

## ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2408-9303-2022-9-4-68-74  
УДК 657.004,336.02(045)  
JEL C12, M21

## Бизнес-модель депозитария как элемент интегрированной отчетности

Р.Г. Каспина<sup>а</sup>, Л.Р. Мухаметшина<sup>б</sup>

<sup>а</sup> Высшая школа бизнеса, Казанский федеральный университет, Казань, Россия;

<sup>б</sup> АО «Центральный депозитарий РТ», Казань, Россия

### АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности применения бизнес-модели депозитария как инструмента повышения эффективности взаимодействия с заинтересованными сторонами, а также результаты анализа зарубежной практики ее представления в интегрированной отчетности. В качестве **объектов** анализа авторами выбраны зарубежные организации, осуществляющие депозитарную деятельность: Standard Bank Group, DBS, Nedbank, Strate, в результате чего предложена трансформированная бизнес-модель депозитария АО «Центральный депозитарий РТ», позволяющая оценить процесс создания стоимости для заинтересованных пользователей. В ходе ее разработки и практической реализации обоснована необходимость ее применения при взаимодействии со стейкхолдерами. С помощью данной модели, представленной в интегрированном отчете, последние смогут оценить наиболее существенные результаты деятельности депозитария, используемые в процессе создания стоимости ресурсы и капиталы, отслеживать основные бизнес-процессы внутри компании, а также сделать выводы, удовлетворяют ли результаты деятельности интересам определенных групп заинтересованных лиц. В ходе работы применялись такие общенаучные **методы** познания, как сравнение, анализ и синтез, обобщение, систематизация, абстрагирование и моделирование.

**Ключевые слова:** бизнес-модель; интегрированная отчетность; заинтересованные стороны; бизнес-процессы; цепочка создания стоимости; депозитарий; виды капиталов в бизнес-модели

**Для цитирования:** Каспина Р.Г., Мухаметшина Л.Р. Бизнес-модель депозитария как элемент интегрированной отчетности. *Учет. Анализ. Аудит* = *Accounting. Analysis. Auditing*. 2022;9(4):68-74. DOI: 10.26794/2408-9303-2022-9-4-68-74

## ORIGINAL PAPER

## Business Model of the Depository as Integrated Reporting Element

R.G. Kaspina<sup>а</sup>, L.R. Mukhametshina<sup>б</sup>

<sup>а</sup> Higher School of Business, Kazan (Volga) Federal University, Kazan, Russia;

<sup>б</sup> JSC "Central Depository of the Republic of Tatarstan", Kazan, Russia

### ABSTRACT

The paper reveals the features of applying the business model of the depository as a tool to improve the efficiency of interaction with stakeholders. The study presents the results of the foreign practice analysis of the business model of integrated reporting. The authors took Foreign organizations carrying out depository activities as objects of analysis: Standard Bank Group, DBS, Nedbank, Strate. As a result, it allowed to propose a transformed business model for value estimation for interested users. Based on the analysis, the authors substantiated of the process of creating a business model of the depository JSC "Central Depository of the Republic of Tatarstan" and its practical implementation, the necessity of its application in interaction with stakeholders. Using the business model presented in the integrated report, interested users can see the major results of the depository's activities, the resources and capital used in creating value. Also, they can track the main business processes within the company, draw conclusions whether the results of activities satisfy the interests of certain stakeholder groups. In the course of the research, the authors have used such general scientific methods of cognition as comparison, analysis and synthesis, generalization, systematization, abstraction and modeling.

**Keywords:** business model; integrated reporting; parties concerned; business processes; value chain; depository; types of capital in business model

**For citation:** Kaspina R.G., Mukhametshina L.R. Business model of the depository as integrated reporting element. *Uchet. Analiz. Audit* = *Accounting. Analysis. Auditing*. 2022;9(4):68-74. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408-9303-2022-9-4-68-74

© Каспина Р.Г., Мухаметшина Л.Р., 2022

## ВВЕДЕНИЕ

Нынешняя практика экономического управления свидетельствует, что одним из ключевых инструментов, позволяющих заинтересованным сторонам (ЗС) получать расширенную информацию о деятельности компании, оценивать связанные с ней возможные риски и принимать релевантные решения, является корпоративная интегрированная отчетность.

Сегодня этот формат отчетных документов выступает информационной базой устойчивого развития бизнеса, хотя именно в нем данные о результатах и перспективах своей деятельности раскрывают немногие российские экономические субъекты из различных отраслей хозяйствования. В соответствии с Международным стандартом интегрированной отчетности ядром организации является ее бизнес-модель. В силу этого исследование было сосредоточено на раскрытии функций бизнес-модели депозитария как инструмента повышения эффективности взаимодействия с заинтересованными сторонами. В ходе работы авторы рассмотрели теоретические аспекты бизнес-модели в депозитариях; изучили зарубежную практику ее применения при взаимодействии с заинтересованными сторонами; разработали бизнес-модель для АО «Центральный депозитарий РТ».

## МЕТОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Согласно международному стандарту по интегрированной отчетности бизнес-модель выступает одним из ее ключевых элементов<sup>1</sup> — помогает улучшить ее прозрачность и достоверность, повысить эффективность взаимодействия с заинтересованными пользователями. Большинство компаний ставят это своей целью. Вышеупомянутый стандарт определяет бизнес-модель как систему, направленную на достижение поставленных стратегических целей и на создание стоимости компании в перспективе, объединяющую в себе все аспекты деятельности организации, начиная с коммерческой и заканчивая результатами функционирования [1].

По нашей гипотезе, бизнес-модель может рассматриваться как один из инструментов взаимодействия с заинтересованными сторонами, являясь составляющей интегрированного отчета. Поскольку основная цель последнего состоит в отражении процесса созда-

ния стоимости, базу бизнес-модели как раз и составляет данный процесс, объединяющий в себе такие элементы, как «Капитал» и «Ценность», созданная для компании и стейкхолдеров».

В научной литературе обычно выделяют два ключевых направления развития бизнес-модели: внутреннее, описывающее внутренние процессы компании, и внешнее, направленное на удовлетворение интересов внешних ЗС. Компилируя эти направления, можно сказать, что задача бизнес-модели — это достижение стратегических целей компании путем создания ценностей как для внутренних, так и для внешних заинтересованных пользователей разных уровней.

Полноправным участником рынка ценных бумаг, который оказывает услуги по хранению прав (сертификатов ценных бумаг) и регистрирует их переход, является депозитарий, а его бизнес-модель — это путь преобразования ресурсов в процессе деятельности в результат, реализующий ее стратегические цели и направленный на создание стоимости в долгосрочной перспективе. При этом деятельность отражается через бизнес-процессы — мероприятия, осуществляющие создание конечной услуги для потребителей [2].

Учитывая, что ключевой характеристикой бизнес-модели является совокупность бизнес-процессов (наглядно отражающих все проходящие в компании цепочки действий), ее использование позволяет проводить оценку как отдельных операций, так и деятельности организации в целом. Отметим, что, поскольку целью создания бизнес-модели является многоаспектное структурированное представление процесса формирования стоимости компании, то и ресурсы, с помощью которых формируется стоимость, представляются как несколько видов капитала. Кроме того, бизнес-модель должна быть гибкой, прозрачной для стейкхолдеров, которые могут оказать влияние на рост стоимости компании.

В бизнес-процессах понятие «стоимость» трактуется более широко, чем в традиционных методах оценки результатов деятельности, практически полностью основанных на финансовых показателях. Сейчас стоимость организации все чаще обуславливается нефинансовыми факторами, такими, как социальные выгоды; репутация бренда; влияние компании на рынке; таланты, навыки и инновации, привнесенные ее сотрудниками. Через бизнес-модель можно понять, что представляет из себя компания на самом деле, каким образом используются имеющиеся ресурсы, т.е. модель характеризует способ ведения бизнеса и полученные результаты. Именно через нее можно получить ответы на следующие вопросы:

<sup>1</sup> Международный стандарт по интегрированной отчетности. URL: <https://integratedreporting.org/> (дата обращения: 23.02.2022).

- как создать ценность для заинтересованных сторон;
- как зарабатывать деньги;
- как реализовывать стратегический контроль над цепочками создания ценности.

В ходе работы с бизнес-моделью определяются и виды используемого капитала (по стандарту их шесть, они описаны ниже). В ходе взаимодействия они интегрируются и дают общий результат, а поэтому оценка их использования должна носить комплексный характер [3–5].

В настоящее время для создания бизнес-модели рекомендованы несколько методов, однако наиболее распространены те, которые визуализируют ее внутренние связи. По нашему мнению, наиболее оптимальной является модель, предложенная в стандарте по интегрированной отчетности. Во-первых, потому, что она сжато демонстрирует отраженную в отчете информацию, и во-вторых, глубоко и полно отражает процесс создания стоимости через преобразование имеющихся ресурсов, отражая результат бизнес-процессов в качестве выходных данных.

Учитывая, что бизнес-модель должна выполнять ключевую задачу — отражать реализацию стратегических целей компании через создание ценности для ЗС, то, в отличие от сбалансированной системы показателей, она выступает инструментом как для внешних, так и для внутренних пользователей. В интегрированном отчете ее ключевой задачей становится представление в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах имеющихся ресурсов на входе, а также самой процедуры преобразования и результата на выходе. При этом надо заметить, что на процесс создания стоимости, помимо внутренних, оказывают влияние и такие факторы, как:

- взаимоотношения со стейкхолдерами;
- доступные ресурсы и их качество;
- внешние экономические и социальные причины.

Все вышеперечисленные ресурсы и возможные отношения в бизнес-модели определяются как капиталы, которых в стандарте выделено шесть: финансовый; человеческий; природный; интеллектуальный; социально-репутационный; производственный [4].

Финансовый капитал включает в себя все возможные финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении компании для ведения деятельности. Человеческий — это навыки и умения сотрудников, их профессиональные качества, желание реализовывать стратегии и цели компании. Природный капитал — доступные природные ресурсы, которые могут быть

использованы в деятельности. Интеллектуальный — применяемые инновационные и интеллектуальные разработки, дающие компании конкурентные преимущества. Социально-репутационный капитал — это возможные связи компании с внешними и внутренними заинтересованными сторонами, степень удовлетворенности их интересов. Наконец, производственный капитал — объекты, используемые в операционной деятельности.

Подчеркнем, что каждый из рассмотренных видов капитала тем или иным образом связан с различными группами стейкхолдеров. Формирование финансового связано со взаимодействием, например с инвесторами или кредиторами, а человеческий капитал создается путем сотрудничества с внутренними стейкхолдерами (работниками), формирования компетенций в ходе профессиональной деятельности или процесса обучения. Производственный капитал образуется при коммуникациях с поставщиками; если интеллектуальный капитал — результат отношений с разработчиками, программистами, то природный — с окружающей средой. Социально-репутационный складывается из всех взаимоотношений компании и их качества [6, 7].

Исходя из вышеперечисленного, можем заявить, что формирование капиталов и их дальнейшее движение во многом зависит от качества и степени взаимодействия с группами стейкхолдеров и их вовлечения в процесс. Однако необходимо принимать во внимание и специфику деятельности, и особенности отрасли, поскольку они напрямую влияют на то, что за капиталы будут использоваться и какова значимость каждого из них для данного рода деятельности. Подводя итог, отметим, что роль бизнес-модели в интегрированном формате отчета заключается в отражении видов капитала в ходе деятельности тех или иных групп стейкхолдеров [8].

Анализ зарубежных бизнес-моделей, формируемых депозитариями StandardBankGroup, DBS, Nedbank, Strate, позволил выделить следующие раскрываемые особенности:

- список капиталных вложений компании в бизнес-модель;
- краткое описание каждой стратегии;
- управление рисками и возможностями;
- подход к управлению;
- измерение производительности;
- обзор внешней среды [9–11].

Первая модель раскрывает основные итоги и результаты бизнеса под заголовком «Что мы делаем»; при этом в отчете перечисляются основные виды деятельности организации, выделяются важнейшие

продукты и услуги бизнеса (а также побочные продукты деятельности). Результаты отражены в диаграмме и разделены на 2 части заголовками: «Что это значит для группы» и «Что это означает для заинтересованных сторон»; там же представлены реализуемые цели устойчивого развития.

Модель DBS определяет капиталы, на которые опирается бизнес, и раскрывает использование каждого их вида для реализации своей стратегии и создания стоимости, приводя результаты деятельности в виде ключевых показателей, обеспечивающих их измерение. Это модель кратко объясняет ценность, предоставляемую каждой из групп заинтересованных сторон, со ссылками на страницы для более подробного объяснения; демонстрирует взаимосвязь информации, показывая, как бизнес-модель связана со стратегией компании, ключевыми элементами ее управления и ее эффективностью.

Бизнес-модель Nedbank ориентирована на капиталы как на входе, так и на выходе, четко формулирует создаваемую ценность и показывает, на какие ЗС влияют ее результаты. Кроме того, она выдает информацию о «ключевых факторах изменений», применяя статистические данные для обеспечения ясности и обоснования своего вклада и деловой активности.

Сущность бизнес-модели Strate — в ее простом схематическом представлении капиталов, называемых «ресурсами». Она наглядно показывает, что стоимость создается путем их преобразования в рамках бизнес-деятельности Strate на основе определения ее результатов. За счет выдачи дополнительной информации эта модель становится наиболее привлекательной для клиентов.

Анализ зарубежных научных источников и практического опыта показал, что бизнес-модели индивидуальны в визуальном представлении, но при этом они имеют единую общую структуру и отражают все необходимые компоненты.

Каждая бизнес-модель не только достаточно полно раскрывает используемые капиталы и ресурсы, но и подробно описывает бизнес-процессы, происходящие в ходе преобразования капиталов, определяя для каждого их вида точки выхода и конечные результаты от преобразования ресурсов. Кроме того, каждый ее компонент взаимоувязан с соответствующим блоком интегрированного отчета [11–13].

В АО «Центральный депозитарий РТ» присутствуют пять видов капитала: финансовый, производственный, человеческий, интеллектуальный и социально-репутационный, причем каждый из них определяется набором показателей, отражающих его вклад в реали-

зацию стратегических целей. В ходе экономической деятельности происходит трансформация капиталов и осуществляется процесс создания ценностей для внешних и внутренних заинтересованных сторон.

На основе изучения зарубежной практики разработки бизнес-моделей депозитария нами была исследована возможность применения наиболее эффективных из них в АО «Центральный депозитарий РТ». При этом, по нашему мнению, в соответствии с предложениями, высказанными в [14], капиталами депозитария, формирующими ресурсы в будущем, должны были стать следующие:

- финансовый — денежные активы;
- человеческий — квалифицированные сотрудники;
- интеллектуальный — лицензии;
- социально-репутационный — информационно-технические разработки;
- производственный — основные средства.

В настоящее время депозитарий, располагая имеющимися ресурсами, под влиянием внешних и внутренних факторов ежедневно осуществляет следующие бизнес-процессы:

- депозитарное обслуживание клиентов;
- хранение ценных бумаг на счетах депо;
- выплата дивидендов депонентам;
- предоставление депозитарных-сейфовых ячеек;
- обслуживание госпакета акций.

Они преобразуют имеющиеся ресурсы в результат деятельности, который в первую очередь создает стоимость депозитария в будущем и отвечает требованиям как внешних, так и внутренних заинтересованных сторон. Первые получают на выходе следующие продукты деятельности: акционеры — дивиденды; надзорные органы — налоговые платежи; социальная сфера — благотворительные взносы; внутренние ЗС — возможности управления рисками, укрепление финансового состояния, направление части операционных расходов на улучшение благосостояния сотрудников, обучение и т.д.

Структура разработанной бизнес-модели депозитария представлена на рисунке. Слева выделен блок, в котором отражены имеющиеся виды капиталов; в центральной части — основные бизнес-процессы и реализуемые цели устойчивого развития, справа приведен состав полученных в ходе реализации бизнес-процессов результатов для каждой из групп стейкхолдеров. Внизу в виде значков приведены конкретные группы ключевых стейкхолдеров. В блоке результатов в каждой из фигур, отображающих используемые капиталы, выделена информация, показывающая, на



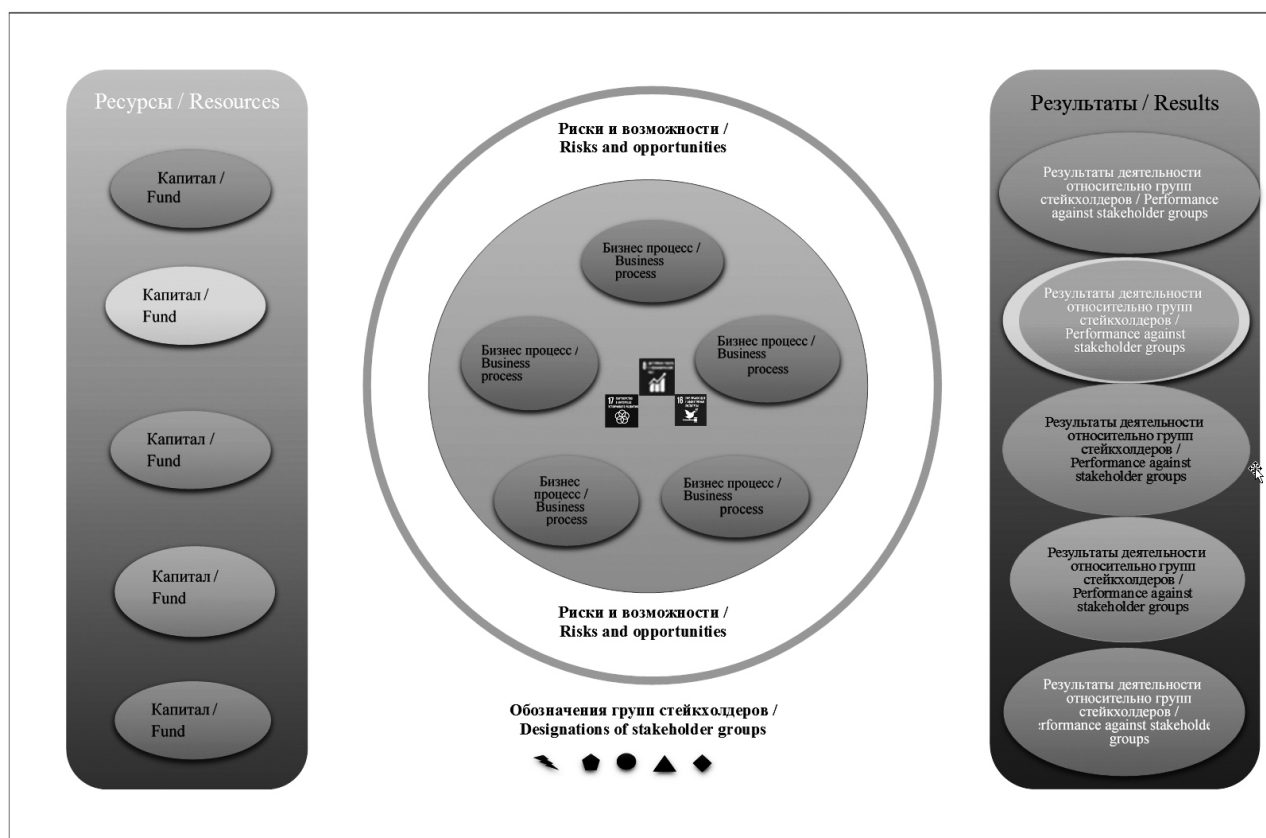


Рис. / Fig. Предлагаемая структура бизнес-модели АО «Центральный депозитарий РТ» / The proposed structure of the business model of JSC "Central Depository of the Republic of Tatarstan Depository of the Republic of Tatarstan"

Источник / Source: разработано авторами / developed by the authors.

каких пользователей влияют результаты деятельности депозитария.

Для определения качества бизнес-модели как инструмента повышения результативности взаимодействия с ЗС в цепочке создания стоимости была проведена оценка ее эффективности с использованием системы количественных и качественных показателей (см. таблицу).

Экспертные оценки разработанной бизнес-модели депозитария свидетельствуют, что она достаточно полно отражает процесс создания стоимости и охватывает все группы заинтересованных пользователей.

## ВЫВОДЫ

Предложенная трактовка бизнес-модели как специфического инструмента управления направлена на обеспечение функционирования бизнеса, определяя его место в цепочке создания ценности. Модель помогает получать ответы на вопрос: что и как необходимо делать, чтобы достичь желаемого результата, а также оценивать перспективы развития?

Для депозитариев она служит информационным отображением их деятельности, позволяя гибко реагировать на постоянно изменяющиеся условия рынка. Будучи основанной на визуальном представлении информации, бизнес-модель более информативна для стейкхолдеров, поскольку позволяет им реально наблюдать за деятельностью как депозитария в целом, так и отдельных бизнес-процессов в части повышения стоимости. Через нее заинтересованные пользователи могут видеть основные результаты деятельности компании, используемые ресурсы и капиталы в процессе создания стоимости, отслеживать основные бизнес-процессы внутри компании.

Реализация разработанных рекомендаций по усовершенствованию бизнес-модели позволит обеспечить необходимый уровень раскрытия информации о деятельности российских депозитариев и приведет к повышению их стоимости, а в интегрированной отчетности — отразить сильные стороны депозитария, показывая его устойчивость или подверженность влиянию внешних и внутренних факторов.

Таблица / Table

**Показатели оценки эффективности бизнес-модели депозитария /  
Indicators for evaluating the effectiveness of the depository business model**

Объект оценки / Object of assessment	Показатели / Indicators
<b>Эффективность бизнес-модели депозитария / Effectiveness of the depository business model</b>	
Бизнес-модель депозитария / Depository business model	Рентабельность / Profitability Рост стоимости / Rising cost Расширение зон обслуживания / Expansion of service areas Качество взаимодействия с заинтересованными сторонами / Quality of interaction with stakeholders
<b>Эффективность компонентов бизнес-модели депозитария / The effectiveness of the components of the depository business model</b>	
Внутренние риски и возможности / Internal risks and opportunities	Показатели производительности / Performance Metrics
Внешние риски и возможности / External risks and opportunities	Доля рынка / Market share Конкурентоспособность / Competitiveness
Цепочка создания стоимости / Chain value creation	Состав и распределение затрат / Composition and distribution of costs
Созданная ценность / Created value	Показатели прироста выручки / Revenue Growth Indicators

Источник / Source: разработано авторами / developed by the authors.

### СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Антонова О.В. Аналитические возможности интегрированной отчетности — новой модели бизнес-отчетности. *Евразийский Союз Ученых*. 2016;6–1(27):33.
2. Бармашов К.С., Ляндау Ю.В. Эффективные бизнес-модели предпринимательства. М.: КНОРУС; 2019. 129 с.
3. Басова М.М. Анализ бизнес-моделей в интегрированной отчетности российских компаний. *Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление*. 2018.3(26):15.
4. Гиротра К., Нетесин С. Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер; 2020. 215 с.
5. Когденко В.Г., Мельник М.В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа. *Международный бухгалтерский учет*. 2014;10(304):62.
6. Кэлфф Д. Бизнес не по-американски: новая европейская бизнес-модель. Пер. с англ. СПб.: Вершина; 2017. 288 с.
7. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса. Что будет после Balanced Scorecard. Пер. с англ. М.: Вершина; 2014. 272 с.
8. Плотников В.С., Азракулиев З.М. Анализ концепции финансового капитала в моделях бизнес-учета и интегрированной отчетности. *Экономический анализ: теория и практика*. 2018;21(1):54–59.
9. Ткачева С.Е. Раскрытие информации в интегрированной отчетности о ключевых показателях эффективности и бизнес модели организации. *Символ науки*. 2017;1(3):17–21.
10. Bayer M. Managerial economics and business strategy. Chicago: McGraw Hill; 2017. 562 с.
11. Hill Ch.W.L., Jones G.R. Strategic Management: an Integrated Approach. USA: Cengage Learning; 2012. 960 с.
12. Линц К., Мюллер-Стивенс Г., Циммерман А. Радикальное изменение бизнес-модели. Адаптация и выживание в конкурентной среде. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер; 2019. 310 с.
13. Winston W. Business modeling and data analysis. 2018. 864 с.
14. Вайл П., Ворнерпер С. Цифровая трансформация бизнеса. Изменение бизнес-модели для организации нового поколения. Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 257 с.

## REFERENCES

1. Antonova O.V. Analytical capabilities of integrated reporting: A new business reporting model. *Evrasijskij Soyuz Uchenyh = Eurasian Union of Scientists*. 2016;6–1(27):33. (In Russ.).
2. Barmashov K.S., Lyandau Yu.V. Effective business models of entrepreneurship. Moscow: KNORUS; 2019. 129 p. (In Russ.).
3. Basova M.M. Analysis of business models in the integrated reporting of Russian companies. *Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.YU. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie = Bulletin of the Moscow University named after S. Yu. Witte. Series 1: Economics and Management*. 2018.3(26):15. (In Russ.).
4. Girotra K., Netesin S. Optimal business model. Four risk management tools. Transl. from Eng. Moscow: Alpina Publisher; 2020. 215 p. (In Russ.).
5. Kogdenko V.G., Melnik M.V. Integrated reporting: Issues of formation and analysis. *Mezhdunarodnyy buhgalterskij uchet = International accounting*. 2014;10(304):62. (In Russ.).
6. Kalff D. Business is not American: A new European business model. Transl. from Eng. St. Petersburg: Vershina; 2017. 288 p. (In Russ.).
7. Meyer M.V. Evaluation of business performance. What will happen after the Balanced Scorecard. Transl. from Eng. Moscow: Vershina; 2014. 272 p. (In Russ.).
8. Plotnikov V.S., Azrakuliev Z.M. Analysis of the concept of financial capital in models of business accounting and integrated reporting. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika = Economic analysis: Theory and practice*. 2018;21(1):54–59. (In Russ.).
9. Tkacheva S.E. Disclosure of information in integrated reporting on key performance indicators and business model of the organization. *Simvol nauki = Science symbol*. 2017;1(3):17–21. (In Russ.).
10. Bayer M. Managerial economics and business strategy. Chicago: McGraw Hill; 2017. 562 p.
11. Hill Ch.W.L., Jones G.R. Strategic Management: An Integrated Approach. USA: Cengage Learning; 2012. 960 p.
12. Linz K., Muller-Stevens G., Zimmerman A. Radical change in the business model. Adaptation and survival in a competitive environment. Transl. from Eng. Moscow: Alpina Publisher; 2019. 310 p. (In Russ.).
13. Winston W. Business modeling and data analysis. 2018. 864 p.
14. Weil P., Warnerper S. Digital business transformation. Changing the business model for a new generation organization. Transl. from Eng. Moscow: Alpina Publisher, 2019. 257 p. (In Russ.).

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / ABOUT THE AUTHOR

**Роза Григорьевна Каспина** — доктор экономических наук, профессор, профессор Высшей школы бизнеса, Казанский федеральный университет, Казань, Россия

**Roza G. Kaspina** — Dr. Sci. (Econ.), Professor, Professor of the Higher School of Business, Kazan (Volga) Federal University, Kazan, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-3422-0039>

[rosakaspina@yandex.ru](mailto:rosakaspina@yandex.ru)

**Лейсан Радиковна Мухаметшина** — бухгалтер АО «Центральный депозитарий РТ», Казань, Россия

**Leysan R. Mukhametshina** — Accountant of Joint Stock Company “Central Depository of the Republic of Tatarstan”, Kazan, Russia

<https://orcid.org/0000-0002-1889-8803>

[leradikovna@mail.ru](mailto:leradikovna@mail.ru)

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The authors have no conflicts of interest to declare.

Статья поступила 19.01.2022; после рецензирования 29.06.2022; принята к публикации 26.08.2022.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article was received 19.01.2022; revised on 29.06.2022; accepted for publication 26.08.2022.

The authors read and approved the final version of the manuscript.