования проблемных вопросов, касающихся сущности конкурентоспособности, способов и методов ее повышения, факторов, оказывающих на нее влияние, не совсем подробно изучены и обоснованы [5]. Производимая продукция и оказываемые услуги субъектами хозяйствования являются неким итогом их деятельности. В процессе создания товаров и предоставления услуг предприятия имеют определенный набор характеристик, функционируют на определенном рынке и по конкретным установленным требованиям.

Характеризуя конкурентов как субъектов, которые вступили в борьбу за экономическое превосходство, логично сформулировать определение конкуренции субъектов хозяйствования, отражающее экономическое соревнование, в котором один из субъектов получит возможность одержать победу над другим хозяйствующим субъектом, и его продукция или услуги будут иметь преобладающее значение у потребителей на рынке товаров и услуг.

Оценивая конкурентные преимущества предприятия, необходимо искать пути и способы его стабильного положения на рынке, разрабатывать превентивные мероприятия, направленные на исключение отрицательно действующих факторов. Таким образом, контролируя деятельность хозяйствующего субъекта, нужно использовать любую информацию, которая предоставит возможность повысить конкурентоспособность предприятия и комплекса предприятий в целом.

Борьбу за экономическое превосходство, если можно так сказать, следует сравнить с гонкой потенциалов, которыми наделены субъекты хозяйствования. Ведь одно предприятие может превосходить по финансовым показателям. Другой хозяйствующий субъект будет иметь господствующее положение в кадровом потенциале. Главное в этой борьбе - умение осуществлять управление предприятием. Эффективно управляемый субъект хозяйствования, по нашему мнению, способен вести борьбу за превосходство в производстве продукции и иметь конкурентные преимущества перед другими предприятиями.

Подводя итог, выделим основные элементы о конкурентоспособности предприятия:

- устойчивость во времени;
- доминирующее положение на рынке;
- эффективное управление;
- экономический потенциал;
- конкурентные преимущества.

Следовательно, конкурентоспособность предприятия — это способность предприятия устойчиво доминировать на рынке товаров и услуг в течение определенного промежутка времени, эффективно управляя своим экономическим потенциалом, обладая и реализуя конкурентные преимущества.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что система, включающая внутренние и внешние факторы, влияет на формирование экономических показателей предприятий, за счет чего каждое из «состязующихся» предприятий имеет конкурентные преимущества в той либо иной области.

Нужно заметить, что наиболее значительное влияние на вероятность появления конкурентных преимуществ главным образом оказывают факторы, которые находятся внутри предприятия. И как раз эта совокупность факторов, находящихся во внутренней среде, противопоставляется факторам, присутствующим во внешней среде. За счет этого явления формируется конкурентоспособность предприятия. Своевременно собирая и обрабатывая сведения, мы выполняем работу, необходимую для формирования устойчивой системы обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Литература:

1. Портер М. Конкуренция. Обновленное и расширенное издание / М. Портер; пер. с англ. - Москва: Изд. дом Вильямс, 2010. - 608 с.
2. Раицкий, К. А. Экономика и управление в организациях торговли: учебное пособие / К. А. Раицкий. - Москва: Аспект Пресс, 2009. - 191 с.
3. Фатхутдинов, Р. А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю / Р. А. Фатхутдинов. - Москва: Стандарт и качество, 2009. - 463 с.
4. Чистов, И. В. Особенности обеспечения конкурентоспособности предприятий ОПК в условиях присоединения России к Всемирной торговой организации / И. В. Чистов, С. Ю. Янсон // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - № 15 (252). С. 28-35.
5. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учебно-

УДК 658.5

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Дай Цзинвэй, Мо Чоу

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Данная статья посвящена актуальной проблеме формирования конкурентоспособности предприятий. Важность проблемы обусловлена, в первую очередь, необходимостью сохранения и повышения экономической безопасности бизнеса в стратегической перспективе в условиях финансово-экономической нестабильности. В работе охарактеризована сущность понятия «конкурентоспособность», показаны подходы к изучению этого понятия.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность товара, конкуренция, конкурент, оценка конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности.

Экономика страны функционирует в условиях неограниченной конкуренции с максимальной эффективностью. Конкурентоспособность предприятия — это его потенциал, возможности, а также гибкость в приспособлении к рыночным отношениям. Способы повышения конкурентоспособности предприятий в этих условиях во многом определяет повышение качества продукции, снижение цен на услуги и товары, внедрение инноваций и новых технологий, поиск новых возможностей.

Конкурентоспособность предприятия — это система не связанных друг с другом напрямую, однако влияющих друг на друга составляющих. Итогом повышения конкурентоспособности некоторые исследователи считают размер рыночной доли предприятия. Часто конкурентоспособность заложена в идеологии, миссии предприятия, в которой учтены способность и нацеленность предприятия на удовлетворение требований потребителей с низкой ценой при высоком качестве.

Конкурентоспособность предприятия также характеризуется его возможностью обеспечить [4]:

- низкие затраты производства;
- уникальность, особенность предложения;
- доступный и качественный сервис;
- экоориентация продукции;
- качество продукции (услуг);
- своевременный вывод продукции (услуг) на рынок.

Неспособность предприятия обеспечить хотя бы одно из вышеперечисленных условий, сильно снижает его конкурентоспособность.

В определении термина «конкурентоспособность» отсутствует какое бы то ни было единство взглядов. На сегодня, одним из самых оптимальных и эффективных средств приведения в соответствие условий рынка и внутренних возможностей развития конкурентоспособности является формирование и распространение инноваций в сфере маркетинга [10]. Опыт доказывает, что практически все субъекты хозяйствования, с успехом развивающиеся на рынке, всем обязаны правильной политике оценке рынка, маркетинга и рекламы.

Конкурентоспособность — это способность субъекта хозяйствования опережать соперников с использованием своих преимуществ для достижения поставленных целей [5]. Данное понятие является одной из интегральных характеристик, которые могут быть использованы при оценивании эффективности хозяйственной деятельности представителей предпринимательского сектора. Говоря иначе, конкурентоспособность — это способность субъекта выдержать конкуренцию.

В научной литературе понятие «конкурентоспособность предприятия» рассматривается с трех точек зрения.

1. Определения конкурентоспособности организации, характеризующие внутреннюю и внешнюю деятельность фирмы, без упоминания товара. Ю.А. Поляничкин определяет конкурентоспособность предприятия как действие комплекса факторов внешней и внутренней среды его жизнедеятельности [6].

2. Определения, базирующиеся только на товарной составляющей конкурентоспособности. Фатхутдинов Р. А. отмечает, что конкурентоспособность организации — это ее способность производить конкурентоспособный товар или услугу [9].

3. Определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта. По мнению Е.А. Сысоевой, конкурентоспособность предприятия (фирмы) представляет собой относительную характеристику, отражающую отличия процесса развития данного производителя от производителя конкурента как по

степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности [8].

В последнее время наметилась тенденция в определении понятия «конкурентоспособность предприятия» как действие комплекса факторов. Наиболее полным является, на наш взгляд, определение конкурентоспособности организации, данное А.Л. Карповым и Х.А. Фасхиевым. Так, конкурентоспособность предприятия - это оцененное субъектами внешней среды его превосходство на выбранных сегментах рынка над конкурентами в данный момент, достигнутое без ущерба окружающим, определяемое конкурентоспособностью его конкретных товаров и уровнем конкурентного потенциала, характеризующего способность в настоящем и будущем разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать товары (услуги), превосходящие по критерию цена/качество аналоги [4].

Таким образом, определение уровня конкурентоспособности предприятий на рынке целесообразно осуществлять с помощью комплексного анализа количественных показателей, сравнивая их в динамике с показателями конкурентов, с равными условиями влияния внешней среды. Система оценки конкурентоспособности предприятий подразумевает ее деление на основные бизнес-процессы.

Вместе с тем необходимо также развивать рыночную инфраструктуру на потребительском и товарном рынках, устранять многочисленных посредников и монополистические объединения. Устойчивое повышение конкурентоспособности отечественных предприятий возможно только при долгосрочном и непрерывном развитии всех детерминантов конкурентоспособности. Это обуславливает необходимость разработки четкого инструментария оценки и повышения конкурентоспособности товаров и услуг, основанного на взаимосвязи общеизвестных экономических законов и законов менеджмента, статистики, психологии, социологии и других наук.

Литература:

1. Воронов Д. С. Соотношение конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции / Д.С. Воронов // Современная конкуренция. - 2015. - №1. - С. 39-53.
2. Горшков Р.К. Анализ существующих методов оценки конкурентоспособности предприятия / Р.К. Горшков // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2014. - № 2. - С. 114-117.
3. Дарбаева А.Е. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий сферы сервиса / А.Е. Дарбаева // Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов XLVII

Международной научнопрактической конференции - Новосибирск, 2015 - С. 244-248.

4. Карпов А.Л. Конкурентоспособность: тактика и стратегия предприятия / А.Л. Карпов. - Иркутск: ОмГУ. - 2013. - 180 с.

5. Кравченко О.В. Проблемы управления конкурентоспособностью предприятия / О.В. Кравченко. - Саратов: Поволж. межрегион. учеб. центр, 2014. - 194 с.

6. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/85945413.pdf> (дата обращения: 15.11.2016).

7. Портер М. Международная конкуренция: Пер с англ. / Под ред. и с предисловием Протас В.Ф. - М.: Издательство: ЮНИТИ, 2015. - 424 с.

8. Сысоева Е.А. Факторы конкурентоспособности предприятия:

подходы и составляющие / Е.А. Сысоева // Экономические науки. Экономика и управление. - 2015. - № 12. - С. 283-287.

9. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность: учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Экономика, 2013. - 504 с.

10. Шмелев А.Г. Продуктивная конкуренция. Опыт диверсификации / А.Г. Шмелев. - М.: Магистр, 2012. - 56 с.

УДК 658.012.2

РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМ УПРАВЛЕНИЕМ

Чжоу Сюй

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В последнее время развивается новый вид управления - корпоративное управление. Существует линейное или одно тракторное управление. Это типовое управление, которое осуществляют на основе заранее составленного плана. Такое управление является стационарным или квазистационарным. В статье описана методология управления с выбором цели, которое относится к классу ситуационного управления и управления при непредвиденных обстоятельствах.

Ключевые слова: управление, корпоративное управление, принципы корпоративного управления, модели корпоративного управления, баланс потоков, управление комплементарностью.

Корпоративное управление характеризуется коллегиальностью. Это снижает субъектные ошибки и делает управление более устойчивым. Это положительная характеристика корпоративного управления. Однако такое управление вводит дополнительный цикл управления: балансировку или согласование решений.

Решения разных экспертов могут расходиться в деталях, но быть согласованы в главном. Для такого согласования необходима дополнительная технология согласования или балансировки всех участников процесса корпоративного управления. Согласование действий в органе управления (балансировка) является отличием корпоративного управления. Это недостаток корпоративного управления.

На следующем этапе корпоративное управление было связано с появлением множества объектов управления, действия которых должны быть согласованы, поскольку они решают общую стратегическую задачу. Второй вид корпоративного управления использует отношение «централизованная система управления - множество объектов управления». Например, в городе парком автобусов или такси может управлять коммерческая кампания. Все автобусы имеют четкие маршруты и график движения. Наличие непредвиденных обстоятельств (пробки, заторы, аварии) нарушает график движения и снижает пассажиропоток. Задачей кампании оптимизировать движение в случае нарушения трафика движения.

В технологии корпоративного управления используют две технологии: технологию управления объектами (УО) и технологию управления комплементарностью (УК) или согласованием действий объектов. Согласование действий объектов (балансировка действий) является отличием корпоративного управления.

При управлении парком такси имеет место более сложная ситуация. Для этого случая нет четких графиков, и таксист выбирает маршрут по заказу. Фактически это субсидиарное управление, если бы не наличие центра управления. Главной стратегией является загрузка машин. Центр управления (диспетчерская) выполняет функции регулирования и оптимизации заказов. Делается это пока вручную, на когнитивном уровне. Чем больше опыт диспетчера, тем эффективнее работает сеть такси.

Множество ситуаций в этом случае задает множество условий перемещения и управления. Ключевыми показателями ситуаций в этом случае являются: график движения множества объектов, состояние

транспортных потоков, объем транспортных потоков. Доминантой управления является перевозка пассажиров и комплементарность движения.

Третий вид корпоративного управления задает отношение «корпоративная система управления - множество объектов управления». Например, любое министерство имеет собственность и недвижимость, расположенную в разных точках территории страны. Министерство транспорта осуществляет перевозки внутри городов, между городами, на разных видах транспорта (мультимодальные перевозки). Министерство образования, имеет множество вузов, которыми надо согласовано управлять с учетом их имущественного и кадрового потенциала. Министерство имеет множество служб, внутренние действия которых надо согласовать. Министерство имеет множество объектов управления внешние действия которых надо также согласовать. Управление в этом случае является множественным и многоцелевым.

Таким образом различие между централизованным управлением и корпоративным управлением заключается в наличии технологии балансировки управленческих потоков и наличии дополнительной технологии управления комплементарностью корпоративных объектов.

По мере накопления опыта структура корпоративного управления кампаниями стала основой для преобразования государственного управления. Корпоративное управление в коммерческих фирмах использовало четыре базовых принципа: формат продукта, инструментализм, интеграция и целеопределенность.

Для государственного корпоративного управления потребовался учет политических и социальных факторов. Возникло понятие социально устойчивое корпоративное управление «social responsibility of corporate management» [4].

С корпоративным управлением стали связывать такие факторы как: корпоративная социальная ответственность, корпоративный периметр кампании, программа корпоративной информатизации, уровни корпоративного управления, корпоративные отношения, система корпоративного управления, корпоративное хранилище данных, корпоративная информационная система, корпоративное киберпространство и др.

Таким образом, можно констатировать, что слабым местом корпоративного управления в настоящее время является отсутствие применения моделей информационных ситуаций, в которых находятся объекты корпоративного управления.

Литература:

1. Уринов, В. Проблема корпоративного управления //Архив научных исследований. - 2020. - Т 35.
2. Уринов, В. Эволюция корпоративного управления персоналом в системе национальной экономики //Архив научных исследований. - 2020. - Т 35.
3. Цветков В.Я. Применение принципов субсидиарности в информационной экономике // Финансовый бизнес. -2012. — №6. — с.40-43.
4. Цветков В.Я. Управление с применением кибер-физических систем // Перспективы науки и образования. — 2017. — №3(27). — с.55-60.
5. Цветков, В.Я. Управление с выбором цели // Современные технологии управления. 2022. — №4 (100). Номер статьи: 10006. Режим доступа: <https://sovman.ru/article/10006>

УДК 658.8:004.738.5

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛЕ

Чжан Ивэй, Чжан Ханьпэн

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются основные способы продвижения продукции в сети Интернет, предлагается стратегия продвижения интернет - магазина, а также проводится оценка эффективности реализуемой программы.

Ключевые слова: Бренд, Домен, интернет - магазин, целевая аудитория, стратегия, развитие, анализ.

Современные технологии существенно влияют на политику, экономику и развитие общественных институтов в целом. Не секрет, что основным источником экономического развития является информация.

Наибольший вклад в этом направлении вносит Интернет. Можно сказать совсем недавно, в 1984 году пользовались интернетом всего около 1 тыс. пользователей, в то время как в 2006 г. аудитория всемирной компьютерной сети измерялась уже одним миллиардом человек, на сегодняшний день, в 2017 году, интернетом пользуется

порядком 81% процентов американских граждан. В Европейском союзе эта цифра составляет более 73% процентов, а в России - 58%. Известная компания eMarketer прогнозирует увеличение аудитории глобальной сети на 5-7% к 2022 г. [3, с.86]

Рекламный рынок напрямую зависит от Интернета, который предоставляет широкие возможности и открывает новые перспективы для продвижения новых видов продукции, товаров и услуг. Основным и самым важным достоинством Интернета, считается максимально тесный контакт между рекламодателем и потребителем при минимальных затратах.

На сегодняшний день конкуренция в Интернете очень значительна и тенденции на рынке продвижения брендов постоянно видоизменяются. Однако существуют неоспоримые постулаты и определенные тенденции, которые могут помочь составить типовую программу продвижения бренда, или попытаться автоматизировать этот процесс. Существует алгоритм, с помощью которого можно продвигать все что угодно, будь то организация, продукт или услуга.

Данный алгоритм включает в себя ряд этапов:

- Составление бюджета проекта
- Выбор домена и его имени
- Сбор необходимой информации и материалов по продвигаемой продукции
- Создание и оформление собственного сайта
- Определение необходимого набора методов интернет-маркетинга и поддержка сайта

Существует огромное количество возможностей по продвижению бренда в Интернете, а перечень продукции для продвижения является практически бесконечным. Это может быть ручка, блендер, телевизор, фирма, сервис по доставке продуктов питания и т. д. на различных клиентских рынках, а точнее на потребительском рынке, рынке посредников, государственном рынке и рынке производителей. Следовательно, необходимо выделить ключевые объекты продвижения, поделить их на группы и для каждой из них составить план продвижения, расширив представленный выше алгоритм.

Американский эксперт в области онлайн маркетинга Дэвид Мирман Скотт выделил следующие группы основных объектов продвижения: одиночный товар услуга или мероприятие (например, автомобиль, мобильный телефон или концерт известного музыканта); фирма или компания; интернет-магазин; интернет-проект любой направленности, ключевой целью которого является получение больших объемов трафика (к примеру служба почты, социальные сети

или поисковая система). Указанные выше объекты продвижения имеют ряд индивидуальных особенностей, что приводит к различиям в выборе стратегии продвижения, применении тех или иных методов маркетинга и, следовательно, к относительной эффективности. В качестве примера предлагаю рассмотреть один из них - продвижение интернет-магазина.

Отличительной особенностью продвижения данного вида ресурса является заранее четко спланированная цель извлечения прибыли за счет продаж какой-либо продукции через Интернет. Самыми продаваемыми на сегодняшний день являются компьютеры и цифровая техника, фильмы и музыка, а также различное программное обеспечение.

При составлении доменного имени важно помнить, что оно должно быть легко запоминающимся и по возможности оригинальным, но в то же время максимально простым. Легко запоминающееся имя поможет покупателю вернуться еще раз и оформить новый заказ. Важно учитывать этот факт, так как основным источником прибыли интернет-магазинов являются постоянные клиенты.

Они обеспечивают около 85% прибыли. [2, с.66] По той же причине нужно проработать простой и удобный механизм доставки товара, точную навигацию и содержательную часть. Посетитель должен вложить минимум действий и получить максимальный результат.

Множество интернет - магазинов в России теряют своих потенциальных клиентов из-за отсутствия доступных способов оплаты заказа. Покупателю легче найти другой интернет-магазин, где действует привычный для него способ оплаты, а не разбираться в новой системе, чтобы купить какой-нибудь фильм. В наши дни существует огромное количество способов электронной оплаты услуг: Webmoney, Qiwi кошельки, Яндекс деньги, PayPal и многие другие. Следовательно, интернет-магазину следует обязательно позаботиться о подключении максимально возможного количества методов оплаты.

Перед тем как заняться дальнейшим продвижением магазина, следует обратить внимание и провести анализ раскрутки других интернет-магазинов. Тем не менее определенный набор методов наверняка будет сохраняться:

- SE - продвижение (происходит регистрация в каталогах и поисковых системах, покупка ссылок);
- Контактная реклама;
- Регулярная профилактика и обновление сайта;
- Актуальная информация о наличии товара на сайте

- Отчеты по новинкам в конкретном сегменте рынка
- Организация промо-акций.

В качестве продвижения можно также использовать сайты-спутники. Цель данных малостраничных сайтов давать прямые ссылки на продвигаемый сайт (в нашем случае интернет-магазин), искусственно завышая его значимость в глазах поискового сайта.

Оценка эффективности реализуемой программы продвижения сводится к изучению следующих моментов:

- Оценка посещаемости (количество человек в сутки, количество поисковых запросов, глубина захода и т. д.);
- Процесс изучения постоянных клиентов;
- Оценка эффективности методов привлечения посетителей;
- Анализ экономической эффективности (прибыль и затраты).

Перечисленные выше анализы проводятся с целью корректировки выбранной стратегии и удержания этой стратегии в заданной нише в условиях высокой конкуренции и изменениях в алгоритмах ранжирования поисковых систем. Успешным становится тот магазин, который добивается стабильности в цепочке «Посетитель - Покупатель - Постоянный клиент».

Таким образом, на сегодняшний день основной целью интернет-маркетинга является не только минимизация затрат в процессе продвижения товаров и услуг, но и максимально возможная автоматизация процесса продвижения. Интернет - маркетологи имеют в распоряжении множество инструментов - статистических, аналитических, контроля или управления этапами продвижения. Создание централизованной системы управления продвижением позволило бы существенно снизить временные, и тем более финансовые издержки, окупив тем самым затраты на разработку данного комплекса.

Литература:

1. Свободная электронная энциклопедия «Википедия» - /Интернет-маркетинг
2. Юрасов А.В. Основы электронной коммерции = Учебник для вузов. — М.: Горячая линия (издательство). Телеком, 2008. — С. 480
3. Голик В.С. Эффективность интернет-маркетинга в бизнесе. — Дикта, 2008. — С. 196
4. Байков Владимир Дмитриевич Интернет: поиск информации и продвижение сайтов. — Санкт-Петербург: «БХВ-Санкт-Петербург», 2000. — С. 288
5. Тюриков А.Г., Шляпин Д.Е. Интернет-реклама - Учебное пособие.- М.: Дашков и К, 2008

6. Вебер Л., Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Твиттер Twitter и другие инструменты продвижения в Сети - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010
7. Айзенберг М. Менеджмент рекламы. -М.: ТОО «ИнтелТех», 2006

УДК 658.8:004.738.5

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Чжан Ивэй, Чжан Ханьпэн

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье констатируется, что современные цифровизированные социально-экономические системы характеризуются увеличением числа информационных источников и возрастанием разнонаправленной рекламной активности. Конкретизированы основные этапы личностного суббрендинга корпоративного бренда для эффективного продвижения в условиях информационной усталости потребителей.

Ключевые слова: коммуникационная стратегия, каналы коммуникации, планирование, брендинг, личный бренд, социальные сети.

В условиях усиления конкуренции, расширения сетевых контактов повышается актуальность и значение выбора новых методов и способов продвижения брендов. С развитием Интернета весьма популярными стали социальные сети, а в результате и social media marketing в сочетании с персональным брендингом, действующие в противовес назойливой и привычной рекламе и являющиеся актуальным инструментом продвижения товаров и услуг с помощью конкретной персоны-лидера.

Оценивая сущностные характеристики социальных сетей в брендинге, укажем, что социальные сети являются универсальной площадкой для неформального и официального публичного общения, отличающихся сложно выстроенной социальной структурой, основанной на взаимодействии групп-узлов, социальных субъектов и объектов, реализующих социально-экономические отношения и связи между ними. Социальная сеть выступает как интерактивный многопользовательский веб-сайт, обладающий рядом обязательных

качеств, отличающихся усиленной сетивизацией отношений, связями в обществе с опосредованными и прямыми контактами. Широта представленности сети позволяет выделить и реализовать следующие функции: коммуникативную, презентационную, развлекательную, социализирующую, информационную, коммерческую, идентификационную. Для бизнеса социальные сети расширяют сферу представленности бренда, являясь инструментом повышения устойчивости и конкурентоспособности. Бренд является сочетанием впечатления на потребителей и результатом их опыта в использовании бренда, в связи с чем подчеркивается сложность и интегрированность понятия бренда. Целью использования сети становится разработка узнаваемого, позитивного образа бизнеса, распространение и презентация основной идеи фирмы, доведение до потребителя ценности и уникальности товаров и услуг, создание информационно-пространственного поля для маркетинговых коммуникаций между покупателем и продавцом, брендом и клиентом. К особенностям технологии e-branding можно отнести охват более широкой аудитории, если сравнить с традиционными каналами; динамичное распространение информации; возможность оценки ситуации и управления всеми процессами; получение быстрой обратной связи от потенциальных клиентов, оценка эффективности кампании.

Подчеркиваю, что продвижение бренда в рамках social media marketing блогосфере может быть многосторонним и разнонаправленным: не ограничиваясь лишь приобретением рекламы у известных блогеров и безликим ведением брендовых аккаунтов, целесообразно формировать и развивать имидж собственного медийного персонажа, расширяя влияние индивидуального образа, которому клиенты доверяют и которого напрямую связывают с конкретным брендом и компанией. Поскольку влияние бренда, прежде всего, носит эмоциональный характер, исключительно важны олицетворение и визуализация образа компании. Исходя из концепции формирования бренда на основе личности необходимо разработать детальную программу, в которой подчеркиваются уже известные личности или формируется новый образ персоны, интересной большой аудитории. Это может быть сам создатель бренда или известная личность, реальный или вымышленный герой, человек или ассоциативный образ.

Разработка персональной идентификации направлена на узнавание личности и восприятие бренда, ассоциативное восприятие действий конкретного человека и фирмы. Ценность такого бренда связана также с положением личности в обществе, с отдаленностью от аудитории или сопряженностью, близостью взглядов и привычек с

большей частью целевое аудитории, с популярностью и контактностью или таинственностью и удаленностью в информационном поле.

Необходимой характеристикой бренд-личности является единство физического образа, характера и стиля. Физический образ должен быть приятным и запоминаться, характер — вызывать уважение, а стиль руководителя, создателя или специально сформированного лица бренда — привлекать внимание и побуждать к подражанию. Коммуницируя в социальных сетях, бренд-личность открывает себя через точность информации, комментарии, реакцию на события, частоту общения. Опираясь на персональный бренд даже в достаточно узкой сфере, можно через социальные сети передать конкурентные преимущества и привлечь внимание аудиторий, которые поверили конкретной личности, исходя из соответствия его внешнего облика ситуации, способности выделяться и запоминаться [5]. Общее, многомерно генерируемое доверие человеку-бренду, признание его профессионализма, накопленного опыта, достижений, работоспособности и ответственности личности проявляется во взаимодействии и реакции клиентов на товар или фирму.

Стратегический подход к внедрению рассмотренного личностного суббрендинга корпоративного бренда требует решения следующих задач:

1. Отбор персоналий, чьи личные бренды можно имплементировать в корпоративный имидж.
2. Подготовка личных брендов к активному включению в пространство корпоративного имиджа.
3. Интеграция персоналий в корпоративные информационные ресурсы и начало продвижения личных брендов в соответствии с помесечным планом медиа присутствия, экспертного позиционирования и маркетингового продвижения.
4. Оценка промежуточных и итоговых результатов целенаправленного развития личного бренда, исходя из эффективности трансляции данным лицом корпоративных мессенджей; при необходимости – коррекция стратегии [1].

Согласно данным исследований, компаниям, лицом которых выступает руководитель или официальный представитель, доверяет на 63% больше потребителей [7]. Личный бренд руководителя или собственника бизнеса успешен тем, что он «живее» и понятнее по сравнению с брендом компании. Если во главе управления стоит выдающийся, харизматичный лидер, то в большинстве случаев это наилучшая реклама. Руководитель может за короткий промежуток времени и доступно донести те или иные идеи, замыслы — из его уст они звучат убедительнее, нежели уведомления из пресс-релизов.

Главное, правильно выбрать коммуникационные каналы информирования. В этой связи интересен подход к формированию бренда в банке Тинькофф, который появился в 2006 году, а к 2019 году сам Олег Тиньков стал брендовым лицом, узнаваемым и принимаемым во всем мире.

Итак, благодаря развитой онлайн-среде у потребителей, имеющих мгновенный доступ к предложениям, впервые появилась реальная возможность принимать решение о покупке, осуществлять совместное пользование продуктом и т.д. Для производителей новая рыночная реальность означает неизбежный переход от ценовой конкуренции к неценовым факторам убеждения, одним из которых является привлечение потребителя к созданию/тестированию продукта на этапе его разработки, поддержание долгосрочных партнерских отношений и приобретение потребительской лояльности на основе общих ценностей. Особое значение приобретает задача удлинения жизненного цикла клиента вкупе с качественным показателем эффективности коммуникаций – готовности клиента рекомендовать продукт. Символом происходящих метаморфоз стали процессы персонализации маркетинговых интеракций и персонификации связанных с ними коммуникаций. Это стало причиной острой востребованности двух направлений PR – работы с личным брендом и долгосрочного развития корпоративной репутации. Причем сегодня актуальна именно их взаимная интеграция. Сетевые коммуникации, выполняя множество функций, не только информационно актуализируют бренд товара или фирмы, но выполняют интегрирующее действие по формированию уникального имиджа, развитию репутации, повышению конкурентных преимуществ на рынке. Главным условием успешности любых форм олицетворения корпоративного бренда является синхронизация внутренней и внешней среды, не номинальная, но подлинная транспарентность компании и ее готовность репрезентировать себя в том числе через личные бренды. Следовательно, формула P2P выступает рабочей надстройкой над традиционным разделением маркетингового взаимодействия на B2B и B2C сегменты. Новая модель маркетинговой коммуникации представляет оперативную схему доставки контента (отвечающего целям компании и одновременно актуального для определенной аудитории) конечному потребителю конкретными персонами (реальными лицами, создателями бизнеса или адекватно сгенерированными новыми образами), профессионализм которых не вызывает сомнения, а личный образ внушает симпатию и доверие.

Литература:

1. Белякова Н.Ю. Личный бренд и корпоративная репутация: потенциал интеграционного взаимодействия // Российская школа связей с общественностью. 2017. Т. 9. С. 105-114.
2. Белякова Н.Ю. Медиатизация личности в эпоху диджитал и вызовы PR // Век информации. 2018. Т. 2. № 2. С. 167-168.
3. Попова Т.И. Я-брендинг при продвижении товара в социальных сетях // Век информации. 2018. Т. 2. № 2. С. 59-61.
4. Пушкарёва А.А. Коммуникационная стратегия как инструмент формирования человека-бренда // Социальные коммуникации: наука, образование, профессия. 2017. Т. 1. № 1 (17). С. 75-80.
5. Храпкина А.В. Продвижение личности руководителя в интернет-пространстве // Наука. Общество. Государство. 2017. Т. 5. № 4 (20). С. 208-213.
6. Шарахина Л.В. Инструменты брендинга в информационном обществе // Российская школа связей с общественностью. 2018. № 11. С. 105-110.
7. Shamir B., House R. J., Arthur M. B. The Motivational Effects of Charismatic Leadership: A Self-Concept Based Theory. Organization Science. 1993. Vol. 4. Pp. 577-594.

УДК 658.8:004.738.5

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ОБРАЗА БРЕНДА В СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛЕ

Чжан Ивэй, Чжан Ханьпэн

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассмотрено понятие брендинга, выделены основные факторы, которые оказывают влияние на эффективное продвижение бренда онлайн. Предложена авторская классификация и характеристика значимых факторов, влияющих на позитивное восприятие брендов потребителями.

Ключевые слова: брендинг, бренд, продвижение, онлайн-маркетинг.

С развитием информационных технологий и Интернета брендинг стал особенно важными для предприятий и компаний, так как

посредством брендов может быть обеспечено привлечение и удержание клиентов, повышение продаж, а также улучшение имиджа компании. В связи с этим, формирование благоприятного образа бренда в Интернете является актуальной задачей для маркетологов и специалистов по управлению брендами. В данной статье рассмотрены основные факторы, влияющие на формирование благоприятного образа бренда в Интернете, а также предложены практические рекомендации для улучшения образа бренда в сети.

Брендинг – это «комплексное воздействие на потребителя различных элементов продвижения, направленное на формирование в сознании потребителей целостного и устойчивого образа, идентифицирующего торговую марку и отличающего ее от конкурентов на рынке» [3, с. 5]. Для успешного формирования благоприятного образа бренда в Интернете важным фактором является ясность позиционирования бренда на рынке. Это означает, что потребителям должно быть понятно, какие преимущества и особенности предлагает бренд, и в чем его отличие от конкурентов. В этом контексте, эффективное позиционирование включает в себя создание уникального предложения ценности (УПЦ), которое отражает ключевые преимущества продукта или услуги, а также удовлетворяет потребности целевой аудитории.

Поскольку именно эффективное взаимодействие с клиентами является ключевым фактором для создания благоприятного образа бренда в Интернете, то в процессе формирования благоприятного образа компании в сети PR-менеджер должен обращать внимание на все факторы: и на то, насколько хорошо развит сайт компании, и на то, какие стратегии SMM используются, и на прочие элементы соприкосновения пользователя с брендом.

Содержание веб-сайта, социальных медиа и других каналов коммуникации в Интернете должно быть уникальным и привлекательным для целевой аудитории. Это помогает привлечь внимание потребителей, вызвать интерес к бренду и повысить уровень доверия к компании. Для этого важно создавать качественный контент, который будет «полезен, актуален и интересен для пользователей» [5, с. 43].

В современном мире, в условиях активного развития digital-пространства, особенно важно делать упор на продвижение в Интернете и социальные сети. Так, «для успешного ведения бизнеса в Сети недостаточно иметь просто веб-сайт, предлагающий конкретную продукцию компании. Важно иметь высококачественный, оптимизированный веб-ресурс, который смог бы привлекать большое число потенциальных клиентов, побуждать их к совершению

необходимого целевого действия, тем самым увеличивая показатели эффективности работы сайта, в том числе коэффициент конверсии» [1, с. 37].

Кроме прочего, компании должны стремиться к тому, чтобы установить долгосрочные отношения с клиентами, основанные на доверии и лояльности. Для этого важно предоставлять потребителям возможность связаться с компанией через различные каналы коммуникации, такие как электронная почта, социальные сети, чаты и другие инструменты. Кроме того, важно оперативно и профессионально решать вопросы и проблемы клиентов, а также проявлять внимание и заботу о их интересах и нуждах.

Дизайн веб-сайта и социальных медиа является важным фактором, влияющим на образ бренда в Интернете. Профессиональный и современный дизайн может привлечь внимание потребителей и вызвать у них положительные эмоции. Важно следить за актуальными трендами в области веб-дизайна и адаптировать свой веб-сайт и социальные медиа к ним, чтобы создать привлекательный и функциональный интерфейс для пользователей [4, с. 74].

Единый визуальный стиль и тон бренда также влияют на формирование его образа в Интернете. Важно, чтобы логотип, цветовая гамма, шрифты и другие элементы дизайна были согласованы и отражали основные ценности и идеи бренда. Такой подход помогает усилить узнаваемость бренда и создать у потребителей ассоциации с определенными качествами и преимуществами продукта или услуги.

Отзывы и рекомендации клиентов являются важным фактором, влияющим на образ бренда в Интернете. Позитивные отзывы и рекомендации могут улучшить репутацию компании и усилить доверие потребителей. Важно обеспечить возможность клиентам оставлять отзывы о продукте или услуге, а также регулярно анализировать их и формирования благоприятного образа бренда в Интернете.

Кроме того, брендам следует активно использовать возможности социальных сетей и других платформ для взаимодействия с потребителями. Это позволяет получить обратную связь от аудитории, узнать ее мнение и предпочтения, а также демонстрировать готовность компании слушать своих клиентов и учитывать их интересы [2, с. 68].

Продвижение бренда через онлайн-маркетинг также имеет большое значение для формирования благоприятного образа. Эффективная стратегия маркетинга должна включать разнообразные инструменты, такие как контекстная реклама, SEO, email-маркетинг и другие, которые помогут увеличить видимость бренда в Интернете и привлечь новых клиентов. На основании анализа большого объема статистических данных, «выделена высокая востребованность

цифровых технологий в продвижении брендов как сегодня, так и на ближайшую перспективу (до 2026 г.)» [6, с. 110].

Наконец, важным фактором для создания благоприятного образа бренда является корпоративная социальная ответственность (КСО). Компании, которые проявляют заботу о своем воздействии на общество и окружающую среду, могут повысить свой имидж и привлечь лояльных клиентов, которые разделяют их ценности.

Таким образом, формирование благоприятного образа бренда в Интернете требует комплексного подхода и внимания к множеству факторов. Успешное позиционирование на рынке, уникальный и привлекательный контент, профессиональный дизайн, взаимодействие с клиентами, активное использование онлайн-маркетинга и корпоративная социальная ответственность – всё это в совокупности поможет создать положительный образ бренда в Интернете и добиться успеха на рынке.

Литература:

1. Гаврикова М. А. Социальные сети как инструмент продвижения бренда // Достижения науки и образования. 2020. №18 (72). С. 47-50.
2. Голубкова, Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник и практикум для вузов / Е. Н. Голубкова. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2021. 363 с.
3. Иванов, А. А. Брендинг: учеб. пособие / А. А. Иванов. Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КнАГТУ», 2013. 74 с.
4. Информационные технологии в маркетинге: учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.]; под общей ред. С. В. Карповой. М.: Издательство Юрайт, 2021. 367 с.
5. Карпинский А. А. Использование интернет-маркетинга для продвижения бренда компании // Вестник магистратуры. 2022. №4-3 (127). С. 42-45.
6. Шишакова Ю. В., Башкина Н. А. Современные факторы эффективности применения цифровых технологий в продвижении брендов // E-Management. 2022. №4. С. 106-112.

СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Чжоу Сюй

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Теоретической основой многоцелевого управления является теория управления при непредвиденных обстоятельствах и теория непредвиденных обстоятельств. Обе теории далеки от завершения. Поэтому на практике применяют мета эвристики. Приведено пять примеров, показывающих эволюцию перехода от одноцелевого управления к много целевому. Выделены критерии обоснованного перехода к многоцелевому управлению.

Ключевые слова: корпоративное управление, принципы корпоративного управления, модели корпоративного управления, баланс потоков.

Корпоративное управление (КУ) развивается и имеет много форм реализации. Для него сложно сформулировать единую точную формулировку. Тем не менее делаются попытки дать формулировки. Общую формулировку дает International Finance Corporation. World Bank group и investopedia.

Определение состоит из двух частей. Первая часть включает: «КУ есть система правил, практик и процессов, посредством которых фирма управляется и контролируется».

Слабым местом в этой части определения является упоминание фирмы, в то время как государственное управление является отраслевым. В этой части нет никаких отличительных признаков КУ. Эта фраза полностью применима к обычному управлению. Следует также отметить «любовь» зарубежных ученых к слову «практики». Внимательный анализ показывает, что часто этим словом они обозначают накопленный опыт. Вторая причина в том, что теория развита слабо и они опираются на опыт, называя его практикой.

Вторая часть определения является пояснением, а не определением. Она включает следующее: «КУ предполагает баланс интересов многих заинтересованных сторон, включая руководство клиентов и государство».

Похожее определение дано в «КУ — это система правил, практик и процессов, посредством которых компания управляется и контролируется». Положительным моментом следует считать

введение в определение термина «система». В работе «система» заменена на совокупность, фирма на «бизнес». «КУ есть совокупность правил, процессов и законов, в соответствии с которыми бизнес управляется, регулируется и контролируется». Недостатком определений [1] является отсутствие различительных признаков от обычного управления.

Введем эти различительные признаки и предложим следующее определение: Корпоративное управление — это управление, включающее систему правил и процессов управления, отличающееся наличием технологий балансировки коллегиальных управленческих решений и наличием технологии управления комплементарностью [1] действий объектов управления. Корпоративное управление направлено на обеспечение устойчивости развития, то есть сохранения баланса между экономической, социальной и экологической устойчивостью.

Корпоративное управление может быть хорошим и плохим. Хорошее корпоративное управление создает отношения комплементарности для акционеров, руководства и потребителей. Фактически корпоративное управление решает задачу оптимизации между организацией, отраслью и внешней средой.

Отличием корпоративного управления является совет директоров. Совет директоров является основным органом, влияющим на корпоративное управление. Директора избираются акционерами или назначаются другими членами совета директоров. При внешней деятельности совет директоров представляет акционеров компании.

Обязанности совета директоров могут выходить за рамки финансовой деятельности. Например, решение социальных или экологических проблемам может быть экономически не целесообразным.

Политика корпоративного управления включает корпоративную стратегию, управление рисками, подотчетность, прозрачность и этические методы ведения бизнеса

Количество принципов корпоративного управления (Corporate governance, CG) может быть разным. Известные принципы КУ можно объединить в модель. Системная модель принципов корпоративного управления. [5]

Существуют три основные модели корпоративного управления: Англо-Американская (ААМ), континентальная (СМ), японская модель (JM). ААМ может принимать различные формы, в зависимости от доминирующего фактора. Например, акционерная модель, модель управления (Shareholder) и политическая модель. Однако модель акционера является базовой моделью во всех формах.

Акционерная модель разработана таким образом, что совет директоров и акционеры контролируют ситуацию. Заинтересованные стороны, такие как поставщики и сотрудники, хотя и признаны, но не имеют контроля. Модель позволяет акционерам отказаться от руководства, если они недовольны. Это повышает эффективность управления.

Совет директоров состоит из инсайдеров и из независимых членов. Председателем совета директоров и генеральным директором может быть одно лицо. Эта модель предполагает, что эти обязанности исполняют два разных человека. Регулирующие органы США, как правило, поддерживают акционеров, а не советы.

Континентальная модель характеризуется двумя группами: наблюдательный совет и правление. Правление состоит из инсайдеров компании, таких как ее руководители. Наблюдательный совет состоит из сторонних лиц, таких как акционеры и представители профсоюзов. Банки, имеющие доли в компании, также могли иметь представителей в наблюдательном совете. Размер наблюдательного совета определяется законодательством страны. Он не может быть изменен акционерами. Национальные интересы имеют сильное влияние на эту модель корпоративного управления/

Ключевыми игроками в японской модели корпоративного управления являются банки, аффилированные лица, основные акционеры по имени Кэйрецу (которые могут быть инвестированы в обычные компании или иметь торговые отношения), руководство и правительство. Меньшие, независимые, индивидуальные акционеры не имеют никакой роли или права голоса. Ключевые игроки осуществляют корпоративное управление. Эта модель ориентирована на избранных специалистов и наименее прозрачна из-за концентрации власти и неравенства возможностей разных акционеров.

Существуют институциональные критерии оценки корпоративного управления. Их также называют позитивные критерии управления (Positive management criteria, PMC).

Важную роль в корпоративном и не корпоративном управлении играют корректирующие и упреждающие действия (corrective and preventive action, CAPA) [2]. Это механизм или правила решения внутренних и внешних конфликтных ситуаций. Ключевым понятием в этом механизме является выявление несоответствий или нежелательных ситуаций. Несоответствием является: рекламация, жалоба, отказ оборудования, снижение качества, или неправильное толкование инструкций. Корректирующие и предупреждающие действия разрабатываются группой, включающей персонал по

обеспечению качества и персонал, участвующий в фактическом наблюдении за несоответствием.

Критерием перехода к корпоративному управлению служит сложность управления и сложность поведения объектов управления, при которых централизованное управление становится неэффективным. Эта сложность обусловлена появлением большого числа непредсказуемых факторов, которые влияют на управление. Появление большого числа факторов всегда сопровождается увеличением масштаба управления. Поэтому для масштабных объектов управления корпоративное управление является обязательным. Методически корпоративное управление требует введения технологии балансировки управленческих потоков и управленческих решений. Такая технология эффективно применяется в информационно-вычислительных сетях. Особенно при реконфигурации сети, что соответствует изменению структуры управленческих потоков в корпоративном управлении. Методически корпоративное управление требует введения технологии управления комплементарностью. Отличием корпоративного управления является совет директоров. Для отечественных управленцев термин «управление комплементарностью» мало знаком и не применяется в управлении. Еще меньше в управлении применяют модель информационной ситуации, которая обязательна при корпоративном управлении. Корпоративное управление может быть многоцелевым [2] и эти технологии также надо принимать во внимание. Таким образом корпоративное управление характеризуется балансировкой потоков, управлением комплементарностью объектов, управлением ситуациями, и применением выбора целей. Это направление требует дальнейшего исследования и развития.

Литература:

1. Богоутдинов Б.Б., Цветков В.Я. Применение моделей дополнительных ресурсов в инвестиционной деятельности // Вестник Мордовского университета. - 2014. - Т 24. № 4. - С.103-116.
2. Карпычева, М. В., Кувшинова, Н. В. Особенности развития системы корпоративного управления в России //Концептуальные проблемы экономики и управления на транспорте: взгляд в будущее. - 2019. - С. 162-163
3. Потапов А. С. Субсидиарность и комплементарность интеллектуальных систем // Славянский форум. -2020. - 1(27). -с.77-86.
4. Скирневская, Л. Н. Необходимость, сущность и формы корпоративного управления предприятиями транспорта //Экономика знаний: теория, практика, перспективы развития. - 2020. - С. 753-766.
5. Тихонов, А.Н., Иванников, А.Д., Соловьёв, И.В., Цветков,

В.Я., Кудж, С.А. Концепция сетецентрического управления сложной организационно-технической системой- М.: Макс ПРЕСС, 2010. -136с.

УДК 338.2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ

Чжоу Сюй

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Статья посвящена анализу сущности и содержательного наполнения понятия «экономическая безопасность», кроме того, отдельное внимание уделено условиям и факторам ее формирования. В процессе исследования установлено, что на сегодняшний день ни в научно-методической литературе, ни в нормативно-паровой среде не существует единого мнения и обобщенного подхода к трактовке исследуемой дефиниции, ее составляющим элементам и формам. Это в свою очередь порождает целый комплекс проблем и противоречивей при определении ее уровня и в процессе выбора оптимальных инструментов управления.

Ключевые слова: экономическая безопасность, государство, финансы, угрозы, факторы, управление, механизм, экономика, глобализация.

Экономическая глобализация является одной из главных тенденций развития современного мира [1]. Это явление сопровождается целым рядом как положительных, так и отрицательных последствий. С одной стороны, глобализационные процессы способствуют росту мировой экономики, расширению международного сотрудничества, ускорению развития производительных сил и научно-технического прогресса. С другой стороны, для многих стран глобализация создает немало рисков и угроз, которые вызывают резкое снижение их экономического потенциала и влияют на стабильность и возможность на равных конкурировать с другими участниками международного разделения труда [2].

В таких условиях обостряются противоречия, существующие в экономических отношениях, появляются новые угрозы национальным хозяйственным системам, которые в последнее время подвергаются влиянию негативных явлений, обуславливающих возникновение

целого спектра угроз экономической безопасности страны в целом, которые лежат в плоскости финансовой, информационной, социально-экономической, институционально-правовой, технико-технологической, интеллектуально-кадровой, силовой и экологической деятельности общества.

Пренебрежение экономической безопасностью может привести к катастрофическим последствиям: упадку отраслей народного хозяйства, банкротству предприятий и подрыву системы жизнеобеспечения нации с последующей потерей государством своего суверенитета [3].

В данном контексте важной задачей сегодняшнего дня является установление содержательного наполнения категории экономическая безопасность с учетом современного состояния общественно-хозяйственных отношений, которые динамично развиваются в условиях неопределенности и повышенных рисков рыночной среды. Кроме того, определение условий и особенностей формирования экономической безопасности, уточнение ее составляющих элементов в настоящее время также имеет важное значение, поскольку позволяет своевременно предпринять меры по организационно-правовому обеспечению защиты как страны в целом, так и ее отдельных комплексов, отраслей и конкретных предприятий в частности.

Таким образом, указанные обстоятельства подтверждают актуальность выбранной темы исследования, также обуславливают концептуальный базис проводимого анализа и применяемый инструментарий научного познания.

Вместе с тем анализ публикаций в которых исследуется генезис понятия экономической безопасности, свидетельствует, как об отсутствии общего подхода к определению указанной категории, так и единых взглядов относительно механизмов ее обеспечения.

Итак, несмотря на значительное число работ, посвященных анализу содержания и закономерностей развития системы экономической безопасности, понятийный аппарат этой дефиниции требует усовершенствования и дальнейшей проработки.

В настоящее время активизация исследований по проблемам безопасности привела к появлению множества подходов, среди которых выделяются в качестве базовых следующие: нормативно-правовой, системный, функциональный, синергетический. Однако наличие широкого спектра теорий к определению сущности категории экономической безопасности требует их критического анализа, обобщения и уточнения содержания рассматриваемого феномена.

В отечественной и зарубежной экономической литературе существует несколько десятков трактовок понятий «безопасность» и

«экономическая безопасность». В странах Западной Европы концепт «безопасность» стал употребляться в конце XII в. и трактовался как состояние отсутствия или нейтрализации угроз, опасности, а также создание условий и социальных институтов, его обеспечивающих [4; 5]. Впервые термин «экономическая безопасность» был применен Ф. Рузвельтом в программах выхода из Великой депрессии 1933-1937 гг. [6].

Определение экономической безопасности в современной науке имеет толкование в двух научных направлениях. Специалисты в рамках первого направления экономическую безопасность рассматривают как защиту от негативных воздействий (угроз) внешней и внутренней среды. Концепцией второго направления является рассмотрение экономической безопасности в качестве инструмента гармонизации интересов субъекта с интересами взаимодействующих с ним участников внешней среды.

Вследствие существования указанных концепций экономическая безопасность сегодня рассматривается как:

- состояние экономики и экономического механизма;
- комплекс мероприятий по обеспечению развития экономики;
- независимость страны и экономической политики;
- критерий стабильности и качества жизнедеятельности общества;
- составляющая национальной безопасности;
- состояние защищенности экономических и жизненных интересов различных субъектов;
- состояние производственной подсистемы.

Учитывая анализ обработанных источников по исследуемой проблематике, представляется целесообразным согласиться с большинством исследователей в том, что экономическая безопасность способствует созданию надежной и обеспеченной всеми необходимыми средствами государства, защищенности национально-государственных интересов в сфере экономики. При этом основным критерием экономической безопасности является способность определенного субъекта (экономики страны, хозяйственного комплекса, предприятия) сохранять и повышать устойчивость к внутренним и внешним угрозам.

Итак, с учетом вышеизложенного, считаем, что экономическая безопасность — это своего рода обеспечение в долгосрочной перспективе таких систем показателей как:

1. Экономическая независимость (финансовая, сырьевая, ресурсная, инновационная и т. д.).

2. Экономическая стабильность (уровень развития, гарантирующий ощущение безопасности сегодня и в будущем).

3. Экономическое развитие (инновационно-инвестиционная активность, реструктуризация, финансовое оздоровление).

Предложенный подход к трактовке сути экономической безопасности (страны, региона, предприятия) отражает ее основное функциональное значение - сохранение экономической самостоятельности и достигнутого уровня, а также повышение конкурентоспособности и расширение возможностей дальнейшего развития.

Именно поэтому экономическую безопасность следует рассматривать не только как состояние защищенности национальных интересов, но и как наличие и возможность применения инструментов влияния на экономические процессы с целью обеспечения благосостояния в долгосрочном периоде. Такое стратегическое понимание, по мнению автора, является обязательным, поскольку действия субъектов экономических отношений, направленные на обеспечение безопасности в будущем, являются критически важными.

Таким образом, экономическая безопасность, будучи одной из определяющих составляющих подсистем национальной безопасности страны, одновременно имеет собственную сложную структуру, поскольку включает в себя разнообразные элементы и структуры. Перечень составных частей экономической безопасности является также достаточно дискуссионным и даже в некоторых случаях несколько противоречивым. Это связано с тем, что отдельные составляющие национальной безопасности, которые определены на законодательном уровне и входят в систему экономической безопасности, вызывают ряд критических замечаний ученых и практиков.

Литература:

1. Санинский Р.А. Содержание экономической безопасности в контексте стратегий национальной и экономической безопасности: компаративистское исследование // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. - 2017. - № 1 (21). - С. 314-317.

2. Алексеев А.Л., Алексеев А.В. Теоретические подходы к определению понятия «экономическая безопасность» // Приволжский научный вестник. - 2017. - № 1 (65). - С. 49-51.

3. Шалаев И.А., Бутырин П.В., Карпов А.Ю. Экономическая безопасность промышленных предприятий как успешная составляющая современного бизнеса // Теория и практика современной науки. - 2017. - №1. С. 1006-1011.

4. Яркина Н.Н., Васильченко В.Д. Экономическая безопасность предприятия и система ее обеспечения // Интернаука. - 2017. - № 7-2 (11). - С. 17-19.

5. Валиуллина Я.Р. Экономическая безопасность предприятия в условиях современных технологий // Теория и практика современной науки. - 2017. - № 3 (21). С. 150-153.

6. Савон И.В., Украинцев В.Б. Экономическая безопасность в регионе: внешнеторговый аспект // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 3-3 (34). - С. 127-131.

7. Ялмаев Р.А., Шкарупа Е.А. Экономическая безопасность региона как базовый элемент национальной безопасности // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 3-4. - С. 169-170.

УДК 347.77

ВОПРОСЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Шодиева И.В.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются основные аспекты коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (ИС) как важного элемента инновационной экономики. Исследуется влияние интеллектуальной собственности на экономическое развитие, анализируются ключевые методы монетизации, такие как лицензирование, продажа прав, франчайзинг, совместные предприятия. Определены основные этапы процесса коммерциализации, финансовые аспекты и стратегии защиты ИС.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация, лицензирование, франчайзинг, инновации, экономика, правовая защита, нематериальные активы.

В современном мире интеллектуальная собственность (ИС) становится не только важным элементом экономики, но и ключевым фактором, способствующим развитию инноваций и конкурентоспособности на глобальном рынке. Интеллектуальная собственность охватывает широкий спектр объектов, включая патенты, товарные знаки, авторские права и коммерческие тайны,

которые имеют высокую ценность для их владельцев. В условиях стремительного технологического прогресса и глобализации коммерциализация объектов ИС становится важнейшей задачей для создания добавленной стоимости и достижения устойчивого экономического роста.

Согласно данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), экономика, основанная на знаниях и инновациях, стремительно развивается, и в некоторых странах доля секторов, использующих ИС, составляет значительную часть ВВП. Однако, несмотря на значительный потенциал, процессы коммерциализации объектов ИС зачастую сталкиваются с различными проблемами, включая недостаток знаний, слабую защиту прав, а также барьеры для малого и среднего бизнеса.

Прежде чем рассматривать вопросы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности необходимо раскрыть теоретические аспекты управления объектами интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность — это совокупность прав, предоставляемых автором или изобретателем на результаты его творческой деятельности.

К объектам ИС относятся:

- патенты;
- товарные знаки;
- авторские права;
- промышленные образцы;
- базы данных.

Эти объекты обладают высокой ценностью, так как они могут быть использованы для создания новых продуктов, услуг и технологий.

В свою очередь, коммерциализация интеллектуальной собственности — это процесс превращения объектов ИС в источник дохода и прибыли. Это может происходить через различные формы монетизации, такие как лицензирование, продажа прав на использование, франчайзинг и другие методы. Коммерциализация позволяет владельцам ИС извлекать экономическую выгоду и, таким образом, способствует инновационному развитию и росту экономических показателей.

Интеллектуальная собственность (ИС) — это совокупность прав на результаты интеллектуальной деятельности, такие как изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, авторские права, коммерческие тайны и другие нематериальные активы, которые могут быть использованы для получения экономической выгоды. ИС

представляет собой уникальные идеи, разработки, технологические решения, которые обладают ценностью и требуют юридической охраны [4,с.2]. Эти права предоставляют их владельцам эксклюзивное право на использование и распоряжение этими результатами, защищая от их несанкционированного использования третьими лицами.

Согласно международным стандартам, интеллектуальная собственность охватывает два больших блока:

1. Права на творческие результаты (например, авторские права, патенты).

2. Права на коммерческую идентификацию (например, товарные знаки, географические указания).

Кроме того, ИС играет ключевую роль в инновационной и научно-технической деятельности, а также служит важным инструментом конкурентной борьбы на рынке.

Интеллектуальная собственность оказывает непосредственное влияние на экономическое развитие. В современном мире ИС становится важным активом для бизнеса, поскольку позволяет создавать новые технологии, продукты и услуги, а также защищать интересы компаний от конкурентов.

Влияние ИС на экономику можно рассматривать с нескольких аспектов см. таблицу 1

Таблица 1

Факторы влияния интеллектуальной собственности на экономику

№	Факторы влияния на экономику	Обоснование
1	Инновации и развитие технологий	1. Объекты ИС являются основой для создания новых продуктов и технологий, что стимулирует научно-технический прогресс.
2	Создание ценности	2. Право на интеллектуальную собственность позволяет компаниям защищать уникальные разработки и продукты, что увеличивает их рыночную стоимость.
3	Конкурентоспособность	3. Защита интеллектуальной собственности предоставляет компаниям преимущество на

рынке, позволяя им эффективно бороться с конкурентами и реализовывать свои инновации.

4 Привлечение инвестиций

Наличие защищенных объектов ИС является важным активом при привлечении инвесторов, поскольку они могут быть использованы как залог или дополнительный источник дохода через коммерциализацию.

Таким образом, эффективное использование и защита интеллектуальной собственности становится неотъемлемой частью стратегии любой компании, стремящейся к долгосрочному успеху и устойчивому развитию.

Далее рассмотрим методы и формы коммерциализации интеллектуальной собственности.

Коммерциализация интеллектуальной собственности — это процесс превращения нематериальных активов в источник дохода [2,с.30]. Существует несколько основных методов и форм коммерциализации, среди которых наиболее распространенными являются:

1. Лицензирование: Это процесс, при котором владелец прав на ИС передает право на использование своего объекта третьей стороне (лицензиату) в обмен на оплату (роялти). Лицензирование может быть эксклюзивным или неэксклюзивным, а также может включать условия по географическому положению, сроку действия и области применения.

2. Продажа прав: В этом случае право собственности на объект ИС полностью передается другому лицу или компании, что может быть выгодным для владельца, если он не хочет продолжать использовать или развивать свой объект ИС.

3. Франчайзинг: Это особая форма коммерциализации, при которой владельцы успешных бизнес-моделей передают право на использование своей торговой марки, ноу-хау и других объектов ИС третьим лицам (франчайзи) в обмен на вступительные взносы и периодические платежи.

4. Совместные предприятия и консорциумы: В данном случае несколько компаний объединяют свои интеллектуальные ресурсы для реализации совместных проектов, разделяя как риски, так и прибыли от использования ИС.

5. Продажа или передача прав на использование в виде патентов, товарных знаков или авторских прав: Это прямой способ получения прибыли от коммерциализации путем продажи прав на использование изобретений или других объектов ИС.

Процесс коммерциализации ИС представляет собой последовательность шагов, которые могут варьироваться в зависимости от типа объекта ИС и рыночной стратегии владельца [1,с.7]. В общем случае, процесс можно разделить на несколько ключевых этапов:

1. Оценка и защита интеллектуальной собственности.

На первом этапе важно провести оценку потенциальной коммерческой ценности объекта ИС, а также позаботиться о его юридической защите (подача заявок на патенты, регистрацию товарных знаков и др.).

Оценка может включать в себя анализ потенциального рынка, возможностей лицензирования и других вариантов монетизации.

2. Выбор метода коммерциализации.

Исходя из анализа рынка, владельцу ИС предстоит выбрать наиболее подходящий метод коммерциализации — лицензирование, продажа, франчайзинг и др.

Важно учитывать особенности отрасли, размер бизнеса и доступные ресурсы для реализации выбранной модели.

3. Разработка условий соглашений.

Для успешной коммерциализации важно разработать условия соглашений с партнерами, включая вопросы роялти, сроков действия лицензий, обязанностей сторон и других аспектов сотрудничества.

4. Маркетинг и продвижение.

Для максимизации прибыли от коммерциализации необходимо эффективно продвигать объект ИС на рынке, использовать маркетинговые стратегии для привлечения лицензиатов, покупателей или партнеров.

5. Мониторинг и контроль.

Важно также отслеживать выполнение условий соглашений и обеспечивать защиту прав от нарушений. Кроме того, необходимо контролировать прибыль и анализировать возможные корректировки коммерческой стратегии.

Модели монетизации: лицензирование, франчайзинг, продажа прав и др.

1. Лицензирование предоставляет возможность владельцам ИС сохранять свои права на объект, но при этом позволяет третьим лицам использовать объект в определенных условиях. Лицензирование может быть выгодно для компаний, которые хотят получать пассивный

доход без необходимости самостоятельно эксплуатировать свои разработки.

2. Франчайзинг является моделью, при которой франчайзер предоставляет франчайзи права на использование своей торговой марки и бизнес-модели в обмен на вступительный взнос и роялти. Это особенно популярно в сфере ресторанного бизнеса, розничной торговли и услуг.

3. Продажа прав на интеллектуальную собственность позволяет полностью передать права на объект ИС другой стороне. Этот метод может быть более выгодным, если владелец не хочет или не может продолжать использовать объект, но при этом готов полностью уступить его контроль.

Финансовые аспекты коммерциализации ИС включают оценку стоимости ИС, управление денежными потоками от коммерциализации, а также анализ выгодности различных моделей монетизации. Важно также учитывать налогообложение и другие финансовые риски, связанные с коммерциализацией объектов ИС.

Таким образом, эффективная коммерциализация объектов интеллектуальной собственности является важным аспектом для достижения конкурентных преимуществ как на национальном, так и на международном уровне. Актуальность данной статьи определяется потребностью в создании эффективных механизмов для максимизации экономической ценности ИС в условиях быстро меняющегося рыночного и законодательного окружения.

Подводя итоги, можно отметить, что коммерциализация интеллектуальной собственности требует комплексного подхода, включающего правовые, финансовые и маркетинговые стратегии для максимизации прибыли и защиты интересов владельцев.

Литература:

1. Гумерова, Г. И. Управление интеллектуальной собственностью : учебное пособие для вузов / Г. И. Гумерова, Э. Ш. Шаймиева. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 288 с.

2. Лихолетов, В. В. Экономико-правовая защита интеллектуальной собственности : учебное пособие для вузов / В. В. Лихолетов, О. В. Рязанцева. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 195 с.

3. Инновационный менеджмент. Коммерциализация результатов научных исследований и разработок : учебник и практикум для академического бакалавриата / под редакцией В. А. Антонца, Б. И. Бедного. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 266 с.

4. Национальная стратегия развития интеллектуальной собственности Республики Таджикистан на период до 2030 года

УДК 347.77

МЕТОДЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Шодиева И.В.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассмотрены основные методы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (ИС), включая лицензирование, продажу прав, франчайзинг и производство инновационной продукции. Проведен анализ эффективности различных стратегий монетизации ИС, а также их влияния на экономическое развитие и конкурентоспособность предприятий. Особое внимание уделено рискам и факторам, влияющим на выбор оптимального метода коммерциализации.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация, лицензирование, франчайзинг, инновации, патенты, инвестиции, бизнес-модель, стартап.

Интеллектуальная собственность (ИС) является одним из ключевых факторов современного экономического роста и технологического прогресса. В последние десятилетия, с учетом глобализации и усиления цифровых технологий, возрастает значимость коммерциализации ИС. Суть коммерциализации заключается в превращении интеллектуальных продуктов, таких как патенты, авторские права, товарные знаки и другие объекты ИС, в источники дохода через различные методы, включая лицензирование, продажу прав и создание продуктов. Целью данного исследования является анализ методов коммерциализации объектов ИС, а также оценка их влияния на экономику и инновационные процессы.

Создание объекта интеллектуальной собственности (ОИС), получение прав на него, доведение объекта до "товарного" состояния - все эти действия связаны с немалыми затратами. Существуют два основных пути коммерциализации объектов интеллектуальной собственности [2,с.10]:

- непосредственная коммерциализация через передачу (продажу) прав на объекты интеллектуальной собственности, как инновационные продукты;

- опосредствованная коммерциализация путем продажи инновационной продукции, в производстве которой использованы объекты интеллектуальной собственности.



Рисунок 1. Пути коммерциализации инновационного продукта
 Коммерциализация объекта интеллектуальной собственности, как инновационного продукта, осуществляется либо через использование прав в производстве инновационной продукции, либо через передачу прав на них. Передать *права* на ОИС можно путем:

- передачи (уступки) всех имущественных прав другому лицу;
- внесения прав в уставный капитал предприятия;
- передачи прав пользования другому юридическому или физическому лицу.

Способы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности представлены на рис.2. описаны многие аспекты управления ОИС и пути её коммерциализации [3,с.17].

Наиболее выгодным из них с точки зрения прибыли является коммерциализация объектов интеллектуальной деятельности путем их использования в производстве инновационной продукции. Поскольку объем произведенной продукции может быть большим, то и пропорциональная ему *прибыль* может во много раз превышать *стоимость* прав на ОИС в случае их коммерциализации в качестве инновационных продуктов.



Рисунок 2. Способы коммерциализации объекта интеллектуальной собственности

Конечно, этот *путь* коммерциализации связан со значительными стартовыми затратами на доводку ОИС стадии его применимости. Однако, в случае успеха выпуск новой продукции на рынок дает возможность через определенный период не только компенсировать первоначальные *затраты*, но и получить значительную *прибыль* для дальнейшего развития производства. При этом вся полученная *прибыль* остается на предприятии.

Принятие решения о производстве инновационной продукции связано с многочисленными рисками. Поэтому, прежде чем принять такое решение, необходимо сравнить свою продукцию с аналогичной продукцией конкурентов, сделать экономическую оценку предполагаемого проекта.

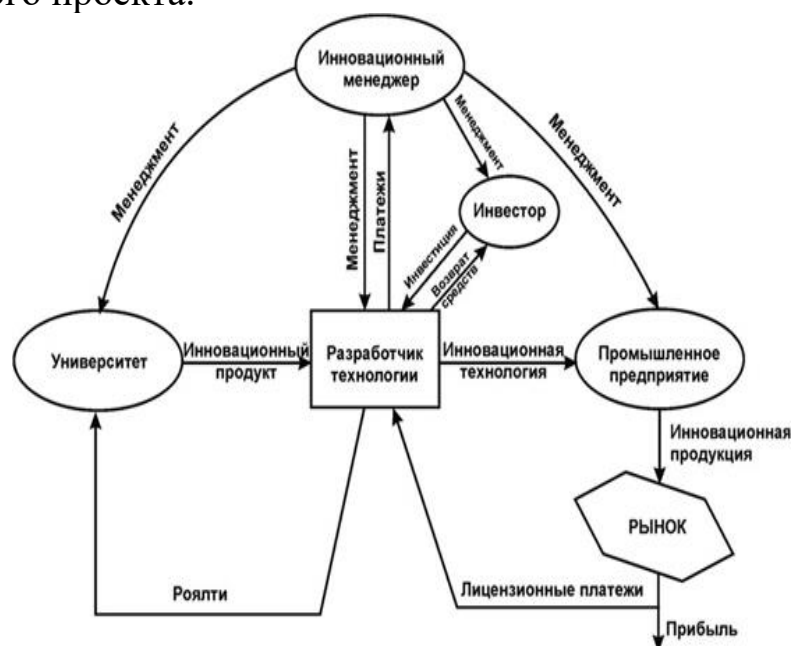


Рисунок 3. Современная схема коммерциализации ОИС через производство инновационной продукции

Необходимо тщательно продумать схему коммерциализации. В условиях плановой экономики, которая существовала в Советском Союзе, была построена довольно четкая, но недостаточно эффективная схема введения ОИС в хозяйственный оборот. Научные центры (академические институты, университеты, научные лаборатории и др.) представляли результаты НИР, которые считались инновационной продукцией. Отраслевые научно-исследовательские институты отбирали наиболее перспективные разработки и дорабатывали их до технологий. Готовые технологии передавались промышленным предприятиям для использования.

Наименее эффективным является способ коммерциализации через продажу информации о разработке, когда продаются результаты

НИР, *права* на которые не защищены охранным документом - патентом или свидетельством на изобретение.

Относительно низка эффективность такого способа коммерциализации, как *передача прав* на ОИС по лицензионным договорам (15-50 тыс. долл. США). Намного эффективнее способ коммерциализации ОИС посредством выращивания бизнеса на основе ОИС с дальнейшей продажей его большой компании или фондовому рынку, т.е. путем использования результатов НИР для производства инновационной продукции.

На основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы. Коммерциализация объектов ИС — это многогранный процесс, который включает в себя различные методы, от лицензирования до создания стартапов.

Важно выбрать правильный метод в зависимости от типа ИС, целей владельца и рыночных условий.

Правильное использование интеллектуальной собственности может существенно повысить прибыль и увеличить конкурентоспособность. Таким образом, для успешной коммерциализации ИС необходимо учитывать рынок, стратегии защиты прав, а также выбирать наиболее подходящий способ, который обеспечит владельцу наибольшую выгоду.

Литература:

1. Быкова О., Ольховская М. Маркетинг интеллектуальной собственности. -М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012.
2. Гаврилов Э.П. Право интеллектуальной собственности. Краткий курс. // Учебное пособие. -М.: «Юрсервитум», 2016.
3. Жарова А.К., Мальцева С.В. Защита интеллектуальной собственности. // Бакалавр и магистр. Академический курс. -М.: Проспект, 2015.

УДК 005.95/.96

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ, ВИДЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ

Рахматуллозода О.

магистрант 1-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассмотрены современные технологии управления персоналом, их виды и классификации. Анализируются методы воздействия на сотрудников, влияющие на повышение эффективности

труда, дисциплину и мотивацию. Описаны факторы, влияющие на выбор технологии управления, включая нормативно-правовые требования, структуру компании и технические возможности. Рассмотрены инновационные и традиционные подходы к управлению персоналом, а также их практическая реализация.

Ключевые слова: управление персоналом, кадровая политика, технологии менеджмента, эффективность труда, кадровый учет, мотивация сотрудников, управление ресурсами.

Технология управления персоналом – это комплекс средств, методов и способов воздействия на сотрудников. Целью ее использования может быть повышение эффективности труда, контроль за дисциплиной, структурные перестановки и штатные изменения, урегулирование конфликтных ситуаций в коллективе. Выбор технологий зависит от многих факторов, в том числе численности специалистов, структуры компании, иных обстоятельств.

Технология представляет собой комплекс взаимосвязанных методов, действий и решений, направленных на достижение определенной цели. Организация может использовать их для управления по различным направлениям, в том числе для работы с кадрами. Целью технологий управления персоналом может быть: [2, с.35]

- ✓ укомплектование компании квалифицированными кадрами;
- ✓ повышение эффективности и дисциплины труда;
- ✓ сокращение количества несчастных случаев, травматизма;
- ✓ повышение мотивации персонала, улучшение микроклимата и урегулирование споров в коллективе;
- ✓ структурные кадровые перестановки, сокращение численности или штата;
- ✓ достижение иных задач, предусмотренных кадровой политикой предприятия.

Без использования каких-либо технологий процесс управления персоналом может быть хаотичным и непредсказуемым. Это не позволит грамотно планировать действия и решения, контролировать их выполнение.

Управление персоналом является постоянным процессом. Он начинается уже с момента первичного подбора сотрудников в новую компанию и длится вплоть до ликвидации с увольнением всего штата. Учитывая цели и задачи кадровой политики, руководство может использовать разные технологии, менять и корректировать по мере необходимости.

Практически все технологии управления связаны с использованием современных технологий, программ и сервисов. Они упрощают постановку и выполнение задач, контроль за специалистами предприятия. Их можно использовать во всех кадровых процессах, от обучения и развития сотрудников, до оформления документов по трудовым отношениям.



Рисунок 1. Методы управления персоналом

В каждой организации кадровые вопросы решаются индивидуально. На выбор и реализацию технологий управления персоналом могут влиять следующие факторы: [2, с.35]

- ✓ требования федерального и ведомственного законодательства;
- ✓ виды и особенности деятельности предприятия;
- ✓ численность сотрудников, структура подразделений и штата;
- ✓ условия труда (обычные, вредные, опасные и т.д.);
- ✓ содержание локальных актов, цели кадровой политики;
- ✓ финансовые и технические возможности компании.

Также при выборе технологий нужно учитывать текущее состояние работы с кадрами, уровень квалификации сотрудников. Для этого можно провести аудит деятельности кадровой службы, опросы сотрудников, иные аналогичные мероприятия.

Самостоятельно разработать полноценную технологию управления персоналом очень сложно. Обычно она складывается

исходя из экономических и иных реалий, влияющих на условия труда, либо разрабатывается экспертами в указанной сфере. Для внедрения и использования технологий могут потребоваться: [3, с.15]

- нормативные, ведомственные и локальные акты;
- профессиональные и общие стандарты, в том числе на систему менеджмента;
- программные продукты (например, система кадрового электронного документооборота);
- технические средства (оборудование, оргтехника и т.д.).

Методики и цели, входящие в технологию, нужно реализовать на практике. Этим должны заниматься специалисты, имеющие профессиональную подготовку, либо изучившие нюансы внедряемой программы. Общий контроль за внедрением, использованием и результатом технологии осуществляет руководство предприятия.

Ниже расскажем о разных видах технологий, которые могут применяться для управления персоналом организации. Они классифицируются по самостоятельным признакам, но могут быть взаимосвязаны. В любом случае, нужно учитывать, что результат внедрения и использования технологии не всегда можно увидеть сразу. Есть весьма долгосрочные методики и длящиеся процессы, которые положительно скажутся на работе с кадрами в отдаленной перспективе.

Прежде всего, технологии управления классифицируются по цели, которую намерен реализовать работодатель:

1. формирование и комплектование штата;
2. повышение эффективности текущих кадровых процессов, работоспособности персонала;
3. сокращение или увольнение сотрудников по инициативе работодателя;
4. иные цели, предусмотренные кадровой политикой фирмы.

Цели нужно точно определить до внедрения и использования технологии. В противном случае начатые процессы придется корректировать или вообще прекращать. Это повлечет не только большие расходы, но и излишнюю нагрузку на специалистов компании.

По признакам причины появления цели технологии управления персоналом могут быть: [4, с.44]

- плановыми, где все мероприятия разрабатываются заранее;
- экстренными, если требуется срочное вмешательство в кадровые процессы.

Планировать мероприятия можно на любой срок (год, квартал и т.д.). Экстренные технологии нужны в ситуациях, когда бездействие со

стороны руководства может повлечь снижение эффективности текущей работы, конфликты в коллективе, иные проблемы. Чем быстрее будет реакция, тем меньше сложностей возникает с урегулированием вопроса.

По масштабу реализации и происхождению технологии

В сфере управления персоналом организации можно масштабировать и распределять задачи. Поэтому для запланированных целей применяются технологии:

- ✓ с массовым охватом все компании, структурных подразделений и сотрудников;
- ✓ для реализации только в некоторых отделах и подразделениях;
- ✓ для управления определенной группой или командой сотрудников (например, участвующих в реализации нового проекта).

Можно найти технологии, которые направлены на управление отдельными специалистами (например, руководители структурных подразделений, заместители директора и т.д.). Концепция таких процессов предусматривает индивидуальное воздействие, которое не будет направлено на остальных сотрудников.

Технологии могут быть апробированными или экспериментальными. В первом случае можно найти не только теоретическое обоснование методик и процессов, но и данные об их реализации на практике. Экспериментальные технологии могут использовать инновационные технологии (к примеру, с задействованием алгоритмов AI), и только начинают применять на практике. При этом их результат может быть не менее эффективным, чем у зарекомендовавших себя технологий.

По субъектам управления

Управлять персоналом будет не только сам руководитель компании. Такие полномочия распределяются и между иными специалистами. Исходя из этого, технологии могут быть реализуемы: [2, с.35]

- только специалистами кадровой службы;
- отделом кадров совместно с руководством компании, начальниками структурных подразделений;
- руководителями отделов и подразделений под контролем главы компании, кадровой службы.

При любом варианте руководитель компании вправе давать руководящие указания и распоряжения, чтобы корректировать кадровые процессы. Также в его полномочия входит утверждение приказов и локальных актов, которые будут применяться при реализации технологии.

Отдельно можно классифицировать технологии управления по источнику происхождения:

- традиционные – применяют давно в силу сложившихся традиций или требований нормативных актов (типичный пример – кадровый учет, документооборот);
- ведомственные (отраслевые) – учитывают специфику видов деятельности предприятия;
- экспертные (профессиональные) – разрабатываются экспертами индивидуально под требования компании, учитывают все нюансы кадровых процессов;
- собственные – разрабатываются на уровне предприятия (например, кадровой службой);
- инновационные – применяются для реализации стратегий развития (отдельно по кадрам или по всем направлениям деятельности фирмы).

Естественно, можно комбинировать методы и процессы из разных технологий, чтобы получить максимально эффективный результат.



На схеме 1. представлена структура системы управления персоналом

По составу средств и процессов управления персоналом

Это одна из самых важных классификаций. Технологии управления персоналом могут быть:

- административными – основаны на требованиях нормативных актов, предусматривают значительную унификацию решений и действий;
- экономическими – предусматривают введение системы поощрения, стимулирования и наказания для сотрудников;
- организационными – предусматривают задействование пространственных, временных и иных ресурсов, влияющих на работу персонала;
- социально-психологическими – предусматривают работу с личными и деловыми качествами работников, урегулирование взаимоотношений в коллективе.

Хотя цели и методик указанных видов технологий отличаются, их можно комбинировать и сочетать в любом формате.

Как повысить эффективность технологий управления персоналом организации

Выделим ключевые моменты, которые повлияют на общую эффективность любой технологии управления персоналом:

- ✓ планирование – речь идет об общих положениях кадровой политики, а также планах по отдельным процессам и мероприятиям;
- ✓ контроль – нужно не только грамотно ставить задачи, но и контролировать порядок, сроки их выполнения;
- ✓ распределение полномочий – нужно определить права и обязанности всех участников процессов, описать регламенты их взаимодействия;
- ✓ оценка результатов – она может проводиться периодически, либо после завершения намеченных мероприятий.

Не менее важно использование современных технологий, в том числе программного обеспечения. Оно упростит планирование, реализацию и контроль за итогами всех технологий управления.

Чем поможет работа с модулями «Добыто»

Использование модулей «Добыто» обязательно скажется на эффективности выбранных технологий управления. Их можно применять:

- ✓ для ведения электронного документооборота;
- ✓ для планирования задач, контроля их выполнения;
- ✓ для оценки различных показателей работы специалистов компании;
- ✓ для быстрого взаимодействия между сотрудниками и службами через электронные сервисы.

Технологии управления персоналом включают комплекс методов, действий, решений и целей, направленных на различные

направления работы с кадрами. Их можно использовать отдельно друг от друга, либо взаимосвязано.

По разным признакам технологии управления персоналом бывают административными, организационными или экономическими, массовыми или индивидуальными, экспериментальными и апробированными на практике.

На эффективность использования технологий управления персоналом влияет грамотное планирование, контроль, распределение полномочий, внедрение современных программ.

Литература:

1. Закон «Об инновационной деятельности РТ» г. Душанбе, 29 марта 2012 года, №296
2. Инновационный менеджмент в управлении человеческими ресурсами: учебник для вузов / под общей редакцией А. П. Панфиловой, Л. С. Киселевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 313 с.
3. Василенко Е.И. Курс лекций: Управление персоналом. — Москва., 2011. 650с.
4. Галенко В.П. Управление персоналом и стратегия предприятия - СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2010. 412с.

УДК 005.95/.96

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рахматуллозода О.

магистрант 1-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Современные изменения в бизнес-среде требуют от организаций использования новых подходов и технологий в управлении персоналом. Внедрение инновационных технологий в управление трудовыми ресурсами на предприятии стало необходимым условием для повышения эффективности деятельности, улучшения производительности труда, а также укрепления конкурентоспособности на рынке. В данной статье рассматриваются основные аспекты применения инновационных технологий в управлении персоналом и их влияние на результаты деятельности организации.

Ключевые слова: инновационные технологии, управление персоналом, эффективность.

В условиях глобализации экономик отдельных стран, в том числе и Таджикистана, ускоренного развития технологий, многие предприятия сталкиваются с необходимостью адаптации к новым условиям рынка. Для поддержания конкурентоспособности и повышения эффективности важнейшую роль играет система управления персоналом, которая должна быть гибкой и адаптируемой к изменениям. Внедрение инновационных технологий в управление персоналом является неотъемлемой частью этого процесса, поскольку позволяет оптимизировать процессы, улучшать мотивацию сотрудников, повышать их производительность и удовлетворенность работой.

Инновационные технологии в управлении персоналом — это новые методы, подходы, инструменты и системы, направленные на улучшение процессов подбора, обучения, мотивации и оценки сотрудников, а также оптимизацию взаимодействия между персоналом и руководством.

Среди наиболее актуальных инновационных технологий в управлении персоналом выделяют следующие [2, с.35] :

- Электронные системы для подбора персонала (автоматизация рекрутинга): Системы, использующие искусственный интеллект и алгоритмы машинного обучения для анализа резюме, прогнозирования успешности кандидатов и автоматизации первичных этапов отбора.
- Обучение и развитие сотрудников с использованием онлайн-курсов и платформ (e-learning): Образовательные платформы, предлагающие доступ к обучающим материалам и курсам, обеспечивая гибкость и доступность для сотрудников.
- Системы управления производительностью (Performance Management Systems): Современные инструменты, которые позволяют более точно отслеживать и анализировать результаты работы сотрудников, устанавливать цели и проводить регулярные отзывы.
- Гибкие системы мотивации и компенсации: Использование современных HR-технологий для внедрения более гибких моделей оплаты труда и социальных льгот в зависимости от предпочтений сотрудников.
- Использование биг-дата и аналитики в управлении персоналом: Применение аналитических систем для оценки

эффективности работы персонала, прогнозирования потребностей в кадрах и разработки стратегии на основе данных.

Сформулированные особенности инновации и инновационной деятельности могут быть рассмотрены в качестве рабочих элементов выделения такого понятия, как управление инновациями в системе отбора и управления кадрами. Эффективность работы всей компании непосредственно зависит от целенаправленности инновационной деятельности служб управления персоналом.

Степень восприимчивости кадровых служб предприятия к новому, к достижениям научно-технического прогресса во многом зависит от социально – психологического климата в организации, который в большинстве случаев должен способствовать инициативному поиску новаторских решений, самостоятельной подготовке работниками широкого спектра производственных задач и выбору стратегий их достижения. Характеристики инновационной кампании приведены на рисунке 1.



Рисунок 1. Составляющие деятельности инновационной фирмы

Именно от степени готовности к переменам руководства предприятия зависит степень быстроты перехода от традиционной к инновационной стратегии менеджмента, которая будет наиболее точно отвечать современным требованиям научно-технического прогресса.

В таком случае также происходят существенные перемены в функциях руководителя кадровой службы, которые будут включать такое направление, как консультирование по вопросам развития в компании новых подходов к кадровой политике, направленной на будущее.

Приоритетные задачи руководителя кадровой службы заключаются в следующем: планирование штатного расписания, обучение и всевозможное профессиональное развитие персонала, отбор работников и их адаптация, организация системы и принципов оплаты труда, консультирование руководителей подразделений (отделов) по вопросам управления кадрами.

Инновационная политика в сфере управления персоналом создает благоприятные условия труда, а также обеспечивает возможность карьерного роста и необходимую степень уверенности в завтрашнем дне.

Инновационное управление кадрами основывается на следующих исходных положениях:

- ✓ необходимость тесной взаимосвязи стратегии развития компании с планированием персонала.
- ✓ оценка степени влияния издержек на работу с кадрами на экономические показатели производства;
- ✓ формирование необходимого количества компетенций, профессиональных навыков для эффективной работы на рынке труда.

В сфере найма персонала также присуще появление инноваций, а именно новых методов управления. Они включают в себя такие новые группы, как методы гуманизации, эмоционально-эстетического фона, а также классические методы профессионального отбора (собеседование, конкурс, интервью). Далее на рисунке 2 рассмотрим наглядно данную систему методов.



Рисунок 2. Инновационные методы управления персоналом

В управленческой сфере особое значение имеет психологическая составляющая взаимоотношений между людьми. Инновационные исследования показывают, что результат производственной деятельности во многом предопределен решением вопросов, связанных с методами воздействия на личностно-психологические компетенции работника с целью формированием «нового» работника, а также улучшения результативности деятельности компании.

Приоритетным направлением вышеназванной сферы является способность руководителя создать условия для реализации потенциальных возможностей каждого работника, проявления активного интереса к своей работе, стремления решать поставленные перед ним задачи оптимальным способом. Успех организации в

большей степени зависит от умения менеджера взаимодействовать с коллегами, от его профессиональных и личностных качеств, а также от способности эффективно руководить работниками.

Любой руководитель должен иметь элементарные представления об основах психологии, о психологии труда и управления, чтобы решать проблемы управления своей организацией рационального подбора, расстановки и использованию кадров. А с точки зрения специалиста-психолога, он должен воспользоваться всем комплексом полученных знаний, для успешной работы с людьми, для создания благоприятной обстановки в коллективе, для достижения более эффективной и продуктивной деятельности всей организации.

Инновационный характер деятельности современных компаний изменяет требования к работнику, в большей мере повышая значимость творческого отношения к работе и высоких профессиональных качеств. Эта тенденция уже привела к значительным изменениям в методах, принципах, а также в социально-психологических вопросах управления кадрами.

Далее рассмотрим влияние инновационных технологий на эффективность деятельности предприятий. Инновационные технологии в управлении персоналом влияют на эффективность предприятия через несколько ключевых аспектов [3, с.17]:

1. Повышение производительности труда: Современные HR-технологии, такие как системы управления производительностью и обучение через онлайн-платформы, способствуют повышению квалификации сотрудников и улучшению их навыков, что напрямую влияет на производительность труда.

2. Снижение затрат на управление персоналом: Автоматизация процессов рекрутинга, обучения и оценки позволяет существенно снизить временные и финансовые затраты на управление персоналом. Например, системы, использующие искусственный интеллект для отбора кандидатов, сокращают необходимость участия HR-менеджеров на начальных этапах процесса подбора.

3. Улучшение качества обслуживания клиентов: Обучение сотрудников новым технологиям и подходам повышает качество их работы, что непосредственно сказывается на удовлетворенности клиентов и, как следствие, на рыночной позиции компании.

4. Оптимизация кадрового состава: Применение аналитических инструментов позволяет выявить сильные и слабые стороны персонала, определить потребности в обучении и развитии, а также оптимизировать распределение рабочих ресурсов.

Инновации в управлении персоналом позволяют предприятию не только повышать свою внутреннюю эффективность, но и укреплять

свою конкурентоспособность на рынке. Рассмотрим несколько факторов:

Привлечение и удержание талантливых сотрудников: Использование современных технологий подбора персонала позволяет более точно выбрать кандидатов, соответствующих потребностям организации. Это не только повышает производительность труда, но и улучшает моральный климат в коллективе.

Создание культуры инноваций и непрерывного обучения: Внедрение инновационных технологий способствует формированию у сотрудников способности к адаптации и непрерывному обучению, что является важным фактором конкурентоспособности в условиях быстро меняющихся рыночных условий.

Улучшение внутренней коммуникации: Современные инструменты для обмена информацией и коллективного взаимодействия (например, корпоративные порталы и мессенджеры) способствуют улучшению коммуникации внутри команды, повышению эффективности взаимодействия между различными уровнями управления.

Адаптация к изменениям рынка труда: Инновационные технологии позволяют предприятиям быстро реагировать на изменения в рыночной среде, адаптируя кадровую политику в зависимости от новых требований.

Несмотря на явные преимущества, внедрение инновационных технологий в управление персоналом может столкнуться с рядом проблем:

Высокие затраты на внедрение: Начальные затраты на приобретение и внедрение технологий могут быть значительными, что делает их доступными не для всех организаций.

Сопротивление изменениям: Сотрудники и руководство могут проявлять сопротивление внедрению новых технологий, особенно если они не знакомы с ними или если их рабочие процессы изменяются.

Недостаток квалифицированных кадров: Для эффективного использования инновационных технологий необходимо наличие квалифицированных специалистов, способных работать с новыми инструментами.

Защита данных и безопасность: Внедрение новых технологий требует внимания к вопросам безопасности данных и защиты конфиденциальной информации.

Таким образом, внедрение инновационных технологий в управление персоналом является ключевым фактором, обеспечивающим эффективность и конкурентоспособность

предприятий в условиях современного рынка. Использование современных инструментов для подбора, обучения, мотивации и оценки персонала помогает не только повысить производительность труда, но и укрепить рыночные позиции организации. Однако для успешной интеграции таких технологий необходимо преодолеть ряд организационных, финансовых и технических препятствий.

Литература:

1. Закон «Об инновационной деятельности РТ» г. Душанбе, 29 марта 2012 года, №296
2. Инновационный менеджмент в управлении человеческими ресурсами : учебник для вузов / под общей редакцией А. П. Панфиловой, Л. С. Киселевой. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 313 с.
3. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом : учебник и практикум для вузов / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 445 с.
4. Управление человеческими ресурсами: стратегии и инновации : учебник и практикум для вузов / под редакцией Н. А. Горелова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 309 с.

УДК 005.95/.96

ЦИФРОВИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТАДЖИКИСТАНЕ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Махмудов С.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются основные аспекты цифровизации управления персоналом в Таджикистане, анализируется текущее состояние HR-технологий и выделяются ключевые вызовы, с которыми сталкиваются компании при внедрении цифровых решений. Описаны перспективные направления цифровой трансформации HR-сферы, включая автоматизацию кадрового учета, электронный рекрутинг, дистанционное обучение и мониторинг эффективности персонала. Рассматриваются потенциальные барьеры и предлагаются пути их преодоления, направленные на повышение конкурентоспособности рынка труда страны.

Ключевые слова: цифровизация, управление персоналом, HR-технологии, автоматизация, электронный документооборот, рекрутинг, мониторинг эффективности, дистанционное обучение, экономика Таджикистана.

Цифровая трансформация охватывает все сферы экономики, включая управление трудовыми ресурсами. В Таджикистане процессы цифровизации в HR-сфере находятся на начальном этапе, однако спрос на современные технологии в управлении персоналом растет. Компании начинают внедрять автоматизированные системы учета кадров, электронные платформы для подбора персонала и инструменты для мониторинга эффективности сотрудников. Однако остается ряд препятствий, таких как нехватка квалифицированных специалистов в области HR-технологий и слабая цифровая инфраструктура.

Текущая ситуация в цифровизации HR-процессов в Таджикистане

На данный момент большинство таджикских предприятий используют традиционные методы управления персоналом, включая бумажный документооборот, устаревшие системы учета рабочего времени и ручное ведение кадровых данных. Однако ряд крупных компаний и государственных организаций постепенно переходят на цифровые решения.

К примеру, в банковском секторе и в телекоммуникационных компаниях уже используются автоматизированные системы управления кадрами (HRM-системы), которые позволяют вести учет рабочего времени, проводить онлайн-оценку сотрудников и автоматизировать процесс рекрутинга. Государственные учреждения также начинают внедрять цифровые технологии, включая создание электронных баз данных работников.

В декабре 2024 года Президент Республики Таджикистан Эмомали Рахмон предложил объявить 2025–2030 годы периодом развития цифровой экономики и инноваций. Этот шаг направлен на ускорение цифровизации страны и укрепление её позиций в глобальной технологической среде.

«Одновременно с этим внедрить в образовательную систему учреждений всех уровней профессионального образования подход к подготовке программистов и других специальностей, необходимых для развития цифровой экономики и программирования», – заявил уважаемый Эмомали Рахмон²⁵.

25 Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан

Также, по данным Всемирного банка, в Таджикистане только 17% населения использует интернет на любом устройстве. Для сравнения, в Кыргызстане этот показатель составляет 28%, в Узбекистане — 44%, а в Казахстане — 55%

**Использование интернета в Средней Азии,
данные популяции и статистика Facebook – июнь 2017 года**

№	Страны	Население (2017 год)	Пользователи Интернета (2000 год)	Пользователи Интернета июня 2017 года	Проникновение (% население)	Пользователи % Азия	Facebook 30-июня 2017 г.
1	Казахстан	18064470	70000	13873513	76,8 %	0,7 %	1500000
2	Кыргызстан	6124945	51600	2113106	34,5 %	0,1 %	360000
3	Таджикистан	8858115	2000	1813256	20,5 %	0,1 %	84000
4	Туркменистан	5502586	2000	989915	18,0 %	0,1 %	15000
5	Узбекистан	30690914	+7500	15453227	50,4 %	0,8 %	530000

Источник: Турдибеков Б.А. Современное состояние формирования цифровой экономики в Республики Таджикистан // Вестник Евразийской науки, 2018 №126,

Основные направления цифровизации HR в Таджикистане

1. **Автоматизация кадрового учета и документооборота**
 - Внедрение HRM-систем для оптимизации управления персоналом.
 - Перевод кадровой документации в электронный формат.
 - Использование облачных хранилищ для хранения данных о сотрудниках.
2. **Электронный рекрутинг и подбор персонала**
 - Создание специализированных онлайн-платформ для поиска работы (например, Job.tj).
 - Использование искусственного интеллекта для автоматического отбора резюме.
 - Проведение онлайн-собеседований и тестирования кандидатов.
3. **Мониторинг эффективности сотрудников**
 - Внедрение цифровых KPI и инструментов аналитики производительности.
 - Автоматическое составление отчетов о работе персонала.
 - Использование программ для отслеживания выполнения задач и контроля рабочего времени.
4. **Дистанционное обучение и развитие персонала**
 - Запуск корпоративных онлайн-академий для повышения квалификации сотрудников.

- Внедрение систем электронного обучения (LMS-платформ).
- Использование VR и AR-технологий для обучения в технических отраслях.

Основные препятствия на пути цифровизации HR

Несмотря на положительные тенденции, цифровизация HR-процессов в Таджикистане сталкивается с рядом вызовов:

- **Недостаточная цифровая грамотность кадровиков и HR-специалистов.** Многие кадровые службы не готовы к работе с автоматизированными системами, что требует дополнительных затрат на обучение.
- **Слабая интернет-инфраструктура в регионах.** Большая часть цифровых решений требует стабильного подключения к сети, но в удаленных районах страны этот вопрос остается проблемным.
- **Ограниченный доступ к современным HR-технологиям.** Лицензионные программы часто имеют высокую стоимость, а бесплатные аналоги не всегда соответствуют потребностям бизнеса.
- **Культурные особенности.** Некоторые работодатели предпочитают традиционные методы оценки персонала и не доверяют цифровым инструментам.

Перспективы и возможности

Для успешной цифровизации HR-процессов в Таджикистане необходимо:

- Развивать национальные HRM-системы, адаптированные к особенностям местного рынка.
- Поддерживать стартапы и компании, создающие инновационные решения для рынка труда.
- Повышать цифровую грамотность кадровиков и HR-менеджеров через обучение и сертификационные программы.
- Создавать государственные программы по внедрению электронного кадрового учета.

Цифровизация управления персоналом в Таджикистане — это важный шаг на пути к модернизации экономики. Несмотря на существующие сложности, внедрение современных технологий позволит повысить прозрачность управления трудовыми ресурсами, улучшить производительность персонала и упростить кадровые процессы. Государственная поддержка, развитие цифровой инфраструктуры и активное внедрение инноваций помогут сделать рынок труда Таджикистана более эффективным и конкурентоспособным.

Литература:

1. Ахмедов Ш.Р. Современные тенденции цифровизации управления персоналом в странах Центральной Азии. // *Журнал экономики и управления*, 2023.
2. Государственное агентство по статистике Республики Таджикистан. Анализ занятости и цифровизации HR-процессов в 2022 году. – Душанбе, 2023.
3. Международная организация труда (МОТ). Цифровые технологии и их влияние на рынок труда в Таджикистане. // *Доклад МОТ по странам СНГ*, 2022.
4. Саидов А.К. Автоматизация HR-процессов: опыт таджикских компаний. // *HR и бизнес*, 2021.
5. Официальный сайт Министерства труда, миграции и занятости населения Республики Таджикистан – www.mehnat.tj
6. Турдибеков Б.А. Современное состояние формирования цифровой экономики в Республики Таджикистан // *Вестник Евразийской науки*, 2018 №1

УДК 331.101.3

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ: ОПЫТ ТАДЖИКИСТАНА

Махмудов С.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются вопросы экономической оценки эффективности трудовых ресурсов в условиях цифровой трансформации на примере Таджикистана. Анализируются ключевые показатели эффективности использования трудового потенциала, влияние автоматизации и цифровизации на рынок труда, а также основные вызовы, связанные с внедрением новых технологий. Рассматриваются примеры цифровых решений в управлении персоналом, их влияние на производительность труда и экономическое развитие страны. Выделены перспективные направления и даны рекомендации по дальнейшему развитию цифровой инфраструктуры и кадровой политики в Таджикистане.

Ключевые слова: эффективность труда, цифровая трансформация, трудовые ресурсы, автоматизация, цифровизация,

управление персоналом, экономика Таджикистана, производительность труда, HR-технологии, инновации.

Современная экономика переживает эпоху цифровой трансформации, которая оказывает значительное влияние на рынок труда и управление трудовыми ресурсами. В условиях цифровизации эффективность использования трудового потенциала становится ключевым фактором конкурентоспособности национальной экономики. В данной статье рассматриваются подходы к экономической оценке эффективности трудовых ресурсов в Таджикистане, анализируются вызовы и перспективы цифровизации управления персоналом, а также представлены практические примеры и статистические данные.

Теоретические аспекты оценки эффективности трудовых ресурсов

Эффективность трудовых ресурсов оценивается с точки зрения нескольких ключевых показателей.

Рассмотрим их подробнее:

- **Производительность труда** – отражает объем произведенной продукции или оказанных услуг на одного работника. Этот показатель напрямую связан с цифровыми технологиями, так как внедрение автоматизированных процессов позволяет повысить результативность без увеличения затрат трудовых ресурсов.

- **Коэффициент занятости** – показывает долю экономически активного населения в общей численности трудоспособного населения. В условиях цифровизации возрастает потребность в работниках, обладающих цифровыми компетенциями, что требует пересмотра программ профессиональной подготовки.

- **Уровень автоматизации и цифровизации** – определяет, насколько эффективно используются современные технологии в рабочих процессах. Чем выше уровень автоматизации, тем меньше времени тратится на рутинные задачи, что приводит к сокращению издержек и росту производительности.

- **Коэффициент обновления кадров** – отражает, насколько быстро сотрудники адаптируются к новым технологиям и условиям труда. Внедрение цифровых решений требует постоянного обучения персонала, что влияет на конкурентоспособность предприятия.

- **Рентабельность трудовых затрат** – показывает, насколько эффективно используются финансовые ресурсы на оплату труда. Высокая рентабельность свидетельствует о сбалансированной политике управления персоналом и оптимальном распределении ресурсов.

• **Коэффициент использования рабочего времени** – оценивает, насколько рационально используется рабочее время сотрудников. В условиях цифровизации этот показатель может увеличиваться за счет автоматизации рутинных процессов и сокращения времени, затрачиваемого на административные задачи.

Основные факторы, влияющие на цифровую трансформацию трудовых ресурсов в Таджикистане:

1. **Рост числа цифровых рабочих мест.** В последние годы в стране появились новые профессии, связанные с IT и цифровыми технологиями, включая разработчиков ПО, аналитиков данных, специалистов по цифровому маркетингу.

2. **Государственные инициативы.** В 2025 году в Таджикистане планируется реализация программы "Цифровая экономика 2025", направленной на автоматизацию государственных и частных предприятий.

3. **Автоматизация традиционных профессий.** Внедрение ERP-систем и CRM-платформ позволило значительно снизить затраты на административный персонал.

4. **Рост популярности удаленной работы.** Многие компании начали внедрять гибкие формы занятости, что способствует привлечению кадров из регионов с низким уровнем занятости.

5. **Использование искусственного интеллекта и аналитики больших данных.** Эти технологии позволяют оптимизировать кадровые процессы, предсказывать потребности в персонале и снижать затраты на его обучение.

Примеры цифровизации на предприятиях

1. АО "Барки Точик" – внедрение системы дистанционного контроля за работниками позволило снизить расходы на администрирование на 15%.

2. Банковский сектор – автоматизация кредитного скоринга привела к увеличению скорости обработки заявок на 40%.

3. Образовательные учреждения – запуск онлайн-обучения для повышения квалификации сотрудников.

4. Телекоммуникационный сектор – внедрение чат-ботов и автоматизированных систем поддержки клиентов позволило сократить затраты на персонал на 20%.

5. Производственные предприятия – внедрение роботизированных систем управления ресурсами позволило увеличить эффективность использования оборудования на 25%.

Анализ экономической эффективности трудовых ресурсов в условиях цифровизации

Показатели эффективности

Эта таблица показывает, как цифровая трансформация повлияла на трудовые ресурсы в Таджикистане за последние два года. Мы сравниваем ключевые показатели за 2022 и 2023 годы, чтобы понять, какие изменения произошли.

Показатель	2022 год	2023 год	Динамика
Производительность труда (ВВП на 1 работника, тыс. сомони)	40,7	45,6	+12%
Доля цифровых профессий в экономике	4,8%	8,3%	+3,5%
Доля удаленных работников	2,1%	6,2%	+4,1%
Уровень цифровой грамотности населения	35%	42%	+7%
Доля автоматизированных рабочих процессов	19%	28%	+9%
Среднее время адаптации сотрудников к новым технологиям (мес.)	6,5	4,5	-2 мес.

Что это значит?

- **Производительность труда выросла на 12%**, что говорит о том, что сотрудники стали работать эффективнее благодаря цифровым технологиям.
- **Доля цифровых профессий увеличилась**, что свидетельствует о появлении новых рабочих мест в сфере IT.
- **Удаленная работа стала популярнее**, поскольку компании внедряют гибкие условия труда.
- **Цифровая грамотность выросла**, что говорит о повышении уровня подготовки работников к новым технологиям.
- **Автоматизация рабочих процессов увеличилась**, что помогает компаниям оптимизировать затраты и повысить эффективность.
- **Сотрудники стали быстрее адаптироваться к новым технологиям**, что снижает издержки на обучение и переход к цифровым процессам.

Основные проблемы цифровизации трудовых ресурсов в Таджикистане

Несмотря на позитивные изменения, цифровизация сопровождается рядом вызовов:

1. **Низкий уровень интернет-покрытия в сельской местности.** Многие предприятия, особенно в отдаленных регионах, сталкиваются с проблемой доступа к стабильному интернету, что ограничивает возможности онлайн-обучения и удаленной работы.

2. **Недостаточная квалификация кадров.** Многие сотрудники, особенно в государственных учреждениях и традиционных секторах экономики, не обладают достаточными цифровыми навыками. Например, в строительной отрасли и сельском хозяйстве внедрение цифровых решений идет медленно из-за низкой цифровой грамотности работников.

3. **Финансовые барьеры.** Внедрение цифровых технологий требует значительных инвестиций, которые для многих малых и средних предприятий остаются недоступными. Например, в сфере торговли автоматизация процессов складского учета доступна лишь крупным сетевым компаниям.

4. **Отсутствие единой стратегии цифровой трансформации.** В отличие от некоторых соседних стран, в Таджикистане пока нет четкой государственной программы по цифровизации бизнеса, что приводит к разрозненности внедрения технологий.

5. **Правовые аспекты.** Вопросы защиты персональных данных и регулирования удаленной работы остаются нерешенными. Например, многие работодатели не имеют четких механизмов контроля за удаленной работой сотрудников, что приводит к снижению эффективности.

6. **Слабая кибербезопасность.** Многие предприятия не уделяют должного внимания защите данных, что делает их уязвимыми перед кибератаками. Это особенно актуально для банковского сектора и электронной коммерции.

7. **Ограниченное количество локальных IT-специалистов.** Большинство компаний вынуждены нанимать специалистов из-за рубежа, что увеличивает затраты и снижает конкурентоспособность местных предприятий.

Перспективы развития цифровых технологий в управлении трудовыми ресурсами

Для успешного развития цифровизации необходимо:

- Развивать национальные образовательные программы по повышению цифровой грамотности.

- Увеличивать инвестиции в развитие интернет-инфраструктуры.
- Стимулировать внедрение HRM-систем на предприятиях.
- Создавать государственные инициативы для поддержки цифровизации бизнеса.
- Разрабатывать новые нормативно-правовые акты, регулирующие цифровизацию рынка труда.
- Содействовать развитию стартапов и IT-компаний, разрабатывающих решения для цифрового управления персоналом.

Экономическая оценка эффективности трудовых ресурсов в условиях цифровой трансформации представляет собой важный инструмент для развития экономики Таджикистана. В условиях быстрого технологического прогресса, вызванного цифровизацией, необходимо адаптировать традиционные подходы к управлению трудовыми ресурсами, чтобы эффективно использовать потенциал рабочей силы и повысить производительность.

Цифровая трансформация в Таджикистане открывает новые возможности для улучшения качества труда, увеличения прозрачности процессов и повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Применение инновационных технологий, таких как автоматизация, искусственный интеллект и облачные вычисления, позволяет оптимизировать трудовые процессы, улучшать качество образования и профессиональной подготовки работников, а также содействовать их интеграции в глобальные экономические сети.

Однако для успешной реализации цифровой трансформации необходимо решение ряда проблем, таких как нехватка квалифицированных специалистов, ограниченный доступ к современным информационным технологиям и необходимость обновления инфраструктуры. Эти вызовы требуют системного подхода и координации усилий государства, частного сектора и образовательных учреждений.

В целом, экономическая оценка эффективности трудовых ресурсов в условиях цифровизации является ключевым фактором для формирования устойчивого экономического роста и повышения благосостояния населения Таджикистана. Внедрение современных методов оценки и управления трудовыми ресурсами в сочетании с активным развитием цифровой инфраструктуры может стать основой для достижения долгосрочной экономической стабильности и процветания страны.

Литература:

1. Ахмедов Ш.Р. Влияние цифровизации на производительность труда в Таджикистане // *Экономика и технологии*, 2023.
2. Госкомстат Республики Таджикистан. Динамика занятости и цифровизации, 2023.
3. Всемирный банк. Цифровая экономика и рынок труда в Центральной Азии, 2022.
4. Министерство труда Таджикистана. Отчет о цифровой трансформации, 2023.
5. Официальный сайт Министерства цифрового развития Республики Таджикистан – www.digital.tj

УДК 65.011

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Би Сяньпин

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Статья посвящена основным направлениям совершенствования систем управления на предприятиях в условиях современного бизнеса. В условиях глобализации и быстрого технологического прогресса, эффективное управление организацией становится ключевым фактором успешной деятельности. Рассматриваются важнейшие аспекты, такие как цифровизация и внедрение инновационных технологий, создание гибких и адаптивных бизнес-процессов, управление качеством и постоянное улучшение, устойчивое и социально ответственное управление, а также развитие корпоративной культуры и лидерства.

Ключевые слова: система управления, совершенствование, управление качеством, устойчивое развитие, корпоративная культура, управление персоналом, конкурентоспособность, адаптивность, производительность.

Совершенствование системы управления предприятием — это непрерывный процесс, направленный на повышение эффективности работы организации, оптимизацию бизнес-процессов, улучшение качества продукции и услуг, а также повышение конкурентоспособности на рынке. В условиях глобализации и

стремительных изменений в бизнес-среде системы управления должны быть гибкими, адаптивными и способными реагировать на внешние и внутренние вызовы. В статье рассмотрим основные направления совершенствования систем управления на современных предприятиях.

Можно выделить следующие основные направления совершенствования системы управления: [3., с.28]

Децентрализация управления. Относительно быстрая адаптация системы управления предприятием на происходящие изменения в условиях ведения бизнеса зависит от степени централизации (децентрализации) в принятии решений. Это связано с той мерой, в которой полномочия верхнего уровня переходят на более низкие уровни управления (децентрализация) или сохраняются на верхнем уровне (централизация).

Эффективное функционирование структуры, состоящей из большого количества уровней, требует разработки обширных правил, инструкций и процедур. В итоге все это делает структуру управления не только громоздкой, но и негибкой, не способной оперативно реагировать на быстро изменяющуюся ситуацию, вот поэтому децентрализация управления имеет первостепенное значение.

С одной стороны, она позволяет быстро реагировать на запросы потребителей, а с другой – делает процесс принятия решений более действенным. Децентрализация управления происходит в двух направлениях: путем делегирования прав в принятии решений и за счет разукрупнения крупных компаний и перехода к относительно небольшим автономным структурным единицам, наделенным правами принимать решения по всем производственным и хозяйственным вопросам.

Делегирование власти с высших уровней управления на низшие обуславливается рядом причин. В производственной и хозяйственной деятельности возникает много неопределенностей и риска, ситуация постепенно изменяется, что становится характерной чертой развития предприятия, усложняется протекание производственных процессов. Поэтому ни один руководитель, даже самый талантливый, не в состоянии охватить во всей полноте происходящие изменения и процессы.

Специализация и диверсификация производства. Как известно, специализация представляет собой основу для занятия им лидирующих позиций на рынке. Вместе с тем, получая максимум выгоды из своей специализации, предприятия обязаны одновременно заниматься диверсификацией. Специализация и диверсификация в отрыве друг от друга малопродуктивны. В связи с этим главным в данном аспекте является установление правильного соотношения

между ними, так как именно оно определяет продуктивность ресурсов предприятия, его устойчивость и экономический рост.

Совершенствование хозяйственного механизма. Это такое построение организационных структур управления, мотивации и методов управления, которые позволяли бы предприятию не только адаптироваться к изменениям, происходящим в окружающей среде, но и создавали возможности быть готовым к вызовам завтрашнего дня.

В основе совершенствования лежит серия новшеств и новых подходов к ведению бизнеса. Это, например, создание своего покупателя. Цель состоит в том, чтобы создать такую продукцию, на которую покупатель готов обменять свою покупательскую способность. И в этом случае только знания позволят обеспечить продукции любой фирмы ту лидирующую позицию, на которой, в конечном счете, основывается успех и выживание.

Решение данной задачи предполагает постоянное проведение критического самоанализа деятельности предприятия, что зачастую является очень сложной задачей. Центр внимания должен находиться в области поиска неожиданного. Необходимо систематически проводить маркетинговый анализ, в котором выявлять, кто не покупает продукцию предприятия и почему, что покупатели предприятия покупают у других, какую ценность имеют для них эти приобретения, конкурируют ли они фактически или потенциально с тем удовлетворением, которое приносят товары данного предприятия или услуги? Все это заставляет производителя действительно встать на рыночную точку зрения, а не просто говорить о ней.

Постоянное стремление сделать предприятие эффективно работающим. Существует три пути развития данного направления. [2., с.67]

Первый – на основе использования модели «идеального бизнеса», суть которого состоит в том, что устанавливаемый теоретический оптимум экономической деятельности предприятия служит ему в качестве мерила фактических результатов.

Второй – максимальное использование возможностей по переводу предприятия, если так можно сказать, из вчерашнего дня в сегодняшний, готовя его к будущим вызовам. В связи с этим усилия менеджмента должны быть направлены на выявление тех сфер деятельности, которые следует развивать как можно быстрее, и тех, от которых следует отказаться. Одновременно внедряется то новое, что может приумножить результаты деятельности предприятия на рынке или в отрасли знаний, в которой оно специализируется.

Третий – максимальное использование ресурсов путем их сосредоточения на выявленных приоритетах, которые позволят

предприятию получить наилучшие результаты от заграничных усилий и энергии.

Реализация стремления к повышению эффективности работы предприятия во многом зависит от правильности определения потенциала бизнеса.

Создание стабильности в деятельности предприятия. Стабильность достигается различными путями. [3, с.77]

Во-первых, это укрепление связей предприятия со своими клиентами (покупателями и поставщиками). Здесь в основу необходимо положить принцип, согласно которому предприятие всегда будет терпеть неудачи, если оно не обслуживает своих клиентов на достаточном уровне. На практике это означает, что клиентов следует тщательно изучать, рассматривать и анализировать, чтобы понять потребности.

Во-вторых, это хорошее знание конкурентов.

Система управления должна нацеливать маркетинг на проведение активной маркетинговой политики, а, следовательно, необходимо знать: кто является конкурентом, что помогает им удержать своих клиентов и что надо сделать, чтобы переманить клиентов.

Наиболее важными аспектами руководства, определяющими стабильность предприятия, являются:

- ✓ определение (установление) имиджа предприятия – на этом фактически основан весь бизнес;

- ✓ постоянная адаптация управления к изменениям окружающей среды – в политике, экономике, технологии – если этого нет, то предприятие становится жертвой изменений, но чтобы адаптация была действенной, необходимо обеспечить правильное понимание процесса изменений;

- ✓ в период динамического развития научно-технического прогресса предприятия постоянно испытывают его последствия через ужесточение конкуренции – чтобы вынести эти испытания, система организации производства на каждом предприятии должна обладать определенным запасом прочности;

- ✓ использование вертикально-горизонтальной системы контроля для эффективного использования имеющегося персонала и оборудования; необходимо повышенное внимание к качеству продукции – в этой связи необходимо перейти к так называемому сплошному контролю качества на всех стадиях производственного процесса.

Таким образом совершенствование системы управления предприятием требует комплексного подхода, который включает

внедрение инновационных технологий, улучшение качества управления, развитие устойчивых бизнес-процессов, социальной ответственности и корпоративной культуры. В условиях быстро меняющегося рынка успешные компании, ориентированные на постоянное совершенствование своих систем управления, способны не только улучшить свои внутренние процессы, но и усилить свою конкурентоспособность, достигнув устойчивого роста и развития.

Литература:

1. Алексеевский В.С. Введение в специальность «Менеджмент организации» : учеб. пособие для вузов / В.С. Алексеевский, Э.М. Коротков. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 159 с.
2. Бовыкин В.И. Новый менеджмент. Решение проблем управления. Повышение в десятки раз темпов роста капитала /В.И. Бовыкин. -- 2-е изд., доп. и перераб. - М. : Экономика, 2014. - 362 с.
3. Виханский О.С. Менеджмент : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М. : Экономистъ, 2018. - 288 с.
4. Волкова В.Н. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: учеб. пособие для вузов / В.Н. Волкова, В.Н.Козлов. - М.: Высш.шк., 2014 - 616 с.
5. Гончарова Н.Е. Теория управления: Конспект лекций.- М.,2017-224 с.

УДК 65.012

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ФУНКЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ

Би Сяньпин

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Рассмотрены системы управления предприятием, её ключевые функции и требования, которые необходимы для обеспечения эффективной работы и достижения стратегических целей. В статье анализируются основные функции управления, такие как планирование, организация, мотивация, координация и контроль, которые позволяют эффективно управлять ресурсами, процессами и персоналом. Рассматриваются требования к системе управления, включая гибкость, адаптивность, прозрачность и способность реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: система управления, функции управления, требования управления, планирование, организация, мотивация, координация, контроль, гибкость, адаптивность, конкурентоспособность, управление предприятием.

Система управления (СУ) – совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное (целенаправленное) функционирование организации.

Для системы управления организаций необходимо: [2., с.28]

- разработать миссию организаций;
- распределить функции производства и управления;
- распределить задания между работниками;
- установить порядок взаимодействия работников и последовательность выполняемых ими функций;
- приобрести или модернизировать технологию производства;
- наладить систему стимулирования, снабжение и сбыт;
- организовать производство.

Осуществление перечисленных мероприятий требует создания СУ, которая должна быть согласована с системой производства организации.

Организация		
Система управления		
производством	обслуживающей деятельностью	управленческой деятельностью
Система производства		

Рис. 1. Система управления организаций

СУ состоит из четырех подсистем: методологии, процесса, структуры и техники управления.

Процесс управления – часть управленческой деятельности, включающая формирование системы коммуникаций, разработку и реализацию управленческих решений, создание системы информационного обеспечения управления.

Структура управления – совокупность устойчивых связей объектов и субъектов управления организации, реализованных в конкретных организационных формах. Структура управления включает функциональные структуры, схемы организационных отношений, организационные структуры и систему обучения или повышения квалификации персонала. Техника и технология управления включают компьютерную и организационную технику, офисную мебель, сети связи, систему документооборота.



Рис. 2. Структура элементов системы управления организацией

Основными группами функций системы управления являются: [3., с.35]

1) функции принятия решений (преобразования содержания информации) – выражаются в создании новой информации в ходе анализа, планирования (прогнозирования) и оперативного управления (регулирования, координации действий). Это связано с преобразованием содержания информации о состоянии ОУ и внешней среды в управляющую информацию при решении логических задач и выполнении аналитических расчетов, при порождении и выборе альтернатив.

Эта группа функций является главной, поскольку обеспечивает выработку информационных воздействий по удержанию в существующем положении или при переводе системы в новое состояние;

2) рутинные функции обработки информации охватывают учет, контроль, хранение, поиск, отображение, тиражирование, преобразование формы информации и т.д. Эта группа функций преобразования информации не изменяет ее смысл, т.е. это рутинные функции, не связанные с содержательной обработкой информации;

3) функции обмена информацией связаны с доведением выработанных воздействий до ОУ и обменом информацией (ограничение доступа, получение (сбор), передача информации по

управлению в текстовой, графической, табличной и иных формах по телефону, системам передачи данных и т.д.).

Изучая систему управления как объект исследования, необходимо выделять требования, предъявляемые к системам управления, по которым можно судить о степени организованности систем. К таким требованиям относятся:

- детерминированность элементов системы;
- динамичность системы;
- наличие в системе управляющего параметра;
- наличие в системе контролирующего параметра;
- наличие в системе каналов (по крайней мере, одного) обратной связи.

Соблюдение этих требований должно обеспечивать условия эффективного уровня функционирования органов управления. Рассмотрим подробно эти требования.

В системах управления детерминированность (первый признак организованности системы) проявляется в организации взаимодействия подразделений органов управления, при которой деятельность одного элемента (управления, отдела) сказывается на других элементах системы. Если в организационной структуре управления, например, есть отдел, действия которого не влияют на другие подразделения, то такой отдел не реализует ни одну из целей функционирования организации и является лишним в системе управления.

Вторым требованием системы управления является динамичность, т.е. способность под воздействием внешних и внутренних возмущений оставаться некоторое время в определенном неизменном качественном состоянии.

Любые воздействия среды оказывают возмущающее действие на систему, стремясь нарушить ее. В самой системе также могут появиться возмущения, которые стремятся разрушить ее «изнутри».

Например, в организации нет достаточного количества квалифицированных кадров, отсутствует по разным причинам ряд ответственных работников, плохие условия работы и т.д. К внешним возмущениям следует отнести указы вышестоящих организаций, изменения ситуаций на рынке, экономические и политические факторы.

Под воздействием таких внешних и внутренних возмущений орган управления любого уровня вынужден перестраиваться, приспосабливаться к изменившимся условиям.

С целью обеспечения быстрого перестроения системы в условиях изменения среды в системе управления должен быть элемент,

фиксирующий факт появления возмущения; система должна обладать минимально допустимой инерционностью, чтобы своевременно принимать управленческие решения, в системе управления должен быть элемент, фиксирующий факт упорядочения состояния системы в соответствии с изменившимися условиями. В соответствии с этими требованиями в структуре управления предприятием должен быть отдел совершенствования структуры управления.

Под управляющим параметром в системе управления следует понимать такой ее параметр (элемент), посредством которого можно управлять деятельностью всей системы и ее отдельными элементами. Таким параметром (элементом) в социально управляемой системе является руководитель подразделения данного уровня. Он отвечает за деятельность подчиненного ему подразделения, воспринимает управляющие сигналы руководства организации, организует их выполнение, несет ответственность за выполнение всех управленческих решений.

При этом руководитель должен обладать необходимой компетенцией, а условия работы – позволять выполнить данное поручение. Следовательно, условие наличия управляющего параметра можно считать выполненным, если внешнюю информацию воспринимает руководитель организации, который организует работу по выполнению поручения, распределяет задания в соответствии с должностными инструкциями при наличии условий, необходимых для выполнения поручений.

Несоблюдение данного требования, т.е. наличия управляющего параметра, приводит к принятию субъективных управленческих решений и так называемому волевому стилю руководства. Это требует четкой организационной структуры и распределения обязанностей между руководителями подразделений, наличия должностных инструкций и прочих документов, регламентирующих их деятельность.

Следующим, четвертым требованием, предъявленным к системам управления, следует назвать наличие в ней контролирующего параметра, т.е. такого элемента, который постоянно контролировал бы состояние субъекта управления, не оказывая при этом на него (или на любой элемент системы) управляющего воздействия.

Контроль субъекта управления предполагает курирование обработки любого управляющего сигнала, поданного на вход данной системы. Функцию контролирующего параметра в системе управления, как правило, реализует один из сотрудников аппарата управления. Например, подготовку плана важнейших работ курирует

главный специалист по экономике. На уровне министерства такие функции осуществляют кураторы по определенным проблемам в управлениях. Любые управленческие решения в системе управления должны проходить только через элемент, выполняющий функции контролирующего параметра.

Наличие прямых и обратных связей (пятое требование) в системе обеспечивается четкой регламентацией деятельности аппарата управления по приему и передаче информации при подготовке управленческих решений.

Итак, мы рассмотрели требования, предъявленные к системе управления как объекту исследования, т.е. то, что должно отличать, персонализировать систему управления.

Литература:

1. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.
2. Коротков Э.М. Исследование систем управления. – М.: «ДеКА», 2017.
3. Менеджмент: под общей редакцией проф. М.П. Переверзева, Москва ИНФРА-М 2017
4. Мухин В.И. Исследование систем управления: Учебник для вузов. – М.: Издательство «Экзамен», 2018.

УДК 65.014

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ

Би Сяньпин

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Статья рассматривает основные принципы и методы эффективного управления предприятием, которые способствуют улучшению его работы и достижению стратегических целей. Особое внимание уделено важности правильной организации управления, оптимизации бизнес-процессов, созданию эффективной системы принятия решений и разработке стратегий, ориентированных на долгосрочный успех.

Ключевые слова: эффективное управление, принципы управления, методы управления, стратегическое планирование, бизнес-процессы, оптимизация, производительность.

Рассматривая экономику как целостное понятие, нужно обратить внимание на то, что экономика предприятия, являясь элементом данной системы, одновременно представляет собой и совокупность производственных отношений.

На всех этапах развития экономики основным звеном являлось предприятие. Под предприятием понимается экономический субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью. Под самостоятельным предприятием понимается производственная единица, обладающая производственно-техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью. Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. Предприятие в условиях рынка несёт полную материальную ответственность за результаты своей хозяйственной деятельности, оно отвечает за нарушение договорных, кредитных и налоговых обязательств.

На эффективность работы предприятия в условиях рыночной экономики влияют самые разнообразные факторы:

К внутренним факторам относятся:

- 1) личность руководителя, его способность к управлению предприятием;
- 2) инвестиционная и инновационная политика предприятия;
- 3) благоприятный социально-психологический климат в коллективе;
- 4) совершенствование организации производства и труда.

К внешним факторам относятся:

- 1) изменение конъюнктуры внутреннего и мирового рынка - соотношение спроса и предложения, колебание цен;
- 2) политическая обстановка внутри страны и за её пределами;
- 3) инфляционные процессы;
- 4) деятельность государства.

На рис.1 показаны основные типы эффективного управления.



На рис.1. Эффективность управления предприятием рассмотрена с двух сторон, с широкой и узкой точки зрения.

Далее рассмотрим виды предприятия и их основные классификационные признаки, такие как:

- по назначению готовой продукции предприятия делятся на производящие средства производства и производящие предметы потребления;
- по признаку технологической общности различают предприятие с непрерывным и дискретным процессами производства;
- по размеру предприятия делятся на крупные, средние и мелкие;
- по специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсификационные и комбинированные;
- по типам производственного процесса предприятия делятся на предприятия с единичным типом производства, серийным, массовым, опытным;
- по признакам деятельности различают промышленные предприятия, торговые, транспортные и другие;
- по формам собственности различают частные предприятия, коллективные, государственные и совместные предприятия.

В современных условиях рыночной экономики любой предприниматель, занимающийся производственной деятельностью, сталкивается с множеством проблем.

Первая из них — найти себя в хозяйственном пространстве или, как говорят, свою «хозяйственную нишу». Предпринимателю предстоит изучить состояние рынка, предложение и спрос на те или иные товары в интересующей его отрасли, регионе.

Следующий шаг предпринимателя — формирование производственной базы. Предпринимателю предстоит приобрести или взять в аренду производственные и складские помещения,

оборудование, станки, инструмент, приобрести сырье и материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, привлечь рабочую силу.

Важный этап — привлечение финансовых средств. Собственных средств у предпринимателя для начала и развития дела, как правило, недостаточно. Дефицит денежных средств можно преодолеть, выпустив акции, т.е. частично передать права на участие в капитале и прибыли предприятия, или собственные долговые обязательства, а также получив займы в коммерческих банках.

Предприниматель должен иметь перед собою четкую и ясную идею и цель. Эта идея должна быть подкреплена системой постоянного получения заказов на свою продукцию или услуги. Важным качеством предпринимателя является способность гибко реагировать на изменение ситуации. Для этого надо быть компетентным в избранной сфере деятельности, обладать необходимыми чертами характера: целеустремленностью, упорством, готовностью к неудачам, способностью учиться и делать выводы из своих ошибок. Надо быть готовым к конкурентной борьбе. [6., с.284]

Важнейшим фактором в рыночной экономике является дух соперничества. Он в значительной степени определяет формы хозяйственной деятельности людей. Наиболее яркое проявление соперничества — конкуренция.

Конкуренция — это экономическое состязание изготовителей одинаковых товаров на рынке за привлечение как можно большего числа покупателей и получение благодаря этому максимальной выгоды. Однако именно конкуренция заставляет предприятие-изготовитель и поставщиков ресурсов надлежащим образом удовлетворять эти пожелания потребителей.

Современное предприятие — сложная организационная структура. В условиях рыночной экономики возрастает значение трех основных направлений организации: научной организации производства; научной организации труда; научной организации управления.

Научная организация производства имеет цель создать оптимальную технико-технологическую систему на предприятии. Это надежные и эффективные производственные оборудования, и технологии, упорядоченные технико-организационные взаимосвязи работников.

Научная организация управления — это система технических, экономических и гуманитарных средств, обеспечивающих целенаправленность воздействия на материальную и человеческую подсистемы предприятия. Она способствует их взаимодействию в целях достижения наилучшего морально-технологического и

экономического эффекта. [4, с.54]

В реальной действительности прибыль конечная цель и движущий мотив товарного производства и рыночной экономики. Это главный стимул и основной показатель эффективности любого предприятия и фирмы.

Эффективность управления предприятием во многом определяется применяемыми методами руководства, которые представляют собой совокупность способов воздействия на управляемый объект.

На рис.2. показаны методы управления предприятием:



Рис.2. Методы управления предприятием

Рассмотрим каждый из методов управления предприятием, представленные на рисунке 2, подробнее:

1. Экономические методы руководства - проявляются в организации планирования, материального поощрения, финансирования затрат и кредита, политики ценообразования.

2. Административно-правовые методы - обусловлены необходимостью централизованного руководства, управление осуществляется путем издания административно-правовых актов, регулирующих производство, распределение и потребление.

Административные методы заключаются в выдаче определенных заданий, распоряжений, установлении путей и методов выполнения этих заданий. Правовые методы выражаются в различных рода законодательных актах, инструкциях, положениях, приказах, распоряжениях, хозяйственных договорах.

3. Организационные методы - распространяются на определенные организационные структуры управленческого аппарата, установление круга прав и обязанностей, методы организационной работы (подбор и расстановку кадров, оперативный контроль и анализ и др.) определение системы управленческих решений (их подготовка, принятие и реализация.)

4. Социально-психологические методы - связаны с изучением социальных состава и условий работы целых коллективов и индивидуальных особенностей работников.

Метод выражается в создании коллектива, воспитания в нем благоприятной атмосферы, планировании социального развития, в постоянном совершенствовании стиля руководства.

В каждой отрасли и на каждом предприятии используется конкретные формы организации управления и методы управления, отражающие его специфику. [1,с.216], а также применяются различные принципы управления.

Принцип — это основное правило, требование, идея управления, основа. Наука управления имеет в своей основе систему базовых положений, принципов, которые присущи только ей, и при этом опирается на законы, изучаемые другими науками, связанными с управлением. Очевидно, что, прежде чем приступить к изучению социально-психологических аспектов управления и искусству воздействия на личность и коллектив, необходимо рассмотреть фундаментальные основы управления - его принципы.

Принципы управления производством, обществом и личностью опираются на диалектический закон развития, обобщающий опыт человеческой цивилизации. При смене социально-политических формаций, при непрерывном развитии всех явлений в мире изменяются и совершенствуются методы, формы, техника и сами принципы управления.

Принципы управления универсальны, т.е. применимы для воздействия на личность и для оптимального управления любым социумом — официальным (производственным, служебным, гражданским, общественным) или неофициальным (семейным, дружеским, бытовым). Трудно сказать, где роль этих принципов особенно актуальна и важна, несомненно, только, что социальные объекты управления наиболее сложные и ответственные.

Рассмотрим основные принципы эффективного управления предприятием:

✓ Разделение и специализация труда. Работникам выдаются задания, соответствующие их квалификации, опыту и знаниям.

✓ Гармоничное совмещение централизации и децентрализации в управлении. Централизованный подход обеспечивает эффективную координацию всех структурных подразделений компании, а передача части полномочий и ответственности нижшим звеньям делает управление гибким и адаптивным к внешним условиям.

✓ Научное и теоретическое подтверждение. Предполагает использование специальных методик и технологий для сохранения устойчивости компании при внедрении социально-экономических реформ.

✓ Планирование. Направлено на разработку основных и вспомогательных действий для обеспечения деятельности организации.

✓ Стабильный состав персонала. Соблюдение этого принципа помогает сократить расходы на наём, обучение, адаптацию новых сотрудников, поддерживать производительность на постоянном уровне.

✓ Стимулирование и мотивация персонала. Подбор грамотных методов стимулирования сотрудников положительно влияет на качество их работы, улучшает их результативность, способствуя повышению прибыли.

✓ Развитие каждого работника и компании в целом. Данный принцип реализуется за счёт проведения семинаров, тренингов внутри компании и за её пределами.

✓ Демократичность. Сотрудники должны быть заинтересованы в повышении прибыльности компании, так как это приведёт к повышению их заработной платы и уровня жизни.

✓ Анализ и моделирование процессов. Для этого необходимо выявить все основные процессы, которые происходят в компании, и составить их подробные карты.

✓ Автоматизация. Современные технологии позволяют значительно упростить и ускорить выполнение рутинных операций, что позволяет повысить производительность труда сотрудников и снизить вероятность ошибок.

✓ Оптимизация процессов. После того, как процессы были проанализированы и моделированы, необходимо определить, какие шаги можно улучшить или оптимизировать, чтобы уменьшить время выполнения процесса, снизить затраты или повысить качество результата.

✓ Непрерывное улучшение. Рынок постоянно меняется, появляются новые технологии и методы работы. Поэтому компании следует постоянно отслеживать изменения на рынке, анализировать свои процессы и внедрять новые методы и технологии для улучшения своей эффективности.

Управление предприятием — это процесс планирования, организации, мотивации и контроля всех ресурсов и бизнес-процессов для достижения стратегических целей организации. Эффективное управление играет ключевую роль в повышении

конкурентоспособности, достижении устойчивого роста и успешной адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. В этой статье рассмотрим основные принципы и методы, которые помогут улучшить управление предприятием и повысить его эффективность.

Эффективное управление предприятием — это не просто набор технологий и инструментов, но и способность руководителей грамотно организовывать работу команды, выстраивать стратегии, делегировать полномочия и мотивировать сотрудников. Применение таких методов, как управление по целям, управление качеством, бережливое производство и управление проектами, позволит компании достигать высоких результатов, а также повысит ее устойчивость и конкурентоспособность на рынке.

Совершенствование системы управления требует постоянного внимания, анализа и улучшений. Важно помнить, что успех компании зависит от комплексного подхода, который включает в себя не только применение эффективных методов, но и формирование правильной корпоративной культуры, развитие лидерства и построение прозрачной системы коммуникации на всех уровнях управления.

Литература:

1. Бойетт Джозеф Г., «Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления» / Бойетт Джозеф Г., Бойетт Джими Т. - М.: ЗАО "Олимп-бизнес", 2001. - 416 с.
2. Видяпина, В.И. «Экономическая теория» Учебник / В.И. Видяпина, Г.Л. Журавлевой — М.: ИНФРА-М, 2017. - 257с.
3. Волкова, О.И «Экономика предприятия» Учебник / О.И. Волкова — М.: ИНФРА-М, 2017. - 285с.
4. Горфинкель, В.Я. «Экономика предприятия» Учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасолова — М.: ЮНИТИ, 2015. - 218с.
5. Козлова, В. К. «Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление» Учебное пособие / В. К.Козлова, С. А. Уваров. - СПб.: Политехника, 2018. - 322 с.
6. Мескон, М.Х. «Основы менеджмента» / М.Х Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.— М.: «Дело», 2014. - 467

ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ахмедова М.Х.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматривается понятие инновационной деятельности, ее экономическая сущность и роль в развитии современных рынков. Анализируются основные виды инноваций, их влияние на экономические процессы, а также механизмы финансирования инновационной деятельности. Особое внимание уделяется факторам, влияющим на эффективность внедрения инноваций, и стратегическим подходам к их развитию в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, экономика, рынок, издержки, финансирование, конкурентоспособность, экономический рост, технологии, управление инновациями.

Слово «инновация» является синонимом нововведения. В определении инновация — результат инновационной деятельности, реализованный в виде нового или усовершенствованного продукта на рынке, либо нового или более совершенного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновации — это возможности удовлетворения общественных потребностей, которые выражаются в конкретных способах, путях и средствах достижения основной цели производства. В данном определении инновации являются по своей сути синонимом понятия нововведения. Выделяется мысль о том, что инновации можно расценивать как источник удовлетворения общественных потребностей. Другой коллектив авторов разделяет инновации на подгруппы:

Существуют различные типы инноваций, каждая из которых имеет свои особенности и назначение. Базовые инновации включают в себя крупные изобретения, в основе которых лежит создание новых технологий и отраслей. К улучшающим инновациям относятся небольшие изобретения, модернизирующие существующие технологии. Псевдоинновации – частичное улучшение устаревших технологий, которое может замедлить технологический прогресс. Необходима постоянная оценка потенциальных эффектов инноваций на экономику, общество, окружающую среду, чтобы избежать

псевдоинноваций и обеспечить эффективность технологического прогресса [1, 90].

Подчеркивается мысль, что бывают общественно-полезные инновации, инновации, не приносящие полезного эффекта и инновации с отрицательным эффектом для общества.

Понятие инновации как экономической категории впервые было введено Йозефом Шумпетером, который связывал его с достижениями науки и влиянием новых комбинаций различных факторов на экономический рост [9, 97]. Й. Шумпетер выделял следующие типы инноваций:

- использование новой техники, материалов и технологических процессов;
- внедрение новых продуктов на рынок;
- основополагающие изменения в производстве и распределении;
- создание новых рынков и освоение новых источников сырья;
- формирование новых форм организации бизнеса;
- инновации в сфере маркетинга;
- использование новых финансовых инструментов и механизмов;
- изменения в законодательстве и нормативных актах, регулирующих экономическую деятельность;
- прочие нововведения, позволяющие повысить эффективность производства и улучшить качество продукции [9, 98].

Инновация характеризуется новизной, а новизна инновации открывает возможность применяться для внедрения в производство с целью сокращения издержек (пример: изобретение ткацких станков, печатных станков, микропроцессоров, а затем компьютера и т. д.), либо открывает новый рынок (пример: двигатель внутреннего сгорания для автомобиля, электродвигатель для автомобиля, телефоны, смартфоны). То есть инновация внедряется как в сферу производства, с целью сокращения издержек и трудозатрат, увеличения объема производства, так и в сферу потребления с целью создания новых рынков, другими словами, инновации бывают процессными и продуктовыми. Исходя из закона рынка, целью деятельности любой компании является получение прибыли. А исходя из этого закона делаем вывод, что в рыночной экономике любая инновация будет связана с целью получения и увеличения прибыли. Преимущества для потребителей – улучшается качество оказываемых услуг, появляются новые изобретения, улучшающие качество жизни, улучшаются условия труда.

Отметим также и сферу распределения. К примеру, в финансовом секторе использование современных ЭВМ привело к значительному сокращению издержек времени и труда для брокеров и инвесторов.

Прямая связь между ними сегодня осуществляется за секунды. Раньше для приобретения акций компании инвестору необходимо было связываться с брокером по телефону или почте, а теперь все управление может осуществляться через приложения в компьютере или смартфоне. То же касается и курса акций, валют, облигаций.

Получается, что, как правило, инновация внедряется для повышения эффективности процессов производства и распределения товаров и услуг, и, как следствие, сокращения издержек и увеличения прибыли компаний, внедривших инновацию. К тому же инновации сами могут являться товаром, спрос на который может быть крайне высок [2, 165].

Общим признаком для понятий инновация - наличие улучшений (кардинальных или частичных), новизна и применимость. Инновация, как правило, может быть определена как конечный результат процесса инновационной деятельности.

Инновация – это новый или усовершенствованный продукт, или процесс, или их комбинация, который значительно отличается от предыдущих продуктов или процессов, производившихся в организации, и стал доступен потенциальным пользователям или введен в эксплуатацию.

Инновационная деятельность — это деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках.

Развитие инновационной деятельности сильно зависит от эффективной системы финансирования. Это позволяет предприятиям и государственным структурам накапливать и использовать финансовые ресурсы для реализации ключевых направлений инновационной политики.

Базовые принципы, на основе и с учетом которых необходимо выстраивается система финансирования инноваций:

- система финансирования инноваций предполагает четкое целеполагание и совместимость с быстрым и эффективным внедрением инноваций;
- использование рациональных, обоснованных, логичных и законных методов и механизмов;
- наличие достаточных источников финансирования;

- широкая и комплексная система финансирования, для охвата как можно больших технологических и технических новинок и вариаций их использования на практике;

- адаптивность и гибкость системы финансирования, чтобы быстро подстраиваться под изменения внешних условий для поддержания максимальной эффективности.

Механизм финансирования инноваций — это система финансовых методов и инструментов, которая обеспечивает финансирование инновационных проектов и компаний путем преобразования и распределения финансовых ресурсов, необходимых для создания и внедрения инноваций.

Система финансирования инноваций состоит из следующих элементов:

- источники финансирования инновационных процессов, включая процесс финансирования;

- механизмы накопления и инвестирования финансовых средств в инновационные проекты;

- инструменты управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективности и возврата кредитных ресурсов [3, 147].

Осуществляется финансирование инновационной деятельности из множества источников, таких как: инвестиционные и инновационные фонды, фонды предприятий, финансово-промышленные группы, бюджеты разных уровней, малый инновационный бизнес, частные лица и специальные фонды. Перечисленные источники в той или иной мере участвуют в процессе финансирования и стимулируют развитие инноваций.

Источник финансирования — это конкретная форма обеспечения деятельности организации, например кредит определенного банка на определенных условиях.

Современная повестка цифровизации экономики способствует улучшению условий и сокращению времени при поиске источников финансирования. Технологии цифровизации финансового сектора предоставляют организациям и компаниям способствуют ускорению поиска и принятия решений об источнике, форме, механизме, инструментах и процедурах финансирования осуществляемой деятельности. Инновационная деятельность, ведущаяся организациями постоянно, позволяет им динамично развиваться, соответствовать трендам или создавать их. Инновационная деятельность требует значительных инвестиций и, чаще всего, чем более высок риск инновации, тем большей потенциальной доходностью она обладает.

Для исследования источников финансирования инновационной деятельности рассмотрим их виды, свойства и характеристики, которыми они обладают.

Финансирование инновационных процессов может осуществляться различными способами, включая самофинансирование (использование собственных средств в качестве источника) и использование заемных средств.

Организация финансирования инновационной деятельности должна быть основана на множественности источников, гибкости и адаптивности элементов системы. Кроме того, возможность быстрой и эффективной коммерциализации инноваций способствует увеличению финансовой отдачи.

При прямом методе финансирования инновационной деятельности главными источниками гос. финансирования являются бюджеты различных уровней. Ими могут являться специализированные бюджетные фонды, бюджет развития. Государство, при реализации инновационных проектов, выступает в роли инвестора. Оно влияет на инвестиционный климат, а также на производственные инновации, определяя приоритетные направления в рамках проводимой ей инновационной политики. Кроме этого, финансирование науки в основном осуществляется из государственных источников. Бюджетное финансирование направлено на решение крупных научно-технических задач, и поддержку малого, среднего и крупного предпринимательства [4, 191].

Государственное финансирование осуществляется по следующим принципам: принцип перераспределения (финансирование на начальных стадиях), принцип старта (поддержка инновационных проектов на этапе стартапов), принцип конкурсности (выделения финансирования компаниям, выделяющимся на фоне других компаний применимостью и возможностью коммерциализации своих проектов).

Получение государственной финансовой поддержки для реализации инновационных программ является сложным процессом, поскольку к таким программам предъявляются многочисленные требования.

Внебюджетные фонды – это один из источников финансирования инновационной деятельности используемый для управления инновационным процессом на различных уровнях, включая государственный, отраслевой, региональный и уровень отдельных предприятий и научно-исследовательских институтов.

Государственный бюджет обеспечивает стабильное и долгосрочное финансирование инноваций и является одним из

главных источников. Однако использование предоставляемых им ресурсов ограничено законодательством и сложностью оперативного перераспределения.

Внебюджетные фонды создаются для решения социальных, экономических, научных, технологических, экологических задач. Ресурсы этих фондов используются и перераспределяются для финансирования целей, не включенных в расходы бюджетов различных уровней. Внебюджетные фонды играют важную роль в финансовой системе, а также в системе финансирования инноваций [5, 297].

Внебюджетные фонды, хотя и принадлежат государству и муниципальным образованиям, являются независимыми. Они предназначены для финансирования конкретных целей, имеющих общегосударственное, региональное или местное значение. Средства этих фондов используются для покрытия расходов, связанных с осуществлением программ общегосударственного, регионального и местного значения. Данные фонды могут предоставлять субсидии для дополнительного финансирования инвестиционных и инновационных проектов. Фонды освобождаются государственных, таможенных пошлин и налогов.

Внебюджетные фонды могут быть разделены на три группы в зависимости от того, какую долю своих средств они направляют на научно-исследовательские работы. Фонды первой группы - направляют свои средства на инновационные разработки в полном объеме, второй группы – часть средств от 30 до 40%, третьей группы - от 5 до 10% средств.

Среди фондов, направленных на финансирование инновационной деятельности, особое место принадлежит Фонду содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере или Фонд содействия инновациям. Фонд образован для развития малого предпринимательства в научно-технической сфере, например, для создания малых наукоемких фирм, «инкубаторов» бизнеса, инновационных центров и др. Кроме того, он содействует поощрению конкуренции в научно-технической сфере путем оказания финансовой поддержки наукоемким проектам, которые разработаны малыми предприятиями [6, 343].

Фонд является юридическим лицом, действует в соответствии с законодательством о некоммерческих организациях. Может выступать залогодателем, поручителем и гарантом по обязательствам юридических и физических лиц. Для реализации государственных, отраслевых и региональных программ и эффективных проектов малого инновационного предпринимательства фонд вправе предоставлять

финансовую поддержку. Фонд предоставляет финансовую поддержку для реализации инновационных проектов на конкурсной основе. Финансовая поддержка малым предприятиям, связанным с инновациями, может предоставляться на возмездной и безвозмездной основе.

Собственные средства предприятий - один из основных источников финансирования инноваций. Является предпочтительным источником финансирования инновационной деятельности для предприятий и научно-технических организаций [7, 542].

Финансирование инновационной деятельности из собственных средств предприятий, кредиторской задолженности и временно свободных финансовых средств может быть недоступно для некоторых предприятий. Финансирование из прибыли является наиболее предпочтительным, так как оно меньше зависит от внешних факторов. Тем не менее, компании могут столкнуться с трудностями в получении прибыли в объемах и сроках, необходимых для реализации крупных инновационных проектов.

Собственные средства компаний аккумулируются из прибыли, амортизационных отчислений, доходов от экспорта и продажи лишнего имущества. Чтобы улучшить систему финансирования инноваций применяются следующие подходы:

- для поддержки научно-технических исследований используется часть целевых амортизационных отчислений;
- использовать методы ускоренной амортизации активной части основного капитала.

Внутренние источники финансовых ресурсов компании используют для финансирования инновационных проектов различными способами.

При недостаточных объемах прибыли для финансирования инноваций в полном требуемом объеме компания может перераспределить активы, которые предназначены на выполнение других проектов. Эти активы могут сливаться и перераспределяться для повышения эффективности использования при реализации инновационных проектов.

Увеличение краткосрочную задолженность также может являться источником финансирования инновационных проектов при недостаточном объеме собственных средств. Кроме этого, возможно сокращения дебиторской задолженности в качестве источника финансирования таких проектов.

В итоге, при грамотном управлении финансовыми потоками предприятие способно аккумулировать внутренние источники для финансирования инновационной активности. Однако даже для

компаний с большими объемами финансовых потоков достаточно сложно и рискованно финансировать лишь из внутренних источников большие инновационные проекты [8, 651].

Литература:

1. Катаев А.В. Анализ особенностей организации и управления виртуальными предприятиями / А.В. Катаев. // М.: - изд.: «Известия». 2018г. – С. 90.

2. Ковалев Д.А. Постиндустриальное общество и виртуализация экономики в развитых странах и России. М.: - изд.: «Известия». 2017г. – С. 165.

3. Котлер Ф. Инновационная экономика как фактор эволюции производственных систем. / Под ред. О.Г. Туровца. - Воронеж: ГОУ ВПО «ВГТУ», 2018г. – С. 147.

4. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие – 3-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2022г. – С. 191.

5. Ниналалова Ф.И. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / Ф.И. Ниналалова. — Москва: ИНФРА-М, 2021г. – С. 297.

6. Погодина Т.В., Попадюк Т.Г., Удальцова Н.Л. Инновационный менеджмент: Учебник. Москва: ИНФРА-М, 2019г. – С. 343.

7. Попов Е.В. Эволюция институтов миниэкономики [Текст] / Е.В. Попов [отв. Ред. А.Д. Некипелов]; Институт экономики УРО РАН. - М.: Наука, 2017г. – С. 542.

8. Пороховский А. «Новая экономика» активизирует роль общества и государства в общенациональном развитии [Текст] / А. Пороховский. // Проблемы теории и практики управления. – 2018г. - С. 651.

9. Шумпетер Й. Теория экономического развития [Текст]. - М.: Прогресс, 2012г. – С. 97-98.

УДК 330.341.1 + 336.64

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Ахмедова М.Х.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются основные механизмы и источники финансирования инновационной деятельности. Анализируются ключевые формы финансовой поддержки инновационных проектов, включая государственное, венчурное, акционерное, проектное

финансирование и лизинг. Выявлены преимущества и ограничения различных подходов к финансированию инноваций, а также их влияние на экономическое развитие. Особое внимание уделяется рискам, связанным с вложением капитала в инновационные проекты, и стратегическим методам их минимизации.

Ключевые слова: инновации, финансирование, инвестиции, венчурный капитал, экономика, управление инновациями, кредитование, эффективность, риски, лизинг, проектное финансирование.

Инновации в любом из секторов экономики требуют финансовых вложений. Для того чтобы извлечь дополнительную прибыль, повысить эффективность деятельности организации, получить социально-экономический эффект, необходимо осуществить финансовые вложения. При этом установлена зависимость: чем на больший успех рассчитывает предприниматель в будущем, тем к большим затратам он должен быть готов в настоящем. Тем не менее проблема выбора объекта финансовых вложений для предпринимателя не ограничивается предельной суммой инвестиций. Исследования показали, что наибольшей эффективностью обладают вложения в инновации, где предприниматель имеет возможность получать сверхприбыль. Высокий потенциал эффективности инноваций обеспечивает спрос на нововведения со стороны предпринимателей, формируя рынок научно-технических, организационных, экономических и социальных новшеств [1, 84].

Крупные компании процветают не только за счет постоянного совершенствования существующей продукции и процессов, но и благодаря революционным прорывам. Чтобы закрепить успех, нужно искать другие идеи, которые будут соответствовать потребностям рынка и производственным и исследовательским возможностям компании. Для этого фирмам приходится вкладывать деньги в разработку множества неясных и незрелых идей, большей частью бесплодных. Эти пробные вложения дают фирме возможности продолжить исследования, если первые результаты покажутся обнадеживающими, а если и дальше все идет удачно, то может встать вопрос о коммерческой разработке проекта.

Существуют следующие формы финансирования инновационной деятельности: финансирование за счет прибыли, кредиторской задолженности и использование временно свободных финансовых средств; государственное финансирование; акционерное финансирование; кредиты; венчурное финансирование; лизинг; форфейтинг; смешанное финансирование [2, 87].

1. Финансирование инновационной деятельности может осуществляться за счет генерируемой прибыли предприятия, за счет кредиторской задолженности и за счет временно свободных финансовых средств.

К положительным качествам этого источника финансирования можно отнести их относительную бесплатность и доступность. Финансирование инновационной деятельности за счет прибыли является наиболее предпочтительным, поскольку оно в меньшей степени зависит от внешних факторов. Однако данный источник финансирования далеко не всегда доступен, поскольку обеспечить прибыль в тех объемах и сроках, которые необходимы для реализации крупных инновационных проектов, не всегда представляется возможным.

2. Государственное финансирование Данный вид финансирования, как правило, не предполагает сиюминутной отдачи от вложенных средств. Он направлен на поддержку и развитие некоторых приоритетных для государства направлений деятельности. Поскольку инновационная деятельность входит в число таких направлений, данный вид финансирования достаточно часто используется при реализации наукоемких инновационных проектов. Из средств госбюджетов различных уровней и специализированных государственных фондов финансируются направления инновационной деятельности, имеющие приоритетное значение. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах:

- финансирования государственных целевых инновационных программ;
- финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе.

К инновационным программам, на осуществление которых предполагается получение государственной финансовой поддержки, предъявляются следующие требования:

- право на участие в конкурсном отборе имеют инновационные проекты, направленные на развитие перспективных отраслей экономики, при условии их частичного финансирования (не менее 20% от суммы, необходимой для реализации проекта) из собственных средств компании; срок окупаемости не должен превышать установленных нормативов (как правило, 2 года);
- государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акций хозяйствующего субъекта в государственную собственность;

- инновационные программы, предоставляемые на конкурс, должны иметь положительные заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной или независимой экспертизы.

Бюджетное финансирование является весьма привлекательным источником финансирования предприятий, за который идет достаточно жесткая конкурентная борьба. Наличие данного вида финансирования у предприятия означает определенную финансовую стабильность и способствует получению им других видов финансирования, поскольку свидетельствует о перспективности и важности для общества того бизнеса, который рассматривает предприятие [3, 74].

К негативным свойствам данного вида финансирования можно отнести достаточно сложную процедуру его получения, что ограничивает его применимость для начинающих или небольших предприятий.

Если предприятие достигло определенной стадии роста и уже приносит ощутимые доходы, заметную роль в стимулировании его дальнейшего инновационного развития могут сыграть установленные государством и местными органами власти налоговые льготы.

3. Акционерное финансирование. Данная форма доступна для предприятий, организованных в форме закрытого или открытого акционерного общества; позволяет аккумулировать крупные финансовые ресурсы путем размещения акций среди неограниченного круга инвесторов для осуществления перспективных инновационных проектов.

Также источником финансирования инвестиционной и инновационной деятельности может быть эмиссия облигаций, направленная на привлечение временно свободных денежных средств населения и коммерческих структур. Принципиальным отличием облигаций от акций является фиксированная стоимость облигаций и ее независимость от результатов хозяйственной деятельности предприятия. Кроме того, владелец облигации не имеет прав собственности по отношению к предприятию, которое выпустило облигации.

Срок облигационного займа, как правило, должен быть не менее продолжительным, чем средний срок осуществления инвестиционного проекта с тем, чтобы погашение обязательств по облигационному долгу происходило после получения отдачи от вложенных средств. К отрицательным свойствам данного вида источника финансирования следует также отнести сложность в реализации и недоступность для предприятий малого и среднего бизнеса [4, 44].

4. Кредиты. Исторически кредиты, выдаваемые банками, являются одним из наиболее распространенных источников финансирования растущих отраслей экономики, особенно на ранних стадиях развития предприятий.

Коммерческие банки финансируют инновационные проекты, обладающие реальными сроками окупаемости, имеющими источники возврата предоставляемых финансовых средств, обеспечивающие значительный прирост инвестируемого капитала. Банковский кредит предоставляется на определенный срок под проценты, размер которых зависит от срока займа, величины риска по проекту, характеристик заемщика и пр.

Привлечение банковских кредитов зачастую рассматривается как лучший метод внешнего финансирования инвестиций, если предприятие не может удовлетворить свои потребности за счет собственных средств и эмиссии. К положительным чертам данного вида финансирования следует отнести его относительную независимость от размеров производства или объемов прибыли, степени распространения акций.

В то же время существует ряд отрицательных моментов — это требование по залоговому обеспечению долга, которое, как правило, выставляет банк с целью снижения риска кредитования; необходимость периодических выплат по погашению долга.

Предприятия могут получать кредиты не только через банковскую систему. Заключая кредитные договоры в ходе осуществления своей хозяйственной деятельности, предприятие может брать займы у других хозяйствующих субъектов на различных условиях. Особенность кредитного договора состоит в том, что предметом займа могут выступать не только денежные средства, но и материальные ценности, права пользования и др. Одной из разновидностей займа является целевой заем, обязательства по которому оформляются векселями или облигациями [4, 45].

5. Венчурное финансирование. Особое место среди источников финансового обеспечения инновационных проектов в предпринимательском секторе занимает в последние полвека венчурное инвестирование.

Венчурные инвестиции осуществляются в форме приобретения части акций венчурных предприятий, еще не котирующихся на биржах, а также предоставления ссуды или в других формах. Цель данной сделки - обеспечить рост стоимости акций компании за счет реализации перспективного проекта и получить прибыль за счет разницы в цене покупки или продажи акций.

В настоящее время наиболее развиты следующие формы венчурного финансирования:

- прямое венчурное инвестирование, когда происходит непосредственное финансирование инвестором венчурного предприятия (венчура);

- финансирование через венчурные фонды [5, 204].

Венчурные (инновационные) фонды - разновидность инвестиционных фондов, которые создаются за счет разработчиков и потребителей инновационной продукции, сбережений населения и государства. Инновационные фонды могут финансировать инновационные проекты на безвозмездной (льготной основе), аккумулируя и перераспределяя капитал из многоканальных источников в инновационную деятельность. Инновационные фонды финансируют как инновационные проекты, так и оказывают финансовую помощь инновационным предприятиям и отдельным ученым и специалистам.

Риск, связанный с финансированием инноваций, распределяется между различными партнерами пропорционально их долевному участию в капитале фонда. Вероятность получения прибыли возрастает благодаря вкладыванию средств фонда одновременно в несколько инновационных проектов.

Кроме финансово-кредитных услуг, инновационные фонды оказывают множество посреднических услуг - информационное обеспечение, патентный анализ инновационных проектов, лицензирование, консультирование и др., что способствует формированию благоприятных условий для деятельности инноваторов.

Деятельность венчурных фондов по финансированию инновационных проектов обладает рядом характерных особенностей, что отличает их от традиционных инвестиционных фондов:

- риско-инвесторы готовы к потере своего капитала (не требуют залоговых гарантий возврата предоставленных средств);

- «риско-капитал» предоставляется на длительный срок (5-7 лет) без права его изъятия;

- риск венчурных инвесторов велик, однако в случае удачи он компенсируется сверхприбылью [6, 240].

Статистика показывает, что в 15% случаев венчурный капитал полностью теряется, в 25% - риско-фирмы терпят убытки в течение большего срока, чем планировалось, в 30% - получают умеренные прибыли и в 30% - сверхприбыли (превышение «риско-капитала» в 30-200 раз).

6. Лизинг. Лизинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, при котором арендодатель по договору финансовой аренды обязуется приобрести в собственность имущество у определенного продавца и предоставить его арендатору за плату во временное пользование для предпринимательских целей [7, 321].

По своему экономическому содержанию лизинг относится к производственным инвестициям, в процессе реализации которых, лизингополучатель должен возместить лизингодателю инвестиционные затраты, осуществленные в материальной и денежной формах, и выплатить вознаграждение.

Выступая как разновидность кредита в основной капитал, лизинг вместе с тем отличается от традиционного кредитования. Преимущества лизинга перед кредитованием состоят в более широком комплексе предоставляемых услуг, т.е., механизм финансового лизинга позволяет приобрести необходимые основные фонды с меньшими первоначальными затратами. Кроме того, снимается проблема залогового обеспечения и снижается ряд рисков, связанных с приобретением и поставкой оборудования, поскольку их обычно принимает на себя лизингодатель. График лизинговых платежей может быть составлен с учетом пожеланий предпринимателя и учитывать, в частности, такие особенности, как сезонность реализации его продукции. Наконец, затраты по лизингу могут быть отнесены на себестоимость выпускаемой с помощью приобретенного оборудования продукции, что снижает налоговое бремя предпринимателя.

Вместе с тем применение схем финансового лизинга имеет и ряд ограничений. В частности, такие схемы возможны далеко не для всех инновационных проектов. Следует учитывать, что стоимость приобретаемого оборудования с учетом вознаграждения банка и страховых выплат может оказаться слишком высокой, а его рыночная цена в силу самых различных причин может за время лизинга существенно снизиться [7, 324].

7. Форфейтинг. Форфейтинг является операцией по трансформации коммерческого кредита в банковский. Суть операции заключается в следующем. Покупатель, не располагающий на момент заключения сделки требуемой суммой финансовых ресурсов, выписывает продавцу комплект векселей на сумму, равную стоимости объекта сделки и процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставление коммерческого кредита. Кредитование по схеме форфейтинга является средне-долгосрочным (от 1 года до 7 лет).

8. Смешанное финансирование. Осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов, из различных источников [7, 325].

9. Проектное финансирование инновационной деятельности. В качестве особого источника финансирования инновационной деятельности может использоваться проектное финансирование. В мировой практике под проектным финансированием часто подразумевают такой тип организации финансирования, когда доходы, полученные от реализации проекта, являются единственным источником погашения долговых обязательств. Существенным различием между инновационным венчурным и проектным финансированием состоит в том, что проектное финансирование применяется в отношении тех продуктов, на которые уже сформирован коммерческий спрос.

Основные требования, предъявляемые к организации проектного финансирования:

- солидный состав учредителей и их партнеров;
- квалифицированный анализ проекта;
- компетентно составленное технико-экономическое обоснование, предварительное согласование с банком процедуры проекта;
- достаточная капитализация проекта, его технико-технологическая осуществимость и высокие эксплуатационные характеристики.

Немаловажным следует считать и четкое распределение проектных рисков, наличие соответствующих гарантий от государственных и правительственных учреждений, доскональное знание объекта проектного финансирования.

К числу сфер, наиболее соответствующих требованиям проектного подхода, можно отнести добывающие отрасли и энергетику, переработку нефтегазового сырья, альтернативные источники энергии, определенные типы машиностроения, приборостроения, некоторые виды строительных материалов, а также перспективных химических продуктов. В этом случае «чистое» проектное финансирование не требует ни дополнительных источников финансирования, ни дополнительных гарантий и основано на приемлемом уровне различных видов риска [8, 250].

Существует несколько видов проектного финансирования инноваций. Первым видом является финансирование, основанное на жизнеспособности самого проекта, без учета кредитоспособности его участников, их гарантий и гарантий погашения кредита третьими лицами. Вторым видом можно считать финансирование инвестиций,

при котором источником погашения задолженности являются денежные потоки, генерируемые в результате реализации проекта. Третьими считают такой вид финансирования, при которой обеспечением кредита служат потоки наличных средств, генерируемых в результате реализации проекта, так и активы предприятия. Четвертым видом проектного финансирования является обеспечение кредита экономической и технической жизнеспособности самого предприятия.

Отличаясь значительно большей неопределенностью, инновационные проекты имеют то преимущество, что они могут быть прекращены при небольших финансовых потерях уже на ранних стадиях разработки. Также инновационные проекты отличаются качественной оценкой. Именно поэтому необходима процедура установления критериев успешности и оптимального соответствия предпринятых усилий полученному результату [8, 253].

Наиболее важными критериями выбора инновационного проекта являются:

- приемлемый уровень затрат и удовлетворительный уровень рентабельности;
- достаточный технический уровень; новизна и приоритетность;
- конкурентоспособность;
- патентная или лицензионная чистота;
- рыночная привлекательность; высокие потребительские свойства;
- необходимый уровень стандартизации;
- технико-технологическая осуществимость;
- квалифицированный персонал;
- наличие спроса на рынке;
- стабильная макроэкономическая и политическая ситуация;
- приемлемость проектных рисков;
- наличие учредителя, гаранта;
- надежные источники финансирования;
- соответствие законодательству;
- ресурсные возможности [8, 255].

Литература:

1. Беспалов В.А. Финансовые принципы инновационной деятельности: учеб. пособие / В.А. Беспалов, В.Б. Леонтьев. - М.: МИЭТ, 2017г. – С. 84.

2. Бурхонов О.В. Инновационная деятельность: оценка и прогнозирование / О.В. Бурхонов. Душанбе – изд.: «Академия наук» 2018г. – С. 87.

3. Дедова И.Н. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности: учеб. пособие / И.Н. Дедова, И.В. Бессонов. - М.: МИИТ, 2018г. – С. 74.

4. Захарова И.В. ЕС от Маастрихтской стратегии к Лиссабонской программе. – Душанбе - изд.: «Ирфон». 2018г. - С. 44-45.

5. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. - М.: ИНФРА, 2016г. – С. 204.

6. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: учеб. пособие / В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова. - М.: ИНФРА, 2017г. – С. 240.

7. Руднев А.В. Инновационный менеджмент / А.В. Руднев. - М.: ГАУ, 2018г. – С. 321-325.

8. Якубова Л.А. Финансовое обеспечение инновационной деятельности / Л.А. Якубова, - Душанбе. Изд.: «Дониш». 2018г. – С. 250-255.

УДК 330.341.1 + 336.64

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ахмедова М.Х.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются методологические проблемы финансового обеспечения инновационной деятельности, анализируются ключевые принципы и механизмы финансирования инноваций. Обсуждаются основные источники финансирования инновационной деятельности, включая государственные инвестиции, венчурный капитал, кредиты, проектное финансирование и лизинг. Освещены особенности финансового мониторинга и оценки эффективности использования капитала в инновационном секторе. Рассматриваются перспективы финансирования инновационных проектов и основные вызовы, с которыми сталкиваются предприятия в условиях цифровой трансформации экономики.

Ключевые слова: финансирование, инновации, инвестиции, венчурный капитал, кредитование, управление инновациями, риски, экономическая политика, лизинг, проектное финансирование.

Система финансирования инновационной деятельности состоит из взаимосвязанных элементов с иерархической соподчиненностью и специфическими функциональными особенностями, и включает:

- источники поступления финансовых средств для осуществления инновационной деятельности (процесс финансирования);
- механизм аккумуляции средств, поступающих из различных источников;
- политику (принципы и процедура) вложения мобилизованного капитала;
- механизм контроля за инвестициями;
- механизм возвратности авансированных в инновационные процессы средств.

Элементами финансовой системы, обслуживающей инновационную деятельность, являются финансовые источники поступления денежных средств, приводимые в движение механизмами их аккумуляции и вложения в инновационные проекты и программы, а также механизмы, обеспечивающие контроль за использованием инвестиций, их возвратность и оценку эффективности использования привлеченного в инновационную деятельность капитала [1, 32].

Отличительными особенностями организации финансирования инновационной деятельности являются множество источников финансирования, обеспечивающих комплексность охвата финансированием разнообразных направлений инновационного процесса и разных его субъектов и способность гибко приспосабливаться к динамично изменяющимся условиям внешней среды с целью обеспечения максимальной эффективности использования финансовых ресурсов. Рост финансовой отдачи от реализации инновационных проектов выступает важнейшим обобщающим показателем, на основе которого определяются конечные результаты инновационной деятельности и действенность финансовой политики, реализуемой самими хозяйствующими субъектами и комплексным экономическим субъектом - государством.

Сущность финансового обеспечения отражается в функциональных направлениях воздействия финансовой сферы на инновационную с точки зрения отношений воспроизводства, распределения и контроля.

Воспроизводственная функция финансового обеспечения реализует принцип сбалансированности материальных и финансовых ресурсов на всех стадиях кругооборота венчурного капитала в процессе его простого и расширенного воспроизводства.

Воспроизводственная функция финансового обеспечения проявляется в кругообороте инновационных инвестиций.

Финансовые ресурсы опосредуют движение инновационного капитала на всех стадиях кругооборота инновационных инвестиций. Таким образом, финансовые ресурсы увеличивают или замедляют скорость перелива инвестиций в различные сферы инновационной деятельности в зависимости от сложившейся на инновационном рынке деловой конъюнктуры.

Распределительная функция финансового обеспечения заключается в формировании и использовании фондов денежных ресурсов для обеспечения эффективной структуры капитала как с точки зрения денежно-кредитной политики государства на макро-, мезо- и микроуровнях, так и потребности в финансовых средствах субъекта инновационной деятельности. В странах с рыночной экономикой образование инновационного капитала происходит в организациях венчурного финансирования и в других универсальных финансовых структурах [2, 187].

Контрольная функция заключается в осуществлении финансового мониторинга за реальным денежным оборотом в инновационной сфере и реализуется в форме контроля за условиями создания инноваций, их финансирования, за изменением финансовых показателей, состоянием платежей и расчетов инновационного предприятия и заказчиков.

Финансовый мониторинг:

- выявляет соотношение между структурой фондов денежных средств и намеченными целями инновационной деятельности;
- корректирует несоответствие между доходами и расходами инноватора;
- определяет возможности прекращения финансирования в неэффективной сфере и открытия финансирования новых направлений инновационной деятельности [3, 624].

Финансовое обеспечение — это деятельность по привлечению, распределению и использованию капитала, а также по управлению им на рынке рискованных капиталов. Являясь составной частью инновационной сферы, инновационный капитал опосредует каждый этап инновационной деятельности. Наиболее значительными частями совокупного национального капитала, обслуживающего инновационную деятельность, являются государственный капитал, ссудные капиталы, Инвестиции в ценные бумаги, венчурный капитал, иностранный капитал, а также собственный капитал хозяйствующих субъектов.

Процесс формирования капитала, реально направляемого на инновационную деятельность, претерпел достаточно серьезные качественные и количественные изменения в ходе экономических реформ.

Капитал, направляемый в инновации, проявляется в конкретных формах инвестиций, которые можно систематизировать по следующим характеристикам:

- по форме вложения и осуществления контроля за инновационной деятельностью: прямые; портфельные или предоставление средств в виде кредитов;
- по видам инвестирования: финансовые инвестиции или вложения денежных средств и их эквивалентов, интеллектуальные инвестиции, имущественные права;
- по формам собственности: государственные, муниципальные, частные, смешанные;
- по условиям ассигнований: льготные, нельготные;
- по отношению к незамкнутой экономической системе: резидентные; нерезидентные;
- по альтернативности способов финансового обеспечения: венчурные, лизинговые, факторинговые, совместно-долевые [4, 384].

Основные источники инвестиций в инновации:

- собственные финансовые средства, иные виды активов и привлеченные средства;
- ассигнования из центрального, региональных и местных бюджетов;
- иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале;
- кредиты, в том числе государственные на возвратной основе, коммерческих банков и иностранных инвесторов.

Масштабы инвестиций в инновационную сферу различны в разные фазы цикла. Освоение базовых инвестиций, требующее крупных и окупаемых в долгосрочном периоде инвестиций, происходит в периоды выхода из кризиса и оживления. Поскольку склонность к накоплению и инновациям в период кризиса ослабевает, государство непосредственно и косвенно поддерживает инновационную активность, способствуя оживлению экономики и усиливая ее конкурентоспособность. Масштабы государственной поддержки в фазах подъема и стабильного развития сокращаются, а сам инновационный процесс осуществляется на конкурентной основе. В этот период преобладают улучшающие инновации, требующие меньших инвестиций и не связанных со столь значительным риском, как в случае базисных инноваций. Это позволяет сократить и

масштабы государственной поддержки инновационной деятельности. Уровень инновационно-инвестиционной активности минимален в фазе кризиса, когда получают развитие псевдоинновации, не требующие существенных улучшений [5, 382].

Следовательно, инновационную деятельность, опосредованную движением денежного капитала, рискованную по форме и целям предоставления, можно охарактеризовать следующим образом:

- во-первых, в инновационном процессе наличествует риск потери авансированного капитала из-за непредсказуемости результатов творческого процесса в силу возможной ошибочности идеи, лежащей в основе инновационного проекта; трудности его технической реализации; непредсказуемости реакции рынка на появление новинки и т.д.;

- во-вторых, инновационная деятельность характеризуется временным лагом от момента авансирования финансовых средств в инновации до момента получения коммерческой отдачи от них;

- в-третьих, высокая неопределенность результатов инновационной деятельности не обеспечивает гарантированный характер возмещения заемных средств, что увеличивает «цену» кредита, либо приводит к получению займодавцем права совладения новшеством; само поступление заемных средств в инновационную сферу возможно, если отдача от коммерческого использования создаваемого новшества будет ощутимей, чем доходы альтернативных сфер вложения капитала;

- в-четвертых, непостоянство и разнообразие субъектов инвестирования ведет к многообразию форм и условий предоставления капитала [6, 4].

Понятие «рисковый капитал» наиболее адекватно отражает характер использования денежных средств в инновационную деятельность, характер связи между различными этапами инновационного цикла. Степень риска инвестиций в инновации существенно варьируется в зависимости от уровня неопределенности их конечного результата. Эти обстоятельства, а также недостаточность собственных средств побуждают предпринимателей использовать кредитные формы финансирования нововведений. К особенностям, отличающим механизм рискового финансирования от банковского кредитования, относится то, что в случае рискованных капиталовложений кредит предоставляется под перспективную идею и не может иметь гарантий его обязательного погашения за счет имущества, фондов или прочих активов фирмы, иными словами, предполагается возможность потери вложенных средств, если инновационный проект не принесет после своей реализации ожидаемых результатов.

Венчурный капитал — это деньги, помещаемые в новое предприятие в форме долговых обязательств или обыкновенных акций. Данный капитал не регистрируется несколько лет, так как долговые обязательства не могут быть проданы, пока их выпуск не зарегистрирован, т. е. несколько лет они не обладают ликвидностью.

Таким образом, венчурные инвестиции — это рисковый капитал, направляемый в развитие быстрорастущих фирм, возникающих в процессе реализации коммерчески перспективного предпринимательского проекта. Венчурный капитал не имеет гарантий получения дохода в виде фиксированного процента, а также в виде залога либо гарантий его возврата инвестору [6, 7].

Впервые институционализация венчурного капитала произошла в США в 1946 г., когда созданная американская корпорация по исследованиям и разработкам в Бостоне профинансировала фирму ДЭК, ставшую в последствии одним из крупнейших производителей вычислительной техники. Закон о малых инвестиционных компаниях 1958 г. позволил объединить государственные средства и частные капиталы и предоставил возможность пользоваться этими средствами профессионально управляемым малым инвестиционным компаниям для создания малых предприятий.

В конце 60-х гг. появляются малые частные венчурные фирмы, создаваемые как товарищества с ограниченной ответственностью. Венчурная компания становилась главным партнером финансируемого ею инвестиционного предприятия и получала вознаграждение за работу и определенный процент прибыли. Финансовые средства венчурной компании предоставляли партнеры с ограниченной ответственностью - страховые компании, благотворительные и пенсионные фонды [7, 177].

В США в настоящее время функционирует около 600 независимых фондов, осуществляющих венчурное финансирование, ежегодно предоставляя малым предприятиям 4-4,5 млрд. долл.

В 60-е гг. при крупных американских корпорациях стали появляться отделения венчурного капитала, функционирующие как фирмы, связанные с банками и страховыми компаниями и финансирующие технические проекты по новым для корпорации сферам деятельности. Другим типом фирмы венчурного финансирования стали поддерживаемые штатами фонды венчурного капитала, обязанные вкладывать в компании своего штата определенный процент инвестируемых этими компаниями средств. Размеры этих инвестиционных фондов различны - от 2,2 млн. долл. в Колорадо до 42 млн. долл. в Мичигане.

Практика венчурного финансирования в конце 50-х годов получила распространение в Силиконовой долине. Из венчурного капитала выросли корпорации «Майкрософт», «Сан», «Интел».

Венчурный капитал, как правило, предоставляется на долговременный период - на 5-7 лет, а в современной компьютерной сфере при реализации и краткосрочных проектов в 1-2 года. Венчурное инвестирование для современных компаний проще и дешевле, чем выход с заимствованиями на иностранные фондовые рынки, эмиссия собственных ценных бумаг, получение кредита. В настоящее время рынок венчурных инвестиций оценивается в 75-100 млрд. долл. в год. Быстро растущими реципиентами венчурного капитала являются Интернет-технологии, охватывающие СМИ, индустрию развлечений, рекламу, торговлю, коммуникации, образование, медицину, финансовый рынок; компании в областях биотехнологии, строительства, транспорта, сферы услуг, промышленного производства [8, 90].

Осуществление инноваций всегда имеет целью улучшение финансового положения предприятия - увеличение собственных средств за счет капитализации инновационной прибыли. На уровне предприятия гарантированное финансовое обеспечение служит предпосылкой осуществления стратегического планирования. Формирование средств для финансово-кредитного обеспечения деятельности предприятий из разных источников при условии диверсифицированности вложений капитала позволяет обслуживать множество направлений самой инновационной деятельности, в наибольшей степени отвечающих платежеспособному спросу на инновационные продукты.

Предприниматели в экономически развитых странах реализуют «инновационную политику», основанную на продуктивных нововведениях, обеспечивающих рынок в соответствии с его конъюнктурой. Инновационная политика современных предприятий базируются на теории маркетинга, уделяющей внимание инновационному механизму, позволяющему перехватить у рынка инициативу формирования спроса, создавать потребности прежде всего массового покупателя в новых товарах и услугах. Становление «потребительского общества» в экономически развитых странах связано с активным проникновением новшеств в условия и образ жизни населения [8, 98].

Литература:

1. Акбаров А.М. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия / А.М. Акбаров. Душанбе, изд.: «Ирфон», 2019г. – С. 32.

2. Амиршоев А.А. Понятие инвестиций и инвестиционной деятельности. Курс экономики / А.А. Амиршоев. Душанбе, изд.: «Дониш», 2017г. – С. 187.
3. Бердиев Р.Б. Инновационная деятельность предприятия: Учебное пособие. // Р.Б. Бердиев. Душанбе, изд.: «Дониш», 2017г. - С. 624.
4. Вохидов А.Х. Анализ эффективности инвестиционной и инвестиционной деятельности: // А.Х. Вохидов Душанбе, изд.: «Ирфон», 2011г. – С. 384.
5. Галанов В.А. Управление инновациями в условиях перехода к рынку. М.: РИЦЛО «Мегаполис-Контракт», 2019г. – С. 382.
6. Джаббаров Р.Т. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Инновации // Р.Т. Джаббаров, Душанбе, изд.: «Китоб», 2017г. С. 4-7.
7. Каримова М.Т. Инвестиционный климат Республики Таджикистан и пути его улучшения. // Известия академии наук. Серия: Экономика. Душанбе «Дониш», 2017г. - С. 177.
8. Михайлов Р.А. Управление инновационными проектами: Учебное пособие / Под общ. ред. Р.А. Михайлов, Г.Г. Богомазова, З.А. Сабова. СПб., 2018г. – С. 90-98.

УДК 330.341.1 + 338.2

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кодирова Д.У.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье анализируются сущность и особенности формирования инновационной экономики в контексте глобальных структурных изменений. Рассматриваются основные подходы к определению понятия «инновационная экономика», ее ключевые характеристики и факторы, влияющие на ее развитие. Особое внимание уделяется роли технологий, знаний и инновационных предприятий в формировании новой экономической модели. Обозначены перспективы развития инновационной экономики и значимость малых и средних предприятий в ее становлении.

Ключевые слова: инновационная экономика, экономическое развитие, знания, технологии, глобализация, предпринимательство, конкурентоспособность, экономическая трансформация.

Переход на инновационный путь экономической системы является следствием происходящих структурных изменений в развитии человечества и затрагивающих все сферы жизнедеятельности общества. И не случайно ведущую роль при этом отводят инновациям. Это связано с тем, что экономика как саморазвивающаяся система находится в процессе постоянных изменений. Поэтому в последнее время экономика все чаще характеризуется как инновационная, доминантной сферой которой выступает разработка и внедрение новых технологий. А одним из способов реализации эффективной структурной перестройки экономики должно стать формирование конкурентоспособной инновационной экономики.

В публикациях различного рода активно ведутся дискуссии по определению понятийного аппарата и по вопросам сущностного содержания понятия «инновационная экономика». В ряде работ отмечается отсутствие теоретического исследования по вопросу соотношения между экономической и технологической политикой, нет четкого разграничения между технологической и инновационной политикой. Не меньшую дискуссию вызывает проблема инновационной инфраструктуры, которая обеспечит эффективное управление инновационным процессом на государственном уровне, а также активно обсуждается вопрос о том, какие ресурсы и институциональные преобразования необходимы для ее функционирования [1, 172].

Однако, несмотря на все разнообразие проводимых исследований, единства мнений о содержании и сущности инновационной экономики нет. Как нет и одной терминологии, которая в полной мере отражала бы сущность этого понятия. Очень часто в литературных источниках и других публикациях можно встретить такие термины, как «новая экономика», «глобальная экономика», «информационная экономика», «сервисная экономика», «экономика знаний» или «неоэкономика». Все они отражают сущность и специфические особенности одного явления, представляющего собой процесса экономического развития в XXI веке.

Поэтому постараемся наиболее полно осветить основные, наиболее часто встречающиеся подходы к толкованию термина «инновационная экономика» или «новая экономика»

Термин «инновационная экономика» появился в середине 1990-х гг. Это было вызвано изменениями в мировой экономике, которая и по сей день переживает трансформацию типа производства, смену форм

накопления и изменение представлений о критериях эффективности экономического развития.

Проведенный анализ современных тенденций развития экономики ведущих западных стран говорит о том, что инновационная экономика — это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности.

Р.Т. Джаббаров, анализируя наиболее распространенные подходы к толкованию термина «новая экономика» выделил 2 направления. В первом из них новая экономика рассматривается как непосредственная основа информационной экономики. При данном подходе к новой экономике относятся вся предпринимательская деятельность, использующая современные информационные и коммуникативные технологии. Во втором случае новая экономика характеризуется экстраординарным приростом показателей экономического роста, увеличением доходов, низкой безработицей, умеренной инфляцией. И все это достигается за счет взаимодействия достижений в технологии, деловой практике и экономической политике [2, 143]. Такой подход включает в понятие «новая экономика» организационные и институциональные новации в деятельности различных отраслей экономики, в т.ч. традиционных.

Другие экономисты-исследователи выделяют еще 2 подхода к определению понятия «новая экономика»:

- новая экономика — это одна из вершин международной финансовой экономики, финансовой модели хозяйствования, символизирующая широкое использование инструментария информационно-технологических инноваций в валютно-финансовой системе;

- новая экономика — это совокупность отраслей, характеризующихся более значительным удельным весом человеческого капитала по сравнению с материальными элементами.

По мнению Н.В. Зарипова, в первых трех выше рассмотренных подходах указанные трактовки новой экономики недостаточно раскрывают динамику современного этапа общественного развития, хотя и в поле зрения их исследований находятся важные элементы новой экономической реальности, создаваемой информационными технологиями. Поэтому четвертый подход, по их мнению, является наиболее оптимальным и большей степени раскрывает суть новой экономики, т.к. важнейшим производственным ресурсом общества является не информация, а знание, т.е. информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания. В связи с этим

понятие «экономика знаний» наилучшим образом, нежели чем «информационная экономика», будет отражать сущность и свойства современной хозяйственной деятельности [3, 118].

Специалисты ведущих американских университетов определяют новую экономику знаний как «мир, в котором коммуникативные технологии формируют глобальную конкуренцию». По мнению экспертов ООН, экономика знаний представляет собой «совокупность интенсивного технологического прогресса в области компьютеров, коммуникаций, интернационализации экономических систем, бурных изменений в финансовой сфере».

Т.А. Исмаилов предлагает рассматривать понятие «новая экономика» в узком и широком смыслах [4, 101].

Новая экономика в узком смысле — это информационный сектор всей экономики, охватывающий электронную коммерцию, фондовый рынок, финансы, СМИ и некоторые другие сферы, такие как образование, здравоохранение, связь и т.д.

Новая экономика в широком смысле — это закономерный результат эволюции обще-технологического развития, наступление его очередного, постиндустриального этапа, ведущего к созданию информационного общества. Основой такой экономики служат высокотехнологические компании и производства, опирающиеся на информационные возможности глобальных телекоммуникаций, а определяющее значение имеет наука и вся ее инфраструктура, которая позволяет превращать идеи в конкретные достижения.

В специальной литературе можно найти другой не менее интересный подход к рассмотрению сути нового экономического уклада общества.

Так, М.Т. Каримова использует для описания данного явления термин «креативная экономика». По его мнению, креативная экономика основывается на творческом подходе субъекта, принимающего решение, его безграничных возможностях при анализе несоизмеримо огромных потоков информации, формирования собственных представлений и развития знаний в той или иной сфере деятельности. Ключевым фактором креативной экономики является человек с неисчерпаемым потенциалом, который выражается в постоянном поиске новой информации и стремлении к знаниям, что выдвигает на первый план потребности самовыражения и самореализации [5, 177].

Чтобы лучше понять, чем же отличается новая инновационная экономика от «старой» экономической системы, рассмотрим несколько сравнений, приведенных разными исследователями данной проблемы.

По мнению М.Т. Каримова, старая экономика опиралась на промышленную революцию и управление промышленными отраслями. Производители стремились сократить расходы посредством стандартизации продукции и ставили целью постоянное увеличение своих рыночных долей и повышение эффективности от роста масштабов производства. В отличие от старой, новая экономика базируется на революции и управлении информацией о клиентах, продуктах, ценах, конкурентах и прочих аспектах маркетинговой деятельности [5, 178].

В сервисной экономике (в отличие от индустриальной) повышается значимость сферы услуг, которая превращается в движущую силу экономического развития.

Подчеркивая изменения в экономическом укладе, М.Т. Каримова в своей работе отмечает, что в индустриальной экономике совершенствование продукции достигается за счет приложения новых знаний к природным ресурсам, оборудованию, труду, а в инновационном типе экономики это развитие обеспечивается за счет применения новых знаний к знаниям [5, 179].

Процесс глобализации, открытое информационное пространство увеличивает скорость распространения новых знаний. Х.Г. Комилова подчеркивает, что в условиях экономики инновационного типа основной прирост ВВП формируется за счет создания и освоения технологических новшеств и производства постоянного обновления наукоемкой продукции. «Новая экономика» ведет к ликвидации географических и национальных границ экономического пространства и превращает знания в главный ресурс [6, 90].

Рождение глобальной экономики обусловлено рядом причин, в т.ч. и политических, но характерной чертой глобальной экономики является развитие информационных технологий, базирующихся на инновациях и конкуренции.

Таким образом, главным элементом развития экономического сектора становится интеллектуализация, в основе которой лежит научное знание. Появление такой экономики обусловлено такими тенденциями, как рост значения качества товаров и степени удовлетворения потребностей, повышение важности установления устойчивых долгосрочных отношений, применение новых ИКТ.

Несмотря на все многообразие подходов к пониманию сущности новой экономики, в основе каждого из них лежат инновации в той или иной форме. Инновация — это нововведение в области техники, технологии, организации труда или управления, основанное на использовании достижений науки и передового опыта. Это результат сложного взаимодействия различных сфер деятельности предприятия,

посредством которого оно добивается конкурентных преимуществ и завоевывает, и удерживает лидерство на рынке. В научной литературе отмечается, что впервые термин «инновация» был зафиксирован во французском языке в 1297 г. и в английском - в 1553 г. как определение нового в языке и праве, т.е. в чисто социально-культурных сферах деятельности.

В экономическую теорию понятие «инновация» ввел в 1912 г. Й. Шумпетер для обозначения стадии жизненного цикла результатов НТП: инвенция (изобретение) - инноваций (внедрение) - имитация (тирожирование). В настоящее время инновации рассматриваются как основной фактор конкурентоспособности социально-экономической системы на макро-, мезо- и микроуровне [9, 97].

Таким образом, инновационная экономика представляет собой совершенно новую модель построения экономических отношений и является неотъемлемой частью, основной характеристикой новой общественной формации. Характеризуется радикальными изменениями во всех сферах жизнедеятельности человека, связанных со сменой технологического уклада и способа производства. Данное явление привлекло внимание многих отечественных и зарубежных ученых, экономистов и философов. Существует множество подходов к определению этой экономической категории, что очень часто затрудняет восприятие и понимание «новой экономики» простыми обывателями и будущими специалистами. Однако, большинство экономистов в своих исследованиях сходятся во мнении о том, что основной составляющей новой экономики, ее движущей силой является малый и средний бизнес, о чем писал основоположник теории инноваций Й. Шумпетер. Поэтому необходимо более подробно рассмотреть роль и место малого предпринимательства в формировании, развитии и повышении эффективности инновационной экономики [9, 98].

Литература:

1. Бердиев Р.Б. Роль современных институтов в повышении инвестиционного значения доходов населения. //Известия академии наук. Серия: Экономика. Душанбе «Дониш», 2020г. – С. 172.

2. Джаббаров Р.Т. О некоторых проблемах экономической политики Таджикистана // Экономика Таджикистана: стратегия развития. Душанбе Изд.: «Академия наук» – 2013г. – С. 143.

3. Зарипова Н.В. Инновационная экономика: проблемы исследования и преподавания // История экономической науки в Таджикистане: исследования и преподавание. - Душанбе: Изд.: «Китоб» 2021г. – С. 118.

4. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика — стратегическое направление развития России в XXI веке / Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов // Инновации. 2019г. – С. 101.

5. Каримова М.Т. Инвестиционный климат Республики Таджикистан и пути его улучшения. //Известия академии наук. Серия: Экономика. Душанбе «Дониш», 2017г. - С. 177-180.

6. Комилова Х.Г. Геополитические интересы Европейского Союза в Центральной Азии: взгляд из Таджикистана / Х.Г. Комилова. Душанбе. Изд.: «Адиб». 2022г. – С. 90.

7. Сафаров Н.В. Роль инновационной деятельности в экономическом развитии стран Европейского союза // Экономика, государство и общество в XXI веке: материалы международной научно-практической конференции. – Душанбе - Изд.: «Дониш» 2018г. – С. 135.

8. Файзуллоев М.К. Необходимость формирования национальной инновационной системы Республики Таджикистан как условие обеспечения модернизации экономики страны \\\ Проблемы современной экономики 2011г. - С. 216-220.

9. Шумпетер Й. Теория экономического развития [Текст]. - М.: Прогресс, 2012г. – С. 97-98.

УДК 336.717.061.5

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Власова З.И.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Риск можно с достаточной степенью точности оценить при помощи анализа потерь. Количественно размер риска может выражаться в абсолютных и относительных показателях. Однако оценить эти потери с достаточной точностью не всегда представляется возможным. Если же отнести размер вероятных потерь к какому-либо показателю, характеризующему банковскую деятельность, например, к размеру кредитных ресурсов, размеру расходов или доходов банка в связи с осуществлением конкретной операции, то получится величина риска в относительном выражении. Относительное выражение риска в виде установления допустимого уровня при совершении различных операций применяется при выработке политики банка. Это видимый

конечный результат сложной работы по выработке подходов к оценке риска, определению допустимого его уровня, что и составляет понятие стратегии риска. Риск отображает неопределенность исхода деятельности банка и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха. Рискуют подвержены практически все виды банковских операций. Для начала нужно дать предварительную оценку возможных потерь с помощью прогнозных методов анализа имеющейся статической и динамической достоверной информации о деятельности самих банков, их клиентов, контрагентов, их поставщиков и посредников, конкурентов и различных групп контактных аудиторий. Регулирование банковского риска базируется не на оценке финансового положения заемщика, а на установлении определенного соотношения между суммами выданных кредитов и собственных средств самого банка, т.е. предполагается создание резервного потенциала у банков для покрытия возможных убытков в случае разорения клиентов.

Ключевые слова: управления, риск, валюта, банк, стратегия, процент, страховка.

Риск можно с достаточной степенью точности оценить при помощи анализа потерь. Количественно размер риска может выражаться в абсолютных и относительных показателях. Однако оценить эти потери с достаточной точностью не всегда представляется возможным. Если же отнести размер вероятных потерь к какому-либо показателю, характеризующему банковскую деятельность, например, к размеру кредитных ресурсов, размеру расходов или доходов банка в связи с осуществлением конкретной операции, то получится величина риска в относительном выражении. Относительное выражение риска в виде установления допустимого уровня при совершении различных операций применяется при выработке политики банка. Это видимый конечный результат сложной работы по выработке подходов к оценке риска, определению допустимого его уровня, что и составляет понятие стратегии риска. Разработка стратегии риска проходит ряд этапов:

- выявление факторов, увеличивающих и уменьшающих конкретный вид риска при осуществлении определенных банковских операций.
- анализ выявленных факторов с точки зрения силы воздействия на риск:
- оценка конкретного вида риска;
- установление оптимального вида риска;
- анализ отдельных операций с точки зрения соответствия приемлемому уровню риска;
- разработка мероприятий по снижению риска.

К рассмотрению принимаются не все факторы, а лишь стандартный их набор, который периодически пересматривается. Эти факторы служат исходной базой для анализа риска.

Итак, рассмотрим способы управления некоторыми самыми распространенными видами рисков.

Способами управления процентным риском являются:

1. Выдача кредитов с плавающей процентной ставкой. Такие меры позволяют банку вносить соответствующие изменения в размер процентной ставки по выданному кредиту в соответствии с колебаниями рыночных процентных ставок. В результате банк получает возможность избежать вероятных потерь в случае повышения рыночной нормы ссудного процента.

2. Согласование активов и пассивов по срокам их возврата. Согласование активов и пассивов по срокам их возврата возможно по всему балансу банка (макро-хеджирование) или по конкретному активу и конкретному пассиву (микро-хеджирование). Для максимального хеджирования процентного риска сроки возврата по активу и пассиву должны полностью совпадать, что, однако, значительным образом ограничивает маневренность в деятельности банка. Вследствие этого допускается разрыв между соответствующими по срокам суммами актива и пассива. В целях управления данной разницей банки устанавливают обычно нормы соответствия активов и пассивов по сроку для тех их видов, которые чувствительны к изменениям процентных ставок. Если ожидается, что ставки процента будут возрастать, то разница должна быть положительной. Это приведет к тому, что в категорию с более высокими ставками переместится больше активов, чем пассивов, и чистый процентный доход банка увеличится сверх степени ожидаемого. Напротив, при ожидаемом снижении процентных ставок разница должна быть отрицательной.

3. Процентные фьючерсные контракты. Они представляют собой срочные контракты, которые используются для игры на процентных ставках. Подобно прочим фьючерсным контрактам процентные фьючерсы используются для спекуляции на колебаниях рыночных процентных ставок, а также для покрытия процентного риска.

4. Процентные опционы. Процентный опцион — это соглашение, которое предоставляет его держателю право купить или продать некоторый финансовый инструмент (краткосрочную ссуду или депозит), по фиксированной цене до или по наступлении определенной даты в будущем.

5. Процентные свопы. Одним из способов снижения процентного риска являются операции «своп» с процентами, то есть, когда две

стороны заключают между собой сделку, по условиям которой обязуются уплатить проценты друг другу по определенным обязательствам заранее обусловленные сроки. Обычно происходит обмен процентных платежей по сделке с фиксированной ставкой против сделки с переменной ставкой. При этом сторона, обязующаяся произвести выплаты по фиксированным ставкам, рассчитывает на значительный рост за период сделки переменных ставок; противоположная сторона - на их снижение. В результате сделки выигрывает та сторона, которая правильно прогнозировала динамику процентных ставок.

6. Срочные соглашения. Этот метод защиты от процентного риска связан с заключением между банком и клиентом специального форвардного соглашения о предоставлении в оговоренный день ссуды в определенном размере и под установленный процент. Таким образом, заранее фиксируется дата, размер будущего кредита, а также плата за пользование им. Заключая такое соглашение, банк ограждает себя от риска потерь в случае падения на момент выдачи ссуды рыночных процентных ставок. При повышении же этих ставок выигрывает клиент, получающий кредит за более низкую плату. Этот метод хеджирования, таким образом, позволяет разделить риск, связанный с колебанием процентных ставок с клиентом.

7. Страхование процентного риска. Оно предполагает полную передачу соответствующего риска страховой организации.

Процентный риск содержит в себе инфляционный риск - риск убытков в результате обесценения сумм процентов, уплачиваемых заемщиком. Методом его страхования является индексация, при которой в кредитном договоре оговаривается, что сумма платежа зависит от изменения определенного индекса, например, цен, а также заключение возобновляемых займов на короткий срок с правом их возобновления и пересмотра уровня ставки.

Для снижения валютного риска банк может использовать следующие приемы:

1. Выдача ссуд в одной валюте с условием ее погашения в другой с учетом форвардного курса, зафиксированного в кредитном договоре. Такие меры позволяют банку застраховаться от возможного падения курса валюты кредита.

2. Форвардные валютные контракты. Это основной метод снижения валютного риска. Такие операции предполагают заключение срочных соглашений между банком и клиентом о купле-продаже иностранной валюты при фиксации в соглашении суммы сделки и форвардного обменного курса. Механизм действия форвардных валютных контрактов в принципе аналогичен только что описанному.

Форвардные валютные сделки бывают фиксированные (сделка должна совершиться в строго определенный день) или с опционом (возможность выбора клиентом даты ее совершения: либо в любой день, начиная со дня подписания контракта и до определенного крайнего срока, либо в рамках какого-либо определенного периода в будущем). Важным условием форвардного контракта является обязательность его исполнения. Однако и сам форвардный валютный контракт связан с определенным риском. Для банка он состоит в том, что клиент может оказаться не в состоянии выполнить свои обязательства по контракту, в этом случае банк окажется не способным продать валюту, которую клиент в соответствии с контрактом должен был купить или наоборот, приобрести валюту, которую клиент должен был продать. При этом купля соответствующего количества валюты на рынке может обернуться убытками для банка.

3. Валютные фьючерсные контракты. Также как и форвардные валютные контракты, фьючерсы представляют собой соглашение купить или продать определенное количество иностранной валюты в определенный день в будущем. Однако в отличие от форвардных контрактов их условия могут быть достаточно легко пересмотрены. Кроме того, данные контракты могут свободно обращаться на бирже финансовых фьючерсов. Вместе с тем валютные фьючерсные контракты не получили еще широкого распространения.

4. Валютные опционы. Несмотря на сходство в названии форвардного валютного контракта с опционом, они являются инструментом, дающим их владельцу право купить некоторое количество иностранной валюты по определенному курсу в рамках ограниченного периода времени или по окончании этого периода. Валютные опционы бывают двух типов:

а) Опцион «call» дает его покупателю право приобрести валюту, оговоренную контрактом, по фиксированному курсу (при этом продавец опциона должен будет продать соответствующую валюту по этому курсу).

б) Опцион «put» предоставляет право его покупателю продать валюту, оговоренную контрактом, по фиксированному курсу (при этом продавец опциона должен будет купить соответствующую валюту по этому курсу).

5. Валютные свопы. Валютный своп представляет собой соглашение между двумя сторонами об обмене в будущем сериями платежей в разных валютах. Валютные свопы могут подразделяться на следующие два вида:

- свопы пассивами (обязательствами);
- свопы активами.

Валютные свопы пассивами — это обмен обязательствами по уплате процентов и погашению основного долга в одной валюте на подобные обязательства в другой валюте. Целью такого свопа, помимо снижения долгосрочного валютного риска, является так же уменьшение затрат в связи с привлечением фондов. Валютный своп активами позволяет сторонам соглашения произвести обмен денежными доходами от какого-либо актива в одной валюте на аналогичные доходы в другой валюте, такой своп направлен на снижение долгосрочного валютного риска и повышения доходности активов.

6. Ускорение или задержка платежей. Используется при осуществлении операций с иностранной валютой. При этом банк в соответствии со своими ожиданиями будущих изменений валютных курсов может потребовать от своих дебиторов ускорения или задержки расчетов. Этим приемом пользуются для защиты от валютного риска или получение выигрыша от колебаний валютных курсов. Однако риск потерь по-прежнему присутствует, поскольку вполне вероятно неправильное предсказание направления изменения валютного курса.

7. Диверсификация валютных средств банка в иностранной валюте. Этот метод снижения валютного риска предполагает постоянное наблюдение за колебанием курсов иностранных валют. А поскольку предугадать вероятные направления таких колебаний чрезвычайно сложно, то банки с целью уменьшения риска проиграть в результате невыгодного изменения курсов валют прибегают к диверсификации активов, деноминированных в иностранной валюте.

8. Страхование валютного риска. Страхование валютного риска предполагает передачу всего риска страховой организации.

Методы снижения рыночного риска:

1. Фьючерсные контракты на куплю-продажу ценных бумаг. Они предоставляют право их владельцу на куплю или продажу соответствующих ценных бумаг по установленному заранее курсу. Как и прочие финансовые фьючерсные контракты, данные фьючерсы позволяют «играть» на колебаниях рыночной стоимости ценных бумаг или уменьшать риск потерь от таких колебаний.

2. Фондовые опционы. Фондовый опцион — это право купить или продать акции (или другие ценные бумаги, обращающиеся на фондовой бирже) в течение оговоренного срока.

3. Диверсификация инвестиционного портфеля. Важнейшим средством защиты от обесценения ценных бумаг является диверсификация инвестиционного портфеля банка.

Управление кредитным риском осуществляется следующими способами:

1. Оценка кредитоспособности. Кредитные работники обычно отдают предпочтение именно этому методу, поскольку он позволяет предотвратить практически полностью все возможные потери, связанные с невозвращением кредита. К определению кредитоспособности заемщика существует множество различных подходов. Однако в последнее время в практике зарубежных банков все большее распространение получает метод, основанный на бальной оценке ссудополучателя. Этот метод предполагает разработку специальных шкал для определения рейтинга клиента. Критерии, по которым производится оценка заемщика, строго индивидуальны для каждого банка и базируются на с учетом его практического опыта. Эти критерии периодически пересматриваются, что обеспечивает повышение эффективности анализа кредитоспособности.

2. Диверсификация кредитного риска предполагает рассредоточение имеющихся у банка возможностей по кредитованию и инвестированию. Кредитный риск возрастает по мере увеличения общего объема кредитования и степени концентрации кредитов среди ограниченного числа заемщиков. Кроме того, производится распределение кредитов по срокам, по назначению кредитов, по виду обеспечения, по способу установления ставки за кредит, по отраслям и так далее. В целях диверсификации осуществляется рационирование кредита - плавающие лимиты кредитования, сверх которых кредиты не предоставляются вне зависимости от уровня процентной ставки.

3. Уменьшение размера выдаваемых кредитов одному заемщику. Этот способ применяется, когда банк не полностью уверен в достаточной кредитоспособности клиента. Уменьшенный размер кредита позволяет сократить величину потерь в случае его невозврата.

4. Страхование кредитов. Страхование кредита предполагает полную передачу риска его невозврата организации, занимающейся страхованием. Существует много различных вариантов страхования кредитов, но все расходы, связанные с их осуществлением, как правило, относятся на ссудополучателей.

5. Привлечение достаточного обеспечения. Такой метод практически полностью гарантирует банку возврат выданной суммы и получение процентов. При этом важным моментом является тот факт, что размер обеспечения ссуды должен покрывать не только саму сумму выданного кредита, но и сумму процентов по нему. Однако, все же приоритет при защите от кредитного риска должен отдаваться не привлечению достаточного обеспечения, предназначенного для покрытия убытков, а анализу кредитоспособности заемщика, направленному на недопущение этих убытков, поскольку ссуда выдается не в расчете на то, что для ее погашения придется продать

активы, служащие обеспечением, а на то, что она будет возвращена в соответствии с кредитным договором.

6. Выдача дисконтных ссуд. Дисконтные ссуды лишь в небольшой степени позволяют снизить кредитный риск. Такой способ предоставления кредитов гарантирует, как минимум, получение платы за кредит, а вопрос о ее возврате остается открытым, если не используются другие методы защиты от кредитного риска.

7. Оценка стоимости выдаваемых кредитов и последующее их сопровождение выражается в классификации кредитов по группам риска и созданием резерва по сомнительным долгам в зависимости от группы риска. А так как резерв создается за счет отчислений, относимых на расходы банка, то это и составляет часть понятия стоимости кредита для банка.

Таким образом, мы рассмотрели основные методы снижения различных видов риска, с которыми сталкиваются банки в процессе своей деятельности. Разработка этих мероприятий является важнейшим компонентом стратегии банка в области риска.

Риск отображает неопределенность исхода деятельности банка и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха. Риск подвержены практически все виды банковских операций.

Итак, сейчас существует множество способов оценки рисков, а также минимизации рисков или отказ от них.

Для начала нужно дать предварительную оценку возможных потерь с помощью прогнозных методов анализа имеющейся статической и динамической достоверной информации о деятельности самих банков, их клиентов, контрагентов, их поставщиков и посредников, конкурентов и различных групп контактных аудиторий. Для этой цели коммерческим банкам необходимо создать отделы, занимающиеся анализом уровня рисков и вырабатывающие меры по управлению ими в системе маркетинга;

Затем необходимо выбрать соответствующий метод для минимизации риска. Ведь все перечисленные выше методы уменьшения или ухода от риска имеют множество вариаций, используемых в зависимости от конкретной ситуации и договоренностей с партнерами. Это может быть хеджирование, отказ от предложений заемщика при слишком большом риске, диверсификация риска (например, предоставление кредита более мелкими суммами) и т.д.

Регулирование банковского риска базируется не на оценке финансового положения заемщика, а на установлении определенного соотношения между суммами выданных кредитов и собственных средств самого банка, т.е. предполагается создание резервного

потенциала у банков для покрытия возможных убытков в случае разорения клиентов.

Основой минимизации негативного влияния на положение банков принимаемых ими рисков должна служить интенсивная работа по повышению качества внутри банковского управления рисками в сочетании с расширением инструментов воздействия на банки со стороны Национального Банка Таджикистана. В настоящее время Национальным банком в тесном взаимодействии с международными организациями проводится работа по повышению эффективности банковского надзора, приближению его к международным требованиям и стандартам.

Литература:

1. Бахромова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. - Душанбе, изд.: «Ирфон» 2018г. – С. 90.
2. Бурхонова А.В. Банковские риски. Проблемы учета, управления и регулирования. – Душанбе, изд.: «Дониш», 2019г. – С. 165.
3. Дяченко О. Рейтинг банковских рисков: Что пугает банкиров // Банковское обозрение, 2018г. – С. 67.
4. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация. - Тамбов, 2020г. – С. 187.
5. Круглова Н.В. Валютное регулирование и финансовая политика государств в условиях глобализации / Н.В. Круглова, 2019г. – С. 103.
6. Марупов Н.Л., Ахмедов С.А. Антикризисное управление. Контроль и риски коммерческих банков и фирм в Таджикистане. – Душанбе, изд.: «Ирфон», 2020г. – С. 154.
7. Махмудов Г.Ю., Саидбеков С.Г. Общественная система риск-менеджмента. Душанбе, изд.: «Ирфон», 2019г. - С. 215.
8. Печалова М.Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке // Менеджмент в России и за рубежом. – 2019г. – С. 101.
9. Рубайлова С. «Нестандартный» подход в системе мер по стабилизации деятельности банков // Управление персоналом. – 2019г. – С. 109.
10. Янкина И.А. Управление финансовой устойчивостью и рисками коммерческого банка / И.А. Янкина, Е.В. Покидышева. — Красноярск. — Сиб. федер. ун-т., 2019г. – С. 88.

ЭТАПЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Власова З.И.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Особенности и стабильность мировой валютной системы зависят от степени соответствия принципов построения ее структуры принципам построения структуры мирового хозяйства, расстановке сил на мировой арене и интересам ведущих стран. При несоответствии этих принципов периодически возникает кризис мировой валютной системы, завершающийся ее развалом и созданием новой валютной системы. Одно из ведущих мест в формировании экономически сильного, постоянного и промышленно развитого современного государства занимает выбор валютной политики, которая учитывала бы все тенденции валютного рынка. Итак, валютная политика представляет собой определенный симбиоз действий экономической и внешнеэкономической политики государства, которые состоят из правительственных действий относительно внутренних и внешних валютных отношений. Эти действия должны взыскивать определенное влияние на валюту, валютный курс, валютные операции, т.е. на все, что так или иначе связано с этим сектором экономики. Валютная политика государства осуществляется ее правительством, национальным банком, а также национальными финансовыми органами. Вообще реализация валютной политики определяется теми задачами, которые ставит перед собой государство при осуществлении своей политики в целом. Валютная политика должна обеспечивать сбалансированность макроэкономических и микроэкономических целей. Соответственно платежному балансу нужно выделить две основные сферы валютных ограничений: текущие операции и финансовые операции. Формы валютных ограничений отображают их содержание и структуру соответственно сферам применения этих ограничений.

Ключевые слова: средства, кризис, валюта, система, политика, государства.

Особенности и стабильность мировой валютной системы зависят от степени соответствия принципов построения ее структуры принципам построения структуры мирового хозяйства, расстановке сил на мировой арене и интересам ведущих стран. При несоответствии этих принципов периодически возникает кризис мировой валютной

системы, завершающийся ее развалом и созданием новой валютной системы [1, 25].

Первая мировая валютная система была основана на золотомонетном стандарте и юридически оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции ведущих стран в 1867г.

Валютный кризис, разразившийся в период первой мировой войны и после нее, завершился созданием второй мировой валютной системы, оформленной соглашением стран на Генуэзской международной экономической конференции (1922 г.). Генуэзская валютная система, как и денежная система 30 стран, была основана на золотодевизном стандарте. Девиза - иностранная валюта в любой форме. С 20-х гг. XX в. национальные кредитные деньги стали использоваться в качестве международных платежно-резервных средств.

Третья мировая валютная система - Бреттонвудская, оформленная соглашением (в Бреттон-Вудсе, США, 22 июня 1944 г.), также базировалась на золотодевизном стандарте. Причем впервые статус резервной валюты был юридически закреплён за долларом и фунтом стерлингов. Экономическое превосходство США, сосредоточивших в 1949 г. 54,6% капиталистического промышленного производства, 33% экспорта товаров, почти 75% официальных золотых резервов, и ослабление их конкурентов в итоге второй мировой войны обусловили господствующее положение доллара. Тяжелое валютно-экономическое положение стран Западной Европы и Японии, зависимость этих стран от США, долларовая гегемония проявлялись в их «долларовом голоде» - острой нехватке долларов [2, 416].

Ее сменила четвертая (ныне функционирующая) мировая валютная система, оформленная соглашением стран - членов МВФ в Кингстоне (Ямайка, январь 1976г.), ратифицированным в апреле 1978г. Измененный Устав МВФ определил структурные принципы Ямайской валютной системы.

Во-первых, золотодевизный стандарт был заменен стандартом СДР, которые формально объявлены основой валютных паритетов и курсов валют. Однако за 30 лет с момента эмиссии СДР (1970г.) они не стали эталоном стоимости, главным международным платежным и резервным средством и далеки от мировых денег. Сфера применения СДР ограничена в основном операциями МВФ. На долю доллара приходится примерно 39% валютной корзины СДР, определяющей их условную стоимость. К доллару прикреплены 21 валюта, причем их число сокращается. Стандарт СДР фактически трансформировался в

много валютный стандарт, основанный на американском долларе, немецкой марке, японской иене - валютах трех мировых центров.

Во-вторых, в рамках Ямайской валютной системы узаконена демонетизация золота - утрата им денежных функций. В соответствии с измененным Уставом МВФ золото не должно использоваться как мера стоимости и точка отсчета валютных курсов. Тем самым узаконена отмена золотых паритетов, официальной цены золота, конвертируемости долларовых авуаров в золото американским казначейством для иностранных центральных банков и правительственных органов. Однако, несмотря на законодательное вытеснение из Ямайской валютной системы золота как валютного металла, фактически его денежные функции не исчерпаны, хотя и существенно изменились. Золото по-прежнему является чрезвычайными мировыми деньгами и наиболее надежными резервными активами, поскольку обладает реальной ценностью. Центральные банки хранят около 60 тыс. т золота (примерно 34 тыс. и 25 тыс. т соответственно).

В-третьих, Ямайская валютная система дает странам право выбрать любой режим валютного курса. Тем самым был узаконен режим плавающих валютных курсов, к которому страны фактически перешли в марте 1973 г. Этот режим более гибкий, чем фиксированные валютные курсы, но вопреки надеждам не обеспечил стабильность курсовых соотношений.

В-четвертых, МВФ, сохранившийся от Бреттонвудской системы, призван усилить межгосударственное валютное регулирование, обеспечить более тесное сотрудничество стран-членов, либерализацию валютных отношений путем отмены валютных ограничений в целях достижения валютной стабилизации в мире [3, 76].

Ямайская валютная система более гибко, чем Бреттонвудская система, приспособилась к нестабильности платежных балансов и валютных курсов и новой расстановке сил в мире. Вместе с тем ее функционирование порождает ряд сложных проблем, связанных, в частности, с: неэффективностью стандарта СДР; противоречием между юридической демонетизацией золота и фактическим сохранением его статуса как чрезвычайных мировых денег; несовершенством режима плавающих валютных курсов и т.д. Кроме того, развивающиеся страны недовольны своим зависимым положением в мировой валютной системе и настаивают на ее реформе с учетом их интересов.

В марте 1979г. в Западной Европе создана международная (региональная) валютная система - Европейская валютная система (ЕВС).

Причиной ее формирования явилось развитие западноевропейской экономической и валютной интеграции, начавшейся с организации «Общего рынка» в 1957г. (Римский договор). Цель ЕВС - стимулирование интеграционных процессов, создание европейского политического, экономического и валютного союза - Европейского союза (ЕС), укрепление позиций Западной Европы [9, 122].

Особенности западноевропейской экономической интеграции определили структурные принципы ЕВС, отличающиеся от Ямайской системы:

Вместо СДР введен стандарт ЭКЮ - европейской валютной единицы. Валютная корзина ЭКЮ состоит из двенадцати западноевропейских валют. В ней доминирует немецкая марка (более 30%). Сфера использования ЭКЮ значительно шире сферы применения СДР и включает не только государственный, но и частный секторы, в том числе депозитно-ссудные операции банков, международные расчеты частных фирм. ЭКЮ постепенно приобретает черты мировой валюты, но еще ею не стала и с 1999г. заменена евро - коллективной европейской валютой.

В противовес официальной демонетизации золота в Ямайской системе в ЕВС возобновлены операции с этим валютным металлом. Золото и доллары включены в механизм эмиссии ЭКЮ путем объединения 20 % официальных золотодолларовых резервов стран-членов ЕС. Центральные банки этих стран перевели 2,3 тыс. т их золота в распоряжение Европейского валютного института (до 1994 г. - Европейский фонд валютного сотрудничества - ЕФВС), который взамен выпускал ЭКЮ, переводя их на счет соответствующего национального банка [4, 165].

Режим совместного плавления курсов валют стран - членов ЕВС предусматривает пределы их взаимных колебаний ($\pm 2,25$ %, с августа 1993 г. - ± 15 % суммарного курса). Подобный режим коллективного плавления валют называется «европейская валютная змея», так как графическое изображение этих колебаний похоже на движение змеи. Если курс валюты выходит за допустимые пределы, то национальный банк обязан осуществлять валютную интервенцию преимущественно в немецких марках, т. е. продавать марки на национальную валюту в целях сдерживания падения ее курса к марке и наоборот. Коллективное плавание курса валют ЕС обеспечило их относительную стабильность, хотя периодически проводятся официальные девальвации (снижение и ревальвации (повышение курса) - 16 раз за 1979 - 1993гг.

Одно из ведущих мест в формировании экономически сильного, постоянного и промышленно развитого современного государства

занимает выбор валютной политики, которая учитывала бы все тенденции валютного рынка. Итак, валютная политика представляет собой определенный симбиоз действий экономической и внешнеэкономической политики государства, которые состоят из правительственных действий относительно внутренних и внешних валютных отношений. Эти действия должны взыскивать определенное влияние на валюту, валютный курс, валютные операции, т.е. на все, что так или иначе связано с этим сектором экономики.

Валютная политика государства осуществляется ее правительством, национальным банком, а также национальными финансовыми органами. Вообще реализация валютной политики определяется теми задачами, которые ставит перед собой государство при осуществлении своей политики в целом. Валютная политика должна обеспечивать сбалансированность макроэкономических и микроэкономических целей [5. 592].

Стабилизация валютного курса любой национальной денежной единицы невозможна без осуществления мероприятий валютного контроля и валютных ограничений. Сущность валютных ограничений заключается в установлении определенных границ относительно осуществления разных операций с валютными ценностями при международных платежах; инвестировании; купли-продажи валюты; ввозе, вывозе, предсказывании или пересылке валютных ценностей в страну или за ее границы и т.п. Эти ограничения являются законодательной и административной регламентацией с помощью имитирования, лицензирование или даже запрета проводки указанных операций. Валютный контроль — это контроль соблюдения валютного законодательства, за нарушение которого предполагается ответственность главным образом в виде штрафов и лишения лицензий. Сущность валютного контроля заключается в обеспечении соблюдения валютного законодательства, а основная задача - в недопущении незаконного отлива капитала из государства за границу. Объектом валютного контроля являются валютные операции за участия резидентов и нерезидентов. Основной орган валютного контроля - Национальный банк. Агенты валютного контроля - налоговые и таможенные органы, а также другие организации, которые соответственно законодательству осуществляют функции валютного контроля [6, 59].

Валютные ограничения имеют целью:

- обеспечение государства валютой;
- поддержание валютного курса национальной денежной единицы;
- поддержание платежного баланса.

В условиях валютного регулирования регламентируется деятельность валютного рынка. Основные усилия направляются на обеспечение стабильности валютного курса денежной единицы государства. Определенная жесткость валютного регулирования в Украине есть вынужденной в нынешних условиях экономических преобразований.

Валютные ограничения отмечаются определенным дискриминационным характером, поскольку оказывают содействие по перераспределению валютных ценностей в пользу государства или определенных предприятий за счет других предприятий, главным образом больших экспортеров. Конечно, обязательная продажа части валютных поступлений является вынужденным мероприятием, поскольку отказ от него уже отрицательно обозначилась на состоянии валютного рынка.

К основным ограничениям, которые определяют общие принципы валютного регулирования и валютного контроля, принадлежат:

- централизация валютных операций в центральном и уполномоченных коммерческих банках;
- лицензирование валютных операций, при этом должны быть доказана необходимость выполнения валютной, операции; существует даже полный запрет определенных валютных операций;
- ограничение конвертируемости валют - соответственно этому вводятся разные категории валютных счетов;
- обязательное декларирование зарубежных авуаров;
- контроль за валютными позициями коммерческих банков;
- изоляция внутреннего рынка национальной валюты от внешнего;
- контроль за игрой сроков операции на валютном рынке;
- выдача банкам лицензии на осуществление валютных операций лишь при наличии определенных объемов уставного капитала [7, 16].

Соответственно платежному балансу нужно выделить две основные сферы валютных ограничений: текущие операции и финансовые операции. Формы валютных ограничений отображают их содержание и структуру соответственно сферам применения этих ограничений.

За текущими операциями используются такие формы ограничений:

- блокирование выручки иностранных экспортеров от продажи товара в данной стране, ограничение их возможностей распоряжаться этими средствами;

- обязательные возвращения и продажа валютной выручки или ее части экспортерами-резидентами через центральный или уполномочен банк, который имеет валютную лицензию; ограничение относительно сроков этой продажи;
- ограничение на продажу иностранной валюты импортерам;
- в некоторых странах импортер обязан внести на депозит определенную сумму национальной валюты для получения валютной лицензии;
- ограничение на форвардную куплю импортерами иностранной валюты;
- запрет продажи товаров за границей за национальную валюту;
- запрет оплаты импорта некоторых товаров иностранной валютой;
- регулирование сроков платежей за экспортом и импортом товаров и сроков поступления импортных товаров в случае осуществления предыдущей оплаты;
- наличие нескольких валютных курсов - дифференцированные курсовые соотношения по разным видам операций, товарных группах и регионах.

В мировом масштабе валютная политика проводится международными валютно-финансовыми организациями (Международный валютный фонд, международные банки и т.п.) [10. 20].

Литература:

1. Абдуллаева Р.А. Проблемы правового регулирования аудиторской деятельности в Республике Таджикистан: Автореф. дис.к.ю. н. Душанбе, 2020г. – С. 25.
2. Аكوпова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов-на-Дону: Феникс, 2017г. – С. 416.
3. Золотухина Т. Интеграционные процессы в Европе: введение единой валюты// Вопросы экономики. 2018г. – С. 76.
4. Ишханов А.В, Долгов А.П. «Проблемы и пути реформирования международных финансовых институтов»// Журнал «Финансы и кредит». 2019г. – С. 165.
5. Камаева В.Д. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. Э40 заведений / Под ред. Камаева В.Д. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2020г. – С. 592.
6. Маркс К. Современный экономический кризис и производные инструменты // Вопросы экономики, 2019г. - С. 59-68.

7. Намозов А.И. Международная и мировая экономика // МЭ и МО, 2018г. – С. 16.

8. Николаевой И.П. Экономическая теория. Учебник. / Под ред. Николаевой И.П. - М.: «Проспект», 2018г. – С. 448.

9. Платонова И.Н. «Валютный рынок и валютное регулирование». Учебное пособие/Под ред. Платоновой И.Н. - Издательство «БЕК», 2019г. – С. 122.

10. Ширинов А. Внешняя задолженность, денежно-кредитная политика и пути выхода из кризиса таджикской экономики. // Финансовая аналитика: Проблемы и решения, 2019г. - С. 18-21.

УДК 330.322.3

СУЩНОСТЬ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Ли Ботен

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье проводится анализ научных трудов, что позволяет систематизировать различные подходы к определению венчурных инвестиций. Результатами предложенного авторами подхода являются обоснование экономической сущности венчурных инвестиций, авторский подход к определению венчурных инвестиций, свойства венчурных инвестиций.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, свойства венчурных инвестиций.

Одним из финансовых инструментов инновационной деятельности является венчурное инвестирование. Пока формируются основные инструменты и элементы инфраструктуры, инвестирование инновационной деятельности, т. е. венчурное инвестирование, остается недостаточно разработанным в теоретическом и практическом аспекте. В статье исследуется генезис понятия «венчурные инвестиции» и его свойства. Целью является анализ экономической сущности венчурных инвестиций.

Понятие «венчурные инвестиции» возникло в середине XX в. в США. Начало холодной войны, начавшейся в 1945 г. с запуска США ядерных бомб, вызвало начало «гонки вооружения» между СССР и США. Страны стремились создать более технологически совершенное оружие, увеличивая военные расходы.

В США после расследования причин отставания в области передовых технологий была принята программа поддержки малого

предпринимательств SBIC (small business investment company). В процессе развития SBIC параллельно стали появляться независимые частные венчурные фонды и компании, со временем превратившиеся в то, что сегодня выступает как источники «венчурного» капитала.

Целью венчурных инвестиций является получение не стабильной прибыли, а дохода при продаже своей доли после запуска проекта. Венчурный инвестор не получает периодических дивидендов, начисляемых с полученной операционной прибыли, предпочитая все полученную прибыль реинвестировать в бизнес. Венчурный инвестор получает доход в виде единоразовой прибыли от продажи своей доли в компании, которую он приобрел на стадии его зарождения.

Объект венчурного инвестирования — это компания, реализующая инновационный проект, в которую инвестор вкладывает средства в обмен на долю в уставном капитале. В данном случае инвестиции направляются в новые и быстро растущие компании, деятельность которых обладает потенциально высокой прибылью одновременно с высокой степенью риска.

Целью деятельности инновационных компаний является производство и коммерциализация инновации. Инновационные компании имеют высокие потенциалы роста и масштабирования бизнеса, но с трудно просчитываемыми рыночными перспективами на этапе первоначальных инвестиций.

Инновации реализуются в форме инновационного проекта — это новаторская идея, воплощенная в форму технико-экономического, правового и организационного описания, обоснования и расчетов по ее практической реализации. Инновационный проект включает описание и обоснование всех необходимых работ и затрат для производства и реализации инновационной продукции, а также расчет экономической эффективности проекта. В зависимости от применяемой инновации инновационные проекты могут быть по степени научно-технической глубины: модернизационными, новаторскими, опережающими и пионерскими.

Модернизационный инновационный проект — это проект, в котором технические особенности продукции и базовая технология принципиально не меняются.

Новаторский инновационный проект — это проект, в котором технические особенности принципиальным образом отличаются от предыдущей версии.

Опережающий инновационный проект - проект, в котором технология базируется на опережающих технологических конструкциях.

Пионерский инновационный проект — это проект, где внедряются ранее не применявшиеся технологии, конструкции и материалы, которые выполняют прежние или новые задачи.

Существуют несколько подходов к определению инновационной компании. Обобщенно их можно сгруппировать в следующие два:

1) инновационная компания — это предприятие, обладающее способностью к продолжительному созиданию нового благодаря своим технологиям, системе управления, маркетингу, отвечающее требованиям рыночной конкуренции и которое может существовать и развиваться в течение продолжительного времени;

2) инновационная компания — это такая компания, которая за счет соответствующего коллективного сознания полностью ориентирована на новаторство.

Данные определения отражают новаторскую направленность деятельности инновационной компании, но отражают весь жизненный цикл инновационной продукции, в частности процесс коммерциализации. Мы предлагаем следующее определение инновационной компании, обусловленное целью и задачами исследования.

Инновационная компания - юридическое лицо, созданное для производства и коммерциализации новых технологий в научно-технической сфере. Инновационная компания является малой высокотехнологичной компанией, она связывает науку и бизнес.

Таким образом, одним из финансовых инструментов инновационной деятельности является венчурное инвестирование. Венчурные инвестиции — это денежные средства, вкладываемые в инновационную компанию путем покупки доли в ней, имеющие высокую степень риска и являющиеся финансовым обеспечением инновационной деятельности. Объектом венчурного инвестирования выступает инновационная компания - юридическое лицо, созданное для производства и коммерциализации новых технологий в научно-технической сфере.

Литература:

1. Процко Е. С. Венчурные инвестиции как фактор модернизации экономики России // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 11. С. 56-59.

2. Жестков А. М. Венчурные инвестиции в инновационном обновлении экономики Германии: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.

3. Думнова Н. А., Рязанцева Т. В. Венчурные инвестиции как источник благосостояния и социальной стабильности страны // Науч. зап. ОрелГИЭТ 2012. № 1 (5). С. 15-53.

4. Дюкарев В. А. Венчурный капитал и инновации. М., 1999. 127 с.
5. Аскинадзи В. М. Коллективные и венчурные инвестиции. М., 2011. 208 с.

УДК 330.322.3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»

Ли Ботен

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматриваются различные взгляды на термин «венчурные инвестиции», выявляются их достоинства и недостатки, приводится собственное определение венчурных инвестиций, обосновываются свойства венчурных инвестиций. Несмотря на то, что венчурные инвестиции существуют уже достаточно давно, тем не менее устоявшегося научного определения пока в экономической литературе нет.

Ключевые слова: инвестиции, венчурные инвестиции, свойства венчурных инвестиций.

Одним из финансовых инструментов инновационной деятельности является венчурное инвестирование. Пока формируются основные инструменты и элементы инфраструктуры, инвестирование инновационной деятельности, т. е. венчурное инвестирование, остается недостаточно разработанным в теоретическом и практическом аспектах.

Несмотря на то, что венчурные инвестиции существуют уже достаточно давно, тем не менее устоявшегося научного определения пока в экономической литературе нет. Анализ научных трудов наиболее авторитетных в данной области ученых, представленных в таблице, позволяет систематизировать различные подходы к определению венчурных инвестиций.

Попов С. А., Суркова Т. В. отмечают, что «венчурные инвестиции – это источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности». [7]

Семенов Е. В. считает, что «венчурные инвестиции – это операции, связанные с кредитованием и финансированием научно-

технических разработок и изобретений, характеризующиеся повышенной степенью риска». [9]

По мнению Переверзевой М. Н. «венчурные инвестиции – это один из наиболее эффективных способов решения задачи мотивации инвесторов к финансированию рискованных и инновационных проектов». [6]

Ляпунов А. Н. отмечает, что «венчурные инвестиции – это вложение средств институциональными или индивидуальными инвесторами в реализацию проектов с высоким уровнем риска и неопределенностью результата в обмен на пакет акций или определенную долю в уставном капитале». [1]

По Протко Е. С. «венчурные инвестиции – это основной источник финансирования инновационных проектов, один из основных инструментов модернизации экономики России, способствующих развитию высокотехнологических компаний». [8]

Жестков А. М. считает, что «венчурные инвестиции – это особый инвестиционный ресурс, представляющий собой совокупность денежных средств, социального и человеческого капиталов, который направляется в перспективные новаторские компании, обладающие высоким потенциалом роста с высокой неопределенностью результатов их коммерческой деятельности». [5]

Думнова Н. А. и Рязанцева Т. В. отмечают, что «венчурные инвестиции – это способ стимулирования малых инновационных предприятий и источник ускоренного формирования научно-технического прогресса, материальной основы благосостояния и социальной стабильности страны». [3]

По мнению Дюкарева В. А. «венчурные инвестиции – это акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют с одновременным управлением в демонстрирующие значительный потенциал роста частные предприятия в их начальном развитии, расширении и трансформации». [4]

Аскинадзи В. М. и Жданова О. А. придерживаются мнению о том, что «венчурные инвестиции – это долгосрочное (свыше пяти лет) вложение частных инвестиций в акционерный капитал либо вновь создаваемых, либо уже существующих малых высокотехнологических предприятий, ориентированных на разработку и выпуск наукоемкой продукции, с целью развития этих предприятий и получения впоследствии прибыли от прироста стоимости вложенных средств». [1]

Мы видим два принципиальных подхода к определению венчурных инвестиций. Согласно первому, под венчурными

инвестициями понимают денежные средства, вкладываемые в инновационные компании и проекты. В этом случае средства вкладываются в проекты с высоким уровнем риска в обмен на долю в компании. Приверженцы второго подхода понимают под венчурными инвестициями способ, инструмент стимулирования научно-технической и инновационной деятельности, направленной на повышение благосостояния страны. В этом случае венчурные инвестиции рассматриваются как финансовое обеспечение инновационного процесса. В целом эти два подхода не противоречат друг другу, учитывая уровень исследования. Первый подход - более конкретный, рассматривающий субъект и объект отношений, возникающий в процессе венчурных инвестиций, т. е. микроуровень. Второй подход рассматривает венчурные инвестиции с макроэкономической точки зрения, при которой инвестиции есть результат определенной государственной политики по созданию благоприятного инвестиционного климата, инновационной инфраструктуры и содействию инновационной деятельности.

Таким образом, можно отметить, что существующие определения не отражают всей полноты отношений, возникающих в процессе венчурных инвестиций, и не обладают достаточной полнотой, соответствующей современным условиям. Исходя из цели и задач исследования, можно согласиться со следующим определением венчурных инвестиций. Венчурные инвестиции — это денежные средства, вкладываемые в инновационную компанию путем покупки доли в ней, имеющие высокую степень риска и являющиеся финансовым обеспечением инновационной деятельности.

Литература

1. Аскинадзи В. М. Коллективные и венчурные инвестиции. М., 2011. 208 с.
2. Васильева О. Ю., Лягоскина Д. Ю., Ляпунов А. Н. Венчурные инвестиции в РФ за 2007-2013 гг. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. Т 2, № 3, ч. 1. С. 15-21.
3. Думнова Н. А., Рязанцева Т. В. Венчурные инвестиции как источник благосостояния и социальной стабильности страны // Науч. зап. ОрелГИЭТ 2012. № 1 (5). С. 15-53.
4. Дюкарев В. А. Венчурный капитал и инновации. М., 1999. 127 с.
5. Жестков А. М. Венчурные инвестиции в инновационном обновлении экономики Германии: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.
6. Переверзева М. Н. Особенности управления венчурными

инвестициями в российской экономике: концепция, методы, инструментарий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2010. 30 с.

7. Попов С. А., Переверзева М. Н., Суркова Т. В. Организационно-экономический механизм эффективного управления венчурными инвестициями в российских условиях // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер. Экономика и менеджмент. 2009. № 21 (154). С. 54-63.

8. Процко Е. С. Венчурные инвестиции как фактор модернизации экономики России // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. № 11. С. 56-59.

9. Семенов Е. В. Венчурные инвестиции: экономические и социальные аспекты // Труд и социальные отношения. 2008. № 8. С. 101-105.

УДК 336.717.6

ВКЛАДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Абдуллоева А.Х.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассмотрены ключевые направления финансового взаимодействия банковского сектора и домохозяйств и сопровождающие их финансовые потоки - аккумуляция временно свободных денежных средств населения коммерческими банками (сберегательные потоки) и кредитование домохозяйств (кредитные потоки). В основе взаимодействия лежит согласование интересов участников.

Ключевые слова: экономический анализ, финансовые потоки, коммерческие банки, домохозяйства, финансовое взаимодействие.

Ограничение доступа банков на внешние рынки капитала, замедление роста доходов от операций с корпоративными клиентами и снижение спекулятивных доходов привели к возрастанию интереса коммерческих банков к активному взаимодействию с населением. Это взаимодействие базируется на согласовании экономических интересов участников.

Население региона организует свои финансы и распределяет финансовые потоки в зависимости от собственного ежемесячного

дохода и затрат, а также целого ряда других факторов. При этом в отношениях с банковским сектором положение домохозяйств неоднозначно. С одной стороны, те решения, которые принимают домохозяйства относительно способов и направлений использования своих доходов, определяют наличие в экономике временно свободных денежных средств. Однако далеко не все временно свободные ресурсы домохозяйств обладают инвестиционным потенциалом. Тезаврация сбережений или их хранение в неорганизованной форме ведет к инфляционному обесценению и потере потенциального дохода.

В условиях развитых взаимоотношений населения и банковского сектора сбережения вовлекаются в экономический оборот, представляют собой стабильный источник формирования ресурсной базы банков, направляются на инвестиционные и кредитные нужды в целях обеспечения экономического роста. Сбережения населения в форме банковских вкладов различной срочности выходят на рынок денежного капитала, в форме ценных бумаг - на финансовый рынок.

С другой стороны, в условиях развития общества потребления, сформировавшегося как ответ на потребность людей в благополучии и бытовом комфорте, при недостатке дохода для поддержания приемлемого уровня жизни или для решения каких-то определенных проблем домохозяйства испытывают потребность в дополнительных денежных средствах и предъявляют спрос на кредитные ресурсы. Причины могут быть различными: приобретение недвижимости и автомобилей или улучшение жилищных условий, покупка потребительских товаров, оплата лечения, обучения, отдыха и т. п. В этих процессах значительная роль также отводится банковскому сектору (потребительское кредитование, жилищное и автокредитование, широкое распространение банковских карт и прочее). Именно кредиты позволяют поддерживать покупательную способность населения, стимулируют внутренний спрос, помогая экономике расти более высокими темпами.

Кроме того, в современных условиях домохозяйства испытывают потребность в разнообразных банковских услугах, формирующих соответствующие финансовые потоки: операции с пластиковыми картами, предполагающие зачисление заработной платы, пенсий, стипендий и других доходов домохозяйств, выдачу наличных денежных средств, оплату товаров, работ и услуг; валютные операции; доверительные операции; расчетно-кассовое обслуживание, при котором через банки проходят финансовые потоки от домохозяйств в пользу различных предприятий и организаций, а также в доход бюджетов различных уровней, и прочие.

Отметим, что население в своей массе не отличается высокой финансовой грамотностью, и, как следствие, большинство домохозяйств недостаточно финансово активно, хотя интерес к банковским операциям проявляется значительно сильнее, чем к операциям на фондовом рынке.

В современных условиях именно вклады домохозяйств можно рассматривать как основной источник привлеченных ресурсов банковского сектора, обеспечивающий стабильность ресурсной базы кредитных организаций. Приведем аргументы.

1. У домохозяйств сконцентрирован значительный объем ресурсов. В этих условиях максимальное вовлечение сбережений населения в банковский и парабанковский оборот становится одной из ключевых задач банковского сектора для обеспечения его устойчивости.

2. Средние ставки банковского процента по вкладам физических лиц и средних ставках межбанковского рынка кредитования свидетельствуют о том, что сбережения населения являются «дешевым» ресурсом для коммерческих банков.

3. Если рассмотреть структуру вкладов населения в коммерческих банках, то в большинстве случаев максимальная доля вкладов приходится на депозиты сроком от 1 года до 3 лет.

4. Население имеет значительные остатки на текущих счетах в банках, которые могут выступать в качестве источника «коротких» денег.

5. Население в значительной своей части склонно к сбережениям.

6. Широкая клиентская база банка позволяет банку увеличивать свои обороты и прибыли, предлагая населению разнообразные банковские продукты и используя перекрестные продажи.

7. В отношениях банков и населения существенную роль играет взаимное доверие, которое строится на заинтересованности сторон друг в друге и приводит к тому, что невыполнение обязательств становится невыгодным для всех участников и влечет за собой рост транзакционных издержек.

Примечательно, что в нынешних условиях люди из многообразия форм сбережений, дающих многообразие выгод, ориентируются на депозиты Сберегательного и коммерческих банков. Такая консервативность населения объясняется целым рядом факторов, среди которых можно выделить следующие: низкий уровень финансовой грамотности населения, слабость межбанковской системы, относительно не высокий уровень доверия населения к банкам, гарантии государства и система страхования вкладов,

сравнительная простота и понятность депозитных операций, высокие риски других способов размещения средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что устойчивость коммерческих банков обеспечивается вовлечением средств домохозяйств в экономический оборот. В то же время нельзя забывать о рисках, которые несут банки при работе с населением. Во-первых, население склонно к спонтанным действиям, однако по закону больших чисел индивидуальная спонтанность в поведении погашается стабильным поведением других людей. Во-вторых, население склонно к панике, которая в условиях негативных явлений во внешней среде принимает цепной характер. В-третьих, банковский рынок вкладов населения характеризуется низкой концентрацией вложений на одного участника. В-четвертых, долгосрочным сбережениям населения присуща относительно высокая стоимость.

В заключение рассмотрения взаимодействия домохозяйств и банковского сектора можно сделать следующий вывод о том, что население устойчиво в своем понимании значимости коммерческих банков для аккумуляции свободных денежных средств и, следовательно, будет и дальше ориентироваться на банковские вклады.

Литература:

1. Бабаев Б.Д., Роднина А.Ю. Кругооборот кредитного ресурса: политэкономический и институциональный аспекты. Москва, Кнорус, 2013. 149с.
2. Еремина Н., Паперная И. Долги наши тяжкие. Россияне вновь увлеклись банковскими кредитами // Профиль, 26 марта 2012 г. Доступно: <http://www.profile.ru/>.
3. Кофтункин Д.Э. Развитие общества потребления в России: кредитный фактор // Журнал социологии и социальной антропологии, 2011, т. XIV, no. 5 (58), с. 99-107.
4. Мельникова Е.И. Финансово-инвестиционный механизм на рынке сбережений населения России. Екатеринбург, Изд-во УГЭУ, 2001. 244с.

ФИНАНСОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И НАСЕЛЕНИЯ

Абдуллоева А.Х.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассматривается значимость коммерческих банков для аккумуляции свободных денежных средств, и в своей массе не отличается высокой финансовой грамотностью, интерес к банковским операциям проявляется значительно сильнее, чем к операциям на фондовом рынке. В этих условиях ориентация на сбережения населения является для банковского сектора одним из наиболее перспективных сегментов с точки зрения масштабов, стабильности, фондирования и диверсификации ресурсной базы.

Ключевые слова: домохозяйства, финансы, финансовые ресурсы, финансовые потоки, коммерческие банки, домохозяйства, финансовое взаимодействие.

На сегодняшний день кредитование населения является одним из перспективных направлений финансового взаимодействия банковского сектора и населения. Кредитование позволяет домохозяйствам удовлетворять различные потребности, используя заемные средства, без предварительного накопления денежных ресурсов, что при определенных условиях увеличивает уровень жизни населения. В то же время слишком высокая задолженность населения по потребительским кредитам может привести к снижению потребительского спроса на товары и услуги, так как домашние хозяйства будут вынуждены экономить, чтобы выплачивать накопленные долги, а также к росту просроченной задолженности. Следовательно, и домохозяйства, и банковский сектор должны с осторожностью относиться к наращиванию долга.

На степень коммерческого интереса банков при предложении операций по кредитованию домохозяйств влияют стоимость привлечения ресурсов, уровень риска, а также издержки банка, связанные с необходимостью рассмотрения значительного количества кредитных заявок. Необходимо отметить вовлечение в кредитные отношения все большего числа экономически активных граждан.

Наиболее динамично развивающимися направлениями кредитования были ритейл (розничное кредитование) и кредитование с помощью пластиковых карт, что связано с ограниченностью ресурсов

банков. Для предоставления кредитов предприятиям реального сектора и финансовым организациям на достаточно длительные сроки требуются дефицитные «длинные деньги» в значительном размере, получить которые невозможно без привлечения новых долгосрочных источников финансирования. Для розничного кредитования этого не требуется.

Основные сдерживающими причинами могут быть:

1. Банки в условиях ухудшения ситуации с ликвидностью ужесточили требования к потенциальным заемщикам. Все это наряду со снижением реальных доходов населения; понижением спроса на потребительские кредиты по причине повышения процентных ставок; предъявлением повышенных требований к обеспечению кредита привело к тому, что кредитная активность населения также снизилась.

2. Несмотря на то, что по показателю доли объемов розничных кредитов значительно уступает экономически развитым странам, долговая нагрузка населения остается сравнительно высокой. Следовательно, коммерческие банки должны с осторожностью наращивать потребительское кредитование, думать не только о своем чисто коммерческом интересе, но и об интересе общественном, не проводить чрезмерно агрессивную кредитную политику. Банки накапливают риски, которыми впоследствии не могут эффективно управлять или не имеют возможности их снизить, так как в рамках агрессивной политики кредиты предоставляются без адекватного обеспечения и соответствующих источников их возврата.

3. Невозврат, особенно если он приобретает массовый характер, влечет за собой целый ряд неблагоприятных последствий. Во-первых, в силу взаимозависимости агентов получается цепь отрицательных эффектов, когда проблемы заемщика вызывают проблемы и у банка, и у вкладчиков. Во-вторых, происходит сокращение ресурсной базы банка, особенно чувствительное в случае масштабного невозврата. В-третьих, с одной стороны, падает надежность функционирования банка, а с другой - падает уровень доверия к банковской системе. В-четвертых, возникает необходимость подстраховки банков, а также реструктуризации кредитов, чтобы не потерять заемщиков.

4. Многие люди в силу низкого уровня финансовой грамотности не могут правильно оценить свои риски, что в условиях высоких процентных ставок по кредитам приводит к невозможности своевременного погашения кредита, необходимости перекредитования или просрочек платежей, использованию штрафных санкций банками. Таким образом, финансовую грамотность населения необходимо развивать, и здесь активная роль должна отводиться банковскому

сектору (через разъяснительную работу и консультации). Основная цель - доведение до населения информации о положительных и отрицательных сторонах различных финансовых продуктов, а также стимулирование населения к самостоятельной оценке необходимости и целесообразности использования этих продуктов в конкретные периоды.

Литература:

1. Еремина Н., Паперная И. Долги наши тяжкие. Россияне вновь увлеклись банковскими кредитами // Профиль, 26 марта 2012 г. Доступно: <http://www.profile.ru/>.

2. Кофтушкин Д.Э. Развитие общества потребления в России: кредитный фактор // Журнал социологии и социальной антропологии, 2011, т. XIV, по. 5 (58), с. 99-107.

3. Мельникова Е.И. *Финансово-инвестиционный механизм на рынке сбережений населения России*. Екатеринбург, Изд-во УГЭУ, 2001. 244с.

4. Черная Е.Г. Оценка влияния розничного кредитования на производство валового внутреннего продукта в России // Финансы. Экономика. Стратегия, 2011, по. 4, с. 58.

5. Шульгин М.В. Институциональная и психогенетическая обусловленность экономического поведения // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление, 2013, № 1 (65), с.97-104.

УДК 330.322.3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Ли Ботен

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Статья посвящена исследованию вопросов венчурного финансирования в постсоветских странах. Особое внимание уделено венчурным фондам как субъекту финансовых отношений. Раскрыты основные проблемы венчурного финансирования, а также даны рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: вложение, инвестиция, бизнес, собственный, способ, денежный.

В основном подобному инвестированию подвергаются мелкие предприятия. При успешном развитии событий, подобные компании, создавая различные востребованные на рынке продукты, буквально взрывают его, принося своим инвесторам огромные доходы.

Очень высокие риски служат причиной тому, что многие подобные инвесторы, их еще называют бизнес-ангелами, вынуждены принимать участие в развитии и управлении финансируемыми проектами.

Основные признаки и особенности венчурного инвестирования:

- довольно высокий порог входа, который по разным источникам начинается от десятков тысяч долларов;
- длинные горизонты инвестирования, не позволяющие в любой момент вывести из оборота вложенные деньги и дающие шанс на получение прибыли лишь по истечении какого-то продолжительного, до нескольких лет, срока;
- практически полное отсутствие какого-либо контроля расходования инвестиций из-за невозможности — это сделать;
- полное отсутствие гарантий не только в получении прибыли, но и возвращении хотя бы части вложенных средств.

Где найти проекты для венчурного инвестирования.

Как уже сказано выше, данный способ инвестирования, имея высокий входной порог, доступен лишь очень состоятельным лицам. Естественно, что найти в открытых источниках подобные компании довольно непросто. Однако, при желании выступить в роли инвестора, можно воспользоваться следующими способами:

- знакомство - пообщавшись в определенных кругах, можно найти людей, желающих начать свой бизнес, но не имеющих на это средств, например, участвуя в организованных бизнес-форумах;
- специальные инвестиционные интернет-биржи - площадки, предоставляющие массу интересных предложений для инвесторов;
- интернет-ресурсы, дающие возможность совместного (коллективного) инвестирования

Подводя итог изложенному, можно сделать вывод, что венчурное инвестирование:

связано с высокими рисками позволяет получить баснословный доход или остаться ни с чем.

Конечно, собираясь стать бизнес-ангелом, необходимо серьезно взвесить все «за» и «против», разобраться во всех юридических тонкостях, проконсультироваться со специалистами в этой области.

Кроме того, неофициальная статистика гласит, что только 10% венчурных инвестиций бывают успешными, но этот успех с лихвой

компенсирует остальные 90%, следовательно, для повышения шансов на успех необходимо проводить инвестирование в несколько проектов.

Литература:

1. Васильева О. Ю., Лягоскина Д. Ю., Ляпунов А. Н. Венчурные инвестиции в РФ за 2007-2013 гг. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. Т 2, № 3, ч. 1. С. 15-21.
2. Все об инвестициях: инвестиционные компании, виды инвестиций. Венчурное инвестирование [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://promtechrs.ru/investment/amount-of-investment.html>.
3. Переверзева М. Н. Особенности управления венчурными инвестициями в российской экономике: концепция, методы, инструментарий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2010. 30 с.
4. Попов С. А., Переверзева М. Н., Суркова Т. В. Организационно-экономический механизм эффективного управления венчурными инвестициями в российских условиях // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер. Экономика и менеджмент. 2009. № 21 (154). С. 54-63.
5. Семенов Е. В. Венчурные инвестиции: экономические и социальные аспекты // Труд и социальные отношения. 2008. № 8. С. 101-105.

УДК 338.064

ОСОБЕННОСТИ ВЫВЕДЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОЙ РЫНОК

Лю Венвен, Лю Ган

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Рынок инновационных продуктов имеет свои особенности, которые находят отражение в маркетинге инноваций. В статье исследуются особенности и проблемы выведения инновационных продуктов на рынок, что связано с тем, что инструменты данного этапа жизненного цикла товара играют особую роль в маркетинге инноваций. Рассмотрение этих проблем особенно актуально в современных российских условиях.

Ключевые слова: инновации; инновационные продукты; маркетинг инноваций; рынок наукоемкой продукции; хайтек

продукты; диффузия инноваций; этапы принятия рынком инновационных товаров.

Рынок инновационных продуктов имеет свои особенности по сравнению с рынком традиционных товаров, что должно приниматься во внимание при разработке маркетинговой политики компании. Обычно выделяют следующие причины неудач при выводе инновационных товаров на рынок:

- инноватор выводит на рынок «свой» продукт, не принимая во внимание результаты маркетинговых исследований;
- продукт хорош, но рынок переоценен;
- неудачное позиционирование товара на рынке;
- затраты на продукт превысили запланированные;
- реакция конкурентов оказалась иной, чем предполагалось.

При этом шансы инновационных товаров на успех значительно увеличиваются, если:

- разработчики инновационного продукта понимают нужды потенциальных потребителей;
- сам продукт характеризуется высоким соотношением результатов/издержек;
- компания опережает конкурентов по срокам внедрения инноваций;
- у компании есть возможность выделить средства на продвижение продукта.

Проблемы вывода на рынок инновационной, незнакомой для рынка продукции, связаны, в первую очередь, с риском непринятия её покупателями. Это может быть характерно для любых компаний, но для рынка инновационной, высокотехнологичной продукции это особенно актуально. Хайтек-товары обладают следующими особенностями:

- более короткий жизненный цикл;
- требуют новых знаний и новых навыков от потребителей;
- характеризуется творческим подходом в разработке и применении;
- сложно определяемые границы рынка;
- трудности с внедрением и адаптацией;
- сложности с ценообразованием.

Инновационный продукт, скорее всего, провалится, если не будет соответствующей подготовки потребителя, эффективной стратегии вывода данного продукта на рынок. Можно выделить следующие факторы успешности инновационных продуктов:

- наличие превосходства товара над товарами конкурентов (с точки зрения потребителя);

- маркетинговое ноу-хау (качество прогнозирования реакции потребителей и размеров потенциального рынка);
- технологическое ноу-хау.

Специфика рынка инновационных товаров предопределяет особенности маркетинга инноваций:

- изучение потенциальных потребителей на разных отраслевых рынках;
- продажа инновационной продукции требует серьезных усилий по продвижению, так как покупатель должен «созреть»;
- инновационные продукты должны обладать понятными для потребителя преимуществами, по сравнению с существующими аналогами;
- техническая сложность инновационного товара требует организации послепродажного сервиса;
- сложность инновационной продукции требует формирования так называемого «целостного продукта», где её реальные и потенциальные преимущества рассматриваются в комплексе».

Поэтому так важно разобраться в особенностях вывода инновационных продуктов на рынок, в частности на рынок, что и стало целью исследования, представленного в данной статье.

Классический маркетинг обычно решает следующие задачи:

- выявляет реальных потребителей товаров и услуг;
- удовлетворяет их потребности, предоставляя потребителю необходимое изделие по приемлемой для него цене и в правильное время;
- информирует потребителя о новом товаре.

При продвижении инновационных товаров соблюдение этих правил наталкивается на проблемы, о которых было сказано выше. Следует учитывать массу факторов: тип инновационного продукта, этап его коммерциализации, особенности рынка (как отраслевые, так и связанные с особенностями целевой аудитории - рынок B2C, B2B или B2G). Важным критерием в определении «своего покупателя» является выявление потенциала роста выбранного сегмента рынка. Выходить на стагнирующий, либо сокращающийся рынок - не самый удачный выбор, особенно для инновационных товаров. Помимо этого, «правильный» потребитель отличается от других тем, что ему необходим именно этот товар и он готов за него заплатить. Этих потребителей должно быть столько, чтобы продажи им могли обеспечить рост бизнеса.

Таким образом, маркетинговые мероприятия обычно сориентированы на конкретный рынок (целевой рынок), или сегмент,

где компания может обеспечить себе наиболее высокую рентабельность и на который она нацеливает свою деятельность.

Литература:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
2. Джеффри А. Мур. Внутри торнадо: стратегии развития успеха и выживания на гиперрастущих рынках. М.: BestBusinessBooks, 2010. 296 с.
3. Экономика инноваций / под ред. Н.П. Иващенко. М.: МАКС Пресс, 2014. 352 с.
4. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 576 p.
5. Индикаторы науки: 2016: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др. М.: ВШУ, 2016. 320 с.

УДК 338.064

ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОЙ РЫНОК

Лю Венвен, Лю Ган

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Целью статьи является выявление особенностей выведения инновационных продуктов на российский рынок. Для ее достижения автором были поставлены и решены следующие задачи: исследовать специфику рынка инновационных товаров; проанализировать основные инструменты маркетинга инноваций; исследовать особенности рынка инновационных продуктов; выявить факторы, определяющие успешность выведения инновационных продуктов на рынок.

Ключевые слова: инновации; инновационные продукты; маркетинг инноваций; рынок наукоемкой продукции; хайтек продукты; диффузия инноваций; этапы принятия рынком инновационных товаров.

При выведении инновационного продукта на рынок (существующий или новый рынок) ситуация осложняется из-за особенностей нового продукта или рынка. Инновационный продукт может «провалиться», если не будет должной подготовки «Своего» потребителя и адекватной стратегии выведения такого продукта на

рынок. Сложно спрогнозировать, найдутся ли потребители для нового продукта и какова будет их реакция. Крупные компании обычно проводят дорогостоящие маркетинговые исследования, с использованием анкетирования, фокус-групп и т.д. У небольших же компаний таких возможностей нет.

Рынок инноваций представлен, в первую очередь, небольшими компаниями - средними и малыми, зачастую имеющими корни в государственных образовательных и исследовательских учреждениях. Крупные российские компании, если и проводят инновационную политику, то это в большей степени связано с технологическими инновациями, довольно часто заимствованными из-за рубежа, или в рамках так называемого «принуждения к инновациям», когда компаниям с государственным участием предписывается заключать договора с российскими вузами и НИИ по разработке инновационных продуктов.

Многие компании стараются действовать в формате классических маркетинговых инструментов, которые не всегда действенны для рынка инновационных товаров. Кроме того, большая часть российских инновационных разработок ориентирована на рынок B2B, который также имеет свою специфику, в том числе по применяемым маркетинговым инструментам. Особое место в факторах, определяющих эффективность маркетинга на данных рынках, занимает готовность отрасли к инновациям, созревший спрос на инновации. В большинстве своем мы имеем дело не с радикальными, прорывными инновациями, а маргинальными, рыночными или технологическими. Кроме того, на большинстве отраслевых рынков наблюдается ранний этап развития рынка инноваций (по классификации Дж. Мура). Всё это предопределяет особенности применения маркетинговых инструментов при выведении инновационных продуктов на рынок. Это влияет также на целевые установки инновационного бизнеса: они ориентируются или на рынок госзакупок, или на зарубежного потребителя на рынке B2B.

Выведение инновационных продуктов на рынок, требующее учета покупательского поведения и сокращения риска дорогостоящего приобретения, нуждается в применении интерактивной бизнес-модели, когда стадии проектирования, разработки, производства и маркетинга осуществляются одновременно (параллельно). Именно такой подход используется в отношении высокотехнологичных товаров. Тридцать лет назад это было актуально для компьютеров, сейчас - для робототехники.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

К факторам успеха инновационного продукта относятся две составляющие: техническая, определяющая высокую полезность инновационного продукта, и маркетинговая, учитывающая критерии выбора товара потребителями.

В целях достижения успеха необходимо взглянуть на инновационный продукт глазами потребителя, представить его ожидания относительно данного товара.

Надо учитывать особенности рынка (B2B или B2C). Средняя информированность корпоративного (профессионального) заказчика гораздо выше информированности частного потребителя, так как в центр подготовки и принятия решений входит несколько человек, специализирующихся в конкретной области. Кроме того, ввиду особенностей оболочек товара, например, такого как «корпоративные IT-решения», существует значительная асимметрия информации в пользу разработчика, что, безусловно, повышает значимость бренда компании как генератора доверия клиентов.

Литература:

1. Everett M. Rogers. Diffusion of Innovations. New York: Free Press, 2003. 576 p.
2. Theodore Levitt. The Marketing Imagination. Издательство: Free Press, 1986. 238 p.
3. Джеффри А. Мур. Внутри торнадо: стратегии развития успеха и выживания на гиперрастущих рынках. М.: BestBusinessBooks, 2010. 296 с.
4. Индикаторы науки: 2016: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др. М.: ВШУ, 2016. 320 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. СПб.: Питер, 2006. 464 с.
6. Национальная ассоциация участников рынка робототехники. Аналитическое исследование: Мировой рынок робототехники, 2016. 157 с.
7. Савченко И.В., Митясова Е.А. Комплекс маркетинга на рынке корпоративных IT-решений // Индустриальный и b2b маркетинг. 2010. № 4. С. 22-40
8. Стейнхоф Ф., Тромсдорф В. Введение в инновационный маркетинг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.
9. Экономика инноваций / под ред. Н.П. Иващенко. М.: МАКС Пресс, 2014. 352 с.

МИРОВОЙ РЫНОК ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Лю Венвен, Лю Ган

магистранты 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Целью данной статьи является изучение мирового рынка инноваций, в частности, определить понятие мирового рынка инноваций — рынок инноваций представляет собой рынок, на котором первичный товар в форме идеи о новшестве в ходе продвижения от собственника товара к его конечному потребителю меняет свою форму, приобретая новые потребительские свойства и материализуясь в продукт, годный к использованию в производстве.

Ключевые слова: инновация, инновационный продукт, рынок инноваций, мировой рынок инноваций, НИОКР, патент.

На данном этапе развития мирового рынка технологий правительства различных стран инвестируют огромные средства в научные исследования и инновационную деятельность. НИОКР включает в себя три основные группы деятельности:

1. фундаментальные исследования;
2. прикладные исследования;
3. опытно-конструкторские и технологические разработки.

Национальные расходы на НИОКР считаются одним из ключевых показателей научно-технического развития страны. Уровень национальных расходов на НИОКР — это относительная величина, которая рассчитывается как общий объём государственных и частных расходов на НИОКР в течение календарного года, и выражается в процентах от валового внутреннего продукта (ВВП).

Согласно отчету ЮНЕСКО за 2020 год о состоянии уровня мировых инвестиций в НИОКР, больше всего в процентном соотношении к мировому уровню на инновации тратят страны Северной Америки и Западной Европы, немногим меньше в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе, причем затраты первой группы стран за последние 5 лет сокращались, а затраты второй группы, напротив, росли. Если рассматривать затраты на НИОКР в процентах от ВВП, то здесь лидирует также Североамериканский и Западноевропейский регион, выделяя 2,41% от ВВП на инновационные разработки, вслед за ними также идет Восточноазиатский регион, а в целом по миру затраты на НИОКР составляют 1,69% от мирового ВВП. Лидерами по затратам

на инновационные разработки являются США, Китай, Япония, Германия и Корея, а Россия занимает 8 строчку.

Теперь стоит рассмотреть статистику по количеству патентных заявок, так как это показатель, характеризующий эффективность затрат на инновационные разработки. Патентная статистика является основным показателем инновационного потенциала и одним из ключевых показателей технологического развития стран и регионов. В расчет берутся патенты, выданные по системе договора о патентной кооперации (англ. Patent Cooperation Treaty, PCT). PCT - международная патентная система, которая помогает заявителям патентовать свои изобретения во многих странах; содействует патентным ведомствам в принятии решений о выдаче патента и облегчает доступ публики к технической информации, касающейся изобретений. Подавая одну международную патентную заявку по процедуре PCT, заявитель может обеспечить своему изобретению охрану в большом количестве стран мира.

В 2024 г. пятерка лидеров в рейтинге стран по количеству патентных заявок складывается таким образом:

1. США — заявители подали 56 595 заявок;
2. Япония — 45 239 заявок;
3. Китай — 43 168 заявок;
4. Германия — 18 315 заявок;
5. Республика Корея — 15 560 заявок

Китай и Индия, у которой 1 529 заявок, являются единственными двумя странами со средним уровнем дохода, входящими в рейтинг 15 ведущих стран по происхождению заявок. Совокупная доля стран Азии в общем числе заявок по процедуре PCT составила 47,4%, что немногим менее суммарной доли стран Европы (25,6%) и Северной Америки (25,3%).

Среди 15 ведущих стран по происхождению заявок необычайно высокий рост был достигнут в Китае (+44,7%), в то время как высокий рост был также зафиксирован в Италии (+9,3%), Израиле (+9,1%), Индии (+8,3%) и Нидерландах (+8%). С другой стороны, второй год подряд число заявок существенно сокращается в Канаде (-17,3%), что связано с уменьшением числа заявок, поданных компаниями Research in Motion/ BlackBerry и Nortel.

Среди компаний лидерами по количеству поданных заявок стали:

1. телекоммуникационная корпорация ZTE — 4 123 опубликованных заявки по процедуре PCT;
2. Huawei Technologies — 3 692 заявки;
3. Qualcomm Inc. — 2 466 заявок;

4. Mitsubishi Electric Corporation — 2 053 заявки
5. LG Electronics — 1 888 заявок.

Среди образовательных учреждений лидером по количеству заявок, поданных по системе РСТ, является Калифорнийский университет, второе место занимает Массачусетский технологический институт, затем Гарвардский университет, Университет Джона Хопкинса и Система университета Техаса. Кроме ВУЗов США, в первую двадцатку входят ещё 10 азиатских ВУЗов.

Необходимо также отметить сферы, в которых выдавалось больше всего патентов, ведь это указывает на то, в каких инновациях заинтересован рынок. Доли опубликованных заявок по процедуре РСТ приходятся на:

1. сектор цифровой связи — 8,5%,
2. область компьютерной техники — 8,2%
3. область электронного оборудования — 6,9%
4. область медицинской техники — 6,8%

Наиболее высокие темпы роста в 2024 г. были зафиксированы в областях медицинской техники (+12,8%), оптики (+12,7%) и цифровой связи (+10,7%).

Таким образом, в данном параграфе было рассмотрено состояние рынка инноваций за последние годы, в том числе были приведены показатели затрат на инновации, в расчете мировой доли и доли от ВВП каждого региона; был рассмотрен рейтинг стран по количеству поданных патентных заявок, как в целом, так и по отраслям и компаниям.

Литература:

1. Азгальдов Г. Г., Костин А. В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии, 2008. — № 2(60)
2. Дмитриенко И. Держи дрон выше / Дмитриенко И. // Деловой ежедневник “Профиль”. Экономика. — 2017.
3. Каковы объемы инвестиций стран в НИОКР // ЮНЕСКО-Пресс. - Монреаль. - 2016.
4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. - М.: Финансы, 2011.
5. Кузнецова С.А., Маркова В.Д. Развитие инновационного рынка как механизма распространения наукоемкой продукции. - Новосибирск, 2002. - 107 с.
6. Медынский В.Г., Скамай Л.Г. Инновационное предпринимательство. - М.: Спутник, 2010.

К ВОПРОСУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Чен Фэй

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье показано, что процессы мирового развития инициируют изменения в различных сферах международного сотрудничества как на глобальном, так и на региональном уровнях, в том числе в рамках регионального экономического интеграционного сотрудничества. Автором доказано, что современная трансформация интеграционных процессов оказывает влияние на развитие Евразийского экономического союза (далее - ЕАЭС), что требует комплексного теоретического анализа и систематизации. Цель статьи - анализ и оценка интеграционных процессов в ЕАЭС. Научной новизной статьи является систематизация новых явлений и характеристик в региональной экономической интеграции в мире в XXI в. Автором также предпринята попытка сформулировать новые задачи для ЕАЭС в строительстве поступательного интеграционного процесса.

Ключевые слова: региональная экономическая интеграция, ЕАЭС, СЭВ, Евразия, теория экономической интеграции, трансформация интеграционных процессов, международная производственная кооперация, интеграционные промышленные проекты.

Вопросам международной экономической интеграции — теоретическим и особенно практическим — традиционно уделяется много внимания на протяжении уже почти целого века. И видные теоретики из разных стран, и руководители различных уровней, и практики, а также предприниматели, непосредственно занятые развитием хозяйственного взаимодействия в рамках интеграционного объединения, изучают этот процесс (то, что в теории называется «интеграция снизу») и стремятся повысить его эффективность прежде всего во имя процветания собственной предпринимательской деятельности и подчас не столько благодаря, сколько вопреки имеющимся межгосударственным документам.

В результате сформированы «классические» (западные) идеи о том, что такое региональная экономическая интеграция, какие этапы проходит она в своем развитии, какие результаты и индексы подтверждают ее успешность или неуспешность. Существующие

исследования ученых из развивающихся стран больше внимания уделяют практическим, а не на методологические вопросы, и, как правило, констатируют «отставание интеграционных процессов от заявленных целей», построенных на западных методологических подходах.

Однако фундаментальные изменения, произошедшие в мировой экономике на рубеже веков и особенно в последнее десятилетие, — политические, экономические, технологические, структурные — требуют переосмысления интеграционных процессов на региональном уровне. Сегодня актуализируется вопрос о направлениях и возможностях эффективного развития региональной экономической интеграции в рамках Евразийского экономического союза (далее — ЕАЭС). В этой связи активизируется и интерес не только к практическим вопросам, но и к концептуальным основам экономической интеграции, главным образом, в рамках неолиберальных подходов, которые всегда считались мейнстримом интеграционных теоретических исследований. Это важно как для теоретического анализа и систематизации, так и для решения конкретных задач — существующих и формирующихся — отдельных интеграционных объединений, например ЕАЭС.

В условиях глобализации появились новые подходы к анализу интеграционных процессов и новые особенности последних. Авторы обосновывали утверждение, что глобализация, эта интеграция национальных хозяйств на общемировом уровне, с помощью международных западных «правил» (Вашингтонского консенсуса), деятельности международных организаций, таких как Всемирная торговая организация (далее — ВТО), «подавляет» интерес государств к росту экономической интеграции на региональном уровне. Некоторые авторы задаются вопросом, не являются ли уже региональные торговые соглашения (далее — РТС) «камнем преткновения» для развития международной торговли. Эксперты говорят о том, что дальнейшее развитие экономической интеграции на региональном уровне возможно лишь в условиях международно-правового ее регулирования как новой тенденции современности.

Стоит отметить, что и объективные возможности региональной интеграции также не актуализируются из-за роста конкуренции региональных держав на глобальных рынках, а также глобальных держав между собой с попытками втянуть другие страны мира в эти процессы, что приводит зачастую к дестабилизации как региональной, так и мировой экономики.

В то же время имеет место ассоциативное участие внерегиональных партнеров в региональных интеграционных

объединениях, прежде всего в Европейском союзе (далее — ЕС) и Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (далее — АСЕАН), например АСЕАН+. Наконец, затрагивается низкий уровень внутрирегиональной торговли в рамках большинства интеграционных объединений, нарастание различных проблем, препятствующих углублению интеграционных процессов.

Также отмечается и наличие некоего «антипримера» ЕС, где все чаще наблюдается принятие не экономических, а политических решений на уровне объединения и, соответственно, все меньше принимаются во внимание декларирувавшиеся в противовес социалистической экономической интеграции в рамках Совета Экономической Взаимопомощи (далее — СЭВ) принципы добровольности, движения от простого к сложному, взаимной выгоды. Кстати трактовка сущности региональной интеграции как «рычага эффективного регулирования и унификации формирования рациональной структуры мировой экономики» ничуть не противоречит, например, идеям Дж. Кейнса о том, что главное — это эффективное развитие государства, то есть «общего», а не частного, единичного субъекта хозяйствования.

Таким образом, магистральным направлением развития Союза должно стать преодоление невыгодного положения в международном разделении труда за счет создания единых механизмов рефинансирования инвестиционной и инновационной деятельности в реальном секторе экономики — как региональной, так и национальных. Только развитие реального сектора экономики — промышленного и сельскохозяйственного производства — обеспечит и возможность развития внешней торговли, и импортозамещение, и национальную безопасность и, как следствие — устойчивое развитие. Сочетание собственной технологической базы, научно-производственной кооперации и взаимной торговли позволят укрепить позиции Союза в мире и перейти к созданию технологических цепочек со странами формирующегося ядра нового мирохозяйственного уклада.

Литература:

1. Василевская В.Э. Теория международной экономической интеграции: неолиберальная школа // В сб.: Общество, образование, наука в современных парадигмах развития. Сборник трудов по материалам III Национальной научно-практической конференции, Керчь, 17—18 октября 2022 г.; Масюткин Е.П. и др. (ред.). Керчь: Керченский государственный морской технологический университет. С. 302—306.

2. Глазьев С. О глубинных причинах нарастающего хаоса и мерах по преодолению экономического кризиса // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. № 2. С. 11-22. <https://doi.org>

3. Голикова Ю.А. Корпоративные образования в промышленности в условиях экономической интеграции (теория и методология). Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. 41 с.

4. Касимов О.Б. Теория и практика экономической интеграции в условиях глобализации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Т. 4, № 28. С. 57-59.

5. Максимова М.М. Экономическая интеграция: некоторые вопросы методологии // Мировая экономика и международные отношения. № 5. С. 16-28.

УДК 339.924(470+571)

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ КАК РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Чен Фэй

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье предпринята попытка сформулировать новые задачи для ЕАЭС в строительстве поступательного интеграционного процесса. Обосновывается точку зрения, что фундаментом развития интеграции в ЕАЭС должны стать учет происходящих глобальных изменений, предыдущего опыта экономической интеграции в рамках Совета экономической взаимопомощи и развитие в большей мере производственной кооперации между странами ЕАЭС и внерегиональными партнерами как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, то есть в реальных секторах экономики.

Ключевые слова: ЕАЭС, теория экономической интеграции, трансформация интеграционных процессов, международная производственная кооперация, интеграционные промышленные проекты.

Многие исследователи и других странах ЕАЭС обращаются к анализу происходящих в этом объединении экономических и интеграционных процессов. Это интеграционное объединение на данном этапе своего развития оценивается как не слишком

«продвинутое», здесь сохраняется множество проблем различного уровня. Исследования экспертов Российского совета по международным делам (далее — РСМД) подтверждают, что после введения западных санкций в 2022 г. экономическая ситуация в ЕАЭС резко ухудшилась и восстановление не прогнозируется даже в среднесрочной перспективе. В то же время после очередного санкционного витка прогнозируется некоторый рост экономической динамики в странах ЕАЭС.

Именно сдержанность этого роста при значительной степени важности дальнейшего углубления и развития интеграционного сотрудничества требует поиска инструментов активизации интеграционного взаимодействия в ЕАЭС и вывода его на новый уровень. Это представляется весьма своевременным с точки зрения не только необходимости, связанной с ростом глобальной напряженности и неопределенности, усилением санкционного давления — прямого и косвенного — на страны ЕАЭС (Россию и Белоруссию), с фактически осуществляющимся глобальным «переделом мира», что мы, в свою очередь, связываем с тем, что для «мирового ядра» прошла, и, вероятно, безвозвратно, эпоха «дешевых ресурсов и дешевого продовольствия». Последнее обстоятельство, а также усиление конкуренции со стороны ряда государств «глобального Юга» заставляет страны «глобального Севера» находить новые и уже все больше не экономические методы возвращения всего на круги своя, сохранения и усиления своего статуса господствующего мирового центра.

Таким образом, помимо обостряющейся необходимости появляются и новые возможности активизации интеграционных процессов в ЕАЭС в связи со следующими обстоятельствами.

1. Глобальная цифровизация создает новые способы, прежде всего технические, для решения имеющихся у стран вообще и в интеграционном сотрудничестве ЕАЭС в частности проблем, наработки новых компетенций и условий развития у стран-участниц и их субъектов хозяйствования. Это даст возможность последовательно трансформировать национальные экономики в направлении имплементации новых технологических структур. Формировать эти структуры стоит уже сразу под эгидой общеЕАЭСовских стандартов, классификаций, требований и т.д.

2. Несмотря на рост глобальной нестабильности, увеличиваются потенциальные возможности формирования на базе ЕАЭС некоего «центра силы» для ряда стран-соседей, а также других государств «глобального Юга». Центра, который на более эффективных и недискриминационных началах (как это было в Совете экономической взаимопомощи) мог бы оказывать те или иные виды

содействия их устойчивому долгосрочному развитию. Страны «глобального Юга» представляют собой поступательно растущую экономическую силу, обретают экономическую мощь, обладают значительными объемами факторов производства, в том числе — труда, за счет молодого населения этих государств. Но для этого ЕАЭС, прежде всего, нужно если не решить, то найти инструменты и механизмы решения имеющихся в объединении проблем.

3. Постепенно формируется новая теоретическая основа для развития интеграционных процессов в ЕАЭС. И здесь хочется обратить внимание на некоторые аспекты.

Литература:

1. Мальцев А.А. Вклад промышленности в общеэкономический рост в современной мировой практике // Российский внешнеэкономический вестник. № 3. С. 10-28.

2. Спартак А.Н. Развитие и международно-правовое регулирование процессов региональной экономической интеграции: новые тенденции и явления в начале XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. № 7. С. 28-37.

3. Тимофеев А.В. Теоретические аспекты и тенденции развития региональной экономической интеграции // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Т. 3, № 42. С. 58-63.

4. Фролова Е.Д., Кожевников К.И. (2022). Пул арабских стран Западной Азии как «анклав глобальности» // Россия и Азия. № 4(18). С. 35-44.

5. Хасбулатов Р.И. Международная и континентально-региональные экономические интеграции: формы, типы, противоречия. М.: Издательство РЭУ. 324 с.

УДК 339.924(470+571)

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Чен Фэй

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье обосновывается точка зрения, что фундаментом развития интеграции в ЕАЭС должны стать учет происходящих глобальных изменений, между странами ЕАЭС и вне региональных

партнеров как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, то есть в реальных секторах экономики. Производственная кооперация в реальных секторах экономики в ЕАЭС в нынешних условиях повышенной турбулентности мирового экономического процесса и трансформации глобальной системы обеспечит необходимую стабильность как национальных экономик, так и поступательного развития интеграционного процесса.

Ключевые слова: ЕАЭС, региональная экономической интеграции, трансформация интеграционных процессов, международная производственная кооперация, интеграционные промышленные проекты.

Традиционно теория региональной экономической интеграции базируется на утверждениях западных, главным образом европейских и американских, исследователей, которые во главу угла ставят торговые показатели для измерения экономической интеграции. Но более чем убедительный 75-летний опыт региональной интеграции в мире (за исключением ЕС) подтверждает, что торговая интеграция стран предполагает, во-первых, наличие уже изначально (до начала интеграционных процессов) достаточно высокого уровня специализации, а следовательно, и кооперирования как двуединого процесса международного разделения труда, сформировавшегося за более или менее длительный исторический период, предшествовавший интеграционному строительству. Такое региональное разделение труда на основе рыночных начал без влияния внешних сил, сформировалось только в Западной Европе и нигде больше в мире не зафиксировано. Этому способствовали и распространявшиеся именно в этой группе стран идеи классиков политической экономии с их постулатами о наличии абсолютных и/или относительных преимуществ. В результате экономическая интеграция на основе торговли практически ни в одном регионе мира, кроме ЕС, не имеет убедительного и длительного успеха и до настоящего времени.

Во-вторых, предполагается, так или иначе, свободная воля стран в создании структуры собственной экономики, а также в стремлении к созданию интеграционного процесса без влияния на экономическую и политическую составляющие серьезных и целенаправленных внешних сил (тех же метрополий, фактических или бывших). Но поскольку экономики практически всех стран «глобального Юга», может быть за исключением небольшого их количества, формировались именно метрополиями, то и региональное разделение труда, которое смогло бы впоследствии стать основой для интеграционного строительства в сфере торговли, отсутствует. Следовательно, нет структурной базы и для интеграционных процессов, а также и транспортной, не

сформированной в годы колониальной зависимости. Кроме того, стоит отметить, что отраслевая структура экономики во многом формируется под влиянием собственных потребностей того или иного государства. Если же мы обратим внимание на большинство стран Африки, Латинской Америки, Азии, то увидим, что потребности их экономик, включая домохозяйства, формировались именно извне, метрополиями. Потребности навязывались народам, исходя из экономических возможностей именно метрополий, зачастую уничтожая те ремесла, которые существовали на той или иной территории (скажем, ткачество в Индии было подорвано колониальным владычеством Великобритании и продукцией производства английских ткацких и прядильных предприятий). Это и делалось во имя расширения рынка сбыта для собственных предприятий и обогащения господствующей нации. Ведь в центре «глобальной экономической паутины», в том числе в сфере торговли и производства, стояли те же метрополии. Вывозилось сырье, предполагалось, что на местах оно не нужно, так как там не знают, что с ним делать. Например, на юге США перед началом Гражданской войны не было хлопкопрядильных и ткацких фабрик. Зато такие фабрики были в Великобритании, которая не выращивает хлопок. Это, кстати, стало одной из экономических причин поражения южан в войне против Севера.

Сегодня так же отсутствует свободная воля стран «глобального Юга» в формировании условий для развития регионального разделения труда на основе необходимой странам региона специализации. Ну, кто же позволит, например, Ираку развивать что-нибудь еще, кроме нефтедобычи? Ведь не даром велась война США против Ирака. Этот же подход касается и многих стран Африки. Таким образом, базовые основы для развития реальной экономической интеграции — производственные и кооперационные связи — отсутствуют, и нет пока значительной объективной основы для их формирования.

Таким образом, необходимо подчеркнуть, что расширяется и географическая диверсификация региональных торговых и особенно производственно-кооперационных отношений ЕАЭС со странами Северо-Африканского региона, Латинской Америки, Аравийского полуострова и других. Производственно-кооперационные связи можно осуществлять на общей базе стран ЕАЭС, то есть реализовывать общие проекты на территории третьих стран. Создаются условия роста научных исследований, где также представляется целесообразным придерживаться кооперационного подхода как в разработке новых и высоких технологий, так и в их финансировании. Важно обеспечить диффузию новых технологий в национальные экономики стран ЕАЭС

в этой сфере. Эти направления, по мнению автора, дадут возможность не только активизировать интеграционные процессы в ЕАЭС, но и увеличить их эффективность и потенциал, сохранить и усилить взаимодействие стран как между собой, так и с третьими государствами.

Литература:

1. Голикова Ю.А. Корпоративные образования в промышленности в условиях экономической интеграции (теория и методология). Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. 41 с.
2. Касимов О.Б. Теория и практика экономической интеграции в условиях глобализации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Т. 4, № 28. С. 57-59.
3. Мальцев А.А. Вклад промышленности в общеэкономический рост в современной мировой практике // Российский внешнеэкономический вестник. № 3. С. 10-28.
4. Спартак А.Н. Развитие и международно-правовое регулирование процессов региональной экономической интеграции: новые тенденции и явления в начале XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. № 7. С. 28-37.
5. Тимофеев А.В. Теоретические аспекты и тенденции развития региональной экономической интеграции // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. Т. 3, № 42. С. 58-63.
6. Фролова Е.Д., Кожевников К.И. (2022). Пул арабских стран Западной Азии как «анклав глобальности» // Россия и Азия. № 4(18). С. 35-44.

УДК 658.3(575.3)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ В 2025 ГОДУ: ПРИМЕНЕНИЕ В ТАДЖИКИСТАНЕ

Махмудов С.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

Управление персоналом на предприятиях — одна из ключевых составляющих успеха и эффективности бизнеса. С каждым годом подходы к управлению сотрудниками становятся более гибкими,

ориентированными на инновации и технологии, и учитывают изменения в глобальной экономике. В 2025 году, с учетом технологических и социально-экономических изменений, управление персоналом претерпевает значительные трансформации. В этом контексте Таджикистан, как развивающаяся страна Центральной Азии, сталкивается с уникальными вызовами и возможностями в сфере HR.

1. Цифровизация и технологии в управлении персоналом

Одним из главных трендов в управлении персоналом в 2025 году является использование цифровых технологий. Автоматизация процессов, искусственный интеллект (ИИ), большие данные (Big Data) и облачные решения уже становятся неотъемлемой частью HR-стратегий крупных и средних предприятий.

Цифровизация кардинально меняет подходы к управлению персоналом, превращая традиционные методы в более эффективные, быстрые и адаптивные. В 2025 году технологии, такие как искусственный интеллект (ИИ), большие данные (Big Data), облачные решения и автоматизация процессов, становятся неотъемлемой частью HR-стратегий. Эти технологические достижения значительно влияют на все этапы работы с персоналом — от подбора кандидатов до оценки их производительности и мотивации.

1.1. Автоматизация процессов HR

Сегодня все больше компаний используют автоматизированные системы для упрощения рутинных операций в управлении персоналом. Такие технологии позволяют оптимизировать процессы, повысить их эффективность и снизить затраты.

Одним из примеров является использование систем для автоматического подбора кандидатов. Искусственный интеллект анализирует резюме, выявляет ключевые компетенции кандидатов и на основе этого предлагает наиболее подходящих претендентов для интервью. Это не только сокращает время, необходимое для обработки резюме, но и минимизирует влияние человеческого фактора, снижая риски ошибок.

Другая область, где активно используется цифровизация, — это оценка производительности сотрудников. Современные HR-системы позволяют собирать данные о рабочих результатах сотрудников в реальном времени, используя инструменты для мониторинга их деятельности. Например, аналитические платформы могут отслеживать эффективность работы сотрудников по таким показателям, как скорость выполнения задач, качество выполнения работы и вовлеченность в рабочий процесс.

1.2. Использование больших данных (Big Data)

Большие данные (Big Data) играют важную роль в принятии решений в области управления персоналом. HR-специалисты могут анализировать поведение сотрудников, выявлять тренды и прогнозировать их действия с помощью данных, полученных из различных источников — от электронной почты до платформ для общения в компании.

Для примера можно привести анализ текучести кадров. С помощью Big Data компании могут выявить факторы, способствующие уходу сотрудников, такие как неудовлетворенность зарплатой, недовольство условиями труда или отсутствие карьерных перспектив. Это позволяет предприятию вовремя принять меры для улучшения ситуации.

1.3. Облачные технологии в управлении персоналом

Облачные решения обеспечивают гибкость в управлении персоналом. В 2025 году все больше компаний переходят на облачные HR-платформы, которые позволяют хранить данные о сотрудниках и управлять ими в реальном времени, независимо от местоположения компании. Облачные сервисы помогают автоматизировать такие процессы, как расчет заработной платы, учет рабочего времени, оформление документов и другие административные задачи.

Кроме того, облачные технологии дают возможность для более эффективного взаимодействия между менеджерами и сотрудниками, создавая интегрированные платформы для обучения, обмена знаниями и совместной работы. Эти инструменты помогают повысить продуктивность, улучшить коммуникацию и вовлеченность сотрудников.

1.4. Роботизация и ИИ в HR-процессах

Одним из наиболее интересных направлений цифровизации является роботизация. В HR-отделах все активнее используются роботы и чат-боты для выполнения рутинных задач, таких как организация интервью, ответ на вопросы сотрудников или автоматизация отчетности.

В условиях Таджикистана, где традиционные HR-процессы могут быть менее автоматизированы, использование таких технологий становится особенно перспективным. Большие корпорации и государственные учреждения могут значительно улучшить свои процессы благодаря внедрению роботов в рутинную деятельность.

2. Гибкость и работа на удаленке

После пандемии COVID-19 концепция удаленной работы и гибких графиков прочно вошла в повседневную практику многих организаций. В 2025 году все больше компаний продолжают использовать гибридные модели работы, когда сотрудники могут

выбирать, работать ли им в офисе или из дома. Этот подход способствует улучшению баланса между личной жизнью и работой, что положительно сказывается на производительности и вовлеченности персонала.

2.1. Гибкие графики работы

Гибкость рабочего времени позволяет сотрудникам самим определять, когда и как долго они будут работать. Современные сотрудники ценят свободу, которую предоставляет такой подход, и это стало важным фактором при выборе работодателя.

Гибкие графики включают в себя не только возможность работать удаленно, но и возможность подстраивать время начала и окончания рабочего дня под личные нужды. Это особенно актуально для семейных сотрудников или людей, которым важно иметь больше контроля над своим временем.

В Таджикистане, где традиционно доминирует более жесткая структура рабочего времени, внедрение гибкости в рабочие процессы еще на начальной стадии. Однако с ростом интереса к международным HR-практикам компании в крупных городах, таких как Душанбе, начинают переходить на гибкие формы труда, что способствует повышению удовлетворенности сотрудников.

2.2. Удаленная работа и ее влияние на эффективность

Удаленная работа стала не просто временным трендом, а постоянной частью корпоративной культуры. В 2025 году все больше компаний предлагают своим сотрудникам возможность работать удаленно или гибридно, что позволяет сокращать затраты на аренду офисных помещений и повысить производительность за счет улучшенного баланса между личной жизнью и работой.

Для многих сотрудников, особенно в условиях Таджикистана, где плотность офисов и их расположение в крупных городах может быть ограничивающим фактором, удаленная работа становится оптимальным решением. Она позволяет работодателям привлекать таланты из других регионов и стран, не ограничиваясь географическим расположением.

Кроме того, удаленная работа способствует повышению гибкости и мобильности работников. Многие сотрудники могут совмещать несколько проектов или работать на нескольких работодателях одновременно, что открывает новые возможности для карьерного роста и предпринимательства.

2.3. Технологии для работы на удаленке

Для эффективной работы в удаленном формате необходимы специальные инструменты и технологии. На сегодняшний день существует множество программных решений, позволяющих

сотрудникам и руководителям поддерживать коммуникацию, совместную работу и отслеживать результаты.

Платформы для видеоконференций, такие как Zoom или Microsoft Teams, стали стандартом для удаленных встреч. Инструменты для совместной работы, такие как Slack, Trello и Asana, помогают управлять проектами и задачами, обеспечивая прозрачность рабочих процессов и совместную работу сотрудников.

Внедрение таких технологий в Таджикистане постепенно становится более актуальным. Многие компании, особенно в секторе ИТ и консалтинга, начинают активно использовать такие платформы для повышения эффективности работы своих сотрудников.

3. Развитие лидерства и культуры инклюзивности

На современном рынке труда в 2025 году все более важным становится развитие лидерства и создание инклюзивной корпоративной культуры.

- Лидерство через эмпатию и поддержку: Современные лидеры должны быть не только экспертами в своей области, но и обладать высокими эмоциональными и социальными навыками. Успешные руководители должны уметь поддерживать и мотивировать своих сотрудников, создавать атмосферу доверия и поддержки.

- Инклюзивность и разнообразие: Культура инклюзивности становится неотъемлемой частью корпоративной философии. Важно, чтобы в организациях ценились различия между сотрудниками, будь то по полу, возрасту, национальности или религии. Это особенно актуально для таких стран, как Таджикистан, где этническое и культурное разнообразие играет важную роль.

4. Обучение и развитие персонала

В условиях быстро меняющегося мира знания и навыки становятся главным активом компании. Компании 2025 года делают акцент на непрерывном обучении и профессиональном развитии сотрудников.

- Обучение через цифровые платформы: Внедрение онлайн-курсов и платформ для обучения стало стандартом для большинства крупных компаний. Это позволяет сотрудникам улучшать свои навыки, не покидая рабочего места. Такие инструменты популярны и в Таджикистане, где с каждым годом растет количество доступных онлайн-курсов и программ обучения.

- Система наставничества: В некоторых компаниях развиваются программы наставничества, где более опытные сотрудники помогают новичкам адаптироваться и развивать нужные компетенции. Это особенно важно для молодых специалистов, которые только начинают свою карьеру.

5. Социальная ответственность и устойчивое развитие

Современные подходы к управлению персоналом также включают аспекты социальной ответственности и устойчивого развития. Компании все чаще реализуют стратегии, направленные на благополучие сотрудников и участие в решении социальных проблем.

- Корпоративное волонтерство и социальные инициативы: Все больше компаний в 2025 году ориентируются на участие в социальных проектах, поддерживая экологические инициативы, а также уделяя внимание равенству и инклюзивности в своем бизнесе.

- Влияние на Таджикистан: В Таджикистане предприятия все больше начинают осознавать важность социальной ответственности. Хотя многие компании в стране все еще находятся на начальной стадии реализации этих подходов, ряд крупных предприятий уже внедряют стратегии корпоративной социальной ответственности.

В 2025 году управление персоналом на предприятиях претерпевает значительные изменения. Цифровизация, гибкость, развитие лидерства и социальной ответственности становятся важнейшими аспектами успешной работы организаций. Для Таджикистана это означает как вызовы, так и возможности для роста и развития, особенно в таких сферах, как обучение, использование технологий и улучшение условий труда. Управление персоналом в стране должно адаптироваться к этим трендам, что будет способствовать увеличению производительности и улучшению конкурентоспособности на международной арене.

Литература:

1. Петренко, В. Н. (2023). Современные подходы в управлении персоналом. М.: Издательство РГГУ.
2. Ковалева, И. В. (2022). Управление человеческими ресурсами: Теория и практика. М.: Инфра-М.
3. Морозова, Л. М. (2021). HR-менеджмент в условиях цифровизации. СПб: Питер.
4. Васильева, И. М. (2022). Теория и практика корпоративной социальной ответственности. М.: Юрайт.
5. Николаева, Л. А. (2023). "Цифровизация в управлении персоналом: Тренды 2025 года." Менеджмент и инновации, 12(3), 45-59.
6. Иванова, О. Н. (2021). "Инклюзивность как основа эффективного управления персоналом." Журнал HR-менеджмента, 8(4), 34-47.
7. Петров, В. И. (2022). "Гибкость труда в эпоху цифровых технологий." Современный менеджмент, 7(1), 11-25.

8. Мухамедов, А. Ш. (2020). Особенности применения цифровых технологий в управлении персоналом на предприятиях Таджикистана. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук.
9. Ахмедова, Н. С. (2021). Управление человеческими ресурсами в условиях экономических преобразований Таджикистана. Диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук.
10. International Labour Organization (ILO). (2024). Global Employment Trends for Youth. International Labour Organization.
11. World Bank. (2023). Labor Market Transitions in Tajikistan: A Policy Outlook. World Bank.
12. Harvard Business Review. (2025). The Future of Work and HR: Embracing Change in 2025.
13. McKinsey & Company. (2023). The Future of Work: A Global Outlook.

УДК 005.334

ПРОЦЕСС И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Ян Хаосиан

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

Статья посвящена процессу и методам управления рисками, которые являются ключевыми элементами эффективного функционирования организаций в условиях неопределенности. В работе рассматриваются основные этапы процесса управления рисками, включая идентификацию, анализ, оценку, разработку стратегий и мониторинг рисков. Особое внимание уделено различным методам, таким как количественные и качественные методы оценки рисков, а также методам минимизации и контроля возможных негативных последствий. Приводится анализ лучших практик в управлении рисками, а также примеры применения различных подходов в различных отраслях.

Ключевые слова: банк, управление рисками, Закон о Национальном Банке Республики Таджикистан, процесс управления рисками, методы управления рисками.

В современном мире банки сталкиваются с множеством различных вызовов и жесткой конкуренцией, что непосредственно

влияет на их деятельность. Это заставляет их сосредоточить все ресурсы и использовать их максимально эффективно. В таких условиях ежедневно возникают проблемы ликвидности, достаточности капитала и других рисков. Внешние факторы также оказывают значительное влияние, требуя быстрой реакции для снижения рисков.

Управление рисками является частью финансовой политики банка, которая представляет собой общую стратегию формирования и трансформации финансовых ресурсов. На основе этой политики осуществляется управление финансовыми ресурсами и рисками коммерческих банков. Финансовая политика банка определяется его стратегией и тактикой. Стратегия включает долгосрочные цели в области привлечения и трансформации финансов, основываясь на общих задачах и финансовой политике банка. Она также включает методы достижения результатов в условиях нестабильной внешней среды. Тактика, в свою очередь, охватывает краткосрочные цели и способы их достижения [1, с.56-59].

Среди задач финансовой политики банка можно выделить [1, с. 60]:

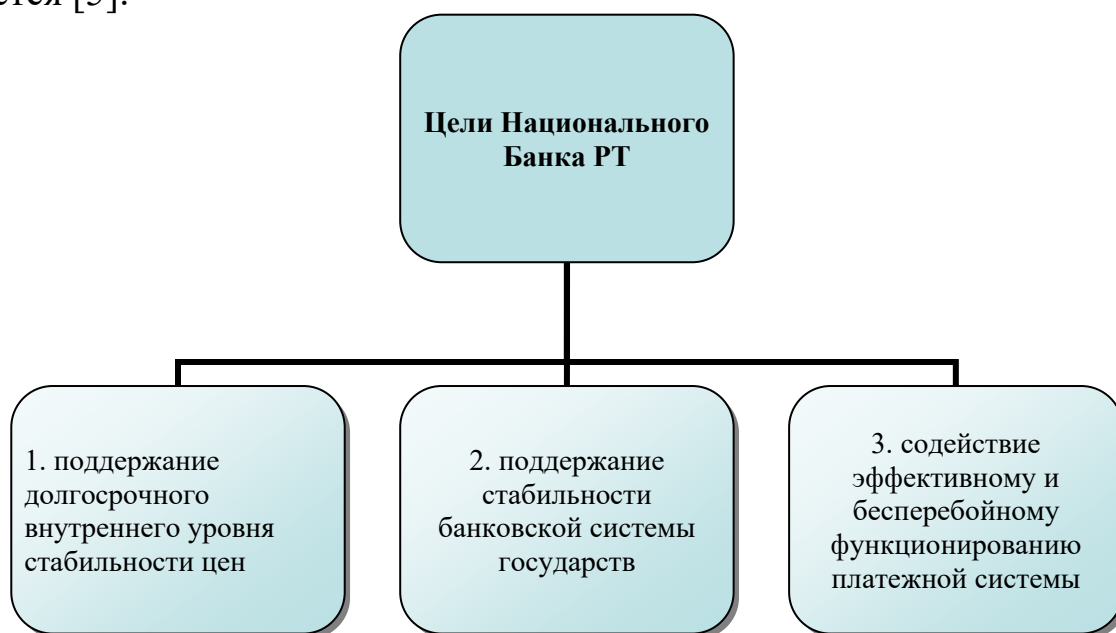
- создание условий для оптимизации прибыли при минимизации совокупного риска;
- обеспечение сбалансированности объемов и затрат финансовых ресурсов в активах и пассивах;
- диверсификация источников формирования финансовых ресурсов; поддержание ликвидности;
- контроль за достижением целевых финансовых показателей; эффективное использование финансового потенциала;
- увеличение доли долгосрочных финансовых ресурсов для устойчивости банка;
- проведение маркетинговых исследований финансовых рынков и депозитов;
- прогнозирование изменений внешней среды и снижение негативного влияния на финансовую деятельность;
- быстрая реализация новых возможностей;
- мониторинг финансовой деятельности;
- обеспечение связи между стратегическим и тактическим управлением.

На основе финансовой политики банки разрабатывают систему управления рисками, что является ключевым фактором для стабильности и успешной реализации заданной политики. Управление рисками в банковской сфере играет важную роль в устойчивости всей банковской и экономической системы страны [2, с. 20].

Порядок и нормативы оценки рисков регламентируется положениями Национального Банка Республики Таджикистан, и подлежат исполнению всеми без исключения коммерческими банками, осуществляющими свою деятельность на территории республики [5].

Согласно закону «О Национальном банке Республики Таджикистан», Национальный банк во взаимодействии с Правительством Республики Таджикистан разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Республики Таджикистан [5].

Национальный Банк является регулирующим и надзорным органом банковской системы, основной целью деятельности которого является [5]:



Таким образом, получение прибыли не является основной целью Национального банка Таджикистана. Он может по своему усмотрению открывать отделения и представительства в стране и за ее пределами, согласно Закону «О Национальном Банке Республики Таджикистан» [5].

В процессе своей деятельности банки постоянно сталкиваются с множеством рисков, которые могут привести к финансовым потерям, вплоть до отзыва лицензии и банкротства. Поэтому управлению рисками в банковской системе уделяется особое внимание, как со стороны Национального Банка Республики Таджикистан, так и международных организаций. В условиях глобальных финансовых отношений, где иностранные инвестиции играют важную роль в развитии национальной экономики, необходимо обеспечить их сохранность и возвратность. Управление рисками в банковской сфере регулируется на различных уровнях:

1. на международном – соблюдение норм Базеля 3;
2. на уровне страны – выполнение нормативов Национального Банка Республики Таджикистан;
3. на локальном уровне – соблюдение внутренних положений и стандартов самого банка.

Риск по своей сути представляет собой вероятность возникновения неблагоприятных событий, которые невозможно точно предсказать, но которые могут нанести ущерб или привести к финансовым потерям. Поскольку риск является вероятностным понятием, он всегда присутствует, в той или иной степени [3, с. 59].

Управление рисками в банковской сфере заключается в оценке вероятности наступления неблагоприятных событий и принятии мер для их снижения или предотвращения, чтобы избежать финансовых потерь.

В рамках исследования будем рассматривать определение рисков, процесс управления рисками, методы управления рисками и роль регуляторов.

Управление рисками – это систематический процесс, направленный на идентификацию, оценку и минимизацию рисков, которые могут негативно повлиять на организацию. В условиях современного бизнеса, особенно в финансовом секторе, управление рисками становится ключевым элементом стратегического планирования и операционной деятельности [3].

В научной литературе термин «риск» характеризуется как «вероятность наступления неблагоприятного события, которое может привести к потерям или ущербу» [4, с. 180].

В банковской сфере риски бывают следующих видов [2, с. 180-190]:

1. кредитные риски: возможность того, что заемщик не выполнит свои обязательства по кредиту;
2. операционные риски: риски, связанные с внутренними процессами, системами или человеческим фактором;
3. рыночные риски: риски, возникающие из колебаний рыночных цен, таких как процентные ставки и валютные курсы;
4. ликвидные риски: риски, связанные с невозможностью быстро продать активы без значительных потерь.

Проанализировав теоретический материал, можно выделить ключевые этапы процесса управления рисками:



Итак, процесс идентификация рисков заключается в выявлении потенциальных рисков, которые могут повлиять на организацию; оценка рисков – это анализ вероятности и последствий каждого риска, что позволяет определить их приоритетность; на 3 этапе «Разработка стратегии управления рисками» банк использует методы и инструменты для минимизации рисков. Это может включать диверсификацию активов, страхование, хеджирование и другие подходы. Процесс мониторинга и контроля включает в себя постоянное отслеживание рисков и эффективности применяемых стратегий, что позволяет своевременно вносить изменения.

Существует несколько методов управления рисками, которые могут быть применены в зависимости от специфики организации [4, с. 302-308]:

- Избежание рисков: изменение плана или процесса, чтобы исключить риск.
- Снижение рисков: внедрение мер, направленных на уменьшение вероятности или последствий риска.
- Передача рисков: использование страхования или других финансовых инструментов для передачи риска третьим лицам.
- Принятие рисков: осознанное решение о том, что организация готова принять определенный уровень риска.

В банковской сфере управление рисками также регулируется государственными органами. Регуляторы устанавливают правила и стандарты, которые помогают банкам эффективно управлять рисками и обеспечивать финансовую стабильность. Это включает требования к капиталу, стресс-тестирование и другие меры, направленные на защиту интересов вкладчиков и предотвращение финансовых кризисов.

Банковское законодательство – отрасль законодательства Республики Таджикистан представляющая собой систему законодательных и нормативных актов регулирующих банковскую деятельность. Основу банковского законодательства Республики Таджикистан составляют Закон «О Национальном банке Таджикистана» и Закон «О банках и банковской деятельности» [5]

Законом Республики Таджикистан «О Национальном банке Таджикистана» определены: правовой статус Национального банка Таджикистана, принципы его организации, основные задачи и функции, взаимодействие с органами государственной власти, цель и основные инструменты денежно-кредитной политики, принципы и способы банковского регулирования и контроля, порядок реорганизации и ликвидации кредитных организаций, организация денежного обращения и расчетов, другие функции и полномочия Национального банка Таджикистана [5].

В Законе «О банках и банковской деятельности» установлены: понятие банка и небанковских финансовых организаций, а также банковской системы Республики Таджикистан, перечень банковских операций, принципы взаимоотношений банков с клиентами и государством, порядок создания банка, регистрации и лицензирования его деятельности (в том числе банков с участием иностранного капитала), основания для отзыва лицензий на осуществление банковских операций, понятие «банковская тайна», принципы учета и отчетности, порядок аудиторской проверки [5].

Правовое регулирование банковской деятельности также осуществляется Гражданским кодексом Республики Таджикистан, другими законами и нормативными актами Национального банка Таджикистана.

В настоящее время приняты и действуют нормативные акты Национального банка Таджикистана, касающиеся порядка регистрации банков и лицензирования банковской деятельности, устанавливающие обязательные нормативы их деятельности и порядок применения санкций к банкам в случае нарушения ими требований банковского законодательства, в том числе порядок отзыва лицензий, порядок осуществления безналичных расчетов и регулирующие другие вопросы банковской деятельности в Республике Таджикистан.

Для проведения проверки управления рисками уполномоченные представители Национального банка должны проанализировать стратегию развития кредитной организации, а также внутренние документы, регулирующие организацию управления банковскими рисками. Это включает в себя оценку банковских рисков, используемые показатели и методы их математической обработки.

Также необходимо изучить документы, определяющие функции, распределение полномочий и ответственности между структурными подразделениями, сотрудниками кредитной организации, коллегиальными исполнительными органами и советом директоров (наблюдательным советом). Проверяется информационное обеспечение структурных подразделений и органов управления, ответственных за принимаемые банковские риски. Анализируются процедуры принятия управленческих решений по вопросам управления банковскими рисками, политика привлечения и размещения средств, а также механизмы снижения уровня банковского риска, включая страхование, резервирование, хеджирование, лимитирование и обеспечение по ссудам и задолженности. Также изучается аналитическая работа, проводимая кредитной организацией в отношении банковских рисков.

После проведения проверки проводится анализ выводов рабочей группы. Рассчитываются следующие показатели оценки управления банковскими рисками:

- показатель оценки управления кредитным риском;
- показатель оценки управления рыночным риском в части фондового риска и процентного риска (по финансовым инструментам, относящимся к торговому портфелю кредитной организации);
- показатель оценки управления валютным риском;
- показатель оценки управления процентным риском;
- показатель оценки управления риском ликвидности;
- показатель оценки управления операционным риском;
- показатели оценки управления банковскими рисками по отдельным направлениям деятельности кредитной организации;

Политика управления банковскими рисками в Республики Таджикистан ориентирована на стабильность и финансовую устойчивость банковской системы, а также на защиту вкладчиков и кредиторов. В связи с этим количество документов, регламентирующих работу коммерческих банков, внутренний и внешний контроль в области управления рисками постоянно увеличивается, происходит замена старых документов новыми, более содержательными.

При всем многообразии различных нормативных документов, единая, четкая система по управлению рисками только формируется. Так же к существенным недостаткам в законодательной базе можно отнести отсутствие документов, нацеленных на управление страновым риском. В большинстве нормативных актов он упоминается косвенно и не дает четких указаний по оценке данного риска.

Управление рисками является неотъемлемой частью успешной деятельности любой организации, особенно в банковском секторе. Эффективное управление рисками позволяет не только минимизировать потери, но и использовать возможности для роста и развития. В условиях постоянных изменений в экономической среде, организациям необходимо адаптироваться и совершенствовать свои подходы к управлению рисками, чтобы оставаться конкурентоспособными и устойчивыми к внешним вызовам.

Литература:

1. Белов, П. Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. Часть 3: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Г. Белов. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 272 с.
2. Банковские риски: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцова, Л.Н. Красавина [и д.р.] -3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – 289с.
3. Воронцовский, А. В. Оценка рисков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А. В. Воронцовский. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 179 с.
4. Вяткин, В. Н. Риск-менеджмент: учебник / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 365 с.
5. Закон Республики Таджикистан «О Национальном банке Таджикистана» г. Душанбе, 28 июня 2011 года № 722

УДК 005.334:336.71(575.3)

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАЕНС–РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАНК ЭСХАТА»

Ян Хаосиан

магистрант 2–го года обучения Российско–Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассматриваются основные инструменты управления комплаенс-рисками на примере ОАО «Банк Эсхата». Акцент сделан на ключевых элементах системы управления рисками, включая подходы и методы, которые используются банком для обеспечения соответствия требованиям законодательства Республики Таджикистан, нормативным актам Национального банка Таджикистана, а также международным стандартам. Важное внимание уделено

трехуровневой системе защиты, включающей первую линию, реализуемую всеми сотрудниками банка, вторую линию, обеспечиваемую специализированными подразделениями, и третью линию, представляемую независимым внутренним аудитом. Рассмотрены роль и ответственность каждого уровня в управлении комплаенс-рисками, а также важность поддержания высоких стандартов корпоративного управления и соблюдения нормативных требований для обеспечения устойчивости и доверия к банку.

Ключевые слова: банк, комплаенс-риск, Эсхата, трехуровневая система защиты, корпоративное управление рисками.

Риски – это важнейшая составляющая деятельности любого коммерческого банка. От эффективного их управления зависит стабильность финансовых операций, успешность работы и репутация банка на рынке. Банки постоянно сталкиваются с различными видами рисков, такими как кредитные, рыночные, операционные и ликвидности. Важно понимать, какие инструменты и методы используют банки для их минимизации и контроля [2, с. 67-69].

Кредитный риск возникает, когда заемщики или контрагенты не могут выполнить свои обязательства перед банком. Для минимизации этого риска банки применяют несколько ключевых инструментов [1, с. 110-118]:

1. Оценка кредитоспособности заемщика – это один из важнейших инструментов, который позволяет банку оценить вероятность невыполнения заемщиком своих обязательств. Включает анализ финансового положения, кредитной истории и других факторов.

2. Кредитные лимиты и диверсификация портфеля – это система установления лимитов на сумму и сроки кредитования различных категорий заемщиков и секторов экономики. Диверсификация кредитного портфеля помогает снизить риски, связанные с конкретными заемщиками или отраслями.

3. Резервы и обеспечение – создание резервов под возможные потери от ссуд и обязательств позволяет банкам аккумулировать средства для покрытия будущих убытков. Обеспечение по кредитам также является важным инструментом защиты.

Рыночные риски связаны с возможными потерями из-за изменений рыночных условий, таких как колебания валютных курсов, процентных ставок и цен на финансовые активы. Основные инструменты управления рыночными рисками [1, с. 110-118]:

1. Хеджирование – это использование деривативов (фьючерсов, опционов, свопов) для защиты от изменений цен на финансовые инструменты или валютных курсов. Например, банк может

использовать валютные форварды для защиты от риска изменения валютных курсов при международных операциях.

2. Кредитные дефолтные свопы (CDS) – это контракт, который позволяет банку защититься от дефолта по облигациям, обеспечивая компенсацию в случае неисполнения обязательств по ним.

3. Анализ чувствительности и стресс–тестирование – проведение тестов, оценивающих, как изменятся результаты деятельности банка при экстремальных рыночных условиях. Это позволяет заблаговременно выявить уязвимые области.

Риск ликвидности возникает, когда банк не может выполнить свои обязательства в срок, поскольку не располагает достаточными средствами. Для управления этим риском банки используют следующие инструменты:

1. Планирование и прогнозирование ликвидности – банки разрабатывают модели, прогнозирующие денежные потоки, и устанавливают лимиты на их минимальные значения в определенные периоды времени, чтобы избежать дефицита ликвидных средств.

2. Поддержка в виде кредитных линий от центрального банка – наличие соглашений с центральным банком о возможности получения краткосрочного кредита помогает в случае нехватки ликвидности.

3. Диверсификация источников финансирования – создание разнообразных источников ликвидности, таких как привлечение депозитов, выпуск облигаций и другие механизмы, позволяет банку избегать зависимость от одного источника финансирования.

Операционный риск связан с возможными потерями из-за недостатков в процессах, системах или ошибках сотрудников банка. Инструменты управления операционными рисками включают [1, с. 116]:

1. Автоматизация и информационные системы – это внедрение высококачественных информационных технологий, автоматизация процессов позволяет минимизировать человеческий фактор и повысить точность обработки операций.

2. Контроль и аудит – регулярные проверки внутренней отчетности и соблюдения процедур, а также независимые аудиторские проверки помогают выявлять и устранять возможные операционные риски.

3. Обучение сотрудников – повышение квалификации и обучение персонала снижает вероятность ошибок и нарушений в операционных процессах.

Таким образом, для эффективного управления рисками банки должны соблюдать требования, установленные регулируемыми органами. Важнейшим инструментом является:

– Базельские соглашения – международные стандарты, регулирующие капитализацию банков, резервирование и требования к ликвидности, а также методы оценки и управления рисками. Эти соглашения помогают банкам соблюдать необходимые нормативы и поддерживать стабильность в финансовой системе.

Управление финансовыми рисками в коммерческом банке – это многогранный и комплексный процесс, включающий использование различных инструментов и методов для защиты от возможных потерь. Ключевыми аспектами являются правильная оценка рисков, внедрение эффективных систем контроля, соблюдение нормативных требований и использование современных финансовых инструментов. Риск-менеджмент помогает банкам поддерживать свою устойчивость в условиях неопределенности и способствует их долгосрочному успеху на финансовом рынке.

Следует отметить, что еще одним из самых эффективных способов решения задач по управлению финансовыми рисками выступает их моделирование в рамках современной технологии построения бизнес-процессов – реинжиниринга бизнес-процессов (Business Process Reengineering). Возникновение реинжиниринга обусловлено результатами развития инструментария управления бизнесом. Современным компаниям следует более эффективно реагировать на изменения агрессивной внешней среды для выживания в жесткой конкурентной борьбе.

Во-первых, «реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов с целью достижения максимального эффекта деятельности; во-вторых, это совокупность различных методов, с помощью которых возможно производить моделирование процессов и структур компании. Основной особенностью реинжиниринга бизнес-процессов является ориентация на процессы, а не на функции» [1, с. 120].

Практика показывает, что основными требованиями качества, предъявляемыми системе управления рисками, являются:

1. отсутствие организационной зависимости риск-менеджмента путем включения руководителя отдела управления рисками в состав топ-менеджмента банка;
2. разделение и распределение функций внутри подразделения, занимающегося управлением рисками, а значит, необходимо выделить специалистов, которые будут нести ответственность за конкретное направление контроля рисков.

В рамках предложенной программы совершенствования риск-менеджмента, ОАО «Банк Эсхата» рекомендуется:

1. Разработать и внедрить более совершенные методы оценки кредитных рисков, включая использование моделей для оценки кредитоспособности заемщиков, на основе более детализированных данных и прогнозов экономической ситуации.

2. Усилить диверсификацию кредитного портфеля, что позволит снизить зависимость от отдельных отраслей или контрагентов и минимизировать потенциальные потери.

3. Оптимизировать процессы управления ликвидностью с использованием современных методов прогнозирования и планирования денежных потоков, а также расширить использование инструментов краткосрочного финансирования, таких как межбанковские кредиты и линии кредитования с центральным банком.

4. Внедрить более эффективные системы хеджирования рыночных рисков, включая использование деривативов для защиты от колебаний валютных курсов и процентных ставок.

5. Укрепить внутренний контроль и аудит, что позволит повысить прозрачность процессов и снизить операционные риски. Регулярные проверки и независимый аудит должны стать неотъемлемой частью внутренней политики банка.

6. Систематически проводить обучение и повышение квалификации сотрудников, особенно в области анализа и управления рисками, что поможет снизить человеческий фактор и повысить качество принятия решений.

7. Совершенствовать использование современных информационных технологий для автоматизации процессов мониторинга рисков и улучшения системы отчетности.

8. Установить четкие механизмы стресс-тестирования для оценки устойчивости банка в экстремальных условиях рынка, что позволит заблаговременно подготовиться к возможным негативным сценариям.

9. Разработать и внедрить эффективную систему мотивации для сотрудников риск-менеджмента, что обеспечит высокий уровень вовлеченности и ответственности при принятии решений, связанных с управлением рисками.

Эти меры помогут повысить устойчивость банка к внешним и внутренним рискам, улучшить управление ресурсами и способствовать долгосрочному развитию и успешной деятельности на финансовом рынке.

ОАО «Банк Эсхата» уделяет особое внимание эффективному управлению операционными рисками, обеспечивая оптимальное соотношение между уровнем риска и доходностью. Банк строит систему управления операционными рисками на основе принципов,

соответствующих законодательству Республики Таджикистан, а также международным стандартам и передовым практикам в области управления рисками. В банке разработаны внутренние процедуры и модели оценки операционных рисков, что позволяет эффективно контролировать риски, возникающие как из внутренних, так и из внешних факторов.

Управление операционными рисками в банке основывается на принципе трех независимых линий защиты, с соблюдением требования об отсутствии конфликта интересов, что помогает четко определить и обеспечить ответственность различных подразделений за управление рисками.

Наблюдательный совет банка несет основную ответственность за управление операционным риском и разработку соответствующей политики, в то время как Правление банка отвечает за эффективную реализацию этой политики. Процесс реализации принципов и процедур управления операционными рисками возложен на Департамент банковских рисков, который отвечает за функционирование системы управления операционными рисками, применение внутренних стандартов и методов для выявления, оценки, мониторинга и контроля рисков, а также за проведение всесторонней оценки рисков, установление лимитов и мониторинг уровня рисков. Департамент также осуществляет контрольные процедуры и своевременно информирует руководство банка о текущем состоянии операционных рисков.

Банк предоставляет партнерам, клиентам и другим заинтересованным сторонам дополнительную информацию о системе управления операционными рисками по запросу.

Азиатский банк развития наградил ОАО «Банк Эсхата» в номинации «Ведущий банк–партнер в Таджикистане за 2024 год» в рамках программы «Финансирование торговли и цепочки поставок» (Trade and Supply Chain Financing). Это значимое достижение в преддверии 30–летия Банка. Церемония награждения состоялась 3 сентября в Сингапуре.

Программа Trade and Supply Chain Financing (TSCF), проводимая Азиатским банком развития, ежегодно собирает около 200 участников, в основном банки–партнеры из стран, где действует эта программа. В этом году в Сингапуре прошла уже 10–я ежегодная церемония награждения, которая является ведущей и самой посещаемой конференцией по торговому финансированию в Азии. На мероприятии награды были присуждены ведущим банкам–партнерам за вклад в поддержку торговли в Азиатско–Тихоокеанском регионе, и среди них оказался ОАО «Банк Эсхата».

Данная программа направлена на поддержку внешнеэкономической деятельности и упрощение доступа компаний к финансированию внешней торговли. Она включает различные инструменты и механизмы, которые снижают риски для экспортеров и импортеров, улучшают условия финансирования сделок и содействуют разработке новых финансовых продуктов.

ОАО «Банк Эсхата» сотрудничает с Азиатским банком развития с 2012 года. Как подчеркнула старший специалист по операциям торгового финансирования департамента Корпоративного и Малого Бизнеса Фируза Хотамова, с каждым годом их сотрудничество в рамках программы укрепляется, развивается и значительно увеличивает объемы поддержки экспортных и импортных транзакций клиентов банка. Важнейшие условия финансирования, запрашиваемые клиентами, включают дешевые ресурсы ниже рыночной себестоимости, гибкий график погашения и минимизированные риски [<https://eskhata.com>].

В своей «Политике П–011:2023 управления комплаенс –риском в ОАО «Банк Эсхата» (Версия 04)» в Общих положениях отмечает, что при возникновении комплаенс–риска Банк соблюдает законодательства Республики Таджикистан, в том числе нормативных правовых актов Национального банка Таджикистана, внутренних документов Банка, регламентирующих порядок оказания банком услуг и проведения операций на финансовом рынке, а также требования иностранных государств [].

Комплаенс–риск – это потеря вследствие несоблюдения Банком и его работниками требований законодательства Республики Таджикистан, нормативных правовых актов Национального банка Таджикистана, внутренних документов Банка, регламентирующих порядок оказания Банком услуг и проведения операций на финансовом рынке, а также законодательства иностранных государств, оказывающего влияние на деятельность Банка).

Основными целями данного нормативного документа при возникновении комплаенс–риска ОАО «Банка Эсхата» является:

1. обеспечение наличия эффективной системы управления комплаенс–риском, которая соответствует текущей рыночной ситуации, стратегии, размеру, уровню сложности операций Банка;
2. создание условий, препятствующих вовлечению Банка в процессы ОД/ФТ/ФРОМП;
3. обеспечение недопустимости конфликта интересов, сохранение и поддержание деловой репутации Банка;
4. минимизация рисков наступления негативных последствий, связанных с возникновением потерь вследствие несоблюдения Банком

и его работниками требований законодательства Республики Таджикистан, в том числе нормативных правовых актов Национального банка Таджикистана, внутренних документов Банка, регламентирующих порядок оказания Банком услуг и проведения операций на финансовом рынке, а также требования иностранных государств;

5. ведение бизнеса с соблюдением деловой этики и стандартов Банка;

6. создание и внедрение комплаенс культуры в Банке, в том числе в дочерних организациях Банка;

7. содействие руководству Банка в эффективном управлении комплаенс–риском.

В процессе управления комплаенс–риском ОАО «Банк Эсхата» руководствуется следующими принципами:

- ответственность Руководства банка на уровне Наблюдательного совета, Правления и Председателя Правления за организацию комплаенс–контроля;

- признание комплаенс–контроля одним из элементов системы риск-менеджмента и неотъемлемой составляющей корпоративной культуры и деятельности банка;

- выявление и оценка комплаенс–риска при внедрении процессов в деятельность Банка;

- ответственность каждого сотрудника за соблюдение принципов комплаенс контроля;

- непрерывность осуществления комплаенс–контроля;

- независимость осуществления комплаенс контроля;

- обеспечение Банком соблюдения принципов комплаенса контрагентами при реализации договорных отношений с ними;

- обеспечение Банком возможности выявления и урегулирования конфликтов интересов, в том числе потенциальных;

- обеспечение Банком соблюдения взятых на себя обязательств;

- предоставление работникам и третьим лицам возможность конфиденциально сообщать о возможных нарушениях стандартов комплаенса;

- применение мер дисциплинарной ответственности в случае нарушения работниками стандартов комплаенса;

- обеспечение сотрудниками Банка внимательного отношения к клиентам. Соблюдение принципов равенства клиентов при обслуживании;

Все участники системы управления комплаенс-рисками выполняют свои функции в рамках своей компетенции и

ответственности, при этом строго соблюдают требования законодательства Республики Таджикистан, нормативных актов Национального банка Таджикистана, законодательства иностранных государств, а также внутренние правила и процедуры Банка, и общепринятые нормы поведения. Система управления комплаенс-рисками строится на принципе трех линий защиты:

Первая линия защиты обеспечивается всеми сотрудниками Банка. Она заключается в текущем контроле, который осуществляется в соответствии с внутренними процедурами, разработанными структурными подразделениями Банка для минимизации комплаенс-рисков в процессе выполнения ежедневных операций. Работники подразделений несут ответственность за своевременное информирование Департамента комплаенс-рисков о нарушениях, недостатках, событиях или сделках, которые могут привести к возникновению комплаенс-рисков. Руководители структурных подразделений отвечают за организацию и реализацию мероприятий по управлению комплаенс-рисками в своих подразделениях, включая устранение выявленных нарушений.

Вторая линия защиты обеспечивается Департаментом комплаенс-рисков. Некоторые функции этой линии защиты могут быть делегированы другим подразделениям Банка, если это не создаёт конфликт интересов. К таким подразделениям могут быть отнесены: Департамент банковских рисков, Финансовый департамент, Юридический отдел, Отдел информационной безопасности и Департамент по работе с персоналом.

Третья линия защиты осуществляется Департаментом внутреннего аудита, который проводит независимую оценку эффективности системы управления комплаенс-рисками.

Для создания и функционирования системы внутреннего контроля Банк распределяет роли и ответственность всех участников согласно Политике управления рисками Банка Эсхата [5. <https://eskhata.com/about/info/documents/index.php>]:

Участник	Ответственность	Подотчетность
Наблюдательный совет	– осуществление надзора за управлением комплаенс-риском;	Общее собрание акционеров
	– утверждение внутренних документов по вопросам управления	

	комплаенс–риском и ПОД/ФТ/ФРОМП;	
	– контроль за реализацией настоящей Политики Правлением Банка.	
	– утверждение комплаенс–программы на год;	
	– рассмотрение результатов мониторинга и оценки эффективности исполнения Правлением Банка политики управления комплаенс–риском, рекомендации, представленные Главным комплаенс– контролером/Правлением Банка	
Правление	– ответственность за реализацию Политики и предоставления ежеквартальных отчетов Наблюдательному Совету Банка об эффективности управления комплаенсриском.	Наблюдательный совет
	– обеспечение соблюдение Политики и принятие корректирующих или дисциплинарных мер в случае выявления комплаенс– риска; совместно с Департаментом комплаенс риска:	
	• идентификация и оценка проблемы возникновения комплаенс– риска, и утверждение Плана мероприятий по их устранению;	
	• незамедлительно е информирование Наблюдательного совета о	

любых операциях, событиях, сделках, которые могут привести к убыткам или потере деловой репутации.

Первая линия защиты

Комплаенс
амбассадор

- обеспечение реализации данной политики и внутренних нормативных документов по ПОД/ФТ/ФРОМП в рамках своего подразделения;

- содействие ответственному лицу Банка в сфере ПОД/ФТ/ФРОМП в осуществлении контроля по соблюдению структурным подразделением процедур по вопросам ПОД/ФТ/ФРОМП;

- координация вопросов обучения и обеспечения осведомленности работников структурного подразделения о требованиях данной политики и процедур по вопросам ПОД/ФТ/ФРОМП;

- обеспечение полного и своевременного сбора и представления сведений о зарегистрированных нарушениях законодательства и нормативно правовых документов Национального банка Таджикистана, а также информации по подозрительным операциям в рамках своего подразделения;

- другие функции, определенные в должностных инструкциях и внутренних нормативных документах.

- организация внутреннего контроля в

Директор
филиала/
Департамент
комплаенс риска

Директора филиалов Банка	управлении комплаенс риском и ПОД/ФТ/ФРОМП; • соблюдение требования Политики, а также программ, политик, процедур и иных внутренних документов Банка, разработанных в рамках управления комплаенс рисков; • соблюдение требований законодательства Республики Таджикистана, в том числе нормативных правовых актов Национального банка Таджикистана, внутренних документов Банка, регламентирующих порядок оказания Банком услуг и проведения операций на финансовом рынке, а также требования иностранных государств; • координация действий внутренних контролеров филиалов; • организация мероприятия по устранению выявленных в работе филиала нарушений;	Курирующее подразделение
Структурны е подразделения Головного офиса	• соблюдение требований Политики, а также программ, политик, процедур и иных внутренних документов Банка, разработанных во исполнение Политики;	Курирующее подразделение/ Правление

Персонал (первая линия защиты)	• непрерывный мониторинг исполнение контролей их сотрудниками;	Непосредственный руководитель
	• качественное исполнение контролей, возложенных на их обязанности через должностные инструкции или регламентирующие документы;	
	• обмен информацией по вопросам управления комплаенс-риском с Департаментом комплаенс-риска.	
	• качественное исполнение контролей, вмененных в их обязанности через должностные инструкции или регламентирующие документы;	
Вторая линия защиты	• содействие руководителю структурного подразделения в организации эффективного осуществления внутреннего контроля в филиале;	
	• выявления подозрительных операций, а также своевременное направление уведомления о таких операциях Департаменту комплаенс риска;	
	• организация, координация и методологическое сопровождение процесса управления комплаенс риском, в том числе рисками легализации (отмывания) доходов, полученных	

Департамент комплаенс–риска	преступным путем, финансирования терроризма и финансирования оружия массового поражения;	
	• формирование мероприятий по минимизации и профилактике комплаенс–рисков.	Наблюдательный совет
	• Консультирование сотрудников Банка по вопросам комплаенс;	
	• разработка и координация мероприятий по развитию системы комплаенс в Банке;	
	• предоставление экспертного мнения по комплаенс рискам, присущим новым продуктам и значительным изменениям в деятельности Банка, до момента их внедрения для принятия своевременных и адекватных управленческих решений;	
	• определение Реестра/Перечня комплаенс–рисков;	
	• контроль за организацией работы банка по противодействию коррупции;	
	• анализ информации по комплаенс–рisku, подготовка и предоставление на рассмотрение коллегиальных органов отчетности по комплаенс–рisku;	
	• обмен информацией по управлению комплаенс– рискам со всеми подразделениями первой,	

второй, третьей линии защиты;

- другие функции, определенные в Положении о Департаменте комплаенс-риска и других внутренних нормативных документах Банка.

Третья линия защиты

Департамент
внутреннего
аудита

- Осуществляет Наблюдательный совет проверки бизнес-процессов Банка (включая процессы управления рисками, корпоративное управление и внутренний контроль, в т.ч. мониторинг эффективности деятельности системы комплаенс), разрабатывает рекомендации по совершенствованию указанных систем;
- Обмен информацией по рискам/контролям со всеми подразделениями второй линии

Таким образом, управление комплаенс-рисками является неотъемлемой частью эффективной работы коммерческого банка, особенно в условиях глобализации финансовых рынков и усиления нормативных требований. В статье рассмотрены ключевые инструменты управления комплаенс-рисками на примере ОАО «Банк Эсхата», которые позволяют банку обеспечивать соответствие не только законодательству Республики Таджикистан, но и международным стандартам.

Банк использует систему трех линий защиты, где первая линия включает всех сотрудников, отвечающих за соблюдение внутренних процедур и оперативный контроль. Вторая линия защиты обеспечивается специализированными подразделениями, такими как Департамент комплаенс-рисков, которые осуществляют мониторинг и контроль за соблюдением комплаенс-стандартов. Третья линия защиты, в лице Департамента внутреннего аудита, проводит независимую оценку эффективности системы управления комплаенс-рисками.

Эти меры позволяют Банку эффективно идентифицировать и минимизировать риски, связанные с нарушением законодательства и внутренних регламентов, повышая прозрачность и доверие со стороны клиентов и партнеров. Совершенствование системы управления комплаенс–рисками в ОАО «Банк Эсхата» способствует не только обеспечению правовой безопасности банка, но и укреплению его позиций на финансовом рынке, что особенно важно в условиях современного финансового окружения.

Следует отметить, что управление комплаенс–рисками представляет собой важный аспект корпоративного управления, который требует комплексного подхода, регулярного совершенствования процедур и постоянного обучения персонала. ОАО «Банк Эсхата» продемонстрировало высокую степень приверженности этим принципам, что является залогом его успешного функционирования в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Касьяненко Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе: учебник и практикум для СПО / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 381 с.
2. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков: Учебник для вузов. – СПб., – 2012. – С.67–76.
3. Ларионова И.В. Кредитные риски/И.В.Ларионова//Экономика и жизнь. –2014.– № 36.–С.18.
4. Осипенко Т.В. Построение комплексной системы управления банковскими рисками /Т.В. Осипенко//Деньги и кредит. –2014.–№12.– С.45-49.
5. Официальный сайт ОАО «Банк Эсхата» Таджикистана: <https://eskhata.com/about/info/documents/index.php>

УДК 336.71(575.3)

ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БАНК ЭСХАТА»

Ян Хаосиан

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

Статья посвящена анализу финансовой деятельности ОАО «Банк Эсхата» на основе показателей за 2024 год. Рассматриваются основные тенденции и изменения в структуре активов и обязательств банка, динамика прибыли, а также ключевые финансовые индикаторы, такие

как доходность активов и капитала, чистый процентный доход и ликвидность. Особое внимание уделяется расширению инфраструктуры банка, включая увеличение числа банкоматов, POS-терминалов и банковских карт, что свидетельствует о росте клиентской базы и улучшении доступности услуг. В заключении отмечается успешное развитие банка и его стратегическая ориентация на цифровизацию и расширение финансовой доступности для населения и бизнеса.

Ключевые слова: Банк Эсхата, финансовая деятельность, активы, обязательства, прибыль, доходность активов, доходность капитала, ликвидность, депозиты, кредитование, инфраструктура, цифровизация, банковские услуги, финансовая доступность, клиентская база, POS-терминалы, банкоматы.

Развитие экономики страны в значительной степени зависит от функционирования банковского сектора. Банки играют ключевую роль в поддержке экономической активности, обеспечивая стабильность финансовой системы и создавая условия для роста различных секторов экономики. Рассмотрим более детально, как именно банковский сектор влияет на экономику и какие ключевые факторы определяют его развитие.

Банковский сектор выполняет одну из главных функций в экономике – это перераспределение капитала. За счет банков:

1 . Инвестируются средства в развитие инфраструктуры, промышленности, сельского хозяйства, а также в социальную сферу.

2 . Обеспечивается кредитование для бизнеса, что способствует развитию как крупных компаний, так и малого и среднего предпринимательства (МСП).

3 . Способствует увеличению потребительских расходов за счет предоставления кредитных продуктов населению, таких как потребительские кредиты, ипотека, автокредиты и другие.

Как известно, банки способствуют увеличению реальных доходов населения через несколько механизмов:

- предоставление потребительских кредитов позволяет людям приобретать товары и услуги, улучшая их жизненный уровень;

- банковские продукты, такие как депозиты, предлагают возможности для накопления и получения пассивного дохода.

- инвестиционные инструменты, которые банки могут предложить населению, позволяют расширить возможности для инвестирования и увеличения капиталов.

Итак, финансово-хозяйственная деятельность банков оказывает влияние не только на отдельные компании и потребителей, но и на экономику в целом, способствуя росту и развитию всех отраслей.

Одним из таких банков в Республике Таджикистан является ОАО «Банк Эсхата», который считается открытым акционерным обществом, созданным в Республике Таджикистан в соответствии с учредительным договором от 16 ноября 1993 года как Коммерческий Банк «Эсхата». В соответствии с решением собрания учредителей от 28 мая 1999 года банк был преобразован в Акционерный Коммерческий Банк «Эсхата». 12 сентября 2002 года банк был перерегистрирован как Открытое Акционерное Общество «Банк Эсхата».

С начала своего основания ОАО «Банк Эсхата» позиционирует себя как перспективный, развивающийся банк для предприятий малого и среднего бизнеса, а также для физических лиц. Он предлагает своим клиентам широкий спектр услуг. Работая на банковском рынке 32 года, Открытое Акционерное Общество «Банк Эсхата» проделал большой путь общественного признания, и на данном этапе Банк имеет право гордиться своими достижениями, которые позволили бренду «Банк Эсхата» стать символом стабильности, доступности и близости для своих клиентов.

Год за годом Банк Эсхата занимал прочную позицию на финансовом рынке Таджикистана. Благодаря динамичному развитию, внедрению мировых стандартов обслуживания клиентов четком и полном исполнении принятых на себя обязательств заработал безупречную деловую репутацию среди тысяч организаций и десятки тысяч граждан Республики.

Характеристика финансовой деятельности ОАО «Банк Эсхата» охватывает несколько ключевых аспектов его работы:

1. Кредитование. Банк «Эсхата» активно занимается предоставлением кредитов как частным, так и корпоративным клиентам. Основными направлениями кредитования являются:

- кредиты на потребительские нужды.
- ипотечное кредитование.
- кредиты для малого и среднего бизнеса.
- финансирование крупных проектов в различных отраслях экономики.

Банк использует различные формы обеспечения по кредитам, включая залог недвижимости и движимого имущества.

2. Депозитные услуги. Банк предлагает различные депозитные программы для физических и юридических лиц:

- привлечение вкладов на срок от нескольких месяцев до нескольких лет.

- разные процентные ставки в зависимости от срока и типа депозита.

- вклады могут быть как в национальной, так и в иностранной валюте.

3. Развитие платежных услуг. Банк «Эсхата» активно развивает сеть электронных платежей и онлайн-услуг:

- услуги по переводу денежных средств внутри страны и за рубеж.

- внедрение интернет-банкинга и мобильного приложения для удобства клиентов.

- оплата коммунальных услуг, налогов и штрафов через банковские каналы.

4. Риск-менеджмент и капитализация. Как и любой другой банк, «Эсхата» ведет активную работу по управлению рисками:

- оценка кредитных рисков.

- управление ликвидностью.

- обеспечение минимального уровня капитализации, соответствующего требованиям регуляторов.

5. Инвестиционная деятельность. Банк также участвует в различных инвестиционных проектах, предлагая своим клиентам возможности для размещения средств в разнообразные финансовые инструменты, такие как облигации и другие ценные бумаги.

6. Взаимодействие с международными финансовыми учреждениями. Банк активно сотрудничает с международными финансовыми организациями, такими как Всемирный банк, Азиатский банк развития и другие. Это сотрудничество позволяет улучшать качество банковских услуг и расширять финансовые возможности.

7. Отчеты и статистика. Финансовая деятельность банка представлена в ежегодных отчетах, которые включают информацию о прибыли, активах, обязательствах, капитале и других финансовых показателях. Банк поддерживает прозрачность своих операций и регулярно публикует отчеты для акционеров и регулирующих органов.

8. Социальная ответственность. ОАО Банк «Эсхата» активно участвует в социальных и благотворительных проектах, направленных на развитие образования, здравоохранения и поддержку нуждающихся.

В целом, деятельность ОАО «Банк Эсхата» направлена на обеспечение стабильности финансовой системы Таджикистана, развитие банковских услуг для различных сегментов населения и поддержание надежности и доверия со стороны клиентов и партнеров.

Сегодня ОАО «Банк Эсхата» – один из крупнейших участников рынка банковских услуг Таджикистана, осуществляя все основные виды банковских операций. Сеть Банка Эсхата формируют 23 филиалов, 110 центр банковского обслуживания и около 428 пунктов денежных переводов по всей нашей стране. Банк Эсхата предлагает своим клиентам все основные банковские продукты, принятые в международной финансовой практике. Работая на банковском рынке 32 лет, Открытое Акционерное Общество «Банк Эсхата» является одним из самых надежных банков нашей страны, занимая место в тройке лидеров по своей деятельности.

Сотрудничество ОАО «Банк Эсхата» с международными рейтинговыми агентствами в течение последних 6 лет свидетельствует о высоком уровне доверия со стороны международного сообщества и стабильности банка на финансовом рынке. Рейтинговые агентства проводят независимую оценку финансовых показателей банка, что позволяет объективно оценить его кредитоспособность и финансовую устойчивость.

1. А – (Микро-Кредитс Рейтинг Интернешнл, Индия).

Рейтинг «А» от индийского рейтингового агентства «Микро-Кредитс Рейтинг Интернешнл» свидетельствует о том, что Банк Эсхата обладает высокой кредитоспособностью и надежностью, а также соответствует высоким стандартам финансовой устойчивости. Этот рейтинг отражает стабильность банка и его способность выполнять свои обязательства перед клиентами и партнерами.

2. А – (Планет Рейтинг, Франция).

Рейтинг «А» от французского агентства «Планет Рейтинг» подтверждает, что банк обладает высокими финансовыми показателями, что позволяет ему быть надежным игроком на международном рынке. Этот рейтинг также указывает на хорошую степень ликвидности и устойчивости банка, а также на его способность справляться с финансовыми рисками.

3. А – (Микрофинанса Рейтинг, Италия).

Рейтинг «А» от итальянского агентства «Микрофинанса Рейтинг» подтверждает, что Банк Эсхата демонстрирует положительные результаты в микрофинансовом секторе, что важно для его работы с малым и средним бизнесом. Этот рейтинг также подчеркивает способность банка предоставлять доступные и надежные финансовые услуги для широкого круга клиентов.

4. ВЗ – (Мудис Инвесторс Сервис, 2011).

Рейтинг «ВЗ» от «Мудис Инвесторс Сервис» в 2011 году указывает на то, что банк находится на более низком уровне кредитоспособности по сравнению с более высокими рейтингами, но

все равно остается финансово устойчивым и способным выполнять свои обязательства. Это может быть связано с определенными внутренними или внешними экономическими рисками, которые банк в тот момент воспринимал как вызовы.

5. ВЗ – (Мудис Инвесторс Сервис, 2012)

В 2012 году Банк Эсхата снова получил рейтинг «ВЗ» от «Мудис Инвесторс Сервис», что также отражает его стабильно низкий, но все же достаточный уровень кредитоспособности на тот момент. Это подтверждает, что банк продолжал работать в условиях экономической нестабильности, но сохранял свою финансовую устойчивость.

Таким образом, рейтинги, присвоенные международными агентствами, укрепляют репутацию банка на международной арене, помогая ему привлекать новые инвестиции и партнеров. Полученные высокие оценки увеличивают доверие как со стороны физических, так и юридических лиц, что способствует увеличению клиентской базы и расширению бизнеса. Эти рейтинги подчеркивают прозрачность и стабильность финансовой деятельности банка, что важно для всех участников финансового рынка.

Сотрудничество с международными рейтинговыми агентствами и получение стабильных рейтингов подтверждает устойчивость и надежность ОАО «Банк Эсхата», что помогает ему развиваться и укреплять позиции как на внутреннем, так и на международном рынке.

ОАО «Банк Эсхата» 9 раз получил награду «Самый активный Банк эмитент в Таджикистане». Данная награда подчеркивает его лидерства в области эмиссии банковских продуктов и развития торгового финансирования в стране. Эта награда, присуждённая Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР) в рамках программы по содействию финансированию торговли (ТФР), говорит о высоком уровне профессионализма и надежности банка.

Деятели признания Банка Эсхата в этой номинации подчеркивает его лидерские позиции на рынке эмиссии банковских продуктов, таких как валютные переводы, аккредитивы и другие формы торгового финансирования. Это свидетельствует о доверии как со стороны национальных, так и международных партнеров банка.

ОАО «Банк Эсхата», благодаря своей активной деятельности в торговом финансировании, способствует увеличению внешней торговли, что напрямую влияет на развитие экономики страны. С помощью таких инструментов, как аккредитивы и гарантии, банк помогает предприятиям минимизировать риски в международных сделках, обеспечивая стабильные и безопасные финансовые потоки.

Деятельность Банка Эсхата оценена положительными оценками от ведущего рейтингового агентства Moody's Investors Service:

рейтинговая оценка ВЗ, как и все предыдущие оценки, является успешной для Банка Эсхата, так как она показывает высокую степень детализации своего кредитного портфеля, сосредоточенности банка в области микро финансирования и розничной торговли, хорошие финансовые показатели, в том числе качество активов, ликвидности и доходности. Высокие рейтинговые оценки будут способствовать дальнейшему развитию партнерской сети, а именно привлечению новых инвестиций, международному признанию, а также успешному развитию международного бизнеса и деятельности Банка Эсхата в целом.

Банк Эсхата, объявивший свою стратегию продвижения и позиционирования бренда на 2025 год, демонстрирует серьезные амбиции по развитию в условиях меняющегося финансового рынка. Амбассадором Банка Эсхата стал Фаррух Хасанов, популярный таджикский певец и победитель шоу «Ну-ка, все вместе!». Выбрав в качестве лица банка, Фарруха Хасанова, подчеркивает желание организации не только укрепить свои позиции на рынке, но и создать более близкую связь с молодым поколением и массовым потребителем. Это решение направлено на улучшение имиджа банка и привлечение новых клиентов.

А также цифровизация является одним из ключевых направлений в стратегии банка на 2025 год. Банк планирует активно внедрять новые технологии для улучшения клиентского обслуживания, включая:

- мобильные приложения и интернет-банкинг, которые позволят клиентам легко управлять своими финансами дистанционно, получать доступ к различным банковским услугам и совершать операции в любое время и из любого места.

- цифровая идентификация и безопасность транзакций, что обеспечит клиентам дополнительные гарантии защиты их личных данных и финансовых операций.

- внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения для улучшения клиентского опыта, предоставления персонализированных услуг и повышения эффективности работы с данными.

Следует отметить, что Банк Эсхата нацелен на модернизацию своей платежной системы и инфраструктуры, чтобы предложить клиентам более удобные и быстрые способы осуществления платежей:

- развитие системы безналичных расчетов, улучшение работы с картами, внедрение новых форматов платежей, таких как «бесконтактные технологии» и «мобильные платежи».

– усиление международных расчетов, расширение возможностей для трансграничных переводов и улучшение взаимодействия с международными платежными системами.

– платежные терминалы и банкоматы, которые будут охватывать новые территории и обеспечивать удобство для клиентов в любых уголках страны.

Таким образом, сфокусировавшись на цифровизации, улучшении платежной инфраструктуры и финансовой доступности, Банк Эсхата стремится не только удерживать текущих клиентов, но и привлекать новых, создавая более гибкую и инновационную финансовую среду. Это будет способствовать укреплению его позиций на рынке Таджикистана и расширению влияния в регионе.

Таким образом, стратегия на 2025 год демонстрирует приверженность банка к устойчивому развитию, внедрению технологий и улучшению качества обслуживания, что позволит Банку Эсхата оставаться лидером на финансовом рынке страны и развиваться в соответствии с мировыми тенденциями.

В рамках данного исследования приведем в таблице анализ основных финансовых показателей «Банка Эсхата» за 2024 год.

Таблица 1 - Анализ основных финансовых показателей ОАО «Банк Эсхата» за 2024 год (млн. сомони)

	ПОКАЗАТЕЛИ	31/03/2024	30/06/2024	30/09/2024
1	АКТИВЫ	5 652,4	6 471,8	6 523,1
1.1	Денежные средства	818,3	636,6	571,4
1.2	Средства к получению из НБТ и кредитных финансовых организаций	941,2	1 264,1	1 595,9
1.3	Ценные бумаги и инвестиции	121,2	118,2	332,2
1.4	Ссуды, финансовая аренда и овердрафт	2 992,3	3 231,7	3 364,0
1.5	Основные средства	142,8	153,0	203,8
1.6	Другие активы	636,6	1 068,3	455,8
2	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	4 587,6	5 473,0	5 457,9
2.1	Средства к оплате НБТ и кредитным финансовым организациям	1 257,6	1 426,9	1 336,0
2.2	Депозиты	2 749,9	3 258,3	3 653,1
2.3	Долговые ценные бумаги, выпущенные банками	109,6	109,6	109,6
2.4	Другие обязательства	470,5	678,3	359,3

3	БАЛАНСОВЫЙ КАПИТАЛ	1 064,8	998,8	1 065,2
3.1	Оплаченный капитал	125,3	125,3	125,3
3.2	Резервы	863,8	753,6	749,0
3.3	Прибыль/убыток текущего года	75,7	119,9	190,9
	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ	5 652,4	6 471,8	6 523,1

	ДРУГИЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
4.1	Доходность активов (ROA, %)	5,4%	3,7%	3,9%
4.2	Доходность капитала (ROE, %)	28,4%	24,0%	23,9%
4.3	Чистый процентный доход (NIM, %)	13,9%	13,8%	13,8%
4.4	Норматив ликвидности (K2.1, %)	85,0%	74,4%	78,3%
4.5	Филиалы (кол-во)	32	32	32
4.6	Центры банковского обслуживания (кол-во)	110	109	107
4.7	Банкоматы (кол-во)	260	262	282
4.8	POS-терминалы в торгово-сервисных точках (кол-во)	441	457	491
4.9	Банковские карты (кол-во)	602 295	716 726	816 223

Источник: www.eskhata.com

Итак, из таблицы видно, что Банк демонстрирует стабильный рост активов и обязательств, а также улучшение финансовых показателей, особенно в части прибыли и депозитов. Однако, следует обратить внимание на снижение ликвидности в середине года и колебания других активов. Банк продолжает расширять свою инфраструктуру и увеличивать количество карт и терминалов, что способствует улучшению доступности услуг для клиентов.

Таким образом, полученные результаты являются свидетелем того, что финансовая деятельность Банка Эсхата за отчетные периоды 2024 года свидетельствует о стабильном развитии и успешной адаптации к изменяющимся условиям рынка. Несмотря на некоторые колебания в структуре активов и обязательств, банк продемонстрировал уверенный рост ключевых показателей, таких как прибыль, депозиты и

кредитование, что подтверждает его финансовую устойчивость и доверие со стороны клиентов.

Рост активов и обязательств на протяжении трех кварталов подтверждает продолжение работы банка в направлении расширения своей финансовой базы. Увеличение прибыли текущего года, а также рост числа выданных ссуд и депозитов свидетельствуют о правильной стратегии банка, направленной на развитие и укрепление позиций на рынке.

Важным аспектом является стабильность и позитивная динамика в показателях доходности активов и капитала, что подтверждает высокую эффективность использования ресурсов. Однако снижение ликвидности в июне 2024 года требует внимания и дальнейшего улучшения внутренних процессов для обеспечения финансовой гибкости банка.

Также стоит отметить активное расширение инфраструктуры банка, в том числе увеличение числа банкоматов, POS-терминалов и банковских карт, что делает услуги банка более доступными для широкого круга клиентов и способствует улучшению клиентского опыта.

Банк Эсхата продолжает уверенно двигаться по пути цифровизации, улучшения обслуживания и расширения финансовой доступности, что позволяет ему не только укреплять свои позиции на рынке, но и быть одним из лидеров банковской отрасли Таджикистана.

Литература:

1. Закон РТ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»
https://studbooks.net/1250186/bankovskoe_delo/analiz_konkurentosposobnosti_kommercheskogo_bank_a_primere_bank_eshata
2. Официальный сайт ОАО «Банк Эсхата». Электронный ресурс: <https://eskhata.com>

АУТСОРСИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

**Рахматзода Х.Б. - профессор кафедры экономической
теории и мировой экономики РТСУ**

Луо Сяонян

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

Одним из эффективных механизмов производства, характерным для второй половины века, является международная производственная кооперация, представленная в различных формах, таких как реализация совместных производственных и научно-технических торгово-сбытовых программ, разного рода совместных предприятий, международных стратегических альянсов, партнерств, франчайзинга и др. Новой и определяющей формой международного производства становятся контрактные (субконтрактные), подрядные (субподрядные) отношения между хозяйствующими субъектами разных стран, включая и ТНК [1]. Эти отношения определяют передачу некоторых частей производственного процесса или части бизнесфункций на контракт (подряд) другим зарубежным компаниям, т.е. на аутсорсинг.

Тенденция перемещения, передачи развитыми государствами отдельных производств или их фрагментов на аутсорсинг с 70-х гг. века распространилась и на некоторые развивающиеся страны и, в конечном счете, к концу столетия переросла в общемировое глобальное явление, ставшее важным фактором в развитии мировой экономики. В ходе процессов интернационализации производства товаров и услуг, капитала и как следствие глобализации мирохозяйственных связей, наблюдается поступательное развитие международного производства [2]. Международное производство и интернационализированный продукт становятся одной из важнейших отличительных характеристик современного мирового хозяйств. Быстрое расширение международного производства в последние десятилетия базировалось на трех основных факторах: либерализации национальных экономик и улучшении инвестиционных режимов, глобальных технологических сдвигах (информационно-коммуникационной революции) и возросшей международной конкуренции [3].

Международное производство базируется как на «старом», традиционном разделении труда, так и новом и новейшем МРТ. В 60-70 гг. века новое МРТ формировалось путем создания в ряде странго-Восточной Азии предприятий и производств с новыми для них отраслями промышленности (швейной, электротехнической, электронной) [4]. Они были связаны системой тесных производственно-кооперационных отношений с предприятиями крупнейших международных корпораций.

Международные корпорации все активнее выносили свои филиалы за рубеж, где изготавливали детали, компоненты, полуфабрикаты [5]. Сборка готовых изделий, как правило, осуществлялась в стране базирования международных корпораций. С 80-х гг. века международные корпорации все чаще переносят сборочные и конечные производства в развивающиеся страны. Это дает им ряд преимуществ. Они получают возможность экономить на транспортных расходах, так как перевозка машин и оборудования в разобранном виде обходится дешевле. Международные корпорации повышают конкурентоспособность своего экспорта за счет разницы в импортных пошлинах на собранные машины и на комплектный набор компонентов такой машины [6]. Наконец, заработная плата работников в развивающихся странах, занятых на производстве, подконтрольном международной корпорации, ниже, чем в стране ее базирования.

Международные корпорации, наращивая свою производственную деятельность за пределами страны базирования, способствуют все большему углублению специализации производства: от предметной к поддетальной, поузловой, технологической. Причем эта специализация сосредотачивается в основном в рамках международного производства крупнейших мировых корпораций. В результате МРТ, являясь интернациональным по форме, все больше получает черты внутрифирменного [7].

Организация внутрифирменного международного производства представляет ТНК следующие возможности [8]:

Во-первых, использовать льготы международной специализации производства отдельных стран.

Во-вторых, использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов.

В-третьих, маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспособляя свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка.

В-четвертых, использовать свои дочерние компании в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков.

В-пятых, продлевать жизненный цикл продукта, налаживая его производство в зарубежных филиалах по мере его морального устаревания в стране основного базирования. Однако эта внутрифирменность МРТ не свидетельствует о его локальности, ограниченности. МРТ становится глобальным по содержанию. До 70-х гг. века внутрифирменное разделение труда в мировой экономике охватывало в основном промышленные страны. В 70-80-е гг. этот процесс распространяется и на ряд развивающихся стран [8]. Новейшее МРТ, возникшее в условиях глобализирующейся мировой экономики, вносит новые черты и особенности в развивающееся международное производство, которое во многом базируется на аутсорсинге. Ускоренное развитие внутриотраслевого МРТ, когда полупродукты (полуфабрикаты) той или иной товарной группы обмениваются на готовые изделия той же группы либо в пределах данной товарной группы, расширяет границы и масштабы международного производства. Международное разделение производственного процесса (МРПП) на базе вертикальной специализации втягивает многие страны во взаимосвязанную и взаимозависимую сеть производственно-кооперационных связей, в глобальную воспроизводственную сетевую систему.

Литература:

1. Алексеева С.С. Совершенствование тарифной политики обязательного пенсионного страхования в России. В сборнике: Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы. Материалы XVI Международной научно-практической конференции. ООО «РОСГОССТРА»; Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова. – 2015. – С. 319-323.
2. Бобков В.Б. Конкурентные преимущества стран-экспортеров нефти в условиях волатильности цен на углеводороды // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3-3. – С. 375-377.
3. Драганов В.Г. Постолимпийские стратегии России // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2015. – № 1 (65). – С. 181-186.
4. Ершова А.Д. Маркетинговые стратегии бренда «СОЧИ-2014» в постолимпийский период // Вестник ИМСИТ. – 2014. – № 3-4 (59-60). – С. 3-5.
5. Кисловский Ю.Г. ТНК РОССИИ (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 118-119.

6. Климовец М.В. Методологические основы классификации аутсорсинга в международном бизнесе // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3-3. – С. 386-387.

7. Климовец М.В. Развитие региональных хозяйственных связей в организации Черноморского экономического сотрудничества: Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2002.

8. Федотов А.А. Аутсорсинг как форма развития международного бизнеса в условиях глобализации // Экономические науки. – 2014. – № 121. – С. 151-154.

УДК 658.012.2(470+571+100)

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА

Лу Сяонян

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

По мере распространения в мировом масштабе аутсорсинг превратился в новое средство международной торговли, который оказывает существенное воздействие на торговый баланс многих стран. Так, в формировании отрицательного торгового баланса некоторых индустриально развитых стран активную роль играет именно аутсорсинг, когда компании этих стран в целях экономической целесообразности вывозят производство товаров за рубеж, а затем импортируют эти товары в собственные страны. В США, например, лицензии на импорт многих видов товаров держат именно такие американские корпорации.²⁷

В последние годы принявший глобальный характер аутсорсинг начал активно применяться и в сфере услуг, производственный процесс в которой все больше ориентируется на применение новейших технологий и одним из важных элементов продукции которой является информация. Высокая стоимость высококвалифицированной рабочей силы в индустриально развитых странах, а также относительно низкий уровень необходимых инвестиций мотивируют корпорации этих государств выводить рабочие места в другие страны, где для них существует более дешевая замена.

27 Папирян Г. Международный аутсорсинг: Зарубежный опыт и перспективы России. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2013/01/24/1251410350/ll.pdf>

Так, с начала нового тысячелетия у многих развитых экономик мира, которые традиционно считались экспортерами услуг, заметно увеличился импорт услуг из других стран и регионов, и наоборот, некоторые страны, традиционные импортеры услуг, начали увеличивать свой экспорт услуг.

Для Соединенных Штатов сегодня стало привычным делом, когда клиент банка, позвонив в отдел сервиса своего банка по бесплатной коммерческой линии, может получить ту или иную информацию не из отделения банка в своем городе или из главного офиса в стране, а из центра по телефонным звонкам в Индии либо в другой англоговорящей стране третьего мира. Конечно, в этом отношении относительное преимущество Индии по сравнению с другими странами обусловлено наличием рабочей силы, которая, во-первых, свободно владеет английским языком и, во-вторых, имеет соответствующее образование или подготовку по западным стандартам обучения.²⁸

Последнее обстоятельство, в частности подготовка юристов на основе британской системы права, открыло широкие возможности для аутсорсинга так называемых юридических процессов (legal process outsourcing, LPO) в Индию. По оценкам индийской исследовательской фирмы ValueNotes, доходы этого вида аутсорсинга в 2020 году достигли 218 млн долл., а в 2022 году могут достичь 640 млн долл. Сегодня в Индии насчитывают порядка 100 предоставляющих юридические услуги организаций, которые обслуживают юридические отделы крупных глобальных корпораций, таких как Oracle и General Electrics, а также сотрудничают с компаниями, предоставляющими дешевые юридические услуги американскому и британскому бизнесу.

В списке Всемирной торговой организации по экспорту и импорту коммерческих услуг у России пока скромные показатели. Однако примечательна динамика показателей российского экспорта и импорта услуг, которые выросли в течение года на 22 и 16% соответственно. Ситуация с импортом услуг сравнительно ясна, поскольку Россия все еще продолжает оставаться крупным импортером туристических услуг, одновременно продолжая увеличивать объемы импорта банковских, страховых, рекламных, бизнес- и других услуг. А вот картина со значительным ростом экспорта услуг не вполне понятна. Видимо, это связано в первую очередь с низким уровнем экспорта в предыдущие годы и с увеличением экспорта услуг в страны ближнего зарубежья.

28 Бачурин А. Управление персоналом организации. // Экономист. 2015. -№4. -С.28-31.

Некоторые развитые экономики мира, которые вслед за США также активно участвуют в глобальном аутсорсинге, используют свой исторический потенциал. Так, британские и французские компании свой аутсорсинг налаживают в бывших колониях своих стран. Если посмотреть на этикетку товаров французских знаменитых фирм, то многие из них сделаны именно в странах — бывших колониях Франции в Африке, на Ближнем Востоке или в Индокитае. Естественно, что французские компании из сферы услуг также будут использовать франкоговорящих жителей бывших колоний своей страны для аутсорсинга.

С ускорением международного аутсорсинга в странах, которые осуществляют «инсорсинг», начинает расти спрос на соответствующую рабочую силу и, естественно, поднимается ее стоимость. В этом случае корпорации начинают искать для себя новые рынки в других странах и регионах мира. Этот процесс стал заметным в отношениях между американскими корпорациями и Индией, вследствие чего американцы начали внедряться в другие страны, например в Филиппины, с которыми у Америки есть традиционные военные и экономические связи.

Несмотря на это, за период 1999—2022 годов экспорт коммерческих услуг Индии рос относительно высокими темпами, в среднем на 17,2% в год. Китай также демонстрировал высокие темпы роста экспорта коммерческих услуг, однако у него высоким был и уровень темпов роста импорта коммерческих услуг.²⁹

Процесс расширения масштабов аутсорсинга в международном плане в конце 1990-х годов и в начале третьего тысячелетия развивался по двум основным направлениям. Первое непосредственно связано с экономическим спадом в развитых странах, а также с масштабными финансовыми кризисами в мире. В этой обстановке многие транснациональные корпорации с целью сокращения своих расходов прибегли к помощи аутсорсинга. Однако самое интересное началось потом, когда экономическая ситуация в их странах начала улучшаться. Вместо ожидаемого сокращения аутсорсинга, как это было раньше, корпорации предпочли инвестировать свою прибыль в строительство новых предприятий или сервис-центров в других странах. Причиной этого можно считать усилившуюся в тот же период конкуренцию в глобальном бизнесе.

Так, американские корпорации, по оценкам McKinsey Global Institute, вывели за рубеж работу в сфере информационных технологий

29 Зацепин С.И. Малый бизнес, аспекты деятельности, пути развития / С.И. Зацепин // Управление малым бизнесом, 2014. - №8. - С.36-38.

и услуг бизнес- процессов на общую сумму 18,4 и 11,4 млрд долл. соответственно.

Те же американские корпорации, по оценкам консалтинговой компании McKinsey Company, сейчас оценивают риск ухода за рубеж в размере 11% всех американских рабочих мест. А по оценкам другой американской консалтинговой компании — Forrester Research, к 2020 году за рубеж могут быть переведены 3,3 млн рабочих мест американской сферы услуг с общей суммой заработной платы 136 млрд долл.

Индия, как уже говорилось выше, привлекает в основном своей англоговорящей и технически подготовленной рабочей силой. Но не менее важным фактором является также более низкий уровень заработной платы некоторых профессий по сравнению с Соединенными Штатами. Так, исследование, проведенное в Haas School of Business, выявило, что американские работники таких профессий, как оператор телефонного центра, работник медицинского диагностического центра, клерк адвокатской конторы, программист, бухгалтер и его помощники по учету и заработной плате, финансовые аналитики, зарабатывают в час в несколько раз больше, чем их индийские коллеги. Рабочие места именно этих профессий сегодня в наибольшей степени характеризуются экспортными тенденциями.

Второе направление бурного развития международного аутсорсинга связано с так называемым аутсорсингом бизнес-процессов (Business Process Outsourcing, BPO) и с появлением в мире совершенно новой отрасли, когда начали образовываться фирмы, позиционировавшие себя как исполнители заказов тех операций бизнес-процесса фирм, которые эти фирмы предпочли выполнять на стороне на контрактной основе.

Все началось в конце 1990-х годов, во время очередного бума фондового рынка в США. В этот период в стране, да и по всему миру, наблюдался ажиотаж вокруг высокотехнологического бизнеса. Это был период огромных рискованных инвестиций со стороны венчурных компаний в развитие фирм, работающих в областях информационных технологий, телекоммуникаций и биотехнологий. Помимо бурного роста так называемых интернет- компаний, существенно активизировали свою деятельность и компании из сферы услуг, в том числе финансовых услуг, здравоохранения, туризма и др. Однако на фоне этого начали наблюдаться существенные недостатки в работе тех или иных служб этих фирм.³⁰

30 Бачурин А. Управление персоналом организации. // Экономист. 2015. -№4. -С.28-31.

Вскоре появились предприниматели, многие из которых сначала работали в вышеперечисленных областях, но затем решили начать свой бизнес в новой для себя сфере — в предоставлении бизнес-услуг своим бывшим коллегам. Вначале они развернули свой бизнес в других странах — в Индии, Китае, Мексике и т. д. Но вскоре, по мере развития своего бизнеса, эти предприниматели начали расширять свои компании уже на территории собственных стран. В этом смысле интересен пример американской компании OfficeTiger, для которой полуторатысячная армия работников в Индии выполняет доверенную ей американскими корпорациями подготовку документации, а также презентацию их продукции. Компания, которая начинала свой бизнес в Индии с 18 млн американских долларов, сегодня уже наращивает бизнес на территории самих США.

Именно после распада СССР на территориях новых независимых республик осталось много предприятий, ранее входивших в те или иные союзные объединения, которые сейчас очень нуждаются в иностранных инвестициях. Соответственно российские акционерные общества, образовавшиеся на месте этих объединений, сегодня могли бы эффективно пользоваться услугами своих бывших подразделений и осуществлять там некоторые операции своего производственного процесса. Это могло бы снять необходимость размещения на территории страны некоторых производств и переориентировать инвестиции компаний в другие сферы деятельности.

Также неоценимым активом можно считать находящуюся в странах бывшего Советского Союза большую армию высококвалифицированной рабочей силы, представители которой помимо своего родного языка владеют и русским. Правда, в деле распространения аутсорсинга в эти страны есть одна немаловажная проблема — несовершенство коммуникационной инфраструктуры, которая досталась им от советского периода и пока никак не может должным образом модернизироваться.

Российские компании в своей деятельности также практиковали и продолжают практиковать международный аутсорсинг в странах дальнего зарубежья. Однако в отличие от своих западных коллег они делают это не из-за низкой себестоимости некоторых операций за рубежом по сравнению с Россией, а из-за лучшего их качества. Например, некоторые российские издательства доверяют печатать свою продукцию полиграфическим комбинатам Финляндии и Германии именно из-за их качественной полиграфии. И еще одно отличие от западных компаний состоит в том, что отечественные фирмы пока не вывозят в массовом порядке за рубеж некоторые операции своего бизнес-процесса.

В то же время перед российскими предпринимателями сейчас открывается реальная возможность поучаствовать в процессе глобального аутсорсинга не в качестве экспортера столь необходимых собственной стране рабочих мест, а в качестве их импортера. Это поможет также остановить отток российских специалистов за рубеж, задействовав их труд внутри страны.

Например, с появлением на территории России компаний, занимающихся разработкой программной продукции, иностранным компаниям стало выгоднее сотрудничать с этими фирмами, чем вывозить российских программистов в свои страны. Так, целый ряд известных корпораций, таких как IBM, Boeing, Siemens, Lucent Technologies, Nortel, пользуются услугами российских программистов именно в России, а некоторые корпорации, в том числе Intel, Motorola, Sun Microsystems, имеют в России собственные предприятия по производству программной продукции.

Более того, если раньше российские программисты мечтали уехать, скажем, в Ирландию, чтобы работать в ирландской компании, выполняющей заказ американской корпорации, то сейчас для них становится более выгодно работать у себя дома, выполняя заказы уже российских — или тех же американских корпораций.

Россия обладает огромным потенциалом для включения в процесс глобального аутсорсинга в сфере услуг в роли импортера рабочих мест. Среди основных факторов Синди Кролл, эксперт Naas School of Business, выделила следующие:

- наличие в стране достаточного количества хорошо подготовленных инженерных и научных кадров;
- технический уклон образовательной системы;
- наличие доступных для сотрудничества исследовательских центров;
- дифференцированная стоимость;
- возможность обеспечения круглосуточной работы из-за разницы во времени;
- применение американского менеджмента в управлении.

У России есть два пути по участию в глобальном «инсорсинге». Первый, когда иностранные предприниматели, которые уже работают на международной арене с западными корпорациями, начнут расширять географию своих инвестиций и учреждать в России свои компании. Второе, когда российские предприниматели, увидев для себя в этом виде бизнеса определенную выгоду и перспективность, начнут сами или с участием иностранных инвесторов учреждать фирмы. В первом случае вновь созданным фирмам будет сравнительно легко выходить на международный рынок и находить заказы

вследствие того, что их маркетингом будут заниматься их же иностранные учредители, уже имеющие опыт работы на этих рынках. А вот во втором случае менеджменту компаний придется самому искать пути внедрения на перспективные международные рынки.³¹

Какие виды услуг могут предложить российские компании? Они вполне могут импортировать рабочие места тех профессий, уход которых из своих стран так переживают западные специалисты. В первую очередь это может касаться «инсорсинга» работ в сфере информационных технологий. В этом направлении помимо квалификации российским специалистам может помочь конъюнктура на международных рынках, поскольку иностранные корпорации третью часть своего бюджета на информационные технологии стараются использовать для аутсорсинга этих работ.

Что касается работы в сфере финансов, то российские специализированные бухгалтерские фирмы вскоре смогут внедряться на зарубежные рынки и этих услуг. Насколько известно, сейчас в России идет активная подготовка специалистов, владеющих западными стандартами бухгалтерского учета. Более того, некоторые престижные российские учебные центры начали подготовку финансовых аналитиков, способных достойно работать на международных рынках.

Вообще говоря, успешный импорт рабочих мест зависит от наличия у страны базы для импорта инноваций. Именно трансфер западных технологий, а также управленческих методов позволит российским компаниям стать конкурентоспособными в новой мировой индустрии «инсорсинга».

Важную роль в обеспечении лидирующей роли России в области «инсорсинга» услуг может сыграть государство — проводя грамотную экономическую, отраслевую и образовательную политику. Некоторые страны уже достигли лидерства в этой области благодаря поддержке государства.³²

Конечно, развивая аутсорсинг в страны ближнего зарубежья — а в будущем и в некоторые страны дальнего зарубежья — Россия может опасаться экспорта своих ноу-хау и инновационного потенциала, а также — значительного оттока своих рабочих мест в эти страны. Действительно, чрезмерное увлечение международным аутсорсингом таит в себе опасность значительного сокращения рабочих мест, а следовательно, увеличения социального напряжения внутри страны.

31 Козак Т.В. Аутсорсинг: понятие, цели, виды, опыт использования / Т.В. Козак // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, 2014. - №3. - С.40.

32 Малышева В. С. Аутсорсинг как инструмент реструктуризации // Логинфо, 2015. - № 4. - С. 22 -29

Так, в США чрезмерный интерес к международному аутсорсингу со стороны американских корпораций спровоцировал в последние годы массовый отток рабочих мест из страны. Этот вопрос сегодня в США приобрел политический характер, и в ходе предшествующих президентских выборов вопрос возврата рабочих мест в страну даже стал одним из главных пунктов предвыборной компании кандидатов. А администрация Буша заверяет о полезности в долгосрочном плане для экономики страны нынешнего экспорта рабочих мест за рубеж. В частности, известный экономист из Гарвардского университета Грегори Мэнкью, который с 2003-го по 2005 год был председателем Совета экономических советников Президента, считает, что нынешний экспорт американских рабочих мест в другие страны способен оживить там экономику и открыть путь для экспорта в эти же страны других видов услуг американских компаний, а также может стимулировать открытие в США новых рабочих мест зарубежными корпорациями.

В настоящее время в США идет спор о путях выхода из этой ситуации. В политических и академических кругах выдвигаются разные варианты устранения противоречий. В частности, в отношении вывоза рабочих мест предлагаются разные меры, от морально-патриотической агитации до введения различных санкций против корпораций. Есть и более сдержанные и экономически разумные предложения. Например, McKinsey Global Institute предлагает, чтобы компании, занимающиеся вывозом рабочих мест за рубеж, перечисляли 5% от своей прибыли в специальный страховой фонд, с которого будет выплачиваться разница заработной платы в случае перехода работника этой компании на более низкооплачиваемую должность.³³

В ближайшем будущем России, возможно, и не грозят подобные проблемы социального и политического характера, связанные с экспортом рабочих мест за рубеж. Однако было бы полезно, зная проблемы других стран, с которыми они столкнулись в процессе международного аутсорсинга, заранее принять соответствующие меры, чтобы их избежать.

Таким образом, в свою очередь, Россия в ближайшем будущем сможет рассчитывать на некоторые преимущества, связанные с «инсорсингом». Так, импорт новых рабочих мест может существенно улучшить социально-экономическое положение в России, а также значительно увеличить спрос в стране и соответственно стимулировать экономический рост. Участие российских компаний в глобальном

33 Романов В.Ю. Аутсорсинг на предприятии, как средство совершенствования бизнес-процессов. Идеи и воплощения / В.Ю. Романов // Справочник экономиста, 2015. - № 21. - С. 47-53.

аутсорсинге и выполнение ими заказов западных корпораций может способствовать притоку инноваций наряду со стимулированием притока зарубежных инвестиций.

Литература:

1. Бачурин А. Управление персоналом организации. // Экономист. 2015. -№4. -С.28-31.
2. Зацепин С.И. Малый бизнес, аспекты деятельности, пути развития / С.И. Зацепин // Управление малым бизнесом, 2014. - №8. - С.36-38.
3. Козак Т.В. Аутсорсинг: понятие, цели, виды, опыт использования / Т.В. Козак // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, 2014. -№3. -С.40.
4. Малышева В. С. Аутсорсинг как инструмент реструктуризации // Логинфо, 2015. - № 4. - С. 22 -29
5. Папирян Г. Международный аутсорсинг: Зарубежный опыт и перспективы России. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2013/01/24/1251410350/ll.pdf>
6. Романов В.Ю. Аутсорсинг на предприятии, как средство усовершенствования бизнес-процессов. Идеи и воплощения / В.Ю. Романов // Справочник экономиста, 2015. - № 21. - С. 47-53.

УДК 336.717:336.02

МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Тагаев Хабибулло

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(славянский) университет

В статье рассматриваются понятие финансового рынка, его функционирование, модели, развитие, деятельность и инструменты. В частности, отмечается, что главной функцией финансового рынка является сбор и перераспределение между отраслями, странами, областями, секторами экономики и институциональными единицами мировых финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовый рынок; модели финансового рынка, экономические отношения, денежно-кредитная политика.

В современной экономической науке под понятием «финансовый рынок» понимается система экономических отношений,

занимающаяся аккумуляцией, направлением и перераспределением всевозможных денежных активов – мировых валют, акций, ценных бумаг. Существуют две основные модели финансовых рынков:

- Континентальная финансовая система, базирующаяся на банковском финансировании;
- Англо-американская модель, в основе которой лежит система институциональных инвесторов, ориентированная на рынок ценных бумаг.

В XXI веке началась конвергенция рынков, вследствие чего происходит постепенное сближение и взаимопроникновение данных систем.

Главной функцией финансового рынка является сбор и перераспределение между отраслями, странами, областями, секторами экономики и институциональными единицами мировых финансовых ресурсов. В настоящее время развитие финансового рынка идет высокими темпами, поскольку уровень интеграции локальных рынков и экономик в мировую экономику достаточно высок. Основным объектом сделок купли-продажи на финансовом рынке являются различные финансы, поэтому, в зависимости от формы финансовых активов финансовый рынок делится на следующие сектора:

- Валютный рынок;
- Кредитный рынок;
- Рынок инвестиций;
- Фондовый рынок (рынок ценных бумаг);
- Страховой рынок.

Деятельность финансового рынка заключается в перераспределении на платной основе финансовых активов. Также финансовый рынок является точным индикатором, отражающим в целом состояние экономики (мировой или локальной). Эффективность деятельности финансового рынка определяется набором экономических показателей, к которым относится валютный курс, госдолг, уровень инфляции, объем денежной массы, профицит/дефицит госбюджета и сальдо платежного баланса. Важнейшими аспектами деятельности финансового рынка являются межвременная торговля, перелив капитала, экономия издержек обращения и способствование процессу непрерывного производства в рамках экономических циклов.

Основная функция финансового инструмента – это гарантирование получения денег в результате его передачи или продажи. Финансовые инструменты подразумевают возникновение у одной стороны финансовых обязательств, а у другой стороны – финансовых активов. В качестве используемых инструментов

финансового рынка применяются денежные обязательства. Такие обязательства есть у экономических субъектов и закреплены на уровне законодательства. Финансовые инструменты могут быть обезличенными (на предъявителя) и именными. К ним относятся:

- страховые полисы;
- сертификаты;
- чеки;
- акции;
- облигации;
- векселя;
- фьючерсы;
- опционы;
- долговые расписки;
- залладные;
- кредитные карты.

Стабильное функционирование и успешное развитие экономики обеспечивается грамотным регулированием финансовых рынков. В мировой экономической практике существуют две основные модели регулирования финансовых рынков:

- Основные функции контроля переданы СРО (саморегулирующимся организациям);
- Основные функции контроля возложены на государственные институты.

В Российской Федерации функционирует государственная модель регулирования, в которой регулятивную деятельность осуществляют Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), Федеральная антимонопольная служба (ФАС), Министерство финансов и Центральный банк.

Основными участниками финансового рынка являются фондовые и валютные биржи, инвестиционные фонды, производственные и торговые компании. По функциям все участники делятся на инвесторов, эмитентов, предпринимателей, игроков, спекулянтов, хеджеров и арбитражеров. Значительную роль в обслуживании и организации финансового рынка играют так называемые финансовые посредники, которые экономят денежные ресурсы и обеспечивают стабильное финансирование нужд. К посредникам относятся банки и кредитные учреждения (кооперативы, союзы и ассоциации), а также инвестиционные компании, пенсионные фонды и страховые организации. Функции финансовых посредников сводятся к принятию и аккумуляции денежных средств под определенный процент.

Литература:

1. Абрамов, А.Е. Российский фондовый рынок: тенденции, вызовы, ориентиры развития / А.Е. Абрамов, А.Д. Радыгин, М.И. Чернова. — DOI: doi.org/10.32609/0042-8736-2021-11-5-32 // Вопросы экономики. — 2021. — № 11. — С. 5–32.
2. Зеленева, Е.С. Оценка характеристик, сфер и границ применения цифровых инноваций в финансовом секторе / Е.С. Зеленева. — DOI: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2023-27-2-76-86> // Финансы: теория и практика/Finance: Theory and Practice. — 2023. — № 27(2). — С. 76–86.
3. Исмоилов, Г.Н. Тенденции и факторы развития элементов финансовой системы современной экономики России / Г.Н. Исмоилов. — DOI: doi.org/10.26794/2587- 5671-2022-26-3-19-32 // Финансы: теория и практика. — 2022. — № 26(3). — С. 19–32.
4. Панкова, В.А. Розничные финансовые рынки как катализатор развития финансового сектора / А.В. Панкова. — DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-11-33-53> // Вопросы экономики. — 2021. — № 11. — С. 33–53.
5. www.sravni.ru/finansovyj-rynok

УДК 658.012.2

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ АУТСОРСИНГА

Лу Сяонян

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(славянский) университет

В последнее время в сфере бизнеса предоставление трудовых ресурсов, как форма организации предпринимательства, стремительно набирает обороты. Несмотря на достаточно широкую распространенность на рынке, понятие аутсорсинг знакомо далеко не многим.

Аутсорсинг — это передача другой организации частично или полностью определенных административно-управленческих, хозяйственных или вспомогательных производственных функций. Именно такая модель в существующих рыночных условиях позволяет снижать уровень расходов, улучшать логистику, оказывать более конкурентный сервис своим клиентам, усиливать конкурентоспособность продукции. Это становится возможным благодаря тому, что предоставленный аутсорсером ресурс способен

выполнять определенный вид деятельности лучше других, да еще и с наименьшими временными и финансовыми затратами.³⁴

Под аутсорсингом будем понимать передачу части (совокупности) бизнес-процессов или подразделения (функциональной единицы) предприятия стороннему хозяйствующему субъекту - поставщику услуг, сервисная деятельность которого и будет состоять в исполнении бизнес-процессов или функций переданного подразделения в течение относительно длительного периода времени по заранее оговоренной цене. При этом переданные на исполнение функции или бизнес-процессы должны представлять собой самостоятельный, логически законченный условно- обособленный вид или направление деятельности в рамках функционирования системы управления предпринимательской структурой. Ниже на рисунке 1 представлена в графической виде эффективность от использования аутсорсинга в целях обеспечения конкурентоспособности *предпринимательской структуры*.³⁵

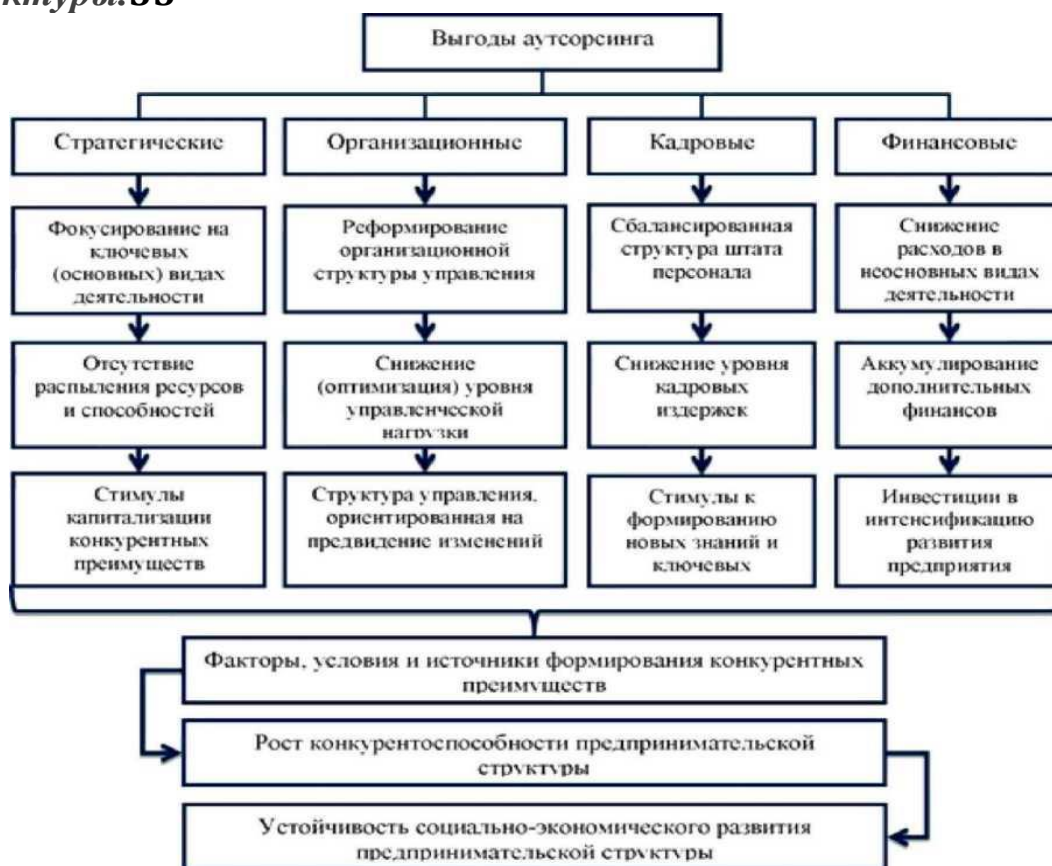


Рисунок 1 - Эффективность использования аутсорсинга в предпринимательских структурах

34 Митрофанов К.Е. Оптимизация бизнес-модели компании / К.Е. Митрофанов // Фин. сектор, 2011. - №9. - С.26-32.

35 Ладыгина А.Е. Разрыв цикла (компании переходят к аутсорсингу) А.Е. Ладыгина, О. Промптова // Ведомости, 2012. - №9. - С. 11.

Под алгоритмом использования инструментария аутсорсинга в управлении деятельностью (функционированием) предпринимательской структуры следует понимать такую конечную последовательность действий, которая направлена: на выявление потребности в использовании данного инструментария; на выявление способности в использовании данного вида инструментария; на выявление потенциальной эффективности использования данного инструментария.

Цель реализации алгоритма заключается в выработке программы (плана или проекта) перехода к управлению предпринимательской структурой с использованием того или иного типа (вида, инструмента) аутсорсинга в целях достижения поставленных задач развития. Оптимальный алгоритм перехода к управлению предпринимательской структурой в целях обеспечения конкурентоспособности с использованием инструментария аутсорсинга содержит пять последовательных шагов и начинается с идентификации проблем в развитии (деятельности, функционировании) предпринимательской структуры.

При исследовании аутсорсинга как инструмента обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур, необходимо решить задачу формирования последовательности действий в оценке эффективности использования механизма аутсорсинга в целях обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур. Данная последовательность действий должна быть согласована с принципом действия самого механизма аутсорсинга (от его запуска до результата) (рисунок 2).

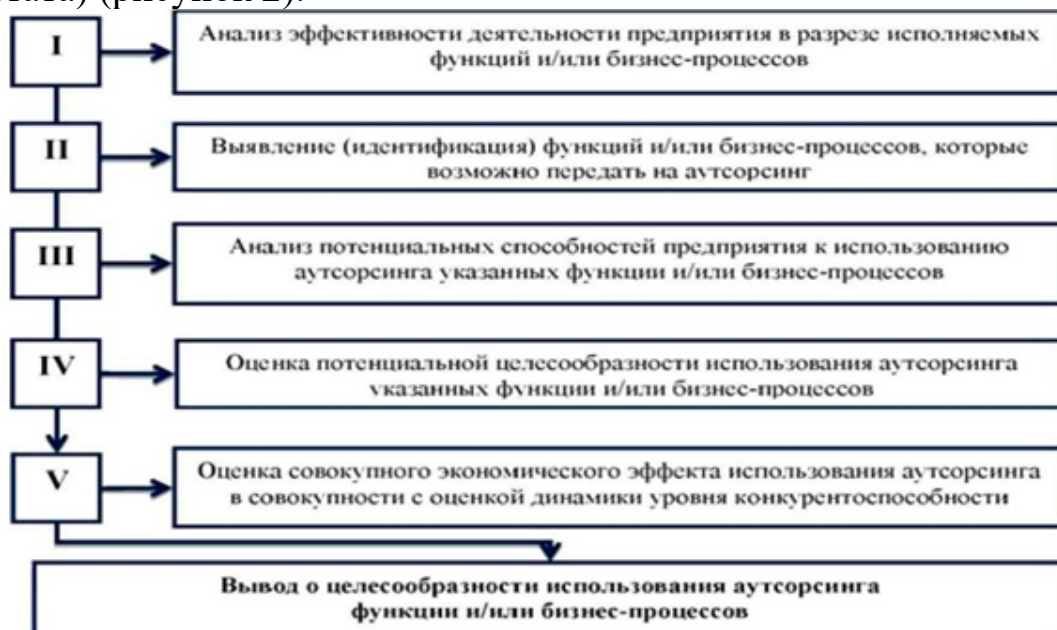


Рисунок 2 - Схема последовательности действий при оценке эффективности механизма аутсорсинга

Алгоритмизация аутсорсинговой схемы позволяет обеспечить конкурентоспособность предпринимательских структур за счет основных факторов, формирующих конкурентоспособность предприятия. Среди таковых факторов стоит выделить основополагающий: использование аутсорсинга позволяет фокусировать (концентрировать) усилия предпринимательской структуры на процессах или функциях, составляющих основу формирования стратегических конкурентных преимуществ и соответственно обеспечивающих конкурентоспособность и устойчивость развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Последовательность действий при оценке эффективности механизма аутсорсинга включает пять основных шагов, взаимосвязанных с элементами, образующими, собственно, сам механизм аутсорсинга. Это позволяет сохранять аутентичность между действием механизма, получаемым результатом и интерпретацией этого результата как оценочного показателя эффективности.

Традиционно считается, что на аутсорсинг следует передавать лишь второстепенные функции, некритичные для конкурентоспособности компании, которые условно можно разделить на следующие категории:

- требующие от сотрудников высокой квалификации, навыков анализа или творческого начала (ИТ, маркетинг, реклама, юридические услуги, HR);
- функции, не требующие высокой квалификации сотрудников, монотонные и однообразные по характеру работ (ведение информации в базы данных, охрана помещений, уборка офиса);
- стандартные функции, связанные с технической стороной финансовой службы (ведение главной книги, консолидация и составление отчетности для предоставления в регулирующие органы).³⁶

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

Аутсорсинг - управленческий ход, построенный на принципе «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Иными словами, какая-то часть работ выносится вовне, ее выполнение поручается фирме, чьей специализацией является именно данный вид деятельности.

Одна из причин распространения аутсорсинга - усложнение бизнес- процессов, создающее неприемлемую для компании нагрузку.

36 Титов А.А. Преимущества и недостатки применения аутсорсинга в деятельности предприятия в экономическом прогнозировании. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://dspace.susu.ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1453/48.pdf?sequence=1>

Передавая же тягостные для себя обязанности сторонним специалистам, организация может сосредоточиться на своем основном роде занятий. При этом есть все основания полагать, что исполнение определенных функций подрядчиком будет более качественным и менее затратным, чем при их сохранении внутри компании.

При такой схеме сотрудничества очень важным становится вопрос об управлении и взаимодействии с аутсорсером, то есть с тем, кто взял на себя внешнее исполнение. Аутсорсинг предполагает надежное и гарантированное выполнение функций. Поскольку над обеими сторонами нет накрывающей системы управления, над их взаимодействием нет контролера, только качество выполняемой услуги определяет, будет ли продолжаться сотрудничество.

При исследовании аутсорсинга как инструмента обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур, необходимо решить задачу формирования последовательности действий в оценке эффективности использования механизма аутсорсинга в целях обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Литература:

1. Андриюшкевич О.А., Денисова И.М. Особенности развития аутсорсинга в России /Анализ и моделирование экономических процессов. Сборник статей под ред. В.З.Беленького, вып. 8. - М.: ЦЭМИ РАН, 2023. - С. 7-28.

2. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Под. ред. Б.А. Аникина. - М.: ИНФРА- М, 2014. - 152 с.

3. Кликунов Н. Д. Роль децентрализации, контроллинга и аутсорсинга в эффективном управлении вузом / Н. Д. Кликунов, В. Л. Шаповалов // Университетское управление: практика и анализ, 2023. - № 2 (30). - С. 35-42.

4. Ладыгина А.Е. Разрыв цикла (компании переходят к аутсорсингу) А.Е. Ладыгина, О. Промптова // Ведомости, 2012. - №9. - С. 11

5. Митрофанов К.Е. Оптимизация бизнес-модели компании / К.Е. Митрофанов // Фин. сектор, 2011. - №9. - С.26-32.

6. Титов А.А. Преимущества и недостатки применения аутсорсинга в деятельности предприятия в экономическом прогнозировании. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://dspace.susu.ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1453/48.pdf?sequence=1>

ОСОБЕННОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Ибодзода А.А.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассмотрены основные виды финансовых инструментов, цель инструментов на рынке это получение прибыли, основной признак финансовых инструментов — стандартизированность.

Было отмечено, что рынок долговых финансовых инструментов включает в себя предложение облигаций, кредитов, займов и других подобных инструментов, которые представляют собой обязательства эмитента перед инвестором. Кроме того, учитывается, что рынок долевых финансовых инструментов включает обращение акций, которые представляют собой долю собственности в компании.

Ключевые слова: финансовый инструмент, финансовый продукт, акций, облигаций, кредит, займ,

В зависимости от субъектов получения банковских продуктов и оказанием банковских услуг разделяются для банков, для физических и юридических лиц, для последних также в зависимости от масштаба ведения бизнеса – крупный, средний и малый бизнес.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде [1].

В ходе анализа финансовых инструментов необходимо учитывать специфические характеристики рынка долговых и долевых финансовых инструментов. Рынок долговых финансовых инструментов включает в себя предложение облигаций, кредитов, займов и других подобных инструментов, которые представляют собой обязательства эмитента перед инвестором.

Банковские услуги на финансовый рынок имеет определенный механизм функционирования, который представляет собой совокупность функционального и институционального его содержания. Покажем взаимосвязь между спросом и предложением на финансовом рынке, а также взаимодействие владельцев и потребителей временно свободных денежных средств через финансовых посредников на рисунке 1.

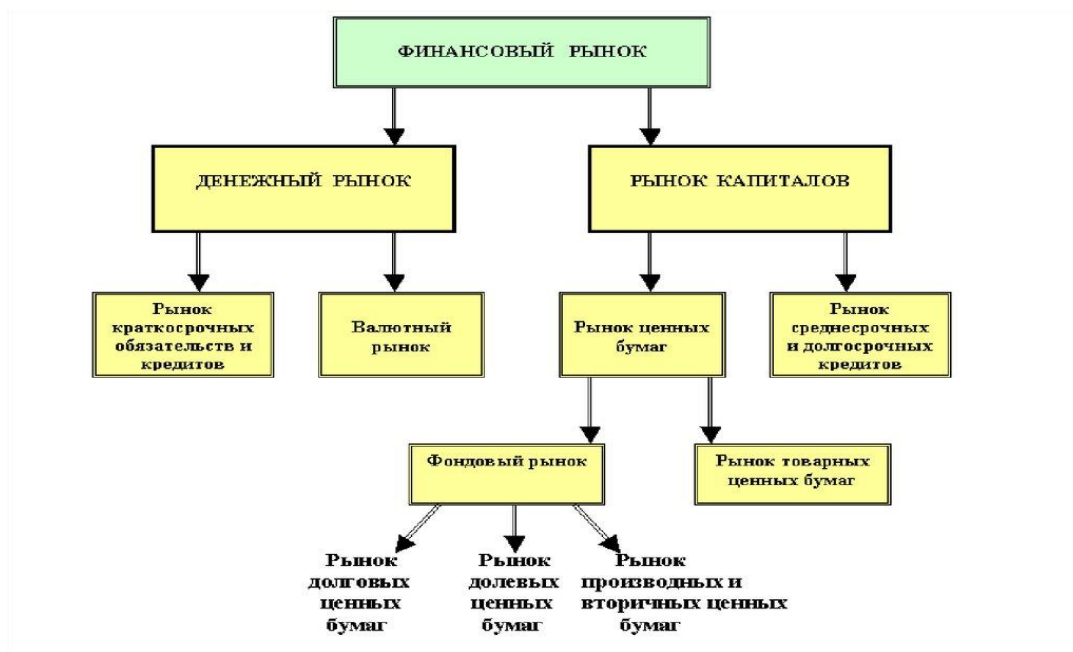


Рисунок 1 - Механизм функционирования банковских услуг на финансовом рынке

Участники финансового рынка выбирают наиболее оптимальные с их точки зрения финансовые инструменты в целях преумножения вложенных в них свободных денежных средств, а особенности взаимодействия спроса и предложения финансовых ресурсов определяют для участников исследуемого рынка возможности получения полезности.

При этом необходимо иметь ввиду специфику первичных (или денежных) и производных инструментов.

Первичные финансовые инструменты — это денежные инструменты, цена которых напрямую определяется рынком (денежные депозиты, облигации, акции).

Рассмотрим первую категорию. Крупный бизнес оказывает значительное влияние на развитие экономики страны, так как в нем сконцентрированы основные денежные потоки. Основным количественным показателем крупного объединения считается объем реализации услуг и товаров (оборот). Крупные компании вносят огромный вклад в развитие многих производств, например, наукоемких и капиталоемких. Они могут развивать и разрабатывать массовый выпуск автомобилей, судов, энергетического оборудования, сельскохозяйственных машин и материалов (стали, алюминия и пластмассы).

Также крупные предприятия способны организовывать массовую добычу руды, газа, нефти и другого сырья. Поэтому государство поддерживает крупный бизнес, однако, пытается ограничить при помощи антимонопольной политики.

Вторая категория юридических лиц – это средний бизнес. Средний бизнес оказывает значительное влияние на развитие национальной экономики, также связывает между собой крупный бизнес, малые предприятия и потребителей.

Средний бизнес состоит из сети или группы организаций. Количество работников должно варьироваться от 101 до 250 человек, а годовой доход от 801 миллиона до 2 миллиардов рублей [2].

Средние предприятия считаются главными производителями в нескольких отраслях: легкая, пищевая, мебельная промышленность, химия, машиностроение, сельское хозяйство и производство нематериальных материалов и т.д. [3, с. 23]

Следующая категория юридических лиц – это малый бизнес. Малый бизнес сильно зависит от ситуации, которая происходит на рынке, и не могут ее изменить, так как у малых фирм недостаточно для этого ресурсов. Поэтому данный бизнес является наиболее рискованным для коммерческого банка.

Годовой доход составляет от 120 до 800 миллионов рублей. Численность работников варьируется от 15 до 100 человек. В основном формой организацией малого бизнеса является ИП, ООО и чаще всего встречаются АО. Они локализованы в одном населённом пункте и собирают небольшую прибыль.

Основные направления деятельности: торговля, программирование, услуги репетиторства, общественное питание, строительство, клиринг и т.д.

Также существуют микропредприятия, которые являются предприятиями малого бизнеса. Размер годовой выручки и балансовой стоимости активов не более 120 млн руб., а численность персонала должно составлять не более 15 человек [3, с. 24].

Часто кредитные организации объединяют средний и малый бизнес для того, чтобы расширить возможности банка и избавить от необходимости проводить разграничение между ними.

Таким образом, существует множество банковских продуктов и услуг, которые предоставляются и оказываются для юридических лиц. Все это делается для того, чтобы максимально привлечь корпоративных клиентов в коммерческий банк и быть конкурентоспособным на рынке банковских продуктов и услуг.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994, действующая редакция).

2. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (действующая редакция).

3. Килабов М. И. Юридические лица, понятие и особенности их признаков / М. И. Килабов // Молодой ученый. – 2017. – № 7. – С. 22-25.

4. Миразизов А.Х. Эффективность финансово-кредитных инструментов устойчивого развития экономики Таджикистане (The Effectiveness of Financial and Monetary Instruments of Sustainable Development in Tajikistan,s Economy and Ways of Improving Them) / Espacios. – Венесуэла, 2017. – vol/38 (No 43) <http://www.revistaespacios.com/a17v38n43/17384326.html> (SCOPUS)

УДК 336.22(575.3)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Румиева М.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В период социалистической экономики налоговая система Таджикистана не была выделена в самостоятельную структуру. Сбор налогов был привязан к государственным планам и ценам, в командной экономике 94% доходов государственного бюджета поступали за счет общественного сектора и в результате у населения формировалось иждивенческое отношение, нежели уплата налогов. Пережитки системы налогообложения социализма, которые были диаметрально противоположны, оставляют и сегодня отпечаток на организацию налогообложения страны.

После обретения суверенитета налоги заменили существовавшую систему планового распределения прибыли. Государство стало регулировать предпринимательскую и экономическую деятельность общества посредством налогов и других государственных платежей.

Развитие налоговой системы и налоговых правоотношений в Республике Таджикистан условно можно разделить на четыре этапа.

Первый этап - это период с момента обретения независимости в 1991 г. до вступления в силу первого Налогового кодекса Республики Таджикистан в 1999 г.

Второй этап - период функционирования налоговой системы на основе первого Налогового кодекса Республики Таджикистан до 1 января 2005 г., т.е. в течение шести лет.

Третий этап - функционирование налоговой системы с 1 января 2005 г. на основе нового, усовершенствованного Налогового кодекса Республики Таджикистан.

Четвертый этап связан с преобразованиями в системе налогообложения в конце 2012 года и соответственно, введением в действие Налогового кодекса, воплотившего в себе все изменения.

Первый этап реализовывался в условиях разрыва экономических связей между бывшими союзными республиками, входившими ранее в единый народнохозяйственный комплекс, социально-экономического и политического кризиса, высокой социальной напряженности, глубокого трансформационного спада, почти полного прекращения производства и, следовательно, отсутствия налоговых поступлений. Он охватывает немногим более семи лет. Этот этап характеризуется тем, что налоговая система, вышедшая из централизованного планового управления, была не адаптирована в необходимой степени к условиям рыночной экономики. В ней, в той или иной мере, отсутствовали общие, применяемые в мировой практике принципы налогообложения, не облагались налогом ряд возможных субъектов и объектов налогообложения.

С 14 марта 1992 г. стал действовать Закон Республики Таджикистан «О государственных налоговых органах», а 20 июня 1994 г. был принят Закон Республики Таджикистан «Об основах налоговой системы». Принятие этого Закона стало первой попыткой создать обобщающий, в какой-то мере методологический, акт, имеющий характер кодекса по вопросам налогообложения. Значительное число обязательных платежей не приносило существенные суммы в бюджет государства, но требовало значительных ресурсов для налогового контроля.

Начиная с 1994 года все законодательные и нормативные акты по налогам были систематизированы в единый налоговый документ страны — «Законодательные и нормативные акты по налогам и налогообложению», который был принят высшим законодательным органом Республики Таджикистан - Маджлиси Оли. Другими словами, налоговая система республики регламентировалась объединенным сборником законодательных и нормативно-правовых актов.

По мере возрастания финансовых нужд бюджета часто внедрялись всевозможные дополнительные налоги на потребление. Например, был введен специальный налог, который взимался в размере 5% от стоимости розничных продаж продовольственных товаров. Ставки налогов были достаточно высокими, что создавало почву для уклонения от налогов. Например, ставка налога на прибыль доходила до 55% по банкам, для кооперативов, торгово-закупочных

предприятий и предприятий общественного питания – до 60%³⁷. Ставка подоходного налога варьировалась от 10 до 40%. Предусматривалось обложение налогом на добавленную стоимость экспорта товаров. Это положение поменялось только в 1997 г. в связи с переходом взимания налога на добавленную стоимость в стране назначения, а не в стране производства товара.

Финансовые санкции за нарушения налогового законодательства были очень высокими. В принципе, необходимо отметить, что налоговая политика тех времен могла характеризоваться как политика высоких налогов. При таком типе государство устанавливает высокие ставки налогов, сокращает налоговые льготы, преследуя только фискальную цель. Такую политику государство проводит в определенные моменты развития, в период кризисов, ведения военных действий.

В целом налоговая система, хотя и соответствовала финансовым потребностям молодого государства, но не отвечала требованиям международных стандартов, что становилось тормозом в развитии национальной экономики – как известно, чрезмерное повышение налогов не сопровождается ростом доходов бюджета.

В связи с этим по инициативе Президента Республики Таджикистан в ноябре 1998 г. был принят Налоговый кодекс Республики Таджикистан (далее НК РТ). С введением его в действие в январе 1999 г. начался второй этап развития налоговой системы и налоговых правоотношений Республики Таджикистан.

Были введены 14 общегосударственных и 3 местных налогов.

В первый Налоговый кодекс было внесено множество поправок, что затрудняло его практическое использование. В том числе изменения произошли в связи с изменением национальной валюты – с 1995 года была введена национальная валюта – рубль, начиная с 1999 года – сомони. В соответствии с этим, возникли потребности внесения корректировок и в налоговое законодательство.

Началу третьего этапа развития налогообложения в Таджикистане послужило принятие второй версии Налогового кодекса в ноябре 2004 г. и вступление ее в силу с 1 января 2005 г. На основе этого Кодекса были установлены 15 республиканских и 4 местных, всего 19 видов налогов, а также обязательные республиканские и местные платежи.

37 Шомуродов Ф. Основы национальной налоговой системы Республики Таджикистан. - Душанбе, «ЭР-граф», 2006.- С 61

Третий этап характеризуется введением значительных изменений и дополнений в Налоговый кодекс. Обновленный Налоговый кодекс действовал в республике с 1 января 2005 года.

На третьем этапе были введены 15 общегосударственных и 4 местных налогов.

Характеризуя данный Налоговый кодекс, необходимо отметить, что он устранил достаточно много пробелов и недочетов «старого» налогового законодательства.

Так, в данном документе в отношении налога на прибыль, наряду со снижением ставки на 5%, установлены инвестиционные льготы для новых производственных предприятий.

Кроме того, в Налоговом кодексе для расчетных целей вместо необлагаемого минимума дохода в 2005 года стал применяться минимальный размер заработной платы (до 2008 года), который по величине больше и каждый год устанавливается главой Правительства Республики Таджикистан.

На данном, третьем этапе развития налоговых правоотношений в республике изменения коснулись и некоторых других налогов. Таким образом, два налога на имущество были объединены в один, существенно отличающийся от предшествующих ему. В налоговой системе появились новые налоги, такие как минимальный налог на доходы предприятий, единый налог на сельхозпроизводителей, роялти за воду. Налог на добавленную стоимость, начиная с этого периода, все в большей степени выполняет не только фискальную, но также и регулирующую функцию – об этом свидетельствует постепенное увеличение порогового дохода и льготного перечня.

Началом современного 4 периода развития налоговой системы мы считаем введение в действие в начале 2012 года усовершенствованного Налогового кодекса, во многом отличающегося от всех предыдущих версий.

Так количество налогов уменьшилось. Были утверждены 8 общегосударственных и 2 местных налогов.

Анализируя динамику развития налоговой системы отметим, что: число и наименование налогов Республики Таджикистан за анализируемый период времени находилось в постоянном изменении. Число налоговых платежей с 48 наименований на начальном этапе уменьшилось до 7 наименований в 2023 году. На сокращение числа налогов в статье Налогового кодекса, раскрывающей их перечень повлиял вывод из состава налогов различных многочисленных сборов и плат, которые взимались на первом этапе функционирования национальной налоговой системы. Такие «иные обязательные платежи» взимаются на условиях и в порядке, установленными

специальным законом³⁸. Идентичные налоги, такие как налоги на прибыль различных предприятий были объединены в один с установлением дифференцированных ставок для различных видов деятельности. Налоги за природные ресурсы, такие как налоги на недропользователей и роялти за воду были объединены в одну группу. В 2005 году произошло объединение налогов, уплачиваемых за недвижимое имущество физическими и юридическими лицами. Налог на прибыль объединили с минимальным налогом на доходы, установив соответствующие ставки. Также в одну группы поэтапно включили все налоги на имущество, - земельный налог, налоги за недвижимость, налог за транспортные средства. Налог на прибыль и подоходный налог были объединены в один (одну главу кодекса), что также повлияло на сокращение перечня налогов.

Последним этапом развития налоговой системы является Налоговый Кодекс, введенный в 2023г. У изменения налоговой системы было заявлено 4 цели:

Упрощение налогового администрирования. Меньше расходов на контроль, меньше бумагооборот, проще объяснить населению и бизнесу, сколько и за что оно платит.

Развитие экономики страны. Изменение налоговой нагрузки на компании должно дать толчок местной предпринимательской активности и способствовать привлечению внешних инвестиций.

Профилактика уклонения от налогов. Чем меньше налогов и ниже ставки, тем охотнее народ и бизнес платит деньги в казну.

Таким образом, анализируя динамику налоговой сферы можно констатировать факт о том, что налоговые методы каждого Налогового Кодекса направлены на развитие экономики Таджикистана.

Литература:

1. Налоговый кодекс Республики Таджикистан. №1844 от 23.12.2021г.
2. Государственное регулирование экономики и экономическая политика: Учеб. пособие /Под ред. Ф.Л. Шарова. – М.: МИЭП, 2007. – 108 с.
3. Исупов, А. М. Налоги в системе государственного регулирования экономики: учеб. пособие. - Текст : электронный / А. М. Исупов ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Самар. нац. исслед. ун-т им. С. П. Королева (Самар. ун-т). - Самара : Изд-во Самар. ун-та, 2020.

38 Закон Республики Таджикистан "Об иных обязательных платежах в бюджет" от 20 июля 2006 года №226

4. Майбуров И. А. Налоговая политика. Теория и практика Учебник для магистрантов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 519 с.

5. Налоговая политика и цели устойчивого развития. Мировой опыт: монография для магистрантов, обучающихся по программам направлений «Экономика», «Государственный аудит» и «Финансы и кредит» / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2023. —255 с

6. Современная налоговая политика: учебник и практикум для вузов / под редакцией Н. И. Малис. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 376 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16581-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560137> (дата обращения: 23.02.2025).

7. Уварова Е. Е., Курако О. А. Специальные налоговые режимы: сущность, назначение и их применение // Эконом. среда. – 2016. – № 3 (17). – С. 94–100.

8. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика : учебник для магистратуры / под ред. М. А. Абрамовой, Л. И. Гончаренко, Е. В. Маркиной. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 486 с.

9. Шомуродов Ф. Основы национальной налоговой системы Республики Таджикистан: учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. и напр./ Ф.Шомуродов. - Душанбе: ЭР-граф, 2006. - 272 с.

УДК 336.711(575.3)

РОЛЬ И ФУНКЦИИ НБТ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Кудратова С.Б.

магистрант 1-го года обучения Российско-Таджикский
(славянский) университет

Национальный банк Таджикистана (далее по тексту НБТ) является центральным эмиссионным, резервным банком Республики Таджикистан, находится в собственности Республики Таджикистан и несет ответственность перед Маджлиси намояндагон Маджлиси Оли Республики Таджикистан (нижняя палата Парламента).

Национальный банк Таджикистана является самостоятельным юридическим лицом, и может создавать в целях выполнения своих задач организации, обладающие правами юридического лица, приобретать здания, сооружения или другое имущество, необходимое для обеспечения своей деятельности.

Национальный банк Таджикистана не несет ответственности по обязательствам Республики Таджикистан, принятым без согласия Национального банка Таджикистана. Государство гарантирует защиту имущественных прав Национального банка Таджикистана и не может изъять его имущество, фонды, денежные средства или уменьшить уставной капитал.

Национальный банк Таджикистана самостоятельно организует и осуществляет свою деятельность и в пределах, предоставленных ему законом полномочий, независим в своей деятельности. Органы представительной и исполнительной власти не вправе вмешиваться в деятельность Национального банка Таджикистана и его структурных подразделений по реализации его законодательно закрепленных полномочий.

Национальный банк Таджикистана может по своему усмотрению, открывать отделения и представительства в стране и за ее пределами. Национальный банк Таджикистана может предоставлять банковские услуги иностранным, правительственным, финансовым и банковским учреждениям, а также международным организациям, в которых участвует Национальный банк Таджикистана или Республика Таджикистан. В пределах своих полномочий Национальный банк Таджикистана в качестве представителя Республики Таджикистан может принимать на себя обязательства и выполнять операции, связанные с участием Республики Таджикистан в международных организациях.

Национальный банк Таджикистана подотчетен Маджлиси намояндагон Маджлиси Оли Республики Таджикистан, который утверждает Указы Президента Республики Таджикистан о назначении на должность и освобождении от должности Председателя Национального банка Таджикистана и его заместителей, рассматривает представляемый Национальным банком Таджикистана годовой отчет и аудиторское заключение.

Роль и функции НБТ как главного банка страны с наделением особыми полномочиями сводятся к осуществлению денежно-кредитной политики, эмиссии национальных денежных знаков и регулированию всей кредитно-банковской системы.

Являясь главным банком страны, НБТ, наделён особыми полномочиями, в первую очередь, эмиссии национальных денежных

знаков и регулирования всей финансово-кредитной системы. С помощью банковских нормативно-правовых актов, а также отечественного законодательства, НБТ, проводит государственное регулирование деятельности кредитных организаций. [1.]

Это означает, что в Республике Таджикистан процесс государственного регулирования банковской деятельности осуществляется НБТ, основными функциями которого являются:

- главный кредитор коммерческих банков;
- разработка и утверждение правил осуществления и проведения банковских операций;
- проведение мероприятий по регистрации, выдаче и отзыву лицензии коммерческих банков, а также надзор за банковским сектором.

Основной целью Национального банка Таджикистана является достижение и поддержание долгосрочного внутреннего уровня стабильности цен.

Дополнительными целями Национального банка Таджикистана являются:

- обеспечение стабильности банковской системы государства;
- содействие эффективному и бесперебойному функционированию платежной системы.

Задачи Национального банка Таджикистана:

- разработка и реализация денежно-кредитной политики Республики Таджикистан;
- проведение экономического и денежного анализа и внесение на его основе Правительству Республики Таджикистан предложения, а также доведение результатов анализа до сведения общественности;
- выдача лицензии кредитным организациям для совершения банковских операций, регулирования и надзора за их деятельностью;
- выдача лицензии Бюро кредитных историй, регулирование и надзор за их деятельностью;
- создание платежной, клиринговой, расчетной системы и системы денежных услуг, регулирование и надзор за их деятельностью;
- монопольное осуществление эмиссии денежной наличности, введение их в обращение и их изъятие из обращения;
- хранение и управление международными резервами;
- совершение банковских операций;
- создание благоприятных условий для защиты интересов потребителей услуг банковской системы;
- принятие на себя от имени Республики Таджикистан обязательств и выполнение операций, вытекающих из участия

Республики Таджикистан в деятельности международных финансовых организаций;

- составление платежного баланса Республики Таджикистан;

НБТ направляет свои действия не только на регулирование деятельности кредитных организаций, но и на обеспечение надзора за банковским сектором (например, соблюдение кредитными организациями и банковскими группами законодательства, нормативных актов НБТ, установленных для них обязательных нормативов), т.е. главной целью государственного регулирования является обеспечение стабильности банковской системы Республики Таджикистан и защита интересов вкладчиков и кредиторов.

НБТ в целях кардинального преобразования банковской системы и реформы денежно-кредитных отношений за период своей деятельности сосредоточил свои усилия на создании, по существу, нового правового поля и нормативной базы банковской деятельности Республики Таджикистан, а также обеспечения эффективного управления банковской системы страны.

Немаловажное значение имеют цели и задачи центральных (национальных) банков стран СНГ, имеющие схожие условия и этапы развития банковской системы.

Главным регулятором банковской деятельности России выступает Центральный Банк Российской Федерации. Цели и функции Банка России определены Федеральным законом от 10 июля 2002 года №86-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)». [2.]

Согласно этому закону, перед Центральным банком поставлены пять основных целей:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы РФ;
- обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы;
- развитие финансового рынка РФ;
- обеспечение стабильности финансового рынка РФ.

Одна из главных задач Банка России - удерживать стабильно низкую инфляцию, то есть сделать так, чтобы цены не скакали резко и непредсказуемо. Оптимальный для России темп роста цен - 4%. Такая инфляция позволяет экономике развиваться, и при этом бизнес и люди могут строить долгосрочные планы. К примеру, можно откладывать деньги на покупку машины или пенсию и не бояться, что они обесценятся. Компании могут делать долгосрочные инвестиции в развитие производства. Все это создает возможности для экономического роста в стране.

В сфере надзора и контроля Банка России находятся банки и участники национальной платежной системы, страховые компании и микрофинансовые организации, негосударственные пенсионные фонды и паевые инвестиционные фонды, а также кредитные рейтинговые агентства, актуарии, депозитарии и другие организации. (рис. 1)

Литература:

1. Закон Республики Таджикистан от 28.06.2011 г. №722 «О Национальном банке Таджикистана» (www.nbt.tj).
2. <https://cbr.ru>
3. Раджабов Р.К. Особенности формирования ресурсного потенциала банков в условиях рыночной экономики / Р.К. Раджабов, Г.Х. Гаюров // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики Таджикистана, Худжанд, 2013. С. 67-77

УДК 336.77:631.1

**РОЛЬ И ПРИНЦИПЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Миркосимова М.Н.

магистрант 1-го года обучения Российско-Таджикский
(Славянский) университет

В статье рассмотрены основная роль и принципы кредитования коммерческими банками субъектов сельского хозяйства. Было отмечено, что кредитуя заемщиков, банки выполняют две функции: макроэкономическую и микроэкономическую.

Поэтому, основным источником краткосрочного кредита для предприятий АПК являются коммерческие банки.

Ключевые слова: кредит, сделка, займ, ссуда, кредитор, заемщик, сельское хозяйство.

Кредитная деятельность или процесс предоставления банком денежных средств на определенный срок, под процент и письменное обязательство клиента об их погашении, является важнейшей функцией банковского бизнеса.

Помимо того, что, используя грамотную политику мобилизации своих ресурсов, банки обеспечивают себе прибыль и финансовую устойчивость, они в то же время помогают развитию экономики в целом. Кредиты направляются в различные сектора экономики и сферы производства, стимулируя тем самым экономический рост.

Кредит банка не только один из важнейших рычагов стимулирования процессов распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода, но и одновременно рычаг их удешевления, то есть экономии издержек этих процессов. «Роль банковского кредита выражается в результатах выполнения присущих ему функций и характеризуется конкретными показателями» [1].

Возникновение и развитие кредитных отношений банков и предприятий связано с кругооборотом капитала. В процессе движения основного и оборотного капитала происходит высвобождение ресурсов. Средства труда используются в процессе производства длительное время, и их стоимость частично переносится на стоимость готовой продукции. Постепенное восстановление стоимости основного капитала в денежной форме приводит к тому, что высвобождающиеся денежные средства оседают на счетах предприятий.

Вместе с тем на другом полюсе возникает потребность в замене изношенных основных средств и достаточно крупных единовременных затратах. Аналогичные по своему характеру процессы происходят и в движении оборотного капитала. Более того, здесь колебания в кругообороте и обороте проявляют себя более разнообразно. Так, в силу сезонности производства, неравномерности поставок и других факторов происходит несовпадение времени создания и обращения продукции.

У одних субъектов появляется временный избыток средств, у других - их недостаток. Это создаёт возможность возникновения кредитных отношений, то есть кредит разрешает относительное противоречие между временным высвобождением средств и необходимостью их использования в хозяйственной деятельности.

Благодаря банковскому кредитованию для потребителей – частных и юридических лиц с каждым годом становится доступнее приобретение товаров длительного пользования, покупка жилья, оплата услуг, что способствует росту потребительского спроса и уровня жизни населения.

Государственные структуры также могут использовать кредиты банков, поскольку бюджетные расходы не всегда покрываются доходами и за счет этого возникают кассовые разрывы.

Таким образом, кредитуя заемщиков, банки выполняют две функции:

- макроэкономическую, аккумулируя свободные денежные ресурсы и направляя их для инвестирования в реальный сектор экономики;

- микроэкономическую, осуществляя свою кредитную деятельность с ориентацией на получение прибыли, максимально возможной с учетом рисков, то есть с позиций повышения доходности.

Ведь кредит представляет собой, как известно, метод перераспределения денежных средств предприятий, который позволяет восполнять временный недостаток средств у одних за счёт временно свободных средств других.

Кредитные операции являются основополагающими для банков в силу ряда причин.

Во-первых, они приносят банкам основную часть доходов. Процентные платежи и комиссии по кредитным операциям составляют более половины (вплоть до 75%) общей суммы доходов банка.

Во-вторых, кредитные операции являются для банка наиболее органичной формой размещения средств.

В основном банк оперирует краткосрочными и среднесрочными денежными ресурсами, поэтому долговременные инвестиции в ценные бумаги и долгосрочные ссуды под закладную (ипотечные ссуды) связаны с повышенными рисками. В связи с этим кредитование на короткие и средние сроки стало основной деятельностью банка, которой не занимаются другие финансовые учреждения (финансовые и страховые компании, инвестиционные фонды).

В-третьих, кредитные операции влекут за собой целый ряд смежных банковских операций: открытие и обслуживание счетов, осуществление расчетов по внутренним и внешнеэкономическим сделкам клиентов, покупка и продажа иностранной валюты, выпуск банковских гарантий и целый ряд других операций, по которым предусмотрены комиссионные платежи. Поэтому, кредитные операции для банка являются структурообразующими.

Система банковского кредитования базируется на трех основных элементах [3]:

- 1) субъектах кредита;
- 2) обеспечении кредита;
- 3) объектах кредитования.

В процессе кредитования, безусловно, учитываются организационные основы, технологии кредитных операций, однако во всякой системе эти три базовые элемента сохраняют свое основополагающее значение, практически определяя суть кредитной операции и ее эффективность.

В кредитной сделке субъекты кредитных отношений всегда выступают как кредитор и заемщик.

Основным источником краткосрочного кредита для предприятий АПК являются коммерческие банки. Кроме предоставления

краткосрочных (до одного года) ссуд, банки выделяют деньги под заклад имущества, осуществляют средне- и долгосрочное кредитование по модернизации производства, финансируют рисковые и другие проекты, лизинг оборудования [3].

Вместе с тем данная работа должна проводиться на местах с большой осторожностью, учитывая высокие риски, присущие кредитованию сельского хозяйства. Соответственно, в кредитной политике одним из основных направлений является поддержка становления и развития сельского хозяйства через развитие малого и среднего предпринимательства на селе, наряду с реальной поддержкой и других отраслевых направлений бизнеса.

По данным Минсельхоза, на начало 2020 г. в республике насчитывается 33 хлопкосеющих района. Из них 18 – в Хатлонской области (5 – в Кулябской и 13 – в Курган-Тюбинской группе районов), в Согдийской области – 10 и в районах республиканского подчинения (РРП) – 5 [4].

В условиях Таджикистана хлопчатник является экономически выгодной культурой, как и другая продукция растениеводства и животноводства.

Литература:

1. Денежное обращение и кредит СССР / под ред. проф. А.Я. Ротлейдера. М.: Финансы и статистика, 1985. С. 31–32.
2. Таджикистан: 15 лет государственной независимости: статистический сборник. Душанбе, 2020.
3. Догиля, Л.Ф. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / под ред. П.П. Лециловского, В.С. Тонковича. Минск: БГЭУ, 2001. С. 288–291.
4. Ежегодник Республики Таджикистан: статистический сборник. Душанбе, 2020. С. 78–80.

УДК 334.722(575.3):005.21

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

ЧЖЕН ШУАН

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

Статья посвящена исследованию стратегий управления малым и средним бизнесом в Республике Таджикистан. В ней анализируются основные тенденции и проблемы, с которыми сталкиваются

предприниматели в условиях современного экономического развития страны. Рассматриваются ключевые факторы, влияющие на рост и устойчивость малого и среднего предпринимательства, включая государственную поддержку, проблемы финансирования, организационно-экономические барьеры и законодательные аспекты. Отмечается важность малого и среднего бизнеса для устойчивого экономического развития Таджикистана, его роли в создании рабочих мест и увеличении ВВП. Особое внимание уделено сельскому хозяйству как наиболее устойчивому и важному сектору для развития предпринимательства в стране. В статье подчеркивается необходимость совершенствования механизмов государственной поддержки и создания условий для динамичного развития предпринимательского сектора, что позволит обеспечить долгосрочную экономическую стабильность и рост.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, стратегия управления, предпринимательство, Республика Таджикистан, экономическое развитие, государственная поддержка, сельское хозяйство, инновации, занятость, предпринимательская деятельность, рыночные преобразования, организационно-экономические барьеры.

Малое и среднее предпринимательство (далее МСП) имеет долгую и важную историю, играя ключевую роль в экономическом развитии стран и обществ. На протяжении веков предприниматели использовали свои навыки и ресурсы для того, чтобы создавать новые продукты, расширять рынки и удовлетворять потребности населения. Истоки и процесс развития малого и среднего предпринимательства представляют собой увлекательный путь, который отражает изменения в экономике и обществе.

Как известно, предпринимательство как деятельность существовало с древнейших времен, и его формы эволюционировали с развитием торговли и ремесел. В античные и средневековые времена предприниматели, часто представленные купцами, ремесленниками и торговцами, занимались обменом товаров и услуг, создавая товарно-денежные отношения. Простой пример – это рынок товаров и услуг, существовавший в Древнем Египте, Месопотамии, Древней Греции и Риме, где торговцы и мастера производили различные товары, от еды до тканей.

В конце XVIII – начале XIX века, с началом индустриальной революции, экономика начала трансформироваться. В этот период возникли первые крупные фабрики и производственные предприятия. Однако с развитием индустриализации возникала потребность в поддержке малых предприятий, которые могли бы снабжать

промышленность сырьем, комплектующими деталями, а также предоставлять услуги населению.

В это время предприниматели начали внедрять новые методы производства, а также появлялись первые формы кооперативного и коллективного бизнеса. Малые и средние предприятия стали важными звеньями в создании сложных производственных цепочек.

В XX веке начинается интенсивное изучение малого и среднего бизнеса как отдельного сектора экономики. Малые и средние предприятия становятся неотъемлемой частью национальных экономик, особенно в условиях рыночной экономики. В это время в различных странах начинают разрабатываться специфические государственные программы поддержки МСП, направленные на стимулирование предпринимательской активности, например, в 1950-60-х годах в западных странах стали активно развивать концепции поддержки предпринимательства через создание специализированных финансовых институтов (например, микрофинансовых организаций), а также через налоговые льготы и субсидии для малых предприятий.

В современном мире малое и среднее предпринимательство продолжает играть важнейшую роль в экономическом развитии стран, несмотря на сильную конкуренцию со стороны крупных корпораций. В условиях глобализации и цифровизации МСП становятся не только основными работодателями, но и важными драйверами инноваций, устойчивого развития и социальной ответственности.

МСП создают рабочие места, способствуют диверсификации экономики, улучшению качества жизни, инновациям и устойчивому экономическому росту. В частности, малые и средние предприятия активно вовлечены в такие области, как IT-сектор, экотехнологии, малое производство и услуги, что делает их важными участниками как локальных, так и глобальных рынков.

Сегодня государства признали значение малого и среднего предпринимательства как ключевого элемента своей экономики. Множество стран внедряют различные формы поддержки этого сектора: налоговые льготы, гранты, программы микрофинансирования, образовательные инициативы и консультирование. Важно отметить, что современные формы МСП не ограничиваются традиционным производством или торговлей, но активно развиваются в новых областях, таких как стартапы в сфере технологий, зеленые инициативы и цифровые платформы.

В современных условиях бизнес все больше ориентируется на гибкость, способность быстро реагировать на изменения рыночных и технологических условий, а также на эффективное использование

цифровых технологий и онлайн-платформ для расширения своего влияния.

Малые и средние предприятия становятся основным звеном в формировании самозанятого населения. В условиях изменений на рынке труда, таких как сокращение рабочих мест в крупных компаниях и рост фриланса, МСП становятся возможностью для многих людей стать предпринимателями, улучшая свою финансовую самостоятельность. Они способствуют улучшению уровня жизни, особенно в сельской местности, где крупные предприятия могут быть отсутствовать.

Кроме того, малый бизнес активно участвует в продвижении устойчивого развития, уделяя внимание экологии, социальной ответственности и использованию инновационных и энергоэффективных технологий.

Итак, малое и среднее предпринимательство имеет богатую историю и сегодня играет важнейшую роль в развитии мировой экономики. Несмотря на доминирование крупных корпораций, малый и средний бизнес продолжает быть основой для инноваций, создания рабочих мест и экономической стабильности, а также эффективным инструментом для достижения устойчивого развития и повышения качества жизни людей.

Следует отметить, что малое и среднее предпринимательство играет стратегически важную роль в развитии экономики любого государства. Это связано с его уникальной способностью быть гибким, инновационным и адаптивным к изменениям на рынке. В отличие от крупных корпораций, малые и средние предприятия могут быстрее реагировать на изменения рыночных условий, создавая новые рабочие места, внедряя инновации и поддерживая конкуренцию.

Малые и средние предприятия становятся важными драйверами экономического роста благодаря нескольким факторам:



Согласно П. Качуру, «...самые разнообразные функции малых предприятий в экономике работают на общую задачу становления рынка. Малое предпринимательство может помочь не только выходу из нынешней трудной экономической ситуации, но и решать в дальнейшем такие глобальные задачи, как общая гармонизация и рационализация общественного производства и его структуры, изменение характера монополий и ее место в общественном производстве, дать качественный скачок научно-техническому прогрессу, изменение качества и структуры рабочей силы» [4, с. 68-79].

Анализ теоретического материала позволил выделить две основные роли МСП: социальную и экономическую, например:

Социальная роль малого и среднего предпринимательства	Экономическая роль малого и среднего предпринимательства
1. Приводит к созданию новых рабочих мест на рынке труда, так как ослабляет безработицу путем создания новых рабочих мест. 2. Учитывает экономические, географические, национальные особенности разных регионов Республики Таджикистан. 3. Способствует образованию дополнительных доходов семьи и повышению уровня жизни собственников. 4. Поставляет услуги и товары на местный рынок	1. Создание новых рабочих мест; 2. Внедрение новых товаров и услуг; 3. Удовлетворение нужд крупных корпораций; 4. Демонополизация экономики, развитие конкуренции; 5. Приватизация и создание гибких производственных структур разнообразных форм собственности, развитие хозяйственной инициативы; 6. Обеспечение специализированными товарами и услугами; 7. Рост экономической независимости и платежеспособного спроса населения.

Действительно, одной из ключевых особенностей малого и среднего предпринимательства (МСП) является его способность к быстрой реорганизации, адаптации к изменяющимся условиям рынка и сохранению жизнеспособности, несмотря на высокий процент ликвидации предприятий. Эта гибкость и способность к быстрому восстановлению делают малый бизнес важным и устойчивым элементом экономики. Рассмотрим подробнее, почему малое и среднее

предпринимательство так живуче и какие факторы способствуют его сохранению и росту [8, с. 322].

Проанализировав развития МСП в Таджикистане, Н.М. Ахмадбекова отмечает, что: «...интенсивность развития малого и среднего бизнеса в равной мере зависит от двух условий: во-первых, зависит от объективных экономических факторов. В их ряд можно включить полную рыночную вместимость, географическое расположение, процесс развития инфраорганизованности и другие. Во-вторых, зависит от активности субъектов малого и среднего бизнеса, и поддержки предпринимателей со стороны правительства» [1, с. 99-103].

Малое и среднее предпринимательство обладает важной особенностью: несмотря на высокий процент ликвидации предприятий, количество действующих остается стабильным или даже увеличивается, поскольку ликвидированные компании часто заменяются новыми. Живучесть малого бизнеса заключается в его способности быстро реорганизовываться и менять направления деятельности без значительных затрат, эффективно используя доступные ресурсы.

Наибольшую активность в поддержке предпринимательства проявляют такие международные организации, как Всемирный Банк, Программа Развития ООН, Азиатский Банк Развития, Европейский Банк Реконструкции и Развития и другие. Эти организации занимаются исследованием процессов развития предпринимательства, предоставлением технической помощи, финансовых ресурсов и поддержкой различных инициатив.

Изучая влияние малого и среднего предпринимательства на социально-экономическое развитие стран, следует отметить, что большинство организаций начинают свою деятельность с малого бизнеса, сначала ориентируясь на местный рынок. По мере роста они расширяют свою деятельность, осваивая новые рынки, и постепенно переходят от малого к среднему и затем к крупному предпринимательству. Согласно данным ООН, количество работников в малом и среднем бизнесе в разных странах варьируется от 1 до 100 человек, в зависимости от социально-экономического развития. Это подтверждает, что основная масса трудоспособного населения трудится в малых и средних предприятиях, обеспечивая занятость как для себя, так и для других. Малые и средние компании, как правило, более эффективно справляются с задачами различного масштаба, чем крупные предприятия [2, с. 200].

Международные организации, такие как ОЭСР, Всемирный банк и другие, в рамках попытки стандартизировать определение малого и

среднего предпринимательства, включили в этот сегмент компании с численностью сотрудников от 1 до 249 человек. Количество работников в малом и среднем предпринимательстве является важным индикатором того, что, наряду с крупными корпорациями, малые и средние предприятия играют значительную роль в обеспечении занятости населения.

Ниже в таблице приведем показатели оборота малых и средних компаний, а также количества сотрудников в соответствии принятым международными организациями стандартам.

Показатели количества оборота и сотрудников согласно принятым стандартам международных организаций

Оборот, тыс. долл.			
	Минимум – малый бизнес	Максимум – малый бизнес	Максимум – средний бизнес
Всемирный банк	100	3000	15000
Численность сотрудников			
Всемирный банк	10	50	300
ОЭСР	10	50	250

Источник: Составлено по данным The World Bank. SMEs for Job Creation in the World.

В Национальной стратегии развития, принятой в 2016 году, одной из ключевых целей для дальнейшего развития Республики Таджикистан является расширение продуктивной занятости через развитие малого и среднего предпринимательства. В условиях нынешней экономической ситуации в Таджикистане развитие МСП становится особенно актуальным и рассматривается как один из главных приоритетов для рыночных преобразований [6 <https://medt.tj>].

В своем послании к Маджлиси Оли Президент Таджикистана отметил, что: «...Развитие предпринимательства и всесторонняя поддержка его деятельности является одной из первостепенных задач Правительства страны. Малое и среднее предпринимательство, особенно в производственной сфере, является важным фактором повышения уровня и качества жизни населения, а также надежной основой для обеспечения стабильного роста национальной экономики и решения социально-экономических проблем» [Послание Президента Республики Таджикистан к Маджлиси Оли Республики Таджикистан от 20.04.2012. [7 <https://www.tajembassy.by/articles/show/alias/poslanie-prezidenta>].

Основные показатели экономического развития Республики Таджикистан за 2011-2021 гг.

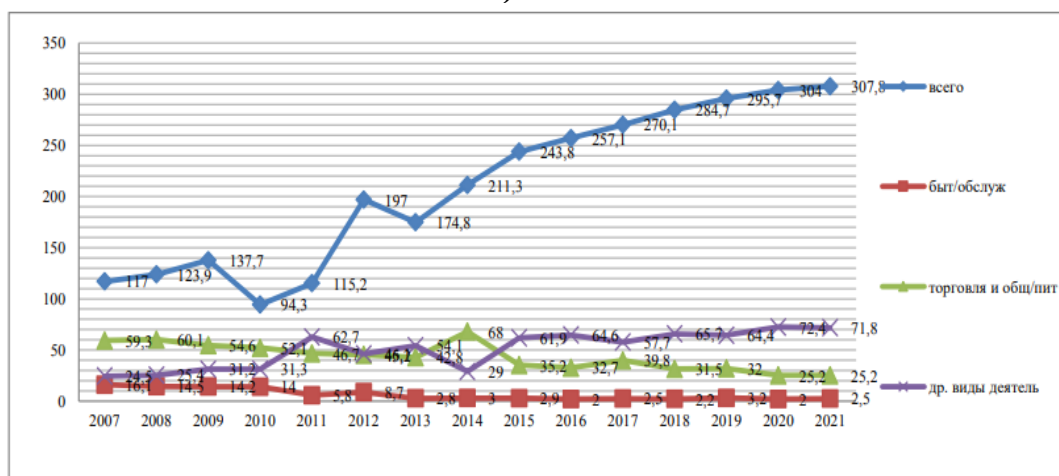
Основные показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ВВП на душу населения (в долл. США)	845,6	961,5	1053,5	1119,3	978,5	808,7	852,8	860,0	900,3	864,4	891,9
Темпы роста ВВП в (%)	102,4	107,5	107,4	106,7	106,0	106,9	107,1	107,6	107,4	104,5	109,2
Уровень инфляции в (%)	9,3	6,4	3,7	7,4	5,1	6,1	6,7	6,9	7,2	9,4	4,2
Внешнеторговый оборот (млн. долл. США)	4463,3	5138,1	4988,8	5274,7	4326,2	3929,9	3972,9	4224,3	4523,7	4557,8	6359,1

Источник: URL: <https://www.stat.tj/ru/database-real-sector>[https://nbt.tj/ ru/statistics/realsector.php](https://nbt.tj/ru/statistics/realsector.php)

Из таблицы видно, что экономические реформы, проводимые в стране в указанный период, способствовали стабильному экономическому росту, за исключением данных за 2020 год, которые демонстрируют снижение основных макроэкономических показателей. Например, ВВП на душу населения по сравнению с 2019 годом, когда он составлял 900,3 тыс. долларов, снизился до 864,4 тыс. долларов, а рост ВВП, с показателя 107,4% в 2019 году, сократился до 104,5% в 2020 году. Уровень инфляции в 2020 году составил 9,4%, что в 1,3 раза выше, чем в 2019 году. Снижение показателей 2020 года связано в первую очередь с кризисом, вызванным пандемией COVID-19, влияние которого ощущается до сих пор. Однако, несмотря на негативное воздействие мирового финансово-экономического кризиса, Правительство Республики Таджикистан продолжает реализовывать принятые программы для обеспечения устойчивого развития национальной экономики.

В своей диссертации, посвященная организационно-экономическому механизму развития малого и среднего предпринимательства в современных условиях Муллоева П.Н. отмечает, что «малый бизнес в Таджикистане преимущественно развит в сфере услуг, и основной зоной абсолютной занятости остается торговля. Несмотря на все сложности и негативные влияния мирового финансово-экономического кризиса, если в 2007 году численность граждан, занятых индивидуальной трудовой деятельностью составляла 117 тыс. чел., то в 2021 году их количество выросло до 307,8 тыс» [5, с.54].

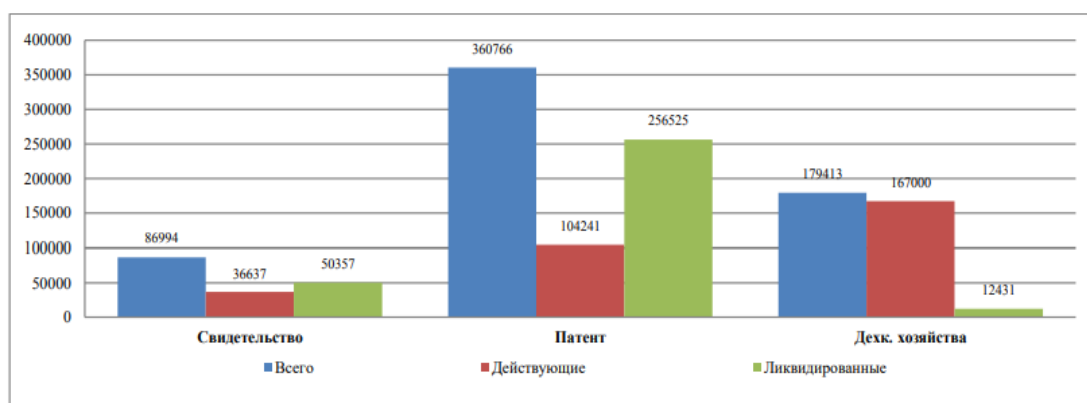
Диаграмма 1 - Динамика численности граждан, занятых индивидуальной трудовой деятельностью (по числу выданных лицензий и патентов) с 2007 по 2021 годы



Источник: Статистический ежегодник Республики Таджикистан 2021-2022 гг., стр. 220, 235.

Следует отметить, что количество зарегистрированных предпринимателей не всегда является точным показателем динамики роста малого и среднего предпринимательства и не всегда отражает реальную ситуацию, характеризующую состояние и активность предпринимательской деятельности. На практике многие зарегистрированные предприниматели не осуществляют фактическую деятельность. Этот факт указывает на то, что численность зарегистрированных предпринимателей не имеет прямой связи с развитием предпринимательской деятельности и не всегда влияет на показатели вклада в экономику страны.

Диаграмма 2 - Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей на основании свидетельства и патента за 2021 год



Источник: Статистический ежегодник Республики Таджикистан, 2022 г., стр. 228.

Из данных диаграммы видно, что среди зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, работающих на основе свидетельства и патента, наименьшее количество ликвидированных наблюдается среди дехканских хозяйств, что свидетельствует о стабильности и устойчивости этого сектора. Прекращение деятельности предпринимателями – это естественный процесс, который может происходить по различным причинам, таким как не востребованность их услуг, неконкурентоспособность, некомпетентность, недостаточное финансирование или другие факторы. Однако массовое закрытие предприятий может привести к резкому снижению их числа и негативно повлиять на экономическую активность в соответствующих областях.

Рассмотрев развитие малого и среднего предпринимательства, в разрезе отдельных отраслей национальной экономики, то становятся очевидными его специфические особенности отмечает Муллоева П.Н., что «наибольшее количество малых и средних предприятий сфокусированы в секторе обслуживания, т.е. в основном в коммерческой деятельности, торговле и в сфере услуг, это является показателем того, что малое и среднее предпринимательство слабо развито в производственной сфере. Слаборазвитость малого и среднего предпринимательства в производстве связано с тем, что данные сферы приложения труда являются трудноокупаемыми и более капиталоемкими» [5, с. 56].

По мнению Муллоева П.Н., Таджикистан все еще находится на начальной стадии формирования малого и среднего предпринимательства. Для более быстрого развития этого сектора количество хозяйствующих субъектов, относящихся к малым и средним формам предпринимательства, должно постоянно увеличиваться, и их роль в экономическом развитии страны должна становиться все более значимой. А также автором проводится анализ динамики развития малого и среднего предпринимательства в экономике Таджикистана за 2011-2021 гг.

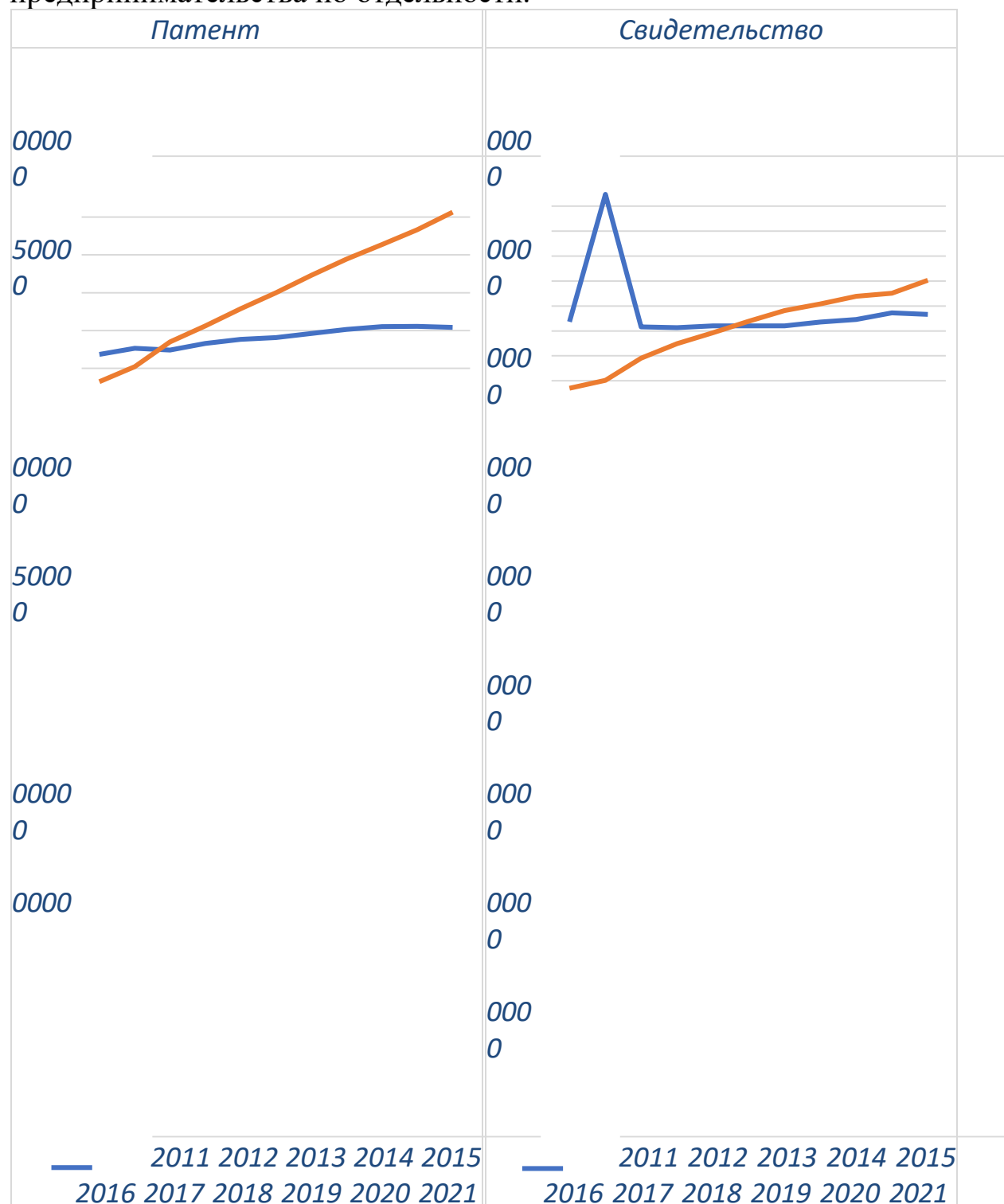
<i>Вид деятельности</i>	<i>011</i>	<i>012</i>	<i>013</i>	<i>014</i>	<i>015</i>	<i>016</i>	<i>017</i>	<i>018</i>	<i>019</i>	<i>020</i>	<i>021</i>	<i>021 к</i>
												<i>011</i>
<i>Патент /</i>												
<i>всего</i>	<i>0076</i>	<i>2887</i>	<i>5916</i>	<i>8907</i>	<i>1723</i>	<i>4082</i>	<i>6888</i>	<i>9577</i>	<i>1910</i>	<i>3871</i>	<i>6076</i>	<i>,5</i>
	<i>3</i>	<i>9</i>	<i>9</i>	<i>5</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>5</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>раза</i>

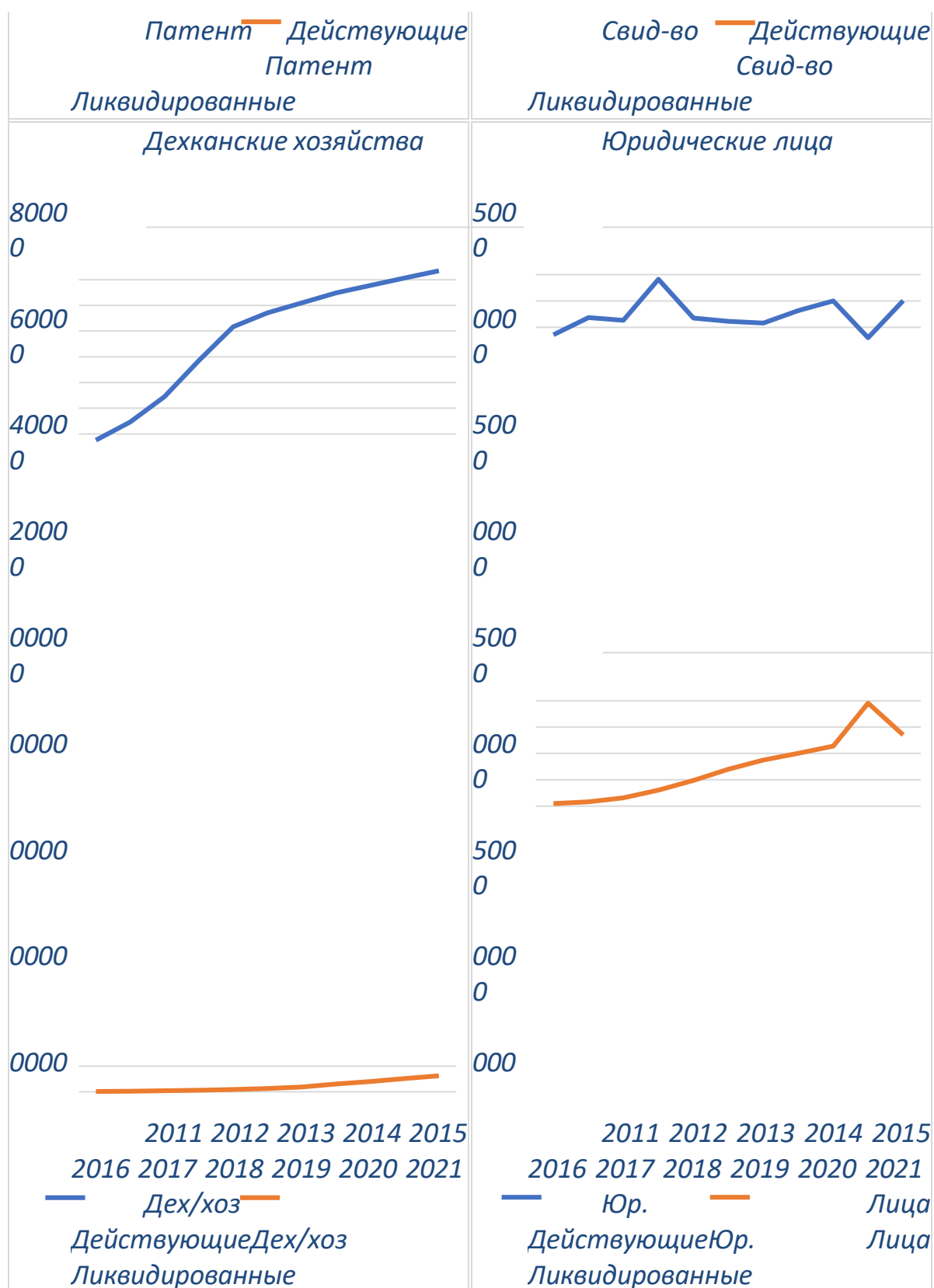
Действующие	8367	6424	4199	2874	8343	0799	5951	0136	0533	0540	0424	,5
								8	8	1	1	раза
Ликвидированные	2396	2365	4970	0620	2888	5002	7292	9440	1376	3331	5652	,9
				1	8	1	9	5	7	4	5	раз
Свидетельств о/ всего	0692	4946	0677	6206	1397	5918	0324	4422	8469	2388	6994	,1
												раза
Действующие	3723	4818	1655	1352	2084	2001	2096	3572	4604	7264	6637	,1
												раза
Ликвидированные	969	0168	9022	4854	9313	3917	8228	0850	3865	5124	0357	,2
												раза
Дех/хозяйства всего	5553	9894	9736	8368	2521	3692	4590	5580	6309	7169	7941	,0
					5	5	5	9	5	1	3	раза
Действующие	5175	9316	8958	7122	2339	3431	4204	4977	5562	6137	6700	,7
					7	5	4	4	1	6	0	раза
Ликвидированные	78	78	78	246	836	610	861	035	074	0315	2413	2,8
												раза
Юр. лица всего	9068	268	9824	220	2358	234	203	3252	6465	7639	8625	,7
		4		6		7	1					раза
Действующие	8594	187	1353	914	1798	117	084	3217	5054	8056	5088	,2
		5		1		8	1					раза
Ликвидированные	74	09	559	065	897	996	773	0035	1411	9583	3537	8,5
												раза

Таким образом, из данных таблицы Муллоева П.Н. видно, что в 2011 году количество предпринимателей, работающих на основании патента, составляло 100,763 тыс. человек, а в 2021 году это число увеличилось до 360,766 тыс., что в 3,5 раза больше по сравнению с 2011 годом. Однако количество зарегистрированных предпринимателей не является полноценным показателем развития предпринимательства. Например, количество ликвидированных предпринимателей,

действующих на основании патента, по данным Агентства по статистике и прогнозированию Республики Таджикистан (АСПП РТ) в 2021 году составило 256,525 тыс., что в 7,9 раза больше, чем в 2011 году. Число действующих предпринимателей на основании патента за этот период увеличилось лишь в 1,5 раза, составив 104,241 тыс. человек.

Если охарактеризовать вышеприведенную таблицу графически, то можно увидеть состояние развития малого и среднего предпринимательства по отдельности.





Линии на графике показывают, что занятие предпринимательством через патент, являющееся самым простым видом предпринимательской деятельности, остается не только наиболее популярным, но и самым уязвимым. Начиная с 2013 года, количество ликвидированных предприятий устойчиво растет,

превышая количество действующих предпринимателей к 2021 году в два раза. Аналогичную тенденцию можно наблюдать и среди предпринимателей, работающих на основании свидетельства. С 2016 года количество ликвидированных предприятий начинает превышать число действующих, и эта тенденция сохраняется в последующие годы.

Одним из ключевых секторов экономики Таджикистана остается сельское хозяйство, поскольку основная часть населения республики проживает в сельской местности. Этот сектор является особенно сложным для анализа из-за незавершенности земельной и сельскохозяйственной реформы, а также затянувшегося процесса распределения земель и ресурсов [3, с. 91].

Несмотря на количество ликвидированных дехканских хозяйств, общее их количество в 2021 году составило 179,413 тыс., из которых 167,000 тыс. были действующими. Это в 4,7 раза больше по сравнению с 2011 годом. Эти данные свидетельствуют о том, что аграрное предпринимательство является наиболее устойчивым видом бизнеса в Республике Таджикистан.

В заключении следует отметить, что проведенный анализ развития малого и среднего предпринимательства в Таджикистане подтверждает, что, несмотря на все предпринимаемые государством усилия, этот сектор еще не стал основой для устойчивого роста и стабилизации экономики. Хотя прогнозы развития предпринимательства остаются положительными, количество ликвидированных субъектов малого и среднего бизнеса продолжает оставаться на высоком уровне.

Таджикистан обладает значительным потенциалом для развития, благодаря богатым природным ресурсам. Страна может создать благоприятные условия для экономического роста и увеличения ВВП, однако такой рост не может продолжаться бесконечно из-за ограничения природных ресурсов. Важно сделать акцент на совершенствовании организационно-экономических механизмов государственной поддержки и устранении препятствий для динамичного развития предпринимательства. Нужно создавать условия, в которых все большее количество незанятого населения сможет начать и развивать свой бизнес. При должном внимании к развитию малого и среднего предпринимательства, оно может сыграть ключевую роль в реализации планов и программ экономического развития страны.

Литература:

1. Ахмадбекова Н.М. Формирование и становление малого и среднего бизнеса в переходной экономике Республики Таджикистан // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 1-1. – С. 99-103
2. Буянкина, А.Н. Государственное регулирование малого бизнеса в России: [Текст] / дис. ... доктор экон. наук: 08.00.05 / Буянкина Анна Николаевна. – Москва, 1998. – С. 357.
3. Всемирный банк. “Приоритеты устойчивого роста: Стратегия развития сельскохозяйственного сектора в Таджикистане”, Технический отчёт № 68418. Том 1 (2012). – С. 91.
4. Качура П. Малые предприятия: сущность и трудности становления // Вопросы экономики. – М., 1991. – № 8. – С. 68 - 79.
5. Муллоев П.Н. Организационно-экономический механизм развития малого и среднего предпринимательства в современных условиях/ дис. ... кандидата экон. наук: 08.00.06 / Муллоев Парвиз Негматджанович. – Душанбе, 2023. – С. 188
6. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
https://medt.tj/documents/main/strategic_national_programm/strategic_national_prog_ru.pdf.
7. Послание Президента Республики Таджикистан к Маджлиси Оли Республики Таджикистан от 20.04.2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://www.tajembassy.by/articles/show/alias/poslanie-prezidenta>.
8. Петров М.Н. Основы экономики и предпринимательства: учебник. – Москва – Санкт-Петербург: Издательский дом Герда, 2002. – С. 322

УДК 336.71:336.64

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Саидова З.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье рассмотрены валютные риски и управление ими в коммерческом банке. В широком смысле под системой управления валютными рисками понимается следующая совокупность элементов: международные стандарты по управлению рисками и организации, их

принимающие, государственное регулирование денежно-кредитных отношений, включая денежно-кредитную политику, деятельность коммерческого банка, механизмы государственного надзора и регулирования за деятельностью кредитных организаций, а также иные меры, которые прямо или косвенно могут повлиять на состояние банковской системы.

Ключевые слова: риск; банковский риск; валютный риск, система управления рисками; механизм управления; механизм управления банковскими рисками.

Коммерческие банки для осуществления своей коммерческой деятельности должны располагать определенной суммой денежных средств. Специфика деятельности банков заключается в том, что они, с одной стороны, привлекают из различных источников временно свободные денежные средства, а с другой – размещают их, удовлетворяя потребности предприятий, организаций, населения, нуждающихся в дополнительных ресурсах на условиях возвратности и платности.[1]

Источники банковских ресурсов образуются в результате проведения банками пассивных операций. Операции по формированию и использованию ресурсов коммерческого банка представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Операции коммерческого банка по формированию и использованию ресурсов

Операции с ресурсами коммерческого банка	
Операции по формированию ресурсов коммерческого банка	Операции по использованию ресурсов коммерческого банка
- первичное размещение долевых и долговых ценных бумаг собственной эмиссии;	- вложение средств в ценные бумаги;
- формирование и увеличение фондов банка;	- кредитные операции;
- депозитные операции;	- кредиты и займы, выданные другими юр. Лицами;
- кредиты и займы, полученные от других юр лиц;	- другие операции, не приносящие прибыль, но необходимые для ее получения (например вложения в основные фонды)
- другие операции	

Источник: составлено автором.

При осуществлении коммерческим банком тех или иных пассивных операций у него образуются различные виды ресурсов: собственные и привлеченные. Важнейшей задачей при использовании банками собственных и привлеченных ресурсов является

одновременное обеспечение максимальной доходности банковских активов и приемлемого уровня ликвидности.

Управление банковскими ресурсами представляет собой деятельность, связанную с привлечением средств вкладчиков и других кредиторов, определением размера и соответствующей структуры источников средств в тесной связи с их размещением.

Важным банковским ресурсом являются средства клиентов на счетах в коммерческом банке и средства в расчетах.

К банковским ресурсам относятся денежные сбережения населения, которые формируются за счет сокращения текущего личного потребления и предназначаются для обеспечения его потребностей в будущем [3]. Ресурсами коммерческих банков являются также кредиты, предоставленные другими банками, включая иностранные, а также средства других банков, находящихся на их корреспондентских счетах в коммерческом банке. Наконец, к ресурсам коммерческих банков относят другие средства, образующиеся в результате проведения ими других видов пассивных операций.

Большая часть ресурсов коммерческого банка формируется за счет привлеченных и заимствованных средств, а не собственных. Возможности коммерческих банков в привлечении средств регулируются Национальным банком Таджикистан (НБТ) [2].

Банки привлекают свободные денежные средства юридических и физических лиц путем выполнения депозитных операций, в ходе которых используются различные виды банковских счетов.

Значительная роль в управлении банковскими ресурсами принадлежит коммерческим банкам, но поскольку изменение размеров и структуры банковских ресурсов оказывает воздействие на динамику показателей денежной массы, должно осуществляться и централизованное регулирование ресурсной базы коммерческих банков.

Регулирование ресурсной базы коммерческих банков не является непосредственной задачей НБТ, однако в рамках проведения денежно-кредитной политики государства путем реализации различных методов денежно-кредитного регулирования может оказывать прямое или косвенное воздействие на размер ресурсов коммерческих банков [4].

В целом необходимость регулирующего воздействия НБТ на ресурсную базу коммерческих банков вызвана требованиями обеспечения безопасности и ликвидности всей банковской системы.

Основными целями управления ресурсами, проводимого коммерческими банками, являются:

- поддержание банком собственной ликвидности;
- удовлетворение спроса клиентов на кредитные вложения;

– получение прибыли, достаточной для выплаты дивидендов в размерах, удовлетворяющих акционеров, и для развития банка.

Одной из задач, решаемых в процессе управления ресурсами коммерческого банка, является их эффективное размещение, которое возмещало бы затраты по их привлечению и обеспечивало банку прибыль при одновременном выполнении требований ликвидности со стороны НБТ. Это достигается благодаря тесной взаимоувязке пассивных операций с активами. Банк должен обеспечить количественное и качественное соответствие размеров и характера, имеющихся в его распоряжении ресурсов направлениям и срокам кредитных вложений, а также вложений в иные активы[5].

Литература:

1. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Под ред. Р.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2017. – С. 12-14.
2. Банки и банковское дело / Под ред. И.Т. Балашевой. – СПб: Издательство "Литер", 2016. – С. 211–244.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. Г.Г.Коробовой. – М.: Юрист, 2012. – С. 65–66.
4. Гайдунько Д.В. Специфика банковского маркетинга в современных российских условиях // Банковские услуги. – 2015. – № 5. – С. 11.
5. Гребенюк С.Г. Использование современных технологий банковских операций в розничном бизнесе // Финансы и кредит. – 2015. – № 8 (176). – С. 25–30.

УДК 004.42:336.717

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ПО БАНКОВСКИМ ПРОДУКТАМ

Карчиев А.Д.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье представлена методология разработки информационной системы для оценки доходности банковских продуктов. Рассмотрены требования, архитектура и алгоритмы расчета (NPV, IRR, ROI), а также их интеграция с банковскими данными.

Ключевые слова: Информационная система, доходность, банковские продукты, NPV, IRR, ROI, автоматизация, финансы.

Современная банковская сфера сталкивается с ростом объема данных из-за развития технологий. Разнообразие продуктов, таких как кредиты, депозиты и инвестиции, требует точной оценки доходности для эффективного управления и конкурентоспособности [11, с. 45]. Традиционные методы анализа не соответствуют требованиям цифровизации, что подчеркивает необходимость инновационных систем для автоматизации оценки доходности [12, с. 67]. Цель статьи — разработка методологии проектирования системы, автоматизирующей анализ доходности, улучшающей точность и эффективность управления, с учетом этапов создания: требований, архитектуры, алгоритмов и реализации [13, с. 23].

Цель исследования — создание методологии для проектирования системы оценки доходности банковских продуктов, обеспечивающей точность расчетов и повышение эффективности операций. Задачи:

Определить функциональные и нефункциональные требования к системе [14, с. 15].

Разработать архитектуру с учетом интеграции и масштабируемости [15, с. 34].

Описать алгоритмы расчета доходности (NPV, IRR, ROI) и их реализацию [11, с. 56].

Обосновать подход к реализации и тестированию системы [12, с. 78].

Требования к информационной системе

Разработка системы начинается с определения требований, обеспечивающих ее функциональность и соответствие нуждам пользователей [13, с. 89].

Функциональные требования:

Расчет доходности: Выполнение расчетов NPV, IRR и ROI для кредитов, депозитов и инвестиций, с учетом суммы, срока и ставки [4, с. 112].

Анализ рисков: Интеграция инструментов анализа рыночных и кредитных рисков [14, с. 34].

Генерация отчетов: Формирование отчетов в PDF и Excel с визуализацией данных [15, с. 78].

Интеграция: Подключение к CRM, ERP и бухгалтерским системам для сбора данных [7, с. 56].

Автоматизация: Обновление данных и уведомления о критических изменениях [8, с. 92].

Нефункциональные требования:

Производительность: Обработка больших объемов данных с откликом до 2 секунд [9, с. 123].

Безопасность: Шифрование данных и двухфакторная аутентификация [10, с. 45].

Масштабируемость: Расширение системы без потери производительности [11, с. 67].

Удобство: Интуитивный интерфейс для всех пользователей [12, с. 89].

Роль пользователей и сценарии:

Аналитики: Настройка расчетов и генерация отчетов [13, с. 101].

Менеджеры: Использование отчетов для решений [14, с. 34].

Сценарий 1: Аналитик рассчитывает NPV и IRR депозита (1 млн руб., 12 месяцев, 6%) и экспортирует отчет [15, с. 56].

Сценарий 2: Менеджер получает отчет о доходности кредитного портфеля [7, с. 78].

Архитектура и дизайн системы

Архитектура обеспечивает гибкость и интеграцию с банковской инфраструктурой [13, с. 90].

Выбор технологий:

Python: Используется для разработки алгоритмов расчета и анализа данных благодаря библиотекам NumPy, pandas и scikit-learn, которые обеспечивают высокую точность и скорость финансовых вычислений. Например, pandas позволяет обрабатывать большие таблицы транзакций [4, с. 112].

JavaScript (React): Применяется для создания динамичного веб-интерфейса, обеспечивающего интерактивность, быструю загрузку данных и адаптивность под разные устройства (ПК, планшеты) [15, с. 45].

PostgreSQL: Реляционная СУБД для хранения данных о продуктах, расчетах и пользователях. Поддерживает сложные SQL-запросы и обеспечивает надежность при работе с финансовыми данными [7, с. 67].

REST API: Для интеграции с системами банка через HTTP-запросы (GET, POST) [12, с. 89].

Описание архитектуры:

Система строится на клиент-серверной модели:

Клиент: Веб-интерфейс на React для ввода данных и просмотра отчетов [15, с. 101].

Сервер: Вычисления и управление базой данных с REST API [7, с. 34]. API поддерживает получение данных и экспорт отчетов [12, с. 56].

Обоснование решений:

Клиент-серверная модель упрощает обновления, PostgreSQL обеспечивает производительность, а REST API — интеграцию с ERP и CRM [7, с. 90].

Алгоритмы расчета доходности

Алгоритмы являются ключевым компонентом системы, обеспечивая точные и быстрые расчеты доходности банковских продуктов на основе актуальных данных [14, с. 112].

Основные модели:

1. NPV (Чистая приведенная стоимость):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - C_0$$

Где CF_t — денежный поток в период t , r — ставка дисконтирования, C_0 — начальные затраты.

2. IRR (Внутренняя норма доходности):

Решается уравнение:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = C_0$$

3. ROI (Рентабельность инвестиций):

$$ROI = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Инвестиции}} \times 100\%$$

Учет рисков:

Модели Монте-Карло: Прогноз потоков с учетом колебаний [14, с. 101]

Интеграция с базой данных: Обновление данных в PostgreSQL [7, с. 34].

Анализ чувствительности: Анализ влияния факторов на доходность [11, с. 56].

Реализация алгоритмов:

Алгоритмы реализованы на Python: NPV рассчитывается через цикл дисконтирования с pandas, IRR — методом Ньютона с scipy. Данные из PostgreSQL извлекаются через SQL для быстрой обработки больших портфелей [4, с. 78].

Реализация и тестирование

Методология включает этапы реализации и тестирования системы для подтверждения ее эффективности в реальных условиях банковской деятельности [13, с. 90].

Реализация: Прототип с React, Python (Flask) и PostgreSQL, интеграция через API [7, с. 112].

Тестирование: Функциональное (NPV, IRR), нагрузочное (10,000 записей) и пользовательское [15, с. 45].

Внедрение: Пилотный проект с обучением персонала [12, с. 67].

Предложенная методология включает требования, архитектуру и алгоритмы для системы оценки доходности банковских продуктов, обеспечивая точность, минимизацию рисков и интеграцию с инфраструктурой банков [11, с. 89]. Следующий этап — реализация и тестирование прототипа в реальных условиях для подтверждения его ценности [12, с. 101].

Литература:

1. Иванов И.И. Цифровизация экономики в России. — М.: Наука, 2020. — 280 с. — https://pureportal.spbu.ru/files/53368427/elibrary_42762510_11077706.pdf
2. Кузнецова М.А. Цифровая экономика и её влияние на бизнес. — СПб.: Экономика, 2021. — 320 с. — <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-tsifrovoy-ekonomiki-na-biznes>
3. Петрова Н.Н. Применение ИИ в бизнесе и финансах. — Казань: Экономика и финансы, 2020. — 210 с. — <https://edrf.ru/article/13-11-24>
4. Белов М.М. Анализ доходности в банковской сфере. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. — 230 с. — https://uraluniv.ru/publications/belov_2021
5. Зорина И.И. Проблемы безопасности в финансовых системах. — Новосибирск: Научно-издательский центр, 2022. — 150 с. — <https://tass.ru/obschestvo/22477299>
6. Дьякова Н.Ю. Экономические эффекты цифровизации. — М.: Научная мысль, 2022. — 260 с. — https://scientific-thought.ru/digitalization_effects_2022
7. Яковлев И.Г. Автоматизация финансовых процессов. — М.: ПромТех, 2021. — 240 с. — https://promtech-moscow.ru/finance_automation_2021
8. Сидоров А.В. Технологии анализа данных в экономике. — М.: Техносфера, 2023. — 190 с. — https://technosphere.ru/data_analysis_2023
9. Григорьева Е.С. Информационные системы и устойчивое развитие. — СПб.: Эко-Прогресс, 2022. — 200 с. — https://ecoprogress.ru/infosystems_2022
10. Васильев П.П. Кибербезопасность в банковской сфере. — М.: Финансы и кредит, 2020. — 180 с. — https://fincredit.ru/cybersecurity_2020
11. Смирнов В.А. Оценка доходности банковских продуктов. — М.: Финансы, 2022. — 250 с. — https://finance.ru/bank_products_2022
12. Петров А.Б. Автоматизация банковских систем. — СПб.: Банк-Пресс, 2021. — 220 с. — https://bankpress.ru/automation_2021

13. Соколов Д.В. Проектирование информационных систем в финансах. – М.: ИТ-Финанс, 2020. – 200 с. – https://itfinance.ru/system_design_2020

14. Ковалев С.Н. Управление рисками в банковском секторе. – М.: Экономика, 2021. – 230 с. – https://econ.ru/risk_management_2021

15. Иванова Е.П. Инструменты визуализации данных в финансах. – Казань: Фин-Прогресс, 2022. – 190 с. – https://finprogress.ru/visualization_2022

УДК 004.8:616.89-008.454

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ БОЛЕЗНИ АЛЬЦГЕЙМЕРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АЛГОРИТМОВ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Мирзоев А.

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

В статье анализируются преимущества и ограничения современных алгоритмов ИИ, включая необходимость в больших аннотированных наборах данных и системах объяснимого ИИ. Перспективы дальнейших исследований связаны с совершенствованием методов обработки медицинских изображений и созданием более точных и интерпретируемых моделей для диагностики БА.

Итоговые результаты подчеркивают потенциал ИИ в ранней диагностике и прогнозировании прогрессирования болезни Альцгеймера, что открывает возможности для своевременного вмешательства и разработки новых подходов к лечению.

Ключевые слова: болезнь Альцгеймера, когнитивные функции, нейродегенеративное заболевание, ранняя диагностика, деменция, структурная МРТ, гиппокамп, миндалевидное тело, биомаркеры, машинное обучение, сверточные нейронные сети, глубокое обучение, YOLO, VGG-16, ResNet-50, оптимизация роя частиц, Naive Bayes, метод опорных векторов, К-ближайшие соседи, искусственный интеллект, медицинская визуализация, объяснимый ИИ, предиктивное моделирование.

Болезнь Альцгеймера (БА) — это тяжелое заболевание головного мозга, разрушающее воспоминания и функции мозга. БА вызывает хроническое, прогрессивное и необратимое снижение когнитивных

функций и повреждение головного мозга. Надежная и эффективная оценка ранней деменции стала важным исследованием с использованием технологий медицинской визуализации и компьютерных алгоритмов. Эта тенденция перешла к современным технологиям искусственного интеллекта (ИИ), мотивированным успехом глубокого обучения в области классификации изображений и обработки естественного языка.

В десятом пересмотре Международного классификатора болезней разделены формы деменции при БА с ранним (БАСРН) и поздним началом. БАСРН характеризует начало в возрасте до 65 лет, стремительное течение болезни, преобладание расстройства речевой функции, двигательных нарушений, нарушений восприятия; если в семейном анамнезе было выявлено данное заболевание, то риск развития его возрастает в несколько раз. БА с поздним началом протекает медленнее и проявляется после 65 лет, с преимущественным поражением памяти (Рис. 1). Болезнь возникает случайно [5].

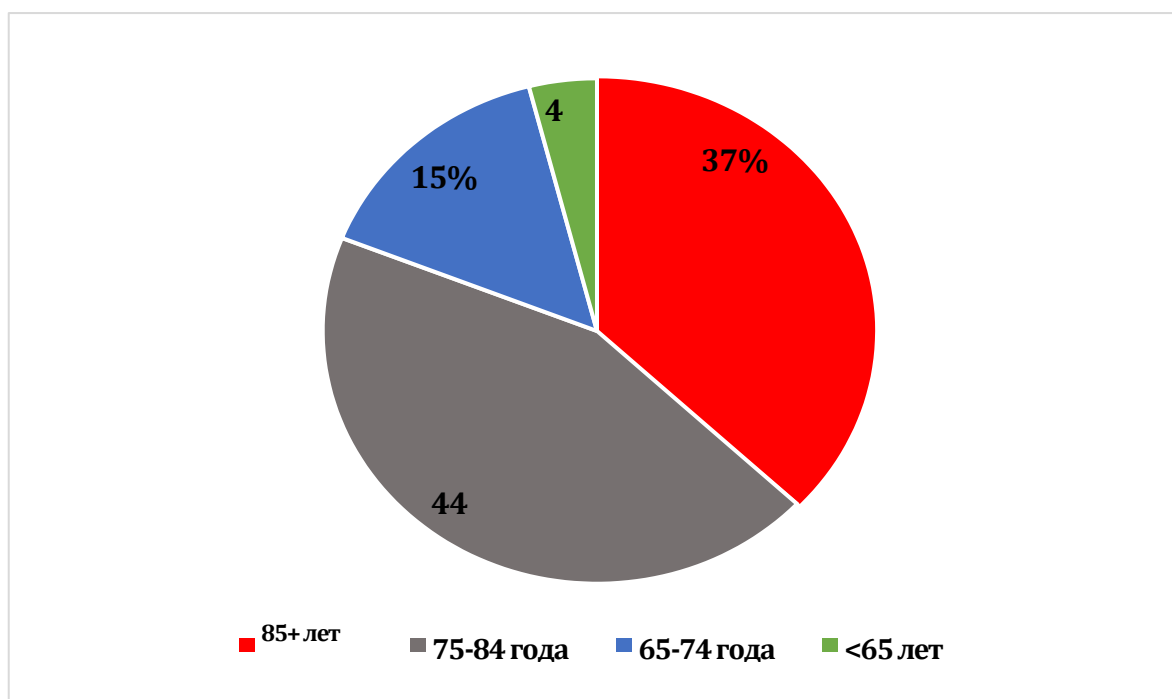


Рис. 1 - Распределение пациентов с БА в США по возрасту, исследования 2016 года

Согласно оценке, проведённой в США американскими учёными, риск заболевания тем выше, чем больше возраст (Рис.1.2) [4, 5].

Анализ применения технологий ИИ для диагностирования болезни структурная МРТ — это мощная технология медицинской визуализации, которая используется для выявления БА, а извлечение

эффективных структурных МРТ-биомаркеров БА стало активной областью исследований в этой области: объем обычно используется в качестве биомаркера при диагностике нескольких заболеваний, причем не только в гиппокампе, но и во многих областях интересов (ROI), таких как миндалевидное тело, желудочки и весь мозг. Другим общим типом биомаркера для выявления болезни Альцгеймера являются морфологические

10.30% 11.60% 19.50% 21.10% 0% 5% 10% 15% 20% 25% 45 лет 65 лет возраст Мужчины Женщины измерения, включая измерение толщины коры, формы, текстуры и близости структур мозга [3].

В работе для более приемлемой и эффективной классификации болезни Альцгеймера использовался многоступенчатый классификатор с использованием машинного обучения, включая классификатор Наивного Байеса (BN), метод опорных векторов (SVM) и К-ближайших соседей (KNN). Для этого снимки МРТ (магнитно-резонансной томографии) обрабатывались с помощью FreeSurfer, мощного программного инструмента, подходящего для обработки и нормализации изображений МРТ головного мозга. Мы также применили метод выбора признаков — PSO (оптимизация роя частиц) ко многим векторам признаков, чтобы получить лучшие признаки, которые представляют собой существенные характеристики БА. Результаты предлагаемого метода превосходят отдельные методы в эталонной базе данных, предоставленной Институтом нейровизуализации болезни Альцгеймера (ADNI). Максимальная точность достигнута для комбинации четырех алгоритмов (BN + SVM + KNN + PSO) 96.31 ± 1.22 , с чувствительностью 91.27 ± 1.44 .

В обзоре представлены различные применения современных алгоритмов искусственного интеллекта в диагностике БА, включая сверточную нейронную сеть (CNN), рекуррентную нейронную сеть (RNN), автоматическую сегментацию изображений, автоэнкодер, граф CNN (GCN), ансамблевое обучение и трансферное обучение. Обсуждаются преимущества и недостатки предложенных методов и их производительность. В заключительном разделе суммируются основные достижения и методы предварительной обработки медицинских изображений, примененные в рассматриваемом исследовании.

Представлен обзор исследований методов и биомаркеров прогнозирования прогрессирования болезни Альцгеймера на основе мультимодальной МРТ. Во-первых, анализируются и обобщаются различные подходы к прогнозированию прогрессирования БА, включая машинное обучение, глубокое обучение, регрессию и другие методы МРТ-анализа. Затем суммируются эффективные

биомаркеры прогрессирования БА при структурной магнитно-резонансной томографии, диффузионно-тензорной визуализации, функциональной магнитно-резонансной томографии и режимах МРТ с мечением артериального спина. Считается, что изменения головного мозга, выявленные на МРТ, могут быть связаны со снижением когнитивных функций на разных продромальных стадиях БА, что способствует дальнейшей реализации раннего вмешательства и профилактики БА. Наконец, недостатки существующих исследований анализируются с точки зрения размера набора данных, неоднородности данных, методов обработки и глубины исследования.

В работе предлагается новый метод, основанный на методах глубокого обучения и обработки изображений, для диагностики болезни Альцгеймера на основе МРТ и сравнивается с предыдущими литературными работами. Результаты: метод обеспечивает точность баланса до 0,93 для автоматической диагностики заболевания на основе изображений и точность 0,88 для установления стадии заболевания (здоровая ткань, очень легкая и тяжелая стадии). Выводы: Полученные результаты превзошли современные предложения с использованием коллекции OASIS (серия исследований изображений в открытом доступе). Это демонстрирует, что стратегии, основанные на глубоком обучении, являются эффективным инструментом для создания надежного решения для диагностики болезни Альцгеймера на основе данных МРТ.

В представлена разработка компьютерного метода, основанного на модели глубокого обучения, позволяющего отличить болезнь Альцгеймера (БА) от когнитивно нормальной и ее ранней стадии, легких когнитивных нарушений (MCI), с помощью простого использования структурной МРТ (сМРТ). Для достижения этой цели мы предложили метод много классовой классификации, основанный на трехмерных изображениях МРТ головного мозга с весом T1 из базы данных ADNI. Осевые изображения мозга были извлечены из 3D-MPT и переданы в сверточную нейронную сеть (CNN) для много классовой классификации. Были протестированы три отдельные модели: CNN, созданная с нуля, VGG-16 и ResNet-50. В качестве экстрактора признаков использовались сверточные базы VGG-16 и ResNet-50, обученные на наборе данных ImageNet. Для обеспечения классификации поверх сверточных базисов был реализован новый плотносвязный классификатор.

Глубокое обучение для прогнозирования и диагностики БА использовано в [8], в качестве среды разработки использован язык программирования Python в Colaboratory. В частности, авторы предложили методы сверточных нейронных сетей - 2D CNN и vgg16, а

также провели эксперименты, проведенные на изображениях МРТ из набора данных Kaggle. Эксперимент достиг точности 67,5% для алгоритма 2D CNN, а алгоритм vgg16 достиг точности 70,3%. В заключение покажем, что глубокое обучение может улучшить прогнозирование АД, а использование алгоритма vgg16 лучше, чем 2D CNN.

В последнее время, глубокое обучение, особенно YOLO стал многообещающим инструментом в области нейровизуализации и машинного обучения для диагностики БА. В комплексном обзоре [9] исследуются последние достижения в области применения YOLO для диагностики и классификации БА. Авторы тщательно изучили пять исследовательских работ, в которых исследовался потенциал YOLO, углубляясь в методологии, наборы данных и результаты представлены. Обзор показывает замечательные успехи, достигнутые в диагностике БА с помощью YOLO, а также выявление проблем, такие как нехватка данных и отсутствие исследований. В статье представлены понимание растущей роли YOLO в раннем выявлении БА и ее потенциал изменить клиническую практику в этой области.

Не менее важной задачей является создание систем объясняемого искусственного интеллекта для обработки изображений, такие подходы предложены А.Н. Аверкиным и другими [10, 11].

Врачи [12, 13] отмечают, что использование ИИ в медицинской визуализации все еще ограничено. Существует множество проблем, которые необходимо преодолеть, прежде чем его можно будет широко внедрить в клиническую практику. Например, для обучения алгоритмов ИИ требуется большое количество высококачественных аннотированных данных, а такие данные пока недоступны для основной части патологии и любого из методов визуализации. В этой статье рассмотрены возможности ИИ и некоторые из текущих проблем, связанных с применением ИИ в нейровизуализации.

Литература:

1. Когнитивные расстройства у лиц пожилого и старческого возраста. Клинические рекомендации. 2020. [Электронный ресурс]: URL: https://cr.minzdrav.gov.ru/schema/617_1. (дата обращения: 01.02.2023).

2. Набор данных болезни Альцгеймера (4 класса изображений). (дата обращения: 01.12.2023).

3. K.R. Kruthika, Rajeswari, H.D. Maheshappa. Multistage classifier-based approach for Alzheimer's disease prediction and retrieval// Informatics in Medicine Unlocked. 2019. Vol. 14. p. 34-42.

4. Kuo Yang, Emad A. M. A Review of Artificial Intelligence Technologies for Early Prediction of Alzheimer's Disease.// Image and Video Processing. 2021. Eess. IV. (дата обращения: 01.02.2023).

5. Ying Zhou, Zeyu Song, Xiao Han, Hanjun Li, Xiaoying Tang. Prediction of Alzheimer's Disease Progression Based on Magnetic Resonance Imaging.// ACS Chem. Neurosci. 2021, Vol.12. No. 22. p.4209–4223. <https://doi.org/10.1021/acscchemneuro.1c00472>. 6. Saratxaga C.L., Moya I., Picón A., Acosta M., Moreno-Fernandez-de-Leceta A., Garrote E., Bereciartua-Perez A. MRI Deep Learning-Based Solution for Alzheimer's Disease Prediction.// Journal of Personalized Medicine. 2021; Vol. 11(9). p.902. <https://doi.org/10.3390/jpm11090902>.

6. Lim Bing Yan, Lai Khin Wee, Haiskin Khairunnisa, Kulathilake K. A. Saneera Hemantha, Ong Zhi Chao, Hum Yan Chai, Dhanalakshmi Samiappan, Wu Xiang, Zuo Xiaowei. Deep Learning Model for Prediction of Progressive Mild Cognitive Impairment to Alzheimer's Disease Using // Frontiers in Aging Neuroscience. 2022. Vol.14.

УДК. 257.015

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Кодирова М.Д.

Вей Сю

магистрант 2-го года обучения Российско-Таджикского
(Славянского) университета

Фондовый рынок является чутким барометром состояния экономики. В настоящее время основными целями на рынке ценных бумаг являются цели становления и закрепления отношений собственности, а главными участниками этого рынка - коммерческие банки. Для реализации указанного направления экономической политики фондовый рынок должен иметь соответствующую институциональную структуру, в которой банки, как профессиональные участники рынка, занимают важнейшее место. Проблемы обеспечения устойчивости работы банка при осуществлении мер по оздоровлению и дальнейшему повышению эффективности банковской системы вызывают необходимость выработки новой стратегии и тактики банковского управления и функционирования на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, ценная

бумага, тенденции развития, слияние и поглощение, эмитент, инвестор, глобализация, эмиссия, коммерческие банки и выпуск.

Основные тенденции развития современного рынка ценных бумаг следующие: 39

- концентрация финансовых активов;
- глобализация рынка;
- усиление государственного регулирования РЦБ;
- компьютеризация рынка ценных бумаг;
- развитие и внедрение интернет-рынков и технологий;
- ускоренное распространение инноваций на рынке;
- секьюритизация (выпуск новых видов ценных бумаг на долговые обязательства, на денежные поступления, на другие ценные бумаги);
- слияния и поглощения.

Тенденция к концентрации финансовых активов в условиях конкурентных рынков означает концентрацию капиталов у ведущих профессиональных участников рынка, выигрывающих конкурентную борьбу у своих конкурентов. Тенденция к концентрации финансовых активов означает также концентрацию обращения финансовых активов на крупнейших мировых и национальных фондовых биржах, Это приводит к повышению надежности ценных бумаг и самих организаторов торговли ценными бумагами.

Концентрация капитала у ведущих профессиональных участников РЦБ приводит к формированию крупных и авторитетных институциональных финансовых корпораций профессиональных участников рынка ценных бумаг, которые инициируют процессы глобализации и общее развитие национальных и мирового РЦБ.

Глобализация рынка ценных бумаг означает:

- ускоренное формирование глобального мирового рынка ценных бумаг;
- быстрый рост выпусков международных ценных бумаг и вытеснение, ими национальных ценных бумаг, включая Россию.

Компьютеризация рынка ценных бумаг — использование на рынках ценных бумаг новейших компьютерных технологий и их постоянное и синхронное обновление с появлением эффективных и надежных инноваций. Обеспечение через глобальную сеть связи доступ любому инвестору к любому РЦБ из любой точки земного шара.

Усиление государственного регулирования РЦБ обусловлено необходимостью повышения надежности ценных бумаг, эмитентов, защитой прав инвесторов; необходимостью повышения прозрачности

и надежности функционирования РЦБ, фондовых бирж, институциональных инвесторов; необходимостью повышения надежности и безопасности компьютерных систем хранения и обработки ценных бумаг, а также глобальных сетей связи.

Секьюритизация⁴⁰ — тенденция перехода денежных средств из своих традиционных форм (сбережения, наличность, депозиты и т. п.) в форму ценных бумаг, функции которых — объединение мелких или неликвидных активов и включение их в оборот РЦБ при поддержке авторитетных финансовых институтов и компаний; тенденция превращения все большей массы капитала в форму ценных бумаг; тенденция перехода одних форм ценных бумаг в другие, более доступные для широких кругов инвесторов.

Слияния и поглощения — поглощения (слияния) ведущими биржами своих партнеров и конкурентов; поглощения (слияния) ведущими финансовыми компаниями других компаний.

Инновации на рынке ценных бумаг:

- новые инструменты данного рынка;
- инновационные системы торговли ценными бумагами;
- технологическое и функциональное совершенствование инфраструктуры рынка.

Новыми инструментами рынка ценных бумаг являются новые виды производных ценных бумаг, новые ценные бумаги, новые рынки, основанные на новых технологиях.

Новые системы торговли - это системы торговли, основанные на использовании компьютерных систем, технологий и глобальных сетей связи.

Технологическое и функциональное совершенствование инфраструктуры рынка - современные информационные системы и сети связи, реализующие новые РЦБ, новые виды и формы ценных бумаг, процессы глобализации и доступность любых РЦБ для инвесторов.

Эмиссия ценных бумаг как один из источников привлечения финансовых ресурсов привлекательна для банков, так как в этом случае можно:

- варьировать сроки привлечения необходимых денежных средств (без ограничения срока при эмиссии акций) и выбирать приемлемый срок (при эмиссии облигаций);
- устанавливать приемлемую плату за привлекаемые денежные ресурсы;

⁴⁰ Захаров В.С. Коммерческие банки: проблемы и пути развития // Деньги и кредит, 2015г, № 9. – 135с

- увеличивать объём привлекаемых средств за счёт предложения выпускаемых ценных бумаг потенциально неограниченному кругу покупателей.

Коммерческие банки, выпуская собственные ценные бумаги, наряду с имеющими основополагающее значение для всех эмитентов законами «Об акционерных обществах», «О банковской деятельности», должны руководствоваться Инструкцией НБТ «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Таджикистана». Инструкцией регламентируется эмиссия акций, облигаций, опционов и иных эмиссионных ценных бумаг кредитной организации.

Инструкция содержит следующие основные требования к осуществлению эмиссии ценных бумаг кредитными организациями⁴¹:

1. Все выпуски ценных бумаг кредитных организаций независимо от величины выпуска и количества инвесторов должны проходить государственную регистрацию. Органами, осуществляющими такую регистрацию, являются:

- Департамент лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка Таджикистана,

- Территориальные учреждения Банка Таджикистана.

2. Кредитные организации могут выпускать ценные бумаги именные (только в бездокументарной форме) и на предъявителя (только в документарной форме). Кредитные организации вправе выпускать только именные акции.

3. Банк-эмитент в случаях и порядке, предусмотренных Законом «О налоге на операции с ценными бумагами» № 2023-1 от 12.09.1991 г. обязан уплатить соответствующий налог. В настоящее время налог на операции с ценными бумагами взимается в размере 0,2% от номинальной суммы выпуска, но не более 15000 сомони.

4. Банкам запрещается рекламировать выпускаемые ими ценные бумаги до завершения их государственной регистрации.

Литература:

1. Жуков Е.Ф. Рынок ценных бумаг. - М.: ЮНИТИ, 2016г. – с.278

2. Закон Республики Таджикистан «О переводном и простом векселе».

3. Закон Республики Таджикистан «О рынке ценных бумаг».

4. Захаров В.С. Коммерческие банки: проблемы и пути развития // Деньги и кредит, 2015г, № 9. – 135с

5. Мартынова О.И. Операции коммерческих банков с

⁴¹ Закон Республики Таджикистан «О рынке ценных бумаг».

ценными бумагами. Бухгалтерский и депозитарный учет – М.: Издательство АО «Консалт Банкир», 2014г. – 704 с.

6. Семенюта О.Г. Учебное пособие по курсу «управление Банковским продуктом»

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН И МЕТОДЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Кодирова Мадина Диловаровна

к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит

Российско-Таджикский (Славянский) университет

E-mail: madinak9019@mail.ru

Атаева Тахмина

Российско-Таджикский (Славянский) университет

E-mail: _____@mail.ru

Аннотация: В нашей статье мы рассмотрели понятие государственного долга, его структуру и особенности управления в Республике Таджикистан. Анализ показал, что рост государственного долга обусловлен необходимостью финансирования крупных инфраструктурных проектов, а также последствиями глобальных экономических кризисов и пандемии COVID-19.

В целях эффективного управления государственным долгом необходимо:

поддерживать уровень госдолга, не создающий угрозу экономической безопасности страны;

оптимизировать структуру заимствований, удлиняя сроки погашения и снижая процентные ставки;

совершенствовать систему администрирования долга, обеспечивая прозрачность и контроль за использованием заемных средств;

улучшать инвестиционный климат для привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Дальнейшее исследование данной тематики позволит разработать новые стратегии управления государственным долгом с учетом специфики экономики Республики Таджикистан и мирового опыта.

Ключевые слова:

государственный долг, управление государственным долгом, методы совершенствования, государственные заимствования,

долговая нагрузка, Республика Таджикистан, внешний долг, внутренний долг, экономическая безопасность, инфраструктурные проекты, Рогунская ГЭС, долговая политика, оптимизация долга, финансовые потоки, инвестиционный климат.

Abstract: In our article we have considered the concept of public debt, its structure and peculiarities of management in the Republic of Tajikistan. The analysis has shown that the growth of public debt is due to the need to finance large infrastructure projects, as well as the consequences of global economic crises and pandemic COVID-19.

In order to effectively manage public debt, it is necessary to: maintain the level of public debt that does not pose a threat to the country's economic security; optimise the structure of borrowings by lengthening maturities and reducing interest rates; improve the debt administration system, ensuring transparency and control over the use of borrowed funds; improve the investment climate to attract additional financial resources. Further study of this topic will allow to develop new strategies for public debt management, taking into account the specifics of the economy of the Republic of Tajikistan and world experience.

Keywords:

Public debt, public debt management, methods of improvement, public borrowing, debt burden, Republic of Tajikistan, external debt, internal debt, economic security, infrastructure projects, Rogun HPP, debt policy, debt optimisation, financial flows, investment climate.

На сегодняшний день наличие государственного долга характерно для большинства развитых и развивающихся стран, включая Республику Таджикистан. Государственный долг является неотъемлемой частью экономической политики страны, особенно в условиях трансформации экономики и необходимости финансирования социально-экономических программ. Эффективное управление государственным долгом может стать важным фактором экономического роста и повышения уровня деловой активности страны.

Проблему управления государственным долгом рассматривали многие зарубежные и отечественные ученые-экономисты, такие как: Дж. Кейнс, А. Лернер, К. Маркс, Л. Мауер, Ф. Модильяни, Д. Рикардо, А. Смит, П. Харрод, А.И. Барановский, О.Д. Василик, Т.П. Вахненко, Г.В. Кучер, В.В. Лисовенко, В.Е. Новицкий, Л.А. Омелянович, В.М. Федосов, А.А. Чухно. Однако, существует необходимость дальнейшего исследования данной проблематики, особенно в контексте Республики Таджикистан, где формирование государственного долга происходит в условиях постоянной трансформации экономики.

Государственный долг Республики Таджикистан — это общая сумма задолженности, составленная из всех выпущенных и непогашенных долговых обязательств, включая внутренние и внешние заимствования. Структурно государственный долг состоит из внутреннего (задолженность государства перед гражданами и организациями, которые держат внутренние государственные облигации) и внешнего (заимствования государства на внешнем рынке) [4].

В последние годы наблюдается увеличение государственного долга и долговой нагрузки в Республике Таджикистан. Это связано с необходимостью финансирования крупных инфраструктурных проектов, таких как строительство Рогунской ГЭС, а также с последствиями мирового экономического кризиса и пандемии COVID-19. Динамика государственного долга Республики Таджикистан в процентах к ВВП за последние годы представлена в таблице 1 [5, 6, 8].

Показатель Страны	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютное отклонение	Абсолютное отклонение
Таджикистан	40,	45,	50,3	9,8	5,1

Данные таблицы 1 свидетельствуют об увеличении государственного долга Республики Таджикистан с 40,5% ВВП в 2020 году до 50,3% ВВП в 2021 году. Основными причинами роста долга являются увеличение внешних заимствований для финансирования инфраструктурных проектов и последствия экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19.

Государственный долг Республики Таджикистан в 2020 году достиг 50,3% ВВП, что на 5,1% больше, чем в 2022 году. Основной причиной такого увеличения стало привлечение внешних займов для финансирования крупных проектов, таких как строительство Рогунской ГЭС, а также для покрытия дефицита бюджета, вызванного снижением налоговых поступлений и сокращением денежных переводов трудовых мигрантов.

Вопрос оптимизации государственного долга для Республики Таджикистан стал крайне важным. С этой целью страна разрабатывает стратегии эффективного управления государственным долгом. К основным задачам, которые должна решить принимаемая стратегия, относятся:

- поддержание государственного долга на уровне, обеспечивающем сохранение экономической безопасности страны;
- минимизация стоимости долга за счет удлинения срока заимствований и снижения доходности по долговым обязательствам;

- создание оптимальной структуры государственных займов, выполнение обязательств по которым сопряжено с наименьшими затратами и минимальным риском для экономики страны;
- согласование с финансовой и экономической политикой в целом по обслуживанию внутреннего и внешнего долга;
- создание единой системы управления долгом с целью координации мер по снижению уровня задолженности и обеспечения более эффективного контроля за привлечением и использованием средств [1].

Особенности управления государственным долгом в Республике Таджикистан представлены в таблице 2 [7].

Таблица 2

Особенности управления государственным долгом в Республике Таджикистан

Страна	Цель управления госдолгом	Ответственные органы
1	2	3
Таджикистан	Обеспечение стабильного привлечения средств для управления государственными финансами, покрытия дефицита бюджета и финансирования инфраструктурных проектов с минимальными затратами и рисками для экономики страны.	Министерство финансов Республики Таджикистан

Исходя из проведенного анализа, можно заметить, что цели управления государственным долгом в Республике Таджикистан схожи с целями других стран, а именно:

- стабильное привлечение средств для управления государственными финансами и покрытия дефицита бюджета;
- минимизация расходов на обслуживание долга с целью обеспечения удовлетворения потребностей государства и облегчения бремени для налогоплательщиков.

Увеличение долговой нагрузки в последние годы в Республике Таджикистан обуславливает разработку мероприятий по совершенствованию механизма управления государственным долгом. Исследование трудов зарубежных и отечественных экономистов позволило выделить направления механизма регулирования государственного долга, а именно:

1. Совершенствование методологических основ построения системы управления государственным долгом, которая должна быть направлена на оптимизацию государственного долга через ее эффективное функционирование на основе четко определенной цели, объекта, методов и принципов управления. Это позволяет не только

осуществлять комплексное управление в указанной сфере, но и совершенствовать их с целью улучшения экономического положения государства (рис. 2) [2, 3, 4].

2. Усиление административного контроля за финансовыми потоками государства, дополненное ужесточением законодательства. Это предполагает осуществление административных мер против стандартных схем нелегального вывоза капитала — невозврата валютной выручки, фиктивных импортных контрактов с авансовой оплатой и завышенными ценами, занижения экспортных цен, коррупции на таможне, расчетов через офшоры.

3. Осуществление системных институциональных изменений, создающих благоприятный инвестиционный климат. Меры по укреплению доверия к экономике страны должны включать в себя: улучшение налоговой системы и налогового администрирования; сбалансированность бюджета; обеспечение надежной работы банковской системы; защиту прав кредиторов и инвесторов; прозрачность финансовой отчетности всех предприятий и организаций; борьба с преступностью и коррупцией, улучшение работы прокуратуры и судебной системы; строгое соблюдение законов на всей территории страны, прекращение произвола и избирательных привилегий со стороны властей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Климчук С.В. К вопросу об оптимизации государственного долга в Российской Федерации на современном этапе. / С.В. Климчук, В.А. Гурова // Международный научный журнал «Science Time». — Казань. — Вып. № 6 (18) / 2015. — С. 203–209.

2. Макар О.П. Вдосконалення системи управління державним боргом як передумови економічного зростання / О.П. Макар // Вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. — Львів, 2012. — Вип. 22.1. — С. 284–290.

3. Мукабенова А.В. Управление государственным долгом: проблемы и возможности [Текст] / А.В. Мукабенова // Молодой ученый. — 2013. — Вып. № 6. — С. 381–382.

4. Омелянович Л.О. Бюджетна система [Текст]: навч. посіб.: реком. М-вом освіти і науки України / [авт. колектив: Л.О. Омелянович та ін.]; М-во освіти і науки, України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Каф. фінансів, за ред. Л.О. Омелянович. — [2-е вид., перероб. і доп.]. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. — 290 с. — 978-966-385321-5.

5. Официальный сайт Евростата [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>

6. Официальный сайт Справочника ЦРУ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

7. Руководящие принципы управления государственным долгом: Сопроводительный документ, подготовленный сотрудниками МВФ и ВБ. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/mae/pdebt/2002/rus/112102r.htm>

8. Счетчик мировых долгов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.usdebtclock.org/world-debt-clock.html>

9. Most Government Debt per Person: Countries. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/visual-data/best-and-worst/most-government-debt-per-person-countries>

10. General government gross debt. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://countryeconomy.com/national-debt>

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ И ЕГО РИСКИ

Сатторов Сиёвуш

Российско-Таджикский (Славянский) университет

E-mail: siovush02@mail.ru

Аннотация: Работа посвящена исследованию системы управления рисками в инвестиционном портфеле с использованием методов машинного обучения. Рассматривается понятие инвестиционного портфеля, основные виды рисков (рыночный, специфический, кредитный) и традиционные подходы к их оценке. Особое внимание уделено применению алгоритмов машинного обучения для прогнозирования волатильности и оптимизации портфеля. Предложена архитектура системы управления рисками, включающая выбор данных, обучение моделей и оценку их эффективности. На основе анализа исторических данных демонстрируется потенциал предложенной системы в сравнении с классическими методами. Результаты исследования подчеркивают перспективность интеграции машинного обучения в инвестиционную практику для повышения устойчивости портфелей к рыночным неопределенностям.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, управление рисками, диверсификация, рыночный риск, специфический риск, кредитный риск, доходность, активы, финансовая стратегия, волатильность, ликвидность, валютный риск, инфляция, хеджирование, оптимизация портфеля.

Abstract: This study focuses on developing a risk management system for an investment portfolio using machine learning methods. It explores the concept of an investment portfolio, key types of risks (market, specific, and credit), and traditional approaches to their assessment. Special emphasis is placed on the application of machine learning algorithms for volatility forecasting and portfolio optimization. A proposed risk management system architecture is presented, encompassing data selection, model training, and performance evaluation. Based on the analysis of historical data, the study demonstrates the potential of the proposed system compared to conventional methods. The findings highlight the promising role of machine learning integration in investment practices to enhance portfolio resilience against market uncertainties.

Keywords: investment portfolio, risk management, diversification, market risk, specific risk, credit risk, return, assets, financial strategy, volatility, liquidity, currency risk, inflation, hedging, portfolio optimization.

Инвестиционный портфель — это набор различных активов (акций, облигаций, фондов, недвижимости, валюты и т.д.), которые инвестор выбирает для достижения своих финансовых целей. Эти цели могут включать рост капитала, получение регулярного дохода или сохранение сбережений. Главная идея портфеля — не класть все яйца в одну корзину, а распределить средства между активами, чтобы сбалансировать доходность и риск.

Основной принцип формирования портфеля — **диверсификация**, предложенная экономистом Гарри Марковицем. Она помогает снизить потери: если один актив падает в цене, другие могут остаться стабильными или вырасти. Например:

- **Консервативный портфель** включает надежные активы, такие как гособлигации, и подходит тем, кто избегает риска.
- **Агрессивный портфель** состоит из акций стартапов или криптовалют, обещающих высокую доходность, но с большим риском.
- **Сбалансированный портфель** комбинирует активы с разным уровнем риска для умеренного роста.

Ключевая идея — распределение средств между разными инструментами, чтобы падение одного не разрушило общий результат. Портфель выстраивается с учетом планов инвестора, его готовности к неопределенности и времени, которое он готов ждать. Но даже при таком подходе полностью избежать угроз невозможно.

Риски портфеля — это вероятность, что результат окажется хуже ожидаемого, вплоть до потери средств. Один из главных — общие колебания рынка, вызванные экономическими или политическими бурями, которые могут затронуть почти все активы. Другой связан с проблемами отдельных компаний или инструментов, где неудачи

одного эмитента бьют по части портфеля. Есть также опасность, что должник не вернет обещанное, особенно если речь идет о долговых бумагах. Не стоит забывать и о менее очевидных угрозах: сложности с быстрой продажей активов, изменения валютных курсов или утрата ценности денег из-за роста цен.

Знание этих аспектов позволяет выстраивать стратегию, которая защищает капитал и открывает путь к росту. Это требует не только расчетов, но и умения предугадывать, как поведет себя рынок. Сегодня в этом помогают передовые технологии, анализирующие огромные объемы данных, чтобы подсказать, где кроются слабые места.

Тема важна, потому что учит не просто вкладывать, а делать это с умом, понимая, что может пойти не так. Она задает основу для тех, кто хочет управлять деньгами осознанно, находя равновесие между смелостью и осторожностью.

Если есть желание копнуть глубже — например, в то, как защищаться от этих угроз, — дайте знать!

Виды рисков инвестиционного портфеля

Риск — это вероятность того, что доходность портфеля будет ниже ожидаемой или инвестор потеряет часть капитала. Риски делятся на несколько типов:

1. Рыночный риск (систематический)

Это риск, связанный с общими изменениями на рынке. Экономический кризис, рост процентных ставок, политическая нестабильность или пандемия могут обрушить стоимость большинства активов. Такой риск затрагивает весь рынок, и даже диверсификация не всегда спасает.

Пример: В 2020 году из-за COVID-19 мировые фондовые рынки резко упали, что ударило по многим портфелям.

2. Специфический риск (несистематический)

Этот риск связан с отдельными активами или компаниями. Проблемы конкретной фирмы — плохое управление, убытки, судебные иски — могут снизить стоимость ее акций или облигаций. Диверсификация помогает: если в портфеле много разных активов, провал одного не сильно ударит по общей доходности.

Пример: Если вы вложили половину средств в акции компании, которая обанкротилась, потери будут значительными. Но если это лишь 5% портфеля, убытки легче пережить.

3. Кредитный риск

Это риск того, что эмитент долговых инструментов (например, облигаций) не сможет выплатить проценты или вернуть долг. Особенно высок этот риск для корпоративных облигаций с низким рейтингом.

Пример: Если компания, чьи облигации в вашем портфеле, объявляет дефолт, вы можете потерять вложенные деньги.

4. Другие риски

- **Ликвидный риск:** активы сложно продать быстро и без потерь (например, недвижимость или акции мелких компаний).

- **Валютный риск:** потери из-за изменения курсов валют, если портфель включает иностранные активы.

- **Инфляционный риск:** рост цен снижает реальную стоимость доходов от активов, особенно с фиксированной доходностью, таких как облигации.

Список литературы:

1. Боди, З., Кейн, А., Маркус, А. Принципы инвестиций. — М.: Вильямс, 2020. — 984 с.

2. Брейли, Р., Майерс, С. Принципы корпоративных финансов. — М.: Олимп-Бизнес, 2019. — 1088 с.

3. Гитман, Л. Дж., Джонк, М. Д. Основы инвестирования. — М.: Дело, 2017. — 1008 с.

4. Дегтярева, О. И. Рынок ценных бумаг и биржевое дело. — М.: Юрайт, 2022. — 432 с.

5. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — М.: Проспект, 2021. — 816 с.

6. Марковиц, Г. Выбор портфеля: эффективная диверсификация инвестиций. — М.: Финансы и статистика, 2018. — 256 с.

7. Семенова, Е. В. Рынок ценных бумаг: управление рисками. — М.: КноРус, 2020. — 384 с.

8. Фабоцци, Ф. Дж. Управление инвестициями. — М.: Инфра-М, 2019. — 960 с.

9. Шарп, У. Ф., Александер, Г. Дж., Бейли, Дж. В. Инвестиции. — М.: Инфра-М, 2021. — 1024 с.

Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, и стратегии ее повышения

Магистр 2 года обучение
Направления «Международный менеджмент»
Чень Бовей

Key factors influencing the competitiveness of an enterprise and strategies for improving it

Master 2 years of study
Directions "International Management"
Chen Bowei

Аннотация: Конкурентоспособность предприятия — это его свойство, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается конкурентной позицией, которую занимает фирма, управляющая предприятием.

Ключевые слова: конкуренция, предприятия, объект, среда, фирма, факторы, цена, качество, обслуживание, реклама.

Annotation: The competitiveness of an enterprise is its property, characterized by the degree of real or potential satisfaction of a specific need in comparison with similar objects presented in a given market. Competitiveness determines the ability to withstand competition in comparison with similar objects in a given market. The competitiveness of an enterprise is ensured by the competitive position occupied by the firm managing the enterprise.

Keywords: competition, enterprises, object, environment, firm, factors, price, quality, service, advertising.

Конкурентоспособность предприятия — это его основная способность занимать и удерживать выгодное положение на рынке. Уровень конкурентоспособности не только определяет долю рынка и прибыльность компании, но и напрямую влияет на ее долгосрочное выживание и развитие. На конкурентоспособность предприятия влияют многие факторы, включая внутренние ресурсы, внешнюю среду, позиционирование на рынке и т. д. В этой статье будут подробно рассмотрены основные факторы, влияющие на корпоративную конкурентоспособность с четырех сторон: контроль затрат,

технологические инновации, создание бренда и управление взаимоотношениями с клиентами, а также предложены соответствующие стратегии улучшения. В то же время, потребность в оценке конкурентоспособности того или иного предприятия существует, поскольку в условиях рыночной экономики оценка своих конкурентных позиций является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли требуется предприятию в первую очередь для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки предприятием собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества. Определение конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Контроль затрат является важной частью конкурентоспособности предприятия. Чрезмерно высокие издержки производства приведут к неконкурентоспособным ценам на продукцию, что повлияет на долю рынка и прибыльность компании. Основными методами являются:

- Матричные методы (основанные на оценке продуктового портфеля компании);
- Продуктовые методы (основанные на оценке конкурентоспособности продукции компании);
- Операционные методы (основанные на оценке различных компонентов операционной деятельности компании);
- Методы оценки стоимости бизнеса (основанные на оценке рыночной стоимости компании);
- Динамические методы (основанные на оценке ключевых экономических показателей компании в динамике).

Дело в том, что конкурентоспособность продукции оценивается в первую очередь с точки зрения удовлетворения потребностей покупателя. Конкурентоспособность же предприятия оценивается с точки зрения интересов собственника (руководства, инвестора) хозяйствующего субъекта. Иными словами, чем меньше цена продукции, тем больше её конкурентоспособность. Однако сможет ли такая цена обеспечить необходимую экономическую эффективность для дальнейшего расширенного воспроизводства предприятия – большой вопрос. Предприятие, производящее пусть даже самую замечательную продукцию, но делающее это с хроническими убытками, конкурентоспособным быть не может. Именно в силу этого оценку конкурентоспособности хозяйствующего субъекта сугубо через оценку конкурентоспособности его продукции считаем принципиально неверным (детальное рассмотрение вопроса о

соотношении конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности его продукции. В то же время, недопустимость отождествления категорий «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентоспособность товара» была очевидной далеко не всегда. Действительно, основной ключевой компетенцией в условиях индустриальной экономики являлось производство продукции. Поэтому еще в первой половине XX века, суть оценки конкурентоспособности предприятия сводилась к оценке конкурентоспособности его продукции. Таким образом, продуктовые методы исторически явились первыми методами оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. С развитием постиндустриальной экономики, когда структура предприятия стала намного сложнее, чем просто сборочного цеха, количество необходимых для успеха ключевых компетенций компании значительно увеличилось. С увеличением количества ключевых компетенций значимость производственной функции неизбежно стала снижаться. Более того, в современной экономике, когда технологии позволяют перепоручать сборку товара субподрядным организациям (территориально нередко расположенным в иных государствах) без потери качественных характеристик продукции, процесс материального производства всё меньше обуславливает конкурентоспособность компании. В этих условиях и проявляются кардинальные различия между оценкой конкурентоспособности предприятия и оценкой конкурентоспособности его продукции.

Список использованной литературы:

1. Абчук В. А. Менеджмент в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Абчук, С. Ю. Трапицын, В. В. Тимченко. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 239 с.
2. Арзуманян А.Г. Оценка конкурентоспособности российской экономики / А.Г. Арзуманян // Эпомен. — 2021. — № 58. — С. 46-50.
3. Ашурова Г. А. Некоторые вопросы оценки конкурентоспособности предприятия / Г.А. Ашурова // Проблемы современной экономики. 2020. № 2 (62). С. 295– 297.
4. Базилевич С.В. Управление конкурентоспособностью предприятия / С.В. Базилевич // ЦИТИСЭ. — 2021. — № 2 (28). — С. 473-489.
5. Бакатин А.Н. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия / А.Н. Бакатин // Прогрессивная экономика. — 2021. — № 1. — С. 18-30.

6. Виноградова Т.Г. Конкурентоспособность: методы и оценка / Т.Г. Виноградова // Известия СПбГАУ. — 2019. — №43. — С. 84-86
7. Гаврилова М. Ю. Проблемы оценки конкурентоспособности промышленного предприятия / М.Ю. Гаврилова // Аудит и финансовый анализ. М., — 2018. — С. 100–105.
8. Глазов М.М. Предпосылки формирования эффективной системы управления конкурентоспособностью хозяйствующих субъектов / М.М. Глазов // Наука и бизнес: пути развития. — 2021. — № 2 (116). — С. 110-112.
9. Голубева С.Г. Оценка конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий и направления ее повышения / С.Г. Голубева // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. — 2021. — № 4 (32). — С. 43-51

**Базовые рамки и методы анализа конкурентоспособности
предприятия**

Магистр 2 года обучение

Направления «Международный менеджмент»

Чень Бовей

**Basic framework and methods for analyzing the competitiveness
of an enterprise and a strategy for improving it**

Master 2 years of study

Directions "International Management"

Chen Bowei

Аннотация: Конкурентоспособность предприятия — это его основная способность занимать и удерживать выгодное положение на рынке. Уровень конкурентоспособности не только определяет долю рынка и прибыльность компании, но и напрямую влияет на ее долгосрочное выживание и развитие. В данной статье нужно оценить конкурентоспособность предприятия с трех сторон: определение конкурентоспособности, аналитическая основа и общие методы, а также дается теоретическое обоснование для повышения конкурентоспособности

Ключевые слова: методы, анализа, конкурентоспособности предприятия, стоимость, инновационные технологии, продукты и услуги.

Abstract: The competitiveness of an enterprise is its basic ability to occupy and maintain an advantageous position in the market. The level of

competitiveness not only determines the market share and profitability of the company, but also directly affects its long-term survival and development. In this article, it is necessary to assess the competitiveness of the enterprise from three sides: definition of competitiveness, analytical basis and general methods, and also provides theoretical justification for increasing competitiveness

Keywords: methods, analysis, enterprise competitiveness, cost, innovative technologies, products and services.

Чтобы выделиться в жесткой рыночной конкуренции, предприятиям необходимо всесторонне оценить собственную конкурентоспособность и разработать эффективные стратегии ее совершенствования. Конкурентоспособность относится к комплексным преимуществам, которые предприятие имеет над своими конкурентами на рынке. Оно может получить большую долю рынка и прибыль, предоставляя высококачественные продукты или услуги, снижая издержки и внедряя инновационные технологии. Определение конкурентоспособности предприятия необходимо не только и не столько для оценки количественного значения этого показателя, сколько в целях анализа конкурентоспособности рассматриваемого предприятия, выявления преимуществ и недостатков его деятельности в ходе конкурентной борьбы, закрепления первых и устранения последних. Представленный динамический метод оценки конкурентоспособности предприятий позволяет решать указанные задачи, поскольку конкурентоспособность хозяйствующего субъекта оценивается по четко установленным количественным параметрам, что и делает возможным аналитическое разложение показателя конкурентоспособности, определение влияния каждой из аналитических единиц на формирование общего показателя конкурентоспособности предприятия. В рамках динамического подхода анализ и выявление резервов повышения конкурентоспособности исследуемого предприятия может осуществляться в следующем порядке.

В первую очередь производится общая оценка показателя конкурентоспособности предприятия и его динамики, на основании чего делается заключение о степени и тенденциях изменения конкурентоспособности исследуемого хозяйствующего субъекта. Значения коэффициента эффективности хозяйственной деятельности не поддаются строгому нормированию, однако, учитывая то, что величина каждого из сомножителей, участвующих в расчете указанного коэффициента, с точки зрения обеспечения эффективности имеет необходимое значение более единицы, можно утверждать, что

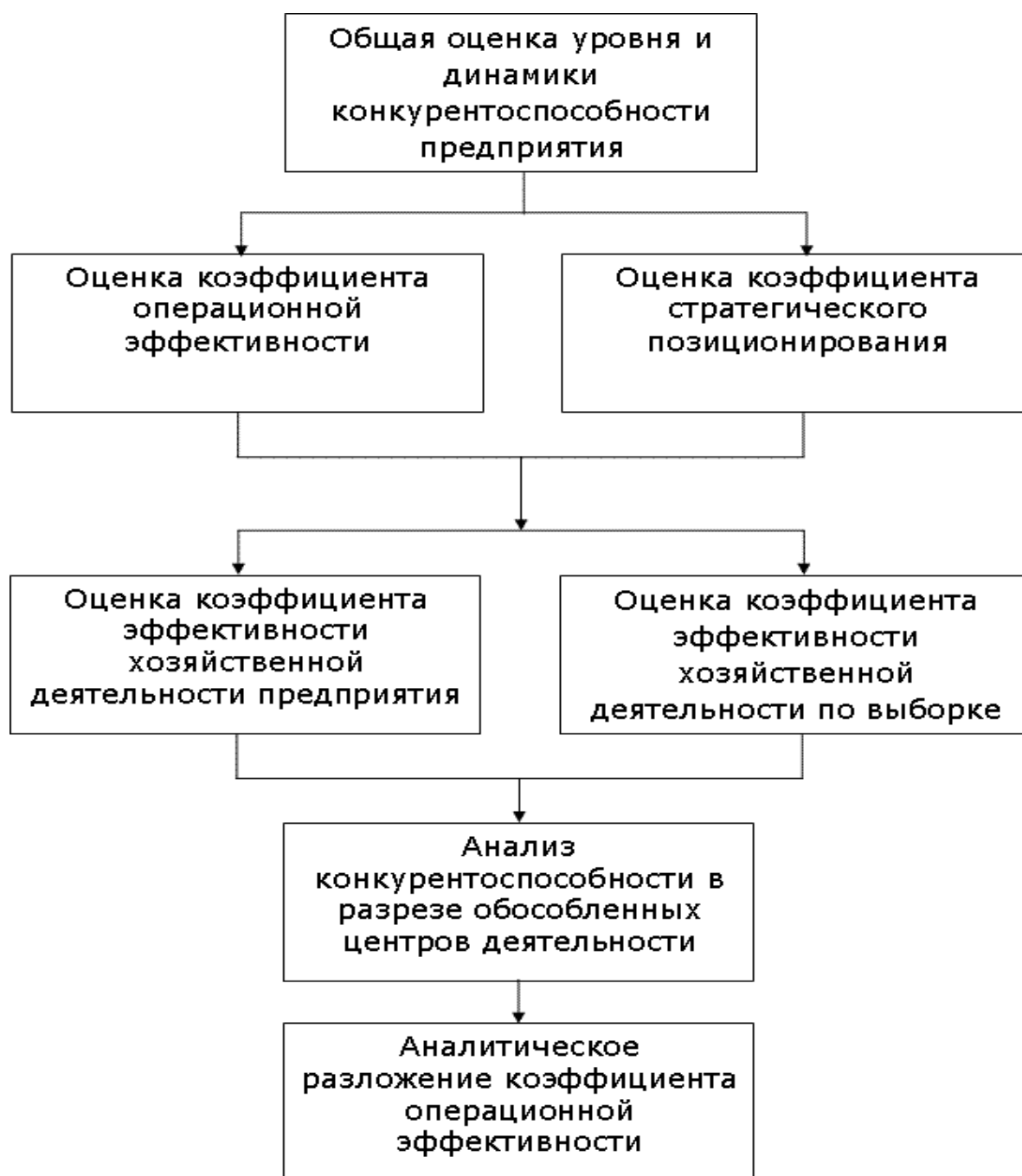
необходимое значение коэффициента эффективности хозяйственной деятельности также более единицы.

Разложение показателя конкурентоспособности предприятия в разрезе объектов сопоставления в сочетании с анализом динамики этих показателей позволяет сделать вывод о том, что является основной причиной сложившегося уровня конкурентоспособности: высокая эффективность рассматриваемого хозяйствующего субъекта, низкая эффективность выборки и т. д.

Таким образом, анализ конкурентоспособности предприятия в разрезе источников конкурентоспособности и объектов сопоставления дает возможность выявить основные факторы, обуславливающие сложившийся уровень конкурентоспособности. Это, в свою очередь, позволяет определить базовые резервы повышения конкурентоспособности исследуемого хозяйствующего субъекта.

Дальнейшим направлением анализа конкурентоспособности является разложение этого показателя по видам деятельности предприятия либо по структурным подразделениям (далее – обособленные центры деятельности), каждый из которых является обособленным центром образования затрат и соответствующей выручки предприятия. Анализ конкурентоспособности предприятия по обособленным центрам деятельности может осуществляться исходя из следующих алгебраических преобразований.

Разложение по элементам затрат может быть применено к любому из частных показателей по обособленным центрам деятельности. И, наоборот, разложение по центрам деятельности может быть применено к любому из частных показателей относительной эффективности той или иной составляющей затрат. Наиболее целесообразным является разложение первоначального показателя конкурентоспособности по обособленным центрам деятельности, а затем – разложение каждого из полученных показателей конкурентоспособности по составляющим затрат.



Список использованной литературы:

1. Горбашко Е.А. Управление конкурентоспособностью: учебник для вузов для вузов; под редакцией Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. 2-е изд. М.: Издательство Юрайт, 2021. — 407 с.
2. Далисова Н.А. Методологические аспекты формирования стратегии повышения конкурентоспособности предприятий АПК / Н.А. Далисова // Менеджмент социальных и экономических систем. — 2021. — № 2 (22). — С. 23-28.
3. Думчина О.А. Конкурентоспособные показатели, характеризующие развитие предприятий / О.А. Думчина //

Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. — 2021. — № 16. — С. 86-91.

4. Егоров А.С. Конкуренция и конкурентоспособность предприятий / А.С. Егоров // Российский экономический барометр. — 2021. — № 3 (83). — С. 3-16.

5. Зяблицкая Н.В. Конкурентоспособность организаций / Н.В. Зяблицкая // Актуальные научные исследования в современном мире. — 2021. — № 4-5 (72). — С. 87-91.

6. Иванова И. А. Менеджмент : учебник и практикум для среднего профессионального образования / И. А. Иванова, А. М. Сергеев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 305 с.

7. Казанцева П.И. Анализ основных методик оценки конкурентоспособности предприятия / П.И. Казанцева // Менеджмент социальных и экономических систем. — 2021. — № 2 (22). — С. 8-17.

8. Кононенко Т.П. Формирование комплекса стратегий конкуренции предприятий сферы услуг / Т.П. Кононенко // Актуальные научные исследования в современном мире. — 2018. — №2-2(34). — С. 93-99.

9. Константинова М.А. Актуальная классификация и методы оценки конкурентоспособности предприятий / М.А. Константинова // Менеджер. 2021. — № 4 (98). — С. 112-119.

10. Коротков Э. М. Менеджмент : учебник для вузов / Э. М. Коротков. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 566 с.

Стратегии конкурентоспособности: теоретические подходы

Магистр 2 года обучения

Направления «Международный менеджмент»

Чень Бовей

Competitiveness Strategies: Theoretical Approaches

Master 2 years of study

Directions "International Management"

Chen Bowei

Аннотация: В статье рассмотрены основные стратегии увеличения конкурентоспособности фирм с целью становления лояльности потребителя, максимизации прибыли и расширения доли рынка, определены основные факторы конкурентных преимуществ и проведена классификация стратегий обеспечения

конкурентоспособности предприятий на основе выявленных преимуществ и недостатков исследованных стратегий.

Ключевые слова: стратегия, эффективность, предприятия, конкурентные преимущества, фактор, конкуренция.

Abstract: The article examines the main strategies for increasing the competitiveness of companies in order to establish consumer loyalty, maximize profits and expand market share, identifies the main factors of competitive advantages and classifies strategies for ensuring the competitiveness of enterprises based on the identified advantages and disadvantages of the strategies studied.

Key words: strategy, efficiency, enterprises, competitive advantages, factor, competition.

Система управления предприятием - это сложный механизм, значительной составляющей которого является разработка и применение стратегии ведения конкурентной борьбы. В связи с постоянно изменяющейся ситуацией в сфере оказания услуг, производстве и реализации товаров, возникает потребность в наиболее результативном управлении компанией, повышении эффективности использования возможностей и ресурсов предприятия. Однако часто управленцы прогнозируют прибыль, не учитывая дальнейшее развитие ситуации на рынке и угрозу появления новых соперников, что ослабляет планирование и снижает степень определенности финансового результата.

Любое предприятие стремится к получению прибыли путем увеличения конкурентоспособности и завоевания соответствующей доли рынка. Умение продуктивно соперничать с конкурентами характеризует успешность фирмы.

Мнения многих ученых совпадают в том, что результативная деятельность фирмы в конкурентной сфере заключается в создании собственной стратегии управления. Поскольку «...стратегическое управление - обеспечение стратегической позиции для будущей жизнеспособности организации в изменяющихся условиях», то при стратегическом управлении ответственность за построение и реализацию стратегии и за процветание компании несет руководящий состав высшего звена.

Качество и эффективность стратегии зависит от ее поэтапной проработанности. Начальным этапом стратегического управления является стратегическое планирование, в ходе которого формулируется стратегия, представляющая собой план действий по завоеванию конкурентной позиции в долгосрочной перспективе. И. Ансофф рассматривает стратегию как механизм принятия решений, которым предприятие руководствуется в своей деятельности.

Как утверждает М. Портер в своей книге «Конкурентная стратегия», существует пять «сил», создающих конкуренцию: конкурирующие компании; производители субститутов (товаров-заменителей); угроза возникновения новых конкурентов; поставщики (факторы производства); покупатели (факторы спроса).

Исходя из этого, ученый формирует три стратегии, соблюдение которых фактически позволит любой компании более эффективно конкурировать на рынке.

1. «Абсолютное лидерство в издержках» дает возможность компании достичь основной своей цели - безусловное лидерство в издержках, используя совокупность специальных экономических приемов. К ним ученый относит формирование производственных мощностей, дающих экономический результат, снижение издержек, основанное на накоплении опыта, серьезный контроль за оперативными издержками и дополнительными затратами, минимизация расходов в области научных исследований, обслуживания, реализации, рекламы и т.п. Положительная черта данной стратегии заключается в возможности получить значительную долю рынка, однако использование этих приемов требует крупных финансовых вложений и соответствующих серьезных рисков. Также М. Портер ставит условием удержания доли рынка частичное рефинансирование прибыли в увеличение и модернизацию основных фондов компании.

2. Суть стратегии «дифференциации» заключается в том, что при создании уникального продукта необходимо учитывать различные критерии: репутация торговой марки, технология создания продукта или услуги, качество предоставляемого обслуживания и т.д. Наиболее эффективным считается применение нескольких критериев дифференциации одновременно.

Данная стратегия не предусматривает завоевания доли рынка, как предыдущая, но также требует значительных вложений. Для её выполнения компании необходимо провести исследования рынка, закупать материалы высокого качества, создать потребительскую базу.

Эффектом успешной реализации стратегии считается, по мнению М. Портера, становление высокой степени лояльности потребителя и достижение уровня прибыли превышающего средний по отрасли.

3. «Фокусирование» или «стратегия рыночной ниши» для компании или предприятия предполагает их концентрацию на определенном рыночном факторе: потребитель, производство, географическое положение и т.п. Отличием этой стратегии является то, что она нацелена не на отдельную часть рынка, а на весь его объем. Преимуществом стратегии фокусирования является возможность

фирмы самостоятельно выбирать целевые рынки с наименьшим уровнем конкуренции.

С М. Портером соглашаются многие ученые относительно многофункциональности базовых стратегий. Одновременно отметим, что конкурентоспособность зависит и от других вариативных факторов, но не все из них учитываются М Портером. И это естественно, так как сложности возникают даже на этапе их выявления. Именно поэтому существует ряд подходов к обеспечению конкурентоспособности и многообразных взаимодополняющих стратегий, в том числе основанных на универсальных или базовых, предложенных М. Портером.

Например, В. Горев предлагает предприятиям вести деятельность, отличающуюся от соперников или осуществлять аналогичную с конкурентами, но другими способами, называя это стратегическим позиционированием фирмы в отрасли. Автор унифицирует три основных курса стратегического позиционирования предприятия:

- позиционирование, ориентированное на разнообразие номенклатуры. В этом направлении производство нацелено на широкий ассортимент товаров и услуг. «В таком случае компания в борьбе за потребителей делает ставку на возможность предложить им широкий выбор товаров»;

- позиционирование, ориентированное на потребности, предполагает нацеленность компании на производство товаров или услуг для удовлетворения различных потребностей малой части или отдельной группы потребителей. Данное направление эффективно для компаний, реализующих многофункциональную деятельность или несколько видов работ;

- позиционирование, ориентированное на доступ, базируется на «разграничении потребителей в соответствии с различными способами доступа к ним». Такой подход актуален в случае, если потребности покупателей схожи, но степень доступа к их группам варьируется.

Сформулированное В. Горевым понятие стратегии как «создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности», объясняет целесообразность дополнения основных стратегий тремя направлениями стратегического позиционирования.

Иная точка зрения изложена в работе Г. Азоева «Конкуренция: анализ, стратегия и практика» относительно базовых стратегий и классификации М. Портера, которые дополнены стратегией внедрения новшеств и стратегией немедленного реагирования на потребности рынка.

Стратегия внедрения новшеств осуществляется путем «поиска принципиально новых эффективных технологий, проектирования необходимых, но неизвестных до

сих пор видов продукции, методов организации производства, приемов стимулирования сбыта и т.д.». Основой данной стратегии является освоение новой доли рынка с целью обеспечения абсолютного лидерства фирмы или монополизации этого рынка. Завоевание лидерства предоставит компании надежную защиту от конкурентов, а уникальность продукта обеспечит высокий уровень прибыли. Эту стратегию нельзя назвать универсальной, так как она не учитывает указанные М. Портером пять «сил», обуславливающих конкуренцию. Г. Азоев выделяет несколько факторов, влияющих на успех реализации стратегии: высокие стартовые затраты, отсутствие опыта внедрения новшеств, неготовность рынка к принятию новшеств. Данная стратегия достаточно эффективна для новых, находящихся на стадии формирования предприятий.

Следующее дополнение к классификации М. Портера Г. Азоев называет стратегией немедленного реагирования на потребности рынка. Целью этой стратегии ставится контроль за спросом и потребностями покупателя и незамедлительное их удовлетворение. «Основной принцип поведения - выбор и реализация проектов, наиболее рентабельных в текущих условиях». Одним из плюсов данной стратегии можно считать формирование у потребителя положительного мнения о компании. По мнению Г. Азоева, на реализацию стратегии влияют следующие факторы: беспрепятственное вхождение в рынок, незначительная конкуренция, разветвленная маркетинговая сеть, высокая квалификация и мобильность персонала, слаженная высокоорганизованная структура и т.п. Также предлагается учесть риски, к которым относятся: высокие затраты на производство продукта, неуверенность в получении прибыли и, как следствие, возможное банкротство. Однако при применении любой стратегии существует определенная доля риска, а неполучение прибыли и возможное банкротство характерны для предпринимательской деятельности в целом.

Также вызывают исследовательский интерес в рамках этой статьи и научные изыскания А. Юданова. Им предложены, согласно так называемому биологическому подходу, стратегии обеспечения конкурентоспособности любой фирмы: виолентная, коммутантная, пациентная, эксплерентная. Эти стратегии перекликаются с вариантами, раскрытыми ранее М. Портером, и они опираются на потребителя, учитывая размер и тип производства.

Виолентная стратегия нацелена на массовое производство. Низкие операционные издержки допускают установление относительно низких цен с расчетом на высокий уровень спроса, при этом качество товара остается удовлетворительным. Данная стратегия присуща крупным предприятиям, господствующим на рынке и оставляющим позади своих соперников в основном посредством низкой цены, обусловленной незначительными издержками и нацеленностью на среднестатистического покупателя.

Для быстро трансформирующихся, непостоянных нужд потребителя в товарах и услугах создана коммутантная стратегия, основной характеристикой которой считается высокая гибкость предприятия в умении быстро перестраивать производство на изготовление периодически изменяющегося ассортимента

продукции. Как правило, объемы её выпуска ограничены, а технологии производства универсальны.

Фундаментом пациентной стратегии считается обслуживание небольшой доли рынка со специфическими потребностями, основанное на организации профильного производства товаров, обладающих исключительными характеристиками. Качество таких товаров достаточно высокое, что влияет на цену их реализации из расчета на платежеспособных покупателей, что в свою очередь обуславливает достаточно высокую прибыль при небольших объемах продаж. Конкурентоспособность достигается с помощью верификации ассортимента продукции, удовлетворяющего искушенный вкус потребителя, с показателями, превышающими качество товаров-аналогов конкурентов.

Эксплорентная стратегия заключается в завоевании доли рынка путем внедрения новинок. Достижение инноваций по праву выводит организацию, следующую данной стратегии, на конкурентные позиции, позволяющие обгонять соперников в создании и размещении на рынке абсолютно новых видов продукции, путем вложения активов в доходные, но рискованные инновационные проекты. При удачной реализации проекта предприятие получит существенную долю рынка, а соответственно и повышение доходов. Внедрение инноваций считается одним из успешных средств устранения конкурентов, содействующим монополизации рынка.

Список использованной литературы:

1. Попов С. А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение — цели — изменения : учеб.-практ. пособие / С. А. Попов. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 447 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция: учебное пособие / М.Э. Портер. — М.:Вильямс, 2013. — 495 с.

3. Рудь Е.М. Конкурентоспособность: концептуальные подходы и уровни исследования / Е.М. Рудь // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. — 2021. — Т. 21. — № 1. — С. 18-22.
4. Сальников Ю.Ю. Современные подходы к оценке конкурентоспособности организаций на основе субъектного подхода / Ю.Ю. Сальников // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2021. — № 5-1. — С. 85-92.
5. Сидова С.А. К вопросу о повышении конкурентоспособности промышленных предприятий / С.А. Сидова // ХГУ имени ак.Б.Гафурова. — 2019. — С. 163-167
6. Тертышник М.И. Оценка уровня конкурентоспособности предприятий / М.И. Тертышкин // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2021. — Т. 10. — № 4 (37). — С. 259-262.
7. Устимкин О.А. Оценка и пути повышения конкурентоспособности предприятия / О.А. Устимен // Форум молодых ученых. — 2019. — №1 (29). — С. 7-10.
8. Шамилова А.В. Конкурентоспособность предприятий АПК / А.В. Шамилова // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2018. Т. 4. № 2 (22). С. 81-84.
9. Щепилов О.И. Трактовка менеджментом коммерческих организаций содержания понятия «Конкурентоспособность компании» / О.И. Щепилов // Экономика устойчивого развития. — 2021. — № 4 (48). — С. 191-196.
10. Шостко А.А. Методы повышения конкурентоспособности предприятия / А.А. Шостко // Вопросы устойчивого развития общества. — 2021. — № 10. — С. 68-72.
11. Якушев А.А. Современные методы и алгоритм оценки корпоративной конкурентоспособности / А.А. Якушев // Kant. — 2021. — № 2 (39). — С. 126-132.
12. Яламова Э. Я. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / Э.Я. Яламова // Экономика и финансы. — 2020. — С. 96–100.
13. Янковский И. А. Совершенствование методов управления конкурентоспособностью предприятия / И.А. Янковский // Экономика и банки. — 2018. — С. 31–38.

**Рынок ценных бумаг как источник финансирования и
фактор развития экономики**

Кодирова Мадина Диловаровна

к.э.н., доцент кафедры финансы и кредит
Российско-Таджикский (Славянский) Университет
E-mail: madinak9019@mail.ru

Вей Сю

Российско-Таджикский (Славянский) Университет
E-mail: veysu2001@mail.com

**Рынок ценных бумаг как источник финансирования и
фактор развития экономики**

Аннотация: Рынок ценных бумаг представляет собой совокупность денежных отношений, обеспечивающих мобилизацию, перераспределение и инвестирование временно свободных денежных средств путем осуществления купли-продажи ценных бумаг. Стимулируя мобилизацию капитала, рынок ценных бумаг обеспечивает перераспределение свободных средств между различными сферами, отраслями экономики в пользу перспективных; инвестор вкладывает средства с целью получения дохода, который могут обеспечить только рентабельные предприятия. В свою очередь, финансовые инвестиции в определенную отрасль сопровождаются расширением производства, ростом прибыльности. Рынок финансовых активов способствует, таким образом, формированию эффективной, динамичной экономики.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, финансовый рынок, ценная бумага, кредитный и денежный рынок, рынок золота, валютные рынки, банковский сектор экономики, страховой рынок, фондовый рынок, финансирование.

The securities market as a source of financing and a factor in economic development

Kodirova Madina Diloarovna

Candidate of Economic Sciences, Department of Finance and Credit

Russian-Tajik (Slavonic) University

E-mail: madinak9019@mail.ru

Wei Xiu

Russian-Tajik (Slavonic) University

E-mail: veysu2001@mail.com

Annotation: The securities market is a set of monetary relations that ensure the mobilization, redistribution and investment of temporarily free funds through the purchase and sale of securities. By stimulating the mobilization of capital, the securities market ensures the redistribution of available funds between various spheres and sectors of the economy in favor of promising ones; the investor invests funds in order to obtain income, which can only be provided by profitable enterprises. In turn, financial investments in a certain industry are accompanied by expansion of production and increased profitability. The financial asset market thus contributes to the formation of an efficient, dynamic economy.

Keywords: securities market, financial market, security, credit and money market, gold market, foreign exchange markets, banking sector of the economy, insurance market, stock market, financing.

Финансовый рынок - это рынок обращения финансовых активов. Действует он в форме совокупности кредитного рынка, рынка ценных бумаг (РЦБ), страхового рынка и других частных рынков, через которые происходит перераспределение денежных средств и других финансовых активов.

Финансовый рынок включает денежный рынок, рынок капиталов, страховой рынок и рынок золота.

Рынок капиталов включает:

- рынок среднесрочных и долгосрочных ценных бумаг (фондовый рынок);
- рынок среднесрочных и долгосрочных банковских кредитов, используемых для капитальных вложений.

Страховой рынок - рынок страховых услуг.

Денежный рынок - это рынок обращения краткосрочных финансовых инструментов и совершения краткосрочных сделок (до 1 года). Он включает: • рынок краткосрочных кредитов - рынок банковских и других форм краткосрочных (до года) кредитов;

- межбанковский рынок кредитов - рынок межбанковских краткосрочных кредитов;
- валютные рынки - официальные центры, где происходит купля-продажа валют на основе спроса и предложения;
- рынок краткосрочных ценных бумаг (векселя, сертификаты, краткосрочные государственные обязательства и др.) - это рынок, на котором основными инструментами являются казначейские и коммерческие векселя и другие виды краткосрочных обязательств (ценные бумаги).

Рынки золота - официальные центры, где происходит купля-продажа золота на основе спроса и предложения.

Выделяют также срочный рынок - рынок производных ценных бумаг (фьючерсы, опционы и др.).

Рынок ценных бумаг играет существенную роль на финансовом рынке. Как видно из его структуры (см. рис.), это источник краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного финансирования⁴².

Страховой рынок	Рынок золота
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК	
ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК	РЫНОК КАПИТАЛОВ
1. Рынок краткосрочных кредитов 2. Рынок краткосрочных ценных бумаг 3. Межбанковский рынок кредитов 4. Валютные рынки	1. Рынок средне и долгосрочных кредитов 2. Рынок ценных бумаг

Рис. 1. Структура финансового рынка

Финансовый рынок включает следующие крупные сектора:

- банковский сектор экономики;
- рынок ценных бумаг;
- страховой рынок.

Рынок ценных бумаг - это совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг как инструментов финансирования и развития экономики.

На РЦБ товаром являются ценные бумаги. Поэтому РЦБ - это рынок торговли ценными бумагами. РЦБ является составной частью финансового рынка.

Ценные бумаги называются фондовыми активами. Отсюда РЦВ имеет второе название - фондовый рынок.

Рынок ценных бумаг совместно с кредитным рынком призван обеспечивать финансирование и развитие экономики.

⁴² Бердникова Т. Б. Рынок ценных бумаг: - М.: Изд-во Инфра-М, 2018г. – 278с

Существуют два основных способа финансирования экономики.

1. Финансирование с помощью банковских кредитов (основной способ финансирования в Европе).

2. Финансирование через рынок ценных бумаг (основной способ финансирования в США). В этом случае фирма выпускает ценные бумаги (акции, векселя, облигации, депозитарные расписки и др.). Ценные бумаги продаются инвесторам, а фирма получает средства на свое функционирование и развитие.

Таким образом, рынок ценных бумаг является частью финансового рынка и служит в качестве еще одного источника финансирования и развития экономики.

Федеральные и региональные органы власти, органы местного управления, компании, банки, фирмы, финансовые коммерческие институты и другие организации, имеющие на то право, эмитируя ценные бумаги, пополняют при их реализации свои бюджеты или формируют и пополняют акционерные капиталы.

Векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и другие ценные бумаги частично замещают деньги в качестве средства сбережения и обращения. Опционы и фьючерсы способствуют совершению срочных сделок (осуществлению контрактов по купле-продаже ценных бумаг в будущем в конкретный срок). Банковские векселя являются квазиденьгами.

Функции рынка ценных бумаг условно разделяют на две группы:

- общерыночные функции, присущие каждому рынку;
- специфические функции, которые отличают его от других рынков.

Общерыночные функции: ⁴³

- коммерческая - получение прибыли от операций на РЦБ;
- ценовая - формирование рыночных цен на ценные бумаги;
- информационная - биржа доводит до участников рынка информацию об объектах торговли и ее участниках;
- регулирующая - РЦБ (в лице государственных органов регулирования, законодательства, бирж, саморегулирующих организаций) формирует и устанавливает правила торговли и участия в ней, устанавливает приоритеты, осуществляет контроль и т. д.

Специфические функции рынка ценных бумаг:

- Перераспределение капиталов и денежных средств. Финансовые активы и денежные средства перераспределяются между отраслями и сферами экономик, территориями и странами, фирмами,

⁴³ Галанова В.А, Басова А.И. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 2018г. – с. 93

группами и слоями населения, населением и государством, между физическими лицами. Средства через РЦВ направляются инвесторами:

- в наиболее выгодные отрасли, сферы экономики, компании, организации и банки в краткосрочной перспективе (спекулятивный капитал) в расчете получить быстрый доход;

- в перспективные отрасли и предприятия в среднесрочной и долгосрочной перспективе в расчете на прибыль и рост капитала в долгосрочном периоде (стратегические инвесторы);

- страхование ценовых и финансовых рисков (опционы и другие производные ценные бумаги - деривативны);

- аккумулирование свободных денежных средств;

- инвестирование экономики;

- функция перетока капитала в перспективные и прибыльные отрасли и фирмы;

- функция ограничителя для отраслей и компаний от «перегрева инвестициями» (излишнего финансирования). При ажиотажном спросе на акции, какой-либо компании рано или поздно наступает спад или обвал стоимости этих акций, и капитализация компании (ее рыночная стоимость) возвращается к реальной рыночной цене;

- функция инструмента государственной финансовой политики (финансирование дефицитов бюджетов различных уровней, финансирование конкретных проектов, регулирование денежной массы в обращении, поддержание ликвидности государственной финансово-кредитной системы);

- предоставление информации о состоянии экономической конъюнктуры через состояние рынка ценных бумаг (через фондовые индексы).

Список использованной литературы:

1. Бердникова Т. Б. Рынок ценных бумаг: - М.: Изд-во Инфра-М, 2018г. – 278с.

2. Боровкова В. Л. Рынок ценных бумаг: – М.: Изд-во Питер, 2019. –с.365

3. Галанова В.А, Басова А.И. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 2018г. – с. 93

4. Галыгин А. Г. Ценные бумаги и фондовая биржа: / Под ред.– М.: Филинь, 2018г. – с.210

5. Инструкция НБТ № 102-И «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Таджикистана».

Анализ состояния и структуры государственного внешнего долга Республики Таджикистан

Атаева Тахмина

Российско-Таджикский (Славянский) университет

E-mail: _____@mail.ru

Аннотация. В данной статье проводится анализ состояния и структуры государственного внешнего долга Республики Таджикистан. Автор рассматривает текущее состояние долга, его структуру, а также факторы, влияющие на его формирование. Особое внимание уделяется рискам, связанным с накоплением внешнего долга, и мерам по эффективному управлению им. В статье отмечается, что, несмотря на некоторые риски, Таджикистан в целом сохраняет устойчивое финансовое положение. Однако для обеспечения долгосрочной финансовой стабильности необходимо продолжать работу по совершенствованию системы управления государственными финансами, привлечению инвестиций и повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слова: Государственный внешний долг, Финансовая устойчивость, Экономическое развитие, Международные кредиторы, Долгосрочные кредиты, Краткосрочные кредиты, Факторы влияния, Риски.

Abstract: This article analyzes the current state and structure of the Republic of Tajikistan's external public debt. The author examines the current state of the debt, its structure, and the factors influencing its formation. Special attention is given to the risks associated with the accumulation of external debt and measures for its effective management. The article notes that, despite some risks, Tajikistan generally maintains a stable financial position. However, to ensure long-term financial stability, it is necessary to continue improving the public financial management system, attract investments, and enhance the competitiveness of the national economy.

Keywords: Public external debt, Financial stability, Economic development, International creditors, Long-term loans, Short-term loans, Influencing factors, Risks.

Государственный внешний долг является важным показателем финансовой устойчивости страны и её способности выполнять свои экономические обязательства перед международными кредиторами. В случае Республики Таджикистан, анализ состояния и структуры внешнего долга представляет особый интерес в контексте её экономического развития и финансовой стабильности.

С 2022 года внешний долг Республики Таджикистан демонстрирует умеренные изменения, сохраняя стабильное соотношение к валовому внутреннему продукту (ВВП). По состоянию на 1 января 2023 года внешний долг страны составлял около \$3,2 млрд, что соответствовало 28,5% от ВВП. В течение 2022 года на обслуживание этого долга было направлено \$254,6 млн. Государственный внешний долг Республики Таджикистан представляет собой сумму задолженности правительства страны перед иностранными кредиторами, включая международные финансовые организации, правительства других государств и коммерческие банки. Этот долг может быть как гарантированным государством, так и негарантированным, то есть обеспеченным другими активами или обязательствами.

К 1 января 2024 года общий объем государственного долга Таджикистана достиг \$3,6 млрд, что составляло 30,2% от ВВП. Из этой суммы \$3,2 млрд приходилось на внешний долг, а \$400 млн — на внутренний. В 2023 году на обслуживание внешнего долга было выделено около \$275 млн, из которых \$187 млн пошли на погашение основного долга, а \$88 млн — на выплату процентов. В последние годы наблюдается тенденция к увеличению объема государственного внешнего долга Таджикистана. Это связано с реализацией крупных инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры, энергетики и других секторов экономики. Основными кредиторами Таджикистана являются международные финансовые институты, такие как Всемирный банк и Азиатский банк развития, а также Китай.

Крупнейшим кредитором Таджикистана остается Экспортно-импортный банк Китая с задолженностью около \$900 млн. Значительные обязательства имеются перед Всемирным банком (\$371 млн), Азиатским банком развития (\$268 млн), Исламским банком развития (\$212 млн) и Европейским банком реконструкции и развития (\$167 млн). Кроме того, остается непогашенным долг по евробондам на сумму \$500 млн, выпущенным в 2017 году для финансирования строительства Рогунской ГЭС.

По состоянию на 1 июля 2024 года внешний долг Таджикистана оставался на уровне \$3,2 млрд, что составляло 23,7% от ВВП. В первом полугодии 2024 года на его обслуживание было направлено \$135 млн, из которых \$92,2 млн — на погашение основного долга и \$42,8 млн — на выплату процентов.

Таким образом, с 2022 года внешний долг Таджикистана сохраняется на относительно стабильном уровне, не превышая 30% от ВВП. Структура долга остается неизменной, с преобладанием

обязательств перед Экспортно-импортным банком Китая и международными финансовыми организациями. Правительство продолжает своевременно обслуживать свои долговые обязательства, направляя на эти цели значительные средства из государственного бюджета.

Структура государственного внешнего долга

Структура государственного внешнего долга Таджикистана характеризуется преобладанием долгосрочных кредитов, что свидетельствует о привлечении средств на реализацию долгосрочных инвестиционных проектов. Однако, в последние годы наблюдается увеличение доли краткосрочных кредитов, что может создавать дополнительные риски для финансовой стабильности страны.

Факторы, влияющие на состояние государственного внешнего долга

На состояние государственного внешнего долга Таджикистана влияют различные факторы, включая экономический рост, уровень инфляции, валютный курс, а также эффективность управления государственными финансами. Важным фактором является также внешняя конъюнктура, включая цены на экспортные товары и условия кредитования на мировых финансовых рынках.

Риски, связанные с государственным внешним долгом

Накопление государственного внешнего долга может создавать определённые риски для финансовой стабильности страны. К ним относятся риск девальвации национальной валюты, увеличение процентных платежей по долгу, а также возможность возникновения долгового кризиса в случае ухудшения экономической ситуации.

Меры по управлению государственным внешним долгом

Для эффективного управления государственным внешним долгом Таджикистану необходимо проводить взвешенную долговую политику, направленную на обеспечение устойчивого экономического роста и финансовой стабильности. Важными мерами в этом направлении являются привлечение кредитов на льготных условиях, диверсификация источников финансирования, а также повышение эффективности использования заёмных средств.

Список литературы:

1. **Всемирный банк.** Отчеты о состоянии внешнего долга Республики Таджикистан. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worldbank.org>

2. **Азиатский банк развития.** Статистика и аналитические отчеты по внешнему долгу стран Центральной Азии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.adb.org>

3. **Министерство финансов Республики Таджикистан.** Отчеты о государственном долге и бюджетной политике. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mof.tj>

4. **Международный валютный фонд (МВФ).** Отчеты по макроэкономической стабильности и управлению долгом. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org>

5. **Экспортно-импортный банк Китая.** Отчеты по кредитованию и долговым обязательствам стран-партнеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eximbank.gov.cn>

6. **Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).** Аналитические материалы по финансированию инфраструктурных проектов в Таджикистане. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ebrd.com>

7. **Исламский банк развития.** Отчеты по кредитованию и управлению долгом. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.isdb.org>

Методы оценки кредитоспособности клиента

Азимова Муштари

магистрантка 1-го года обучения

направление «Финансы и кредит»

Российско-Таджикский (славянский) университет

ул. М. Турсунзаде 30, 734025 Душанбе, Республика

Таджикистан

Аннотация: В статье рассмотрены основные этапы формирования и развития мирового финансового рынка. Отмечается, что финансовый рынок можно определить, как систему рыночных отношений и своеобразный механизм, обеспечивающий аккумуляции и перераспределения на конкурентной основе финансовых потоков между странами, регионами, отраслями и институтами.

Основой для возникновения международного финансового рынка (МФР) стали такие процессы как рост конкуренции, либерализация цен и инвестиционных потоков и др.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок (МФР), кредитные институты, фондовая биржа, конкуренция, реструктуризация.

Один из основных способов снижения риска неплатежа по ссуде – тщательный отбор потенциальных заёмщиков, оценка и анализ их кредитоспособности. Важнейшим источником информации о

состоянии дел перспективного заемщика служат его юридические документы, финансовые отчёты, сметы, данные о прибылях и убытках. Для оценки кредитоспособности клиента коммерческий банк также может использовать собственные архивы, отчёты кредитных агентств и информацию, полученную от других банков.

Существует множество методик оценки качества заемщиков – методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения кредита. В банковской практике широко используют две основные группы методик, направленные на оценку кредитоспособности физических лиц. К ним относят:

1) методика, которая основывается на экспертных оценках и предполагает индивидуальный подход к каждому клиенту и учёт неограниченного числа факторов кредитоспособности;

2) скоринговая оценка, основанная на использовании математико-статистических моделей для балльной оценки заёмщика в зависимости от его характеристик и факторов риска⁴⁴.

Необходимо заметить, что каждый банк сам выбирает методику оценки своих клиентов и регламентирует это в своих внутренних документах.

Применяемые в настоящее время и рекомендуемые способы оценки кредитоспособности заемщика опираются, главным образом, на анализ его деятельности в предшествующем периоде и ориентированы, в основном, на решении расчетных задач. При всем значении таких оценок, они не могут исчерпывающе характеризовать кредитоспособность потенциального заемщика в будущем. Для анализа кредитоспособности клиента в теории и практике используется ряд методов, представленных на рисунке 1.

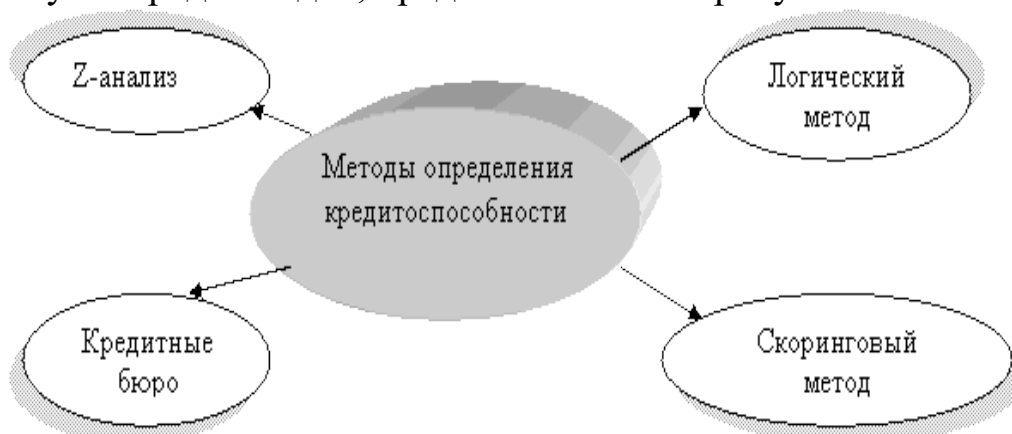


Рисунок 1. - Методы определения кредитоспособности клиента

⁴⁴ Банковское дело: учебник [Текст] / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. — 12-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 800 с.

Так, в практике американских банков применяется «правило 5C»⁴⁵ где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «С»:

- *Character* (характер заемщика);
- *Capacity* (финансовые возможности);
- *Capital* (капитал);
- *Collateral security* (дополнительное обеспечение, дополнительные гарантии);
- *Conditionz* (общие экономические условия).

Под характером понимается степень ответственности и репутация клиента, готовность и желание заемщика погашать долг. Банк стремится, прежде всего, выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире.

Финансовые возможности заемщика, его способность погасить кредит за счет внутренних ресурсов определяются с помощью тщательного анализа его доходов и расходов, и перспектив их изменения в будущем. В принципе у заемщика есть три источника средств для погашения ссуды:

- текущие кассовые поступления (денежный поток);
- продажа активов;
- прочие источники финансирования (включая заимствования на денежном рынке).

Коммерческие банки традиционно относятся к той категории кредиторов, ссуды которых погашаются за счет текущих кассовых поступлений – *денежного потока (Cash Flow)*:

Денежный поток = Мистая операционная прибыль (доход - расход)

- + Амортизационные отчисления
- + Прирост кредиторской задолженности
- Прирост дебиторской задолженности
- Прирост товарных запасов

Задача банковского аналитика правильно оценить величину денежного потока, а также возможный риск нехватки текущих кассовых поступлений.

Таким образом, денежный поток – наиболее важный источник погашения кредита.

Но если расчёт банковских аналитиков не оправдывается, заемщик должен иметь другие источники погашения ссуды в виде

⁴⁵ Синки, Джозеф Ф. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М., Альпина Пабlishер, 2007.

обеспечения, а именно: средства, вырученные от продажи основных средств или прочих активов, принадлежащих компании, и заимствования из других источников.

Банк большое внимание уделяет также другим факторам, а именно *собственному капиталу* заемщика, его структуре, его соотношению с другими статьями активов и пассивов, а также обеспечению займа, его достаточности, качеству и степени реализуемости залога в случае непогашения ссуды.

Наконец, при рассмотрении заявки на кредит пронимаются во внимание общие экономические условия, определяющие деловой климат в стране и в мире, которые оказывают влияние на положение, как банка, так и заемщика: состояние экономической конъюнктуры, наличие конкуренции со стороны других производителей аналогичного товара, налоги, цены на сырье и т.д.

Изучая опыт зарубежных моделей и методов, следует отметить, что: в западных банках в последнее время разрабатывают методы оценки качества вероятных заемщиков с использованием разнообразного рода статистических моделей. Специалисты кредитных организаций стараются сформировать стандартные подходы для объективной характеристики заемщиков, разыскать числовые критерии для разделения будущих заемщиков по степени их надежности⁴⁶.

Примером такого метода оценки кредитоспособности является кредитный скоринг.

Для оценки кредитоспособности физических лиц в практике коммерческих банков применяется система кредитного скоринга (*SCORING*)⁴⁷.

Скоринг - это интегральный показатель, включающей в себя взвешенную сумму установленных характеристик. Чем он больше, тем выше надежность анализируемого заемщика. В зависимости от набранных очков организация оказывается в одной из групп риска, определенных кредитной организацией.

Скоринговая модель может применяться как для оценки уже предоставленного кредита, т. е. уровня вероятности нарушения организацией условий кредитного соглашения, так и для отбора допустимых заемщиков.

⁴⁶ Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник для студентов вузов/Е. П. Жарковская. - 8-е изд., испр. и доп. - М.: Издательство «Омега-Л», 2013. С. 402-409.

⁴⁷ Синке, Джозеф Ф. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М., Альпина Пабlishер, 2007.

Скоринговая модель создается банками, самостоятельно истекая из позиций и традиций делового оборота, а также банковского законодательства в конкретной стране.

Суть этого метода оценки заключается в разработке системы показателей, позволяющих с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при выдаче потребительской ссуды, путем начисления баллов (очков) по каждому показателю. В современной интерпретации этот метод предусматривает исследование связей между отказом от платежа и характеристиками индивидуального заемщика, в том числе с использованием эконометрических методов.

Литература:

1. Банковское дело: учебник [Текст] / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. — 12-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2016. — 800 с.
2. Синки, Джозеф Ф. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг. М., Альпина Паблишер, 2007.
3. Жарковская Е.П. Банковское дело: Учебник для студентов вузов/Е. П. Жарковская. - 8-е изд., испр. и доп. - М.: Издательство «Омега-Л», 2013. С. 402-409.

Methods of assessing the creditworthiness of a client

Azimova Mushtari

**Master's student 1 year of study
direction "Finance and Credit"**

Russian-Tajik (Slavic) University

30 M. Tursunzade Street, 734025 Dushanbe, Republic of Tajikistan

Abstract: The article examines the main stages of the formation and development of the global financial market. It is noted that the financial market can be defined as a system of market relations and a unique mechanism that ensures the accumulation and redistribution of financial flows between countries, regions, industries and institutions on a competitive basis. The basis for the emergence of the international financial market (IFM) was such processes as increased competition, liberalization of prices and investment flows, etc.

Keywords: global financial market (WFM), credit institutions, stock exchange, competition, restructuring.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

ДЕ СЯНЬХЕ

магистрант 2-го года обучения

кафедры менеджмента

факультета экономики и управления

Российско-Таджикского (Славянского) университета

Эл. почта: zw2426675243@gmail.com

Аннотация. *Статья посвящена изучению маркетинговой деятельности как важной составляющей успешного функционирования современных организаций. В работе рассматриваются ключевые аспекты маркетинга, включая его определение, сущность и принципы. Особое внимание уделяется анализу основных этапов развития маркетинговой деятельности, начиная с ее возникновения и до текущих тенденций, определяющих направление развития маркетинга в условиях глобализации и цифровизации экономики. В статье также рассматриваются важнейшие функции маркетинга, такие как исследование рынка, сегментация потребителей, позиционирование товаров и услуг, а также роль маркетинговых стратегий в повышении конкурентоспособности компаний. В заключение акцентируется внимание на значении комплексного подхода к маркетинговой деятельности для достижения устойчивых результатов и устойчивого роста бизнеса.*

Ключевые слова: маркетинг, рынок, сегментация рынка, компоненты маркетинга, функции маркетинга.

Маркетинг – это комплекс мероприятий, направленных на изучение потребностей и желаний потребителей, разработку и продвижение товаров и услуг, а также на создание и поддержание отношений с клиентами. Он включает в себя анализ рынка, планирование, реализацию и контроль маркетинговых стратегий [1, с. 85].

Основными целями маркетинга является следующее:

1. удовлетворение потребностей и желаний потребителей, что способствует созданию ценности для клиентов.
2. создание спроса: маркетинг направлен на формирование и стимулирование спроса на товары и услуги, что позволяет компаниям достигать своих бизнес-целей.
3. установление отношений: маркетинг также включает в себя

построение и поддержание долгосрочных отношений с клиентами, что способствует их лояльности и повторным покупкам [2, с. 270].

Ключевыми понятиями маркетинга являются [5, с. 258-330]:

– **Целевой рынок:** Группа потребителей, на которую направлены маркетинговые усилия компании. Определение целевого рынка позволяет более эффективно разрабатывать и продвигать продукты.

– **Сегментация рынка:** Процесс разделения рынка на более мелкие группы потребителей с общими характеристиками, что позволяет компаниям адаптировать свои предложения под конкретные сегменты.

– **Маркетинговый микс (4P):** Концепция, описывающая четыре ключевых элемента маркетинга:

а) **продукт (product)** (товары или услуги, предлагаемые компанией);

б) **цена (price)** (стоимость продукта, которая должна быть конкурентоспособной и соответствовать ценности, которую он предлагает);

с) **место (place)** (каналы распределения, через которые продукт достигает потребителя);

д) **продвижение (promotion)** (методы, используемые для информирования потребителей о продукте и стимулирования его продаж).

В научной литературе выделяют современные концепции маркетинга:

1. **Маркетинг отношений:** подход, ориентированный на создание и поддержание долгосрочных отношений с клиентами, основанный на доверии и взаимовыгодном сотрудничестве.

2. **Социальный маркетинг:** Направление, которое учитывает социальные и экологические аспекты, стремясь не только к прибыли, но и к улучшению качества жизни общества.

3. **Цифровой маркетинг:** Использование цифровых технологий и интернет-платформ для продвижения товаров и услуг, включая SEO, контент-маркетинг, SMM и email-маркетинг.

Маркетинг как научное направление проходило несколько периодов [5, с. 85-100]:

В древний период торговцы использовали простые методы, такие как ярмарки и рынки, для продвижения своих товаров, например, в Древнем Египте и Месопотамии использовались простые формы рекламы, такие как вывески и объявления на глиняных табличках.

В средние века торговцы объединялись в гильдии, что способствовало развитию стандартов качества и цен. Это также

привело к более организованным методам торговли. Ярмарки продолжали оставаться важными местами для торговли и обмена информацией о товарах.

В XVIII-XIX вв. с началом индустриальной революции производство товаров стало массовым. Это привело к необходимости в более эффективных методах продвижения и распределения товаров, например, появление печатной рекламы, таких как газеты и журналы, дало новый импульс для маркетинга. Компании начали использовать рекламные объявления для привлечения клиентов.

XX в. В 1920-1930-х годах маркетинг стал рассматриваться как наука. Ученые начали разрабатывать теории и модели, такие как концепция 4Р (продукт, цена, место, продвижение).

Поствоенная эпоха: в послевоенные годы маркетинг стал важным инструментом для компаний, стремящихся восстановить и расширить свои рынки. Появление телевидения открыло новые возможности для рекламы.

1970-1980-е годы. В этот период акцент сместился на построение долгосрочных отношений с клиентами. Компании начали осознавать важность удовлетворенности клиентов и лояльности. Разработка методов сегментации рынка позволила компаниям более точно нацеливаться на определенные группы потребителей.

1990-е годы. Появление интернета изменило ландшафт маркетинга. Компании начали использовать веб-сайты и электронную почту для продвижения своих товаров и услуг.

В конце 1990-х и начале 2000-х годов начали развиваться социальные сети, что открыло новые возможности для взаимодействия с клиентами.

21 век: Цифровая эпоха: Современный маркетинг активно использует цифровые технологии, включая SEO, контент-маркетинг, SMM и аналитику данных. Компании стремятся к персонализации и адаптации своих предложений под потребности клиентов. Использование больших данных и аналитики позволяет компаниям лучше понимать поведение потребителей и оптимизировать свои маркетинговые стратегии.

Итак, маркетинг можно охарактеризовать как функция, связанная с финансами, т.е. изучение рынка с целью получения прибыли, формирования спроса на продукцию, система управления сбытовой и производственной деятельностью организации. Потребности потребителя помогают удовлетворить такой метод.

Как и у любой науки у маркетинга есть свои принципы [5, с.432], например,



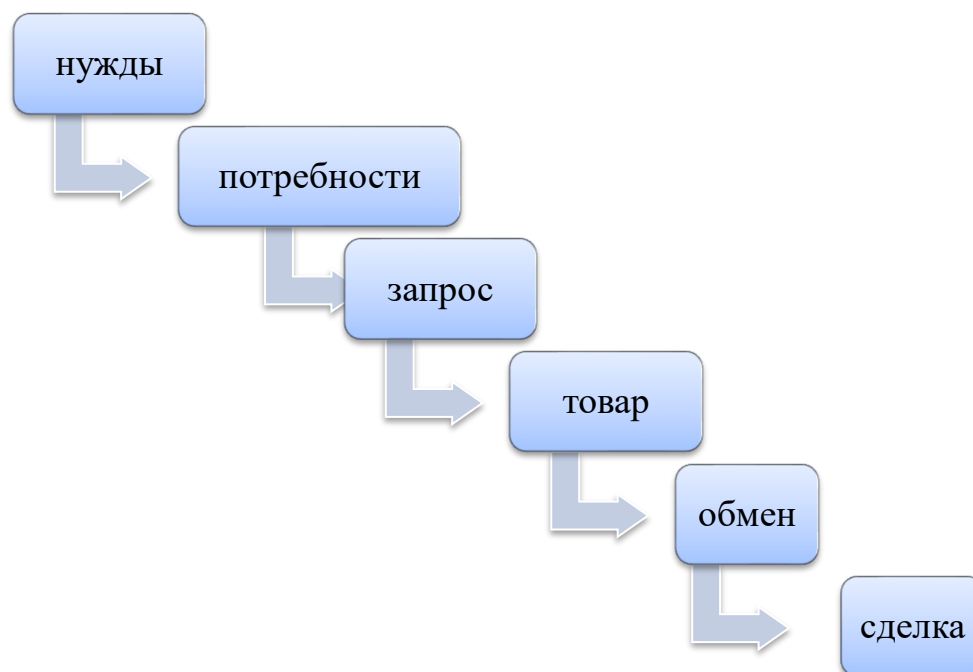
Термин маркетинг восходит к английскому языку «market» – рынок и подразумевает деятельность фирмы в условиях рынка. Данное понятие появилось в США в самом начале XX века как ответ на обострение конкурентной борьбы в условиях быстрого роста концентрации и укрупнения производства.

Согласно В.А. Зайцеву, маркетинг – это «явление разноплановое, комплексное, включающее систему взглядов, координацию различных направлений деятельности фирмы с целью увязки её производственных возможностей и потребности рынка в соответствующей продукции» [4, с. 58].

В онлайн Толковом словаре русского языка, маркетинг определяется как «система организации хозяйственной деятельности, основанная на изучении рыночного спроса, возможностей сбыта продукции, реализации услуг» [<https://gufo.me/dict/ozhegov/маркетинг>].

В научной литературе существует около 2000 определений термина «маркетинг». Однако во всех существующих определениях отражаются ориентация на работу в сфере обращения продукции, выделяя при этом либо отдельные функции и направления маркетинговой деятельности, либо его комплексный характер. Целесообразно использовать определение, предложенное профессором Ф. Котлером в его книге «Основы маркетинга». Учёный предложил следующее определение маркетинга «маркетинг – вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [3, с. 47.]

Итак, для пояснения данного определения нужно рассмотреть такие ключевые понятия как:



Таким образом, нужды не создаются рекламными агентствами, они присущи самой природе человека; потребности выражаются и объектах, удовлетворяющих ту или иную нужду, присущим культурному укладу данного общества способом; запрос – это потребность, подкрепленная покупательной способностью; товар – это совокупность предлагаемых на рынке объектов, способных удовлетворять нужды и потребности; обмен – это акт получения желаемого объекта путем предложения чего-либо взамен; сделка предполагает выполнение следующих условий: наличие как минимум двух ценностно-значимых объектов, согласование условий её осуществления, согласование места и времени проведения [4, с. 6-7].

В словаре маркетинговых терминов выделяют следующие компоненты термина «маркетинг» [<https://www.etxt.ru/subscribes/slovar-marketinga>]:

- **Analytics** (аналитика) – это постоянный сбор данных и их обработка с целью актуализации определения трендов и тенденций.
- **ARPU** – средний доход с клиента.
- **B2B** («be to be» или «би ту би» от англ. «business-to-business» – рус. «бизнес к бизнесу») – торговые или маркетинговые взаимодействия двух бизнесов.
- **B2C** («be to ce» или «би ту си» от англ. «business-to-consumer» – рус. «бизнес для потребителя») – продажи/маркетинг в отношении бизнеса (производителя) и клиента (потребителя).
- **Benchmarking** – он же бенчмаркинг, стратегический прием анализа самых успешных форм ведения бизнеса с последующим сопоставлением тех же действий в собственной компании.

– **Big Data** – данные для анализа большого объема (подразумевается, что справиться с обработкой таких данных может только компьютерная программа).

– **Brand Identity** или идентичность бренда – маркетинговые термины, означающие персонификацию бренда, характерные только для него черты.

– **Buyer Persona** как персона покупателя – демографические, поведенческие и другие данные (хобби, предпочтения и т. д.), которые основываются исключительно на объективных фактах о потенциальных потребителях услуги, товара.

– **Churn Rate** – отток клиентов, количество тех, кто отказался от предложенной (используемой) услуги, подписки, продукта.

– **Conversion Rate** – конверсия, процент тех, кто в результате используемой маркетинговой стратегии совершил вероятный шаг (переход, покупку, звонок и прочее).

– **Cross-Channel Marketing** – кроссканальное продвижение, при котором используется несколько типов медиа-каналов;

– **Omnichannel (омниканальность)** – продвижение по нескольким видам каналов.

– **Customer Insight** – потребительский инсайт, термин, которым маркетинг определяет анализ повторов и закономерностей ЦА для актуализации используемой стратегии и контента.

– **Customer Journey** – путь клиента, термин для всех взаимодействий организации и потребителя.

– **Hard Offer** – прямая просьба или подталкивание к совершению покупки, обычно «жесткое предложение» заключается в требовании денег до презентации.

– **Pain Points** или болевые точки – потенциальные проблемные точки, провоцирующие спрос на продукт или услугу.

– **ROI** – окупаемость, разница между потраченными на продвижение средствами и заработанной на эту сумму (привязывается к 1\$).

Маркетинг как наука исследует следующие вопросы:

1. анализ источников снабжения, рынков, в результате этого анализа формируется банк данных, который позволяет решать маркетинговые задачи;

2. создание новых сетей со складами с различными магазинами, проектирование товародвижения;

3. снабжение ценовой политики, заключается в планировании систем и уровней цен на экспортируемые товары;

4. снабжение должным уровнем безопасности в использовании продуктов, которые производим;

5. контроль за работниками, оценка рисков и прибылей, регулирование маркетинговой деятельностью [4, с.125].

Маркетинг является двусторонним понятием, во-первых, это тщательное изучение рынка, вкусов и запросов его участников, выявление специфических особенностей отдельных групп потребителей и ориентация на них производственной деятельности; во-вторых, это активное воздействие на рынок, формирование спроса на товары и услуги, запросы и предпочтения потребителей [4, с. 9].

Итак, проанализировав теоретический материал, можно выделить следующее:

1) Маркетинг представляет собой комплекс мероприятий, направленных на изучение потребностей потребителей, разработку и продвижение товаров и услуг, а также на создание и поддержание отношений с клиентами. Он является важным инструментом для достижения бизнес-целей.

2) Сущность маркетинга заключается в ориентации на потребителя. Успешные маркетинговые стратегии основываются на глубоком понимании потребностей и желаний целевой аудитории, что позволяет компаниям создавать ценность и удовлетворять запросы клиентов.

3) Маркетинг фокусируется на создании ценности для клиентов через качественные продукты, конкурентоспособные цены и эффективные каналы распределения. Это способствует формированию лояльности и долгосрочных отношений с потребителями.

4) Эффективный маркетинг требует сегментации рынка и адаптации предложений под конкретные группы потребителей. Это позволяет компаниям более точно нацеливаться на свою аудиторию и удовлетворять её уникальные потребности.

5) Все аспекты маркетинга, включая продукт, цену, место и продвижение, должны работать в унисон. Интегрированный подход обеспечивает согласованность и последовательность в коммуникациях и действиях компании.

6) Маркетинг должен быть гибким и адаптивным к изменениям на рынке, включая изменения в потребительских предпочтениях и технологических трендах. Это позволяет компаниям быстро реагировать на новые вызовы и возможности.

7) Современный маркетинг должен учитывать этические аспекты и социальную ответственность. Компании должны стремиться к устойчивому развитию и учитывать влияние своих действий на общество и окружающую среду.

Понятие и сущность маркетинга охватывают широкий спектр аспектов, от изучения потребностей клиентов до разработки стратегий продвижения. Маркетинг является неотъемлемой частью современного бизнеса, способствующей созданию ценности для клиентов и достижению успеха на рынке.

Литература

1. Кретов И.И. Маркетинг на предприятии: практическое пособие. – М.: Финстатинформ, 2014. – 844 с.
2. Ковалев А.И., Войленко В.В. Маркетинговый анализ. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2012. – 373 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент/ Ф. Котлер. – 11-е изд. – СПб: Питер, 2015. – 223 с
4. Маркетинг. Учебное пособие для студентов заочной (дистанционной) формы обучения. / под ред. В.А. Зайцева – М.: ГИНФО, 2001. – 183 с.
5. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. /Под ред. В.А. Алексунина. – М.: Дашков и К, 2014. – 714с

Интернет ресурсы

6. Словарь маркетинговых терминов: [https:// www.etxt.ru/subscribes /slovar-marketinga](https://www.etxt.ru/subscribes/slovar-marketinga)
7. Толковый словарь русского языка: <https://gufo.me/dict/ozhegov/маркетинг>

MARKETING ACTIVITIES: CONCEPT, ESSENCE, PRINCIPLES, KEY ASPECTS AND STAGES OF DEVELOPMENT

DE XIANHE

2nd year master's student department management

Faculty of Economics and Management,

Russian-Tajik (Slavic) University

E-mail: zw2426675243@gmail.com

Abstract. *The article is devoted to the study of marketing activities as an important component of the successful functioning of modern organizations. The work considers the key aspects of marketing, including its definition, essence and principles. Particular attention is paid to the analysis of the main stages of the development of marketing activities, from its inception to current trends that determine the direction of marketing development in the context of globalization and digitalization of the economy. The article also considers the most important functions of marketing, such as market research, consumer segmentation, positioning of goods and services, as well as the role of marketing strategies in increasing the competitiveness of companies. In conclusion, attention is focused on the importance of an integrated approach to marketing activities to achieve sustainable results and sustainable business growth.*

Keywords: marketing, market, market segmentation, marketing components, marketing functions.

Сущность и методы финансового оздоровления коммерческого банка

Тянь Синфей

магистрант 1-го года обучения

направление «Финансы и кредит»

Российско-Таджикский (славянский) университет

ул. М. Турсунзаде 30, 734025 Душанбе, Республика

Таджикистан

Аннотация: В статье рассмотрены основные виды финансовых инструментов, цель инструментов на рынке это получение прибыли, основной признак финансовых инструментов — стандартизированность.

Было отмечено, что рынок долговых финансовых инструментов включает в себя предложение облигаций, кредитов, займов и других подобных инструментов, которые представляют собой обязательства эмитента перед инвестором. Кроме того, учитывается, что рынок долевых финансовых инструментов включает обращение акций, которые представляют собой долю собственности в компании.

Ключевые слова: финансовый инструмент, финансовый продукт, акций, облигаций, кредит, займ.

Под финансовым оздоровлением традиционно понимается комплекс мер, направленных на восстановление платежеспособности предприятий. Потребность в проведении такого рода комплекса мер вытекает из особенностей жизненного цикла предприятия. Классический жизненный цикл предприятия включает в себя шесть стадий: зарождение, становление, подъем (развитие), высшая точка, спад и банкротство - каждой из которых соответствуют определенные особенности его состояния. [1]

Согласно теории Гринера, описывающей модель развития кризиса на различных стадиях жизненного цикла, на любой из стадий предприятие может сталкиваться с рисками в своей деятельности, ведущими к кризисам, нарушающим его финансовую устойчивость и, как следствие, приводящим к его неплатежеспособности. Это вызывает необходимость проведения особого комплекса мер, именуемых финансовым оздоровлением, с целью недопущения ликвидации предприятия и восстановления его платежеспособности. [2]

Деятельность коммерческого банка существенно отличается от деятельности других предприятий, наличием специфических черт, присущих только банкам: являясь финансовым институтом, банк производит продукт, существенно отличающийся от продукта сферы материального производства - товар особого рода в платежных средствах и оказании услуг носящих денежный характер; он имеет единственную в своем роде предметно-производственную специализацию, обладает монополией на совершение банковских операций; его деятельность требует руководства со стороны менеджеров «особого рода» и имеет связи с органами государственного регулирования. Это позволяет говорить о банке, как о предприятии «особого рода», а его жизненном цикле как о цикле с определенной спецификой. Являясь предприятием особого рода, банк, осуществляет свою деятельность на основе специального разрешения - лицензии НБТ, отзыв которой означает не возможность для банка привлечения во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение привлеченные ресурсы от своего имени и за свой счет

на условиях возвратности, платности, срочности, открывать и ведения банковских счетов.

При таких условиях исключается какая-либо возможность восстановления платежеспособности банка, в том числе и с помощью процедур внешнего управления или мирового соглашения, реализуемых в рамках арбитражного процесса. У арбитражного суда, рассматривающего дело о банкротстве, отсутствует выбор различных судебных актов: при наличии признаков банкротства должно быть принято решение о признании банка банкротом и открытии конкурсного производства, при отсутствии таких признаков - решение об отказе в признании банка банкротом.

В последнем случае банк подлежит ликвидации в обычном порядке. Следовательно, спецификой жизненного цикла коммерческого банка, как предприятия особого рода, является его значительное сужение по сравнению с жизненным циклом предприятий, а рамки финансового оздоровления определяются мероприятиями, осуществляемыми только в рамках досудебной санации на стадии спада в жизненном цикле кредитной организации.

Таким образом, финансовое оздоровление коммерческого банка - это переходный этап жизненного цикла кредитной организации при возврате из состояния спада в состояние финансовой устойчивости (стабилизации и подъема) (рис. 1.).



Рис. 1.1. Жизненный цикл предприятия и коммерческого банка [3]

Цикличность в развитии экономики, банковской системы и отдельного коммерческого банка вызывает необходимость особых подходов к банковскому менеджменту на разных этапах жизненного цикла кредитной организации. А отклонение от равновесного состояния в деятельности банка требует проведения коррекционных

мероприятий, направленных на его возврат в исходное равновесное состояние.[4]

Решение данных задач находится в центре особой системы мер, именуемой в зарубежной литературе «кризис-менеджментом» или антикризисным управлением. Поэтому, с точки зрения эффективности финансового оздоровления, принципиальным является вопрос его отношения к системе антикризисного управления, как большей.

В настоящее время в научной литературе сложилось три основных подхода к определению сущности и назначения антикризисного управления:

- управление, направленное на предупреждение кризисных ситуаций (или превентивное управление);
- управление в условиях кризиса;
- управление, сочетающее в себе обе эти функции (оно основывается на том, что все управление в определенной мере должно являться антикризисным, если поставлена цель бескризисного развития).

Исходя из этого, на разных стадиях жизненного цикла существуют различные целевые ориентации, и возможно использование различных средств и методов управления, в том числе предупредительного и оздоровительного характера, можно говорить о различных трактовках антикризисного менеджмента (в широком и в узком плане).

Литература:

1. Замышляева К.В. Повышение конкурентоспособности банковской сферы на основе технологических инноваций. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. - СПб.: 2016. - 23 с.
2. Зомбанакис М. А. Причины и последствия мирового финансового кризиса. - М.: Едиториал УРСС, 2016. - 32 с.
3. Косой А.М. Методы предупреждения валютно-финансовых кризисов / А.М. Косой // Банковское дело, 2016. - №2. - С. 37-56.
4. Мануйленко В.В. К вопросу экономического капитала коммерческого банка // Вестник Самарского гос. экон. ун-та. - Самара, 2018. № 7 (45). - С. 58-64.
5. Миразизов А.Х. Эффективность финансово-кредитных инструментов устойчивого развития экономики Таджикистане (The Effectiveness of Financial and Monetary Instruments of Sustainable Development in Tajikistan,s Economy and Ways of Improving Them) / Espacios. – Венесуэла, 2017. – vol/38 (No 43) <http://www.revistaespacios.com/a17v38n43/17384326.html> (SCOPUS)

The nature and methods of financial recovery of a commercial bank
Tian Xinfei
Master's student 1 nd year of study
direction "Finance and Credit"
Russian-Tajik (Slavic) University
30 M. Tursunzade Street, 734025 Dushanbe, Republic of Tajikistan

Abstract: The article discusses the main types of financial instruments, the purpose of instruments on the market is to make a profit, the main feature of financial instruments is standardization. It was noted that the market for debt financial instruments includes the supply of bonds, loans, borrowings and other similar instruments that represent obligations of the issuer to the investor. In addition, it is taken into account that the market for equity financial instruments includes the circulation of shares, which represent an ownership interest in the company.

Keywords: financial instrument, financial product, shares, bonds, credit, loan,

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	3
Алимахмадов М.С. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ: ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ И БУДУЩИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ	4
Алимахмадов М.С. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	8
Мирзоева М.О. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА	17
Мирзоева М.О. ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА	22
Ван Юсуан АНАЛИЗ РОЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	28
Ван Юсуан ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КЛЮЧЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ЛИКВИДНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ДР	35
Лию Ю. РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ НАРУШЕНИЙ	46
Лию Ю. ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО – ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ	56
Хан Бин ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	61
Хан Бин ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	69
Хан Бин ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	81
Олимзода Ф.Ш. ЭВОЛЮЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ: РОЛЬ ДЕНЕГ, КРЕДИТА И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ И ТАДЖИКИСТАНА	93
Олимзода Ф.Ш. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ТАДЖИКИСТАНА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ	102
Дай Цзинвэй, Мо Чоу К ВОПРОСУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	105
Дай Цзинвэй, Мо Чоу КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ	110
Дай Цзинвэй, Мо Чоу КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА	113
Чжоу Сюй РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫМ УПРАВЛЕНИЕМ	116
Чжан Ивэй, Чжан Ханьпэн ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛЕ	119
Чжан Ивэй, Чжан Ханьпэн СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	123

Чжан Ивэй, Чжан Ханьпэн К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ОБРАЗА БРЕНДА В СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛЕ	127
Чжоу Сюй СОДЕРЖАНИЕ И ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	131
Чжоу Сюй ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ	135
Шодиева И.В. ВОПРОСЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	139
Шодиева И.В. МЕТОДЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	145
Рахматуллозода О. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ, ВИДЫ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ	148
Рахматуллозода О. ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	155
Махмудов С. ЦИФРОВИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ТАДЖИКИСТАНЕ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	161
Махмудов С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ: ОПЫТ ТАДЖИКИСТАНА	165
Би Сяньпин ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ	171
Би Сяньпин СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ФУНКЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ	175
Би Сяньпин ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ	180
Ахмедова М.Х. ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	188
Ахмедова М.Х. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСИРОВАНИЯ	195
Ахмедова М.Х. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	204
Кодирова Д.У. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	211
Власова З.И. ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ	217
Власова З.И. ЭТАПЫ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ	226
Ли Ботен СУЩНОСТЬ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	233
Ли Ботен ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЮ «ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	236

Абдуллоева А.Х. ВКЛАДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	239
Абдуллоева А.Х. ФИНАНСОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И НАСЕЛЕНИЯ	243
Ли Ботен ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	245
Лю Венвен, Лю Ган ОСОБЕННОСТИ ВЫВЕДЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОЙ РЫНОК	247
Лю Венвен, Лю Ган ПРОБЛЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА МИРОВОЙ РЫНОК	250
Лю Венвен, Лю Ган МИРОВОЙ РЫНОК ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ	253
Чен Фэй К ВОПРОСУ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ	256
Чен Фэй ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ КАК РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ	259
Чен Фэй НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА	261
Махмудов С. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ В 2025 ГОДУ: ПРИМЕНЕНИЕ В ТАДЖИКИСТАНЕ	264
Ян Хаосиан ПРОЦЕСС И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	270
Ян Хаосиан ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАЕНС–РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАНК ЭСХАТА»	277
Ян Хаосиан ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БАНК ЭСХАТА»	292
Рахматзода Х.Б., Луо Сяонян АУТСОРСИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА	302
Лу Сяонян АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА	305
Тагаев Х. МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ	313
Лу Сяонян ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ АУТСОРСИНГА	316
Ибодзода А.А. ОСОБЕННОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	321
Румиева М. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН	324
Кудратова С.Б. РОЛЬ И ФУНКЦИИ НБТ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН	329
Миркосимова М.Н. РОЛЬ И ПРИНЦИПЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	333
ЧЖЕН ШУАН СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН	336

Саидова З. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	350
Карчиев А.Д. РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ДОХОДНОСТИ ПО БАНКОВСКИМ ПРОДУКТАМ	353
Мирзоев А. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ БОЛЕЗНИ АЛЬЦГЕЙМЕРА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АЛГОРИТМОВ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА	358
Кодирова М.Д., Вей Сю ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	363
Кодирова М.Д., Атаева Т. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН И МЕТОДЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	367
Сатторов С. ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ И ЕГО РИСКИ	372
Чень Бовей ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, И СТРАТЕГИИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ	376
Чень Бовей БАЗОВЫЕ РАМКИ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	379
Чень Бовей СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ	383
Кодирова М.Д., Вей Сю РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ И ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	390
Атаева Тахмина АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНЕШНЕГО ДОЛГА РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН	395
Азимова Муштари МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА	398
ДЕ СЯНЬХЕ МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ	403
Тянь Синфей СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	411

© Издательство РТСУ

Сдано в набор 10.04.2025. Подписано в печать 11.04.2025.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура литературная.
Формат 60х84 $\frac{1}{16}$. Услов. печ. л. 26,25.
Тираж 100 экз. Заказ № 175.

Отпечатано в типографии РТСУ,
734025, Республика Таджикистан, г. Душанбе,
ул. Мирзо Турсун-заде, 30