

# Калужский экономический вестник



ISSN 2499-989X

2022 №1

Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового  
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (<http://elibrary.ru/>)

**Научные статьи публикуются по следующим направлениям:**

- «финансы, денежное обращение и кредит»;
- «учет, анализ и аудит»;
- «экономика труда и социально-трудовые отношения»;
- «региональная и отраслевая экономика»;
- «экономика организации»;
- «маркетинг»;
- «менеджмент»;
- «математические методы в экономике»;
- «мировая экономика»;
- «экономическая теория»;
- «образовательные технологии».

***Редакционная коллегия***

**Матчинов В.А.**, главный редактор, директор Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Суслыкова О.Н.**, заместитель главного редактора, научный сотрудник Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Авдеева В.И.**, министр финансов Калужской области, профессор кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Губанова Е.В.**, доцент кафедры «Учет и менеджмент», к.э.н., доцент  
**Губернаторова Н.Н.**, зав.кафедрой «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Дробышева И.В.**, зав. кафедрой «Бизнес-информатика и высшая математика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н., профессор  
**Кокорев Н.А.**, зав.кафедрой «Бухгалтерский учет» Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент  
**Моисеева И.Г.**, заместитель директора Калужского филиала Финуниверситета по научной работе, к.пс.н.  
**Орловцева О.М.**, заместитель директора по учебно-методической работе Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент  
**Сергиенко Н.С.**, доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление» Финуниверситета при Правительстве РФ, к.э.н., доцент  
**Турчаева И.Н.**, доцент кафедры «Бухгалтерский учет» Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент

**Адрес редакции:** 248016, г. Калуга, ул. Чижевского, д. 17, комн. 214., тел.: 8(910)5202662

**E-mail:** [onsuslyakova@fa.ru](mailto:onsuslyakova@fa.ru)

**Учредитель:**

**Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

**СОДЕРЖАНИЕ****ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

<i>Байгузина Люза Закиевна</i> Цифровизация финансовой системы в условиях трансформации современной экономики	4
<i>Касимова Дилара Фаритовна</i> Малый и средний бизнес России: цифровая трансформация	8
<i>Курманова Лилия Рашидовна, Курманова Диана Асхатовна, Галимарданов Артур Раммилевич</i> Факторы влияния на уровень преступности экономической направленности	12
<i>Сусякова Оксана Николаевна</i> Особенности развития рынка автострахования КАСКО в Российской Федерации и в Калужской области	17

**РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА**

<i>Кошелева Дарья Сергеевна</i> Опыт предоставления налоговых льгот в регионах Центрального федерального округа	32
<i>Кулушева Рита Касымовна</i> Оценка влияния внешней среды на финансовую устойчивость предприятий пищевой отрасли в Республике Башкортостан	38
<i>Сусякова Оксана Николаевна</i> Особенности реализации национальных проектов в Калужской области	42

**МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ**

<i>Борисов Сергей Олегович, Ткаченко Алексей Леонидович</i> Особенности свода знаний по бизнес-анализу	47
<i>Губанова Елена Витальевна</i> Повышение эффективности использования интернет-маркетинга в деятельности организации	50
<i>Заборовский Никита Николаевич</i> Методы оценки финансовой несостоятельности (банкротства) «Компаний-зомби»	57
<i>Мосалев Виталий Игоревич, Ткаченко Алексей Леонидович</i> Применение методов бизнес-анализа в медицинской диагностике	60
<i>Чернигоских Сергей Андреевич</i> Оценка применения финансовых методов повышения стоимости компании	63

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

<i>Ильина Луиза Ивановна, Ружанская Наталья Вячеславовна</i> Особенности формирования профессиональных компетенций менеджера в финансовом управлении инновационными проектами	66
<i>Моисеева Ирина Геннадьевна</i> Психологические аспекты противодействия телефонному мошенничеству	70

**ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ**

75

**ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

УДК 336

БАЙГУЗИНА Л.З.

**ЦИФРОВИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ  
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ****DIGITALIZATION OF THE FINANCIAL SYSTEM IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION  
OF THE MODERN ECONOMY**

**Аннотация:** Сегодня многие считают, что негативные тенденции в экономике стран связаны с мировым кризисом. Однако, с точки зрения синергизма это эволюционный процесс, который необходимо рассматривать как процесс бифуркации и созидания в социально-экономической системе. В связи с этим, по мнению автора перспективным представляется рассмотрение закономерностей функционирования финансовой системы в Российской Федерации с точки зрения синергетического подхода в формировании финансового потенциала, который проявляется через функционирование финансового рынка и влияние его на финансовую, банковскую систему на уровне Российской Федерации. Для того чтобы понять, как влияет цифровизация на финансовую систему в целом автор рассматривает несколько определений данной категории. Выводами автора является, что «цифровая трансформация изменяет структуру и инструменты финансовых отношений и выявляет риски и узкие места, которые могут негативно повлиять на стабильность всей системы». Здесь нужно отметить, что в первую очередь это «риски безопасности и конфиденциальности данных, связанные с более широким использованием технологий».

**Ключевые слова:** синергетический подход, финансовые рынки, формирование финансового потенциала региона, цифровизация финансовой системы.

**Abstract:** Today, many believe that the negative trends in the economies of countries are associated with the global crisis. However, from the point of view of synergy, this is an evolutionary process, which must be considered as a process of bifurcation and creation in the socio-economic system. In this regard, according to the author, it seems promising to consider the patterns of functioning of the financial system in the Russian Federation from the point of view of a synergistic approach to the formation of financial potential, which manifests itself through the functioning of the financial market and its impact on the financial and banking system at the level of the Russian Federation. In order to understand how digitalization affects the financial system as a whole, the author considers several definitions of this category. The author's conclusions are that "digital transformation changes the structure and instruments of financial relations and reveals risks and bottlenecks that can negatively affect the stability of the entire system." It should be noted here that first of all these are "data security and privacy risks associated with the increased use of technology."

**Keywords:** synergetic approach, financial markets, formation of the financial potential of the region, digitalization of the financial system.

Актуальность исследуемой проблемы заключается в следующем. Если рассматривать в целом, то финансовая система взаимодействует и опосредует хозяйственные связи на всех уровнях государственного органа управления на федеральном, региональном и местном уровнях. Здесь нужно подчеркнуть, финансовые ресурсы формируются, распределяются и используются исходя из их функционального содержания и особенностей построения финансовых отношений между субъектами взаимодействия. Так, «влияние цифровых преобразований на финансовую систему одно из самых заметных и глубоких, что связано с развитием электронного правительства, быстрым распространением услуг

электронных платежей, выдачей кредитов без посредников, интересу к блокчейну и криптовалюты операциям. Будущее финансовой системы определяют четыре направления: цифровизация расчетов, платформенность, шеринг (совместное пользование), большие данные» [1].

Поэтому задача государства сформировать «правила игры», понятные для всех реальных и потенциальных участников и прежде всего речь должна идти об установлении общей среды доверия в цифровом финансовом пространстве. Так, «..по данным международной консалтинговой компании International Data Corporation (IDC), расходы на цифровую трансформацию на глобальном уровне в 2017 г. по сравнению с

предыдущим годом выросли на 16,8% и превысили 1,3 трлн долл., и по прогнозу IDC, эти расходы и далее будут расти в среднем на 17,9% ежегодно вплоть до 2021 г.» [2].

«Темпы технологического развития, естественно, разные. Есть, например, страны-лидеры — США, Япония, Сингапур и Израиль. Что касается России, доля цифровой экономики в ВВП РФ, по оценкам компании McKinsey, составляет 3,9%, что в два-три раза ниже, чем у цифровых лидеров: по Европе данный показатель в среднем чуть выше 6%» [3]. По данным The Boston Consulting Group (BCG) прогнозирует, что цифровая экономика в мире к 2035 г. по объему превзойдет производственный сектор и будет составлять 16 трлн долл. США [4].

В своих научных исследованиях, направленные на изучение глобального экономического кризиса многие авторы считают, что негативные тенденции в экономике стран связаны с мировым кризисом. Так, с одной стороны, если рассматривать с точки зрения синергизма, это «эволюционный процесс, который необходимо учитывать как процесс бифуркации. С другой стороны, это процесс трансформации цифровизации финансовой системы». В связи с этим, по мнению автора перспективным представляется рассмотрение «закономерностей функционирования финансовой системы в Российской Федерации» с точки зрения синергетического подхода в формировании финансового потенциала, который проявляется через функционирование финансового рынка и влияние его на финансовую, банковскую систему на уровне Российской Федерации, а это несомненно внедрение и использование цифровизации в финансовой системе на уровне региона, страны [5].

Глобализация мирового кризиса как чисто экономического явления затрагивает все сферы общественной жизни. Недавние события в денежной сфере позволили нам взглянуть на эту проблему под другим углом. Таким образом, линейные подходы, которые шли без глубоких изменений и проявлений каких-либо кризисов в финансовой сфере, все эти годы вынуждали с другой стороны, смотреть на нелинейные процессы. Оказалось, что методы прогнозирования, присущие классической экономической теории, больше не работают. Затем возникает проблема того, что делать и как идентифицировать нелинейные процессы в финансово-кредитной сфере [5,6].

Проблема довольно широкая, и в рамках этой статьи мы рассмотрим цифровизацию финансовой системы в условиях трансформации современной экономики.

Такая универсальная категория как синерге-

тический эффект, который имеет ряд аспектов, в том числе философский, естественно-научный, математический и, конечно же, экономический. Если изучить теоретико-методологические подходы данной категории, то такие авторы, как А.И. Данилов А.В. Дружинин разработали следующее определение синергетического экономического феномена: «Синергетический экономический эффект - это реальный эффект экономической активности в виде как увеличения полезного результата в натуральном выражении, так и сокращения затрат на его достижение, достигаемого путем рационального объединения Различные факторы репродуктивного процесса на всех его уровнях».

Цель статьи рассмотреть категорию «синергетический эффект», который представляет процесс бифуркации и ее влияние на цифровизацию финансовой системы. В связи с этим, по мнению автора перспективным представляется рассмотрение закономерностей функционирования финансовой системы в Российской Федерации с точки зрения «синергетического подхода в формировании финансового потенциала», который проявляется через функционирование финансового рынка и влияние его на финансовую, банковскую систему на уровне Российской Федерации. Разнообразием синергетического эффекта является «финансовый синергетический эффект», измеряемый дополнительными денежными доходами, полученными в результате эффективного сочетания денежных вложений, с точки зрения увеличения денежного капитала, независимо от фактической эффективности процесса общественного воспроизводства, напротив, реальный синергетический экономический эффект, хотя и определяется в денежной форме, измеряется с учетом корреляции между реальным результатом и реальными издержками, что подразумевает использование неудовлетворительных цен в расчетах и минимальные денежные оценки к объективно определенной основе цен» [7].

Таким образом, «синергетика» как процесс самоорганизации сложных систем может изменяться в разные временные интервалы, тем самым находя точку бифуркации (бифуркацию или даже множественность траекторий развития) и спонтанный выбор траекторий развития и изменение траектории развития и вектора развития, направленный на определенный аттрактор или «привлечение множества», обеспечивающий динамическое равновесие в течение определенного времени.

Этот теоретический подход может способствовать изменению таких факторов, как финансовые, налоговые и инвестиционные, непосредственно связанные с финансово-кредитными от-

ношениями, которые влияют на формирование финансового потенциала региона. Все перечисленные факторы - это системы, способные к самоорганизации. Эти факторы одинаково (фрактально) относятся ко всем субъектам рынка.

Начнем с финансовой и кредитной системы. Приведем пример из деятельности Центрального банка, который должен руководствоваться в своей политике такими задачами, как обеспечение доступности кредита для реального сектора экономики и предотвращение избыточности денежной массы, а также поддержание достаточной ликвидности банковской системы и предотвращение высокой волатильности национальной валюты.

На первый взгляд, это задачи, которые являются взаимоисключающими. Однако из-за нелинейного подхода центральный банк работает в разных режимах или системных ситуациях, каждый из которых может быть выражен как особая система приоритетов и подчинена его собственным законам. Переход центрального банка из одного режима в другой и банковской системы из одной ситуации системы в другую в случае нарушения динамического равновесия возможен без промежуточных состояний.

Иными словами, в «окрестностях» нелинейного развития одновременно существуют несколько режимов, то есть все эти системные состояния образуют единую сложную структуру, пребывающую в динамическом равновесии.

Другими словами, в «окрестностях» нелинейного развития существует одновременно несколько режимов, т. е. Все эти состояния системы образуют единую сложную структуру, находящуюся в динамическом равновесии.

Рассмотрим другой пример, ожидания девальвации национальной валюты приведут к увеличению разницы процентных ставок по активам, выраженным в национальной и иностранной валютах. Если ожидаются экономические трудности, инвесторы также будут изымать средства из суверенных долговых инструментов и, возможно, из внутренних фондовых бирж, что будет отражено в увеличении спредов по таким инструментам, как облигации Брейди и падение котировок акций.

Динамику денежной системы в этом случае легче охарактеризовать не в терминах отдельных государств (переход от одного государства к другому), а в плане сотрудничества (синергии) состояний различной сложности. Например, с простого уровня, который включает только одно абсолютно вероятное системное состояние на уровне высокой степени сложности (более двух состояний системы), переходы между ними (и, следовательно, между системами «законов

управления» и структурными параметрами часто не выводится из «накопленных атрибутов».

На фондовом, как и валютном рынке действия участника, непосредственно меняют конъюнктуру рынка, то есть степень рефлексивности процесса в этом случае значительно выше. Это приводит к выводу о том, что, например, для повышения уровня монетизации экономики необходимо учитывать не только объективные факторы, такие как ВВП, снижение инфляции, развитие банковского розничного бизнеса и т. д. Также следует отметить, что чрезвычайно важные субъективные (отражающие) факторы, такие как доверие населения и предприятия к национальным деньгам, к политике центрального банка и банковской системы в целом.

Другими словами, денежный мультипликатор имеет в значительной степени рефлексивный характер: чем больше доверия заслуживает денежная система и денежная политика, тем эффективнее национальные деньги могут выполнять все свои функции, в первую очередь функцию накопления [8,9].

Напомним, что финансовый капитал является капиталом крупных прямых инвестиций, которые формируют стратегию экономического роста в форме кванта, созданного взаимодействием макрообъектов.

Так формируется иерархия рынков, а не на принципах монополии того или иного типа, но в результате структурного и институционального взаимодействия рынков и их самоорганизации. Следовательно, сегменты динамического рыночного потенциала являются специализированными рынками, которые производят в их взаимодействии не единство вообще, а осязаемую единую систему денежных инвестиций страны

С точки зрения обеспечения экономической безопасности, надо отметить, что для России становится принципиально важным «идти в ногу с развитыми странами и ускорить внедрение цифровых технологий. Особенно актуален этот вопрос для реального сектора экономики, от уровня цифровизации которого будет зависеть конкурентоспособность выпускаемой продукции, позиции страны на мировых высокотехнологичных рынках, формирующих предпосылки для устойчивого развития» [10].

Как отмечают авторы «...закономерно возникает вопрос: насколько быстро можно совершить такой разворот в условиях общего технологического отставания России от развитых стран мира, в том числе в области информационных технологий, электроники и элементной базы, когда страна импортирует около 90% аппаратного и 60% программного обеспечения» [11]? Последние научные исследования, научные ста-

тью авторов, отмечают, что сегодня Россия является импортером технологий из-за рубежа, так как собственные технологии не всегда соответствуют мировому уровню. Например, «в 2015 г. лишь 12% разработанных технологий являлись принципиально новыми и могли быть конкурентоспособными на внешних рынках, причем в области производственных информационных систем таких технологий было всего 7,6%» [12].

Таким образом, можно отметить, что «цифровая трансформация изменяет структуру и инструменты финансовых отношений и выявляет риски и узкие места, которые могут негативно повлиять на стабильность всей системы». Здесь

нужно отметить, что в первую очередь это «риски безопасности и конфиденциальности данных, связанные с более широким использованием технологий». Быстрое распространение технологий и низкий уровень цифровой и финансовой грамотности создают благоприятные условия для распространения интернет-мошенничества, несущего риски финансовых потерь для физических и юридических лиц. Решение проблемы можно рассматривать через предоставление населению финансовых, технических, образовательных, культурных возможностей в сфере цифровизации.

### Список литературы:

1. Основные направления реализации цифровой повестки до 2025 года. Утв. Решением Высшего Евразийского экономического совета от 11 октября 2017 г. № 12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://docs.eaeunion.org/pd/ru-ru/0103644/pd\\_06032019](https://docs.eaeunion.org/pd/ru-ru/0103644/pd_06032019) (дата обращения: 12.01.2021)
2. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Формирование цифровой экономики в России: проблемы, риски, перспективы // Вестник Института экономики РАН. 2018. №5. – С. 9 – 21
3. Государство, его системы, схемы взаимодействия с населением должны меняться. Приложение № 53 к газете «Коммерсантъ» от 29.03.2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. - <https://www.kommersant.ru/doc/3586597> (дата обращения: 27.10.2021)
4. В авангарде цифровой экономики / Годовой отчет государственной корпорации «Ростех» за 2016 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://ar2016.rostec.ru/digital-g20/> (дата обращения: 27.10.2021)
5. Bayguzina L.Z. Influence of bifurcation processes in the financial system for the development of globalization and its social and economic consequences / 17th International Scientific Conference Globalization and Its Socio-Economic Consequences University of Zilina, The Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications, Department of Economics 4th – 5th October 2017. – 510 p. - pp.116-123. (Web of Science)
6. Байгузина Л.З. Современная финансовая система как бифуркация нелинейной динамической системы / наука и образование: новое время. Научно-методический журнал. - №5-2019.- С. 3-6. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41590085>
7. Контуры цифровой реальности: гуманитарно-технологическая революция и выбор будущего. М.: ЛЕНАНД, 2018., с. 92.
8. Васюта Е.А., Мантурова А.Л., Труханович Д.С. Анализ текущего состояния развития цифровой экономики в Российской Федерации // Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва). - №11-12. – 2019. – С. 51-56.
9. Иванов В.В., Малинецкий Г.Г. Цифровая экономика: от теории к практике // Инновации. - 2017. - № 12(30).. - С. 3–12.
10. Нормативное регулирование цифровой среды» [Электронный ресурс]. – URL: <https://digital.gov.ru/ru/activity/directions/862/> (дата обращения: 27.10.2021)
11. Зайченко И.М., Горшечникова П.Д., Дубгорн А.С. Цифровая трансформация бизнеса: подходы и определение // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент.- №2. – 2020 г. – С. 205-2012.
12. The Nine Elements of Digital Transformation [Electronic resource]. — Available at: <http://oukas.info/?u=The+Nine+Elements+of+Digital+Transformation>. (Accessed: 01.08.2021).

УДК 330.341

КАСИМОВА Д.Ф.

## МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС РОССИИ: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

## SMALL AND MEDIUM BUSINES IN RUSSIA: DIGITAL TRANSFORMATION

**Аннотация:** в процессе цифровой трансформации малый и средний бизнес может выступать как в качестве потребителя информационных и коммуникационных технологий, так и производителя. В работе исследованы способы цифровизации МСБ, оценка степени цифровизации при помощи индекса Business Digitalization Index, методы господдержки цифровизации СМБ.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, цифровая трансформация, цифровая экономика

**Abstract:** in the process of digital transformation, small and medium-sized businesses can act both as a consumer of information and communication technologies and as a producer. The paper examines the methods of digitalization of SMEs, assessment of the degree of digitalization using the Business Digitalization Index, methods of state support for the digitalization of SMEs.

**Keywords:** small and medium business, digital transformation, digital economy

В Российской Федерации реализуется Национальный проект "Национальная программа "Цифровая экономика Российской Федерации"[3]. В ее основе лежит "Стратегия развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы" [1], в которой было определено, что "цифровая экономика – хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг".

В соответствии с этими основополагающими документами, цифровая трансформация – это путь к построению цифровой экономики путем цифровизации всего бизнеса [8]. В Национальном проекте "Национальная Программа "Цифровая экономика Российской Федерации" [3] для предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) предусматривается:

- разработка комплекса мер, направленных на стимулирование (в том числе налоговое) частных инвесторов, осуществляющих инвестиции в российские высокотехнологичные проекты субъектов малого и среднего предпринимательства на ранней стадии их реализации, исходя из результативности указанных инвестиций;
- поддержка проектов малых предприятий по разработке и внедрению цифровых платформ и технологий для них, направленных на развитие информационной инфраструктуры;

- поддержка проектов малых предприятий по разработке, применению и коммерциализации ЦИТ;

- внедрение цифровых технологий и платформенных решений в сферах государственного управления и оказания государственных услуг, в том числе в интересах населения и субъектов малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей;

- создание корпоративных центров ГосСОПКА, обеспечивающих оказание услуг в области обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак и реагирования на компьютерные инциденты для физических лиц, индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса, в том числе не относящихся к субъектам критической информационной инфраструктуры.

Существуют различные способы цифровизации малого бизнеса [9]:

- производство цифровых технологий субъектами малого бизнеса;

- использования информационных и коммуникационных технологий;

- разработка и реализация государственных программ по цифровизации малого бизнеса.

То есть, с одной стороны МСБ может выступать в качестве потребителя цифровых технологий, с другой стороны – в качестве их производителя, причем и в том, и в другом случае возможна поддержка государственных программ. За рубежом именно малый бизнес обладает приоритетом в сфере инноваций (в т.ч. цифровых), а крупные корпорации внедряют их научные разработки в производство. В России же только 2,5 % малых предприятий заняты инновационными разработками [4].



Рисунок 1 – Процесс вовлечения малого бизнеса в цифровую экономику [9]

Предприятия МСБ могут организовывать собственное производство инновационной продукции в области технологии беспроводной связи, программного обеспечения, искусственного интеллекта, Интернета вещей и т.п.; либо создавать технологии для их дальнейшей продажи и внедрения.

Второй способ цифровой трансформации МСБ заключается во внедрении им современных цифровых технологий (онлайн-платежи; целевая реклама в социальных сетях, бухгалтерские программы, ERP, CRM и т.п.). К наиболее распространенным инструментам использования цифровых технологий малыми предприятиями относят:

- customer relationship management (CRM) – системы для управления отношениями с клиентами;
- enterprise resource planning (ERP) – управление ресурсами предприятия (понятие ресурсов включает: материалы, оборудование, трудовые ресурсы и др.);
- сервис облачных вычислений – используется для проведения сложных расчетов, обмена информацией, хранения данных, получения доступа к возможностям искусственного интеллекта и др.

Здесь необходимо отметить, что существует огромное разнообразие используемых цифровых технологий, различающихся по сложности, области применения, стоимости и другим параметрам. Как в этих условиях оценить уровень цифровизации МСБ?

Банк "Открытие" и Московская школа управления Сколково проводят исследования готовности малого и среднего бизнеса к цифровой экономике. Оператором исследования выступил

Аналитический центр НАФИ. Исследования проводились в 1 квартале 2019 г., 3 квартале 2019 г., 1 квартале 2020 г., 3 квартале 2020 г., 1 квартале 2021 г. [5].

Для оценки готовности бизнеса к цифровой экономике в рамках исследования рассчитывается Индекс цифровизации малого и среднего бизнеса (Business Digitalization Index, BDI), который интегрирует пять частных индексов:

- Каналы передачи и хранения информации: данный индикатор показывает, используются ли в работе компании различные цифровые каналы передачи и хранения информации (облачные технологии, корпоративная почта, мессенджеры, системы автоматизации и т.д.)
- Интеграция цифровых технологий: параметр измеряет уровень внедрения технологий в работу – искусственный интеллект, интернет вещей, 3D печать, использование онлайн-документов и т.д.
- Использование интернета в продажах: показатель учитывает различные активности, которыми пользуются предприятия в интернет-каналах (наличие сайта, страницы в социальных сетях, использование каналов продвижения и т.д.)
- Информационная безопасность – внедрение культуры защиты цифровой информации, использование специализированных антивирусных программ
- Человеческий капитал – вовлечение руководства в саморазвитие и развитие персонала в области цифровых технологий.

Следует отметить, что с начала исследований индекс вырос с 34% до 51%, т.е. в полтора раза, но с момента начала пандемии он практически не изменился. В марте 2020 г. он составлял 50%, а в марте 2021 г. – 51%. Хотя, на взгляд автора, использование цифровых технологий всеми сег-

ментами бизнеса, и МСБ в том числе, за время эпидемии коронавируса ощутимо выросло.



Рисунок 2 – Динамика Индекса цифровизации малого бизнеса и его составляющих, % [5]

Причина же того, что индекс почти не вырос за это время, кроется, как нам кажется, в том, что он рассчитывается как среднее арифметическое пяти частных показателей. Которые, в свою очередь, сами состоят из нескольких (неодинаковое количество у каждого частного индекса) показателей, о равноценности которых можно поспорить. В итоге получается, что прохождение одним сотрудником повышения квалификации на курсах, в названии которых фигурирует слово «цифровые», в несколько раз важнее, чем то, что более 90% МСБ используют для ведения бизнеса Интернет.

За время пандемии, первые три частных индекса росли, а вот четвертый и пятый ощутимо упали, так как во время пандемии обучение сотрудников явно было не в приоритете.

Кстати, исследование показало, что три из четырех компаний МСБ в период пандемии не пользовались инструментами господдержки. При этом, судя по опросу, субъектам МСБ хотелось бы воспользоваться такими инструментами господдержки, направленными на цифровизацию предприятия, как обучение по продвижению и продажам в социальных сетях (43%) и обучение по продажам (39%).

В рамках федерального проекта "Кадры для цифровой экономики" национальной программы "Цифровая экономика РФ" можно получить дополнительное образование в сфере цифровой экономики "Цифровые профессии" по государственной программе – можно получить персональный цифровой сертификат на освоение новых "цифровых" профессий (программирование и создание IT-продуктов, большие данные, промышленный дизайн и 3D-моделирование, искусственный интеллект, квантовые технологии, новые источники энергии, промышленный интернет, интернет вещей, распределенные и облачные вычисления, кибербезопасность и защита данных, управление цифровой трансформацией и т.д.). Половина стоимости обучения финансируется государством, а оставшаяся часть может

быть оплачена на условиях софинансирования самим прошедшим отбор на обучение лицом и его работодателем.

К мерам господдержки также относятся льготные кредиты (1–5% годовых) на реализацию проектов по цифровой трансформации на основе отечественных решений в сфере информационных технологий % [2]. На сегодняшний день уполномоченными банками в рамках реализации постановления определены 17 кредитных организаций. До конца 2024 года в рамках указанной меры поддержки объем заемного финансирования проектов уполномоченными банками должен составить порядка 100 млрд. руб. Учитывая то, что минимальный размер льготного кредита на один проект составляет 5 млн. руб., данная мера господдержки доступна и субъектам МСБ.

Незаменимым помощником для малых и средних предприятий может стать цифровая платформа МСП (государственная платформа поддержки предпринимателей). Сейчас она работает в тестовом режиме и уже позволяет онлайн получить ответы на наиболее важные для МСБ вопросы [6]: выбор ОПФ, выбор налогового режима, подборка НПА, ознакомление с региональными мерами поддержки.

В будущем она позволит дистанционно получать меры поддержки субъектам МСБ по широкому кругу вопросов: от комплексного решения для начала работы до полностью электронного взаимодействия с госорганами, обучения, консультаций.

Эксперты отмечают, что перспективы развития малого и среднего бизнеса в условиях цифровизации экономики, связаны с:

- деятельностью на цифровых платформах (маркетплейсах), которые обеспечивают непосредственные коммуникации между производителями и потребителями;
- уменьшением транзакционных издержек при одновременном повышении производительности труда;

– глобальным присутствием благодаря выходу на электронные рынки и активизации глобальной гиперконкуренции;  
– повышением потребительской ценности товаров и услуг вследствие их персонализации;  
– омниканальностью коммуникаций с потребителями и покупателями; – сокращением жизненного цикла инноваций и продуктов [11].

А главными препятствиями на пути цифровой трансформации являются незаинтересованность руководителей в цифровизации, отсутствие средств, и, главное, низкий уровень информированности о возможностях цифровых технологий.

#### Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 г. № 203 "О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы" //СПС КонсультантПлюс
2. Постановление Правительства РФ от 05.12.2019 г. № 1598 "Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий в целях обеспечения льготного кредитования проектов по цифровой трансформации, реализуемых на основе российских решений в сфере информационных технологий"//СПС КонсультантПлюс
3. Паспорт национального проекта "Национальная программа "Цифровая экономика Российской Федерации" (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 04.06.2019 № 7)//СПС КонсультантПлюс
4. Иванов Я.Е. Зарубежный опыт инновационного развития малого бизнеса // Молодой ученый. 2013. № 12 (59). С. 306–308. URL. <https://moluch.ru/archive/59/8018/> (дата обращения: 19.02.2022).
5. Индекс цифровизации малого и среднего бизнеса BUSINESS DIGITALIZATION INDEX – BDI / Результаты социологического исследования 2021 (5 волна). URL. [https://backend.academyopen.ru/media/checkup/material/BDI\\_5\\_%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D0%BD%D0%B0.pdf](https://backend.academyopen.ru/media/checkup/material/BDI_5_%D0%B2%D0%BE%D0%BB%D0%BD%D0%B0.pdf) (дата обращения: 18.02.2022).
6. Касимова Д.Ф. Факторы влияния на малое и среднее предпринимательство // В сборнике: Финансовая безопасность России: современные тенденции, вызовы, угрозы. Материалы в рамках I Республиканского молодежного форума. Уфа, 2021. С. 33-37.
7. Касимова Д.Ф., Касимов Т.С. Облигации как источник финансирования малого и среднего бизнеса в России // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2021. № 6 (162). С. 157-161.
8. Мытенков С.С., Маркова Е.С. В погоне за цифровым будущим: анализ эффективности инструментов малого и среднего бизнеса в области ИКТ для целей реализации программы "Цифровая экономика РФ" // Бизнес. Общество. Власть. 2018. № 2 (28). С. 159–174.
9. Новосельцева Г.Б., Рассказова Н.В. Перспективы малого бизнеса в цифровой экономике // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10, № 1. С. 521–532.
10. Панкова И.В., Фатхутдинова Э.И., Касимова Д.Ф. Значение развития финансовых технологий в банковской сфере // Современные аспекты трансформации финансово-кредитной системы. Материалы II Всероссийской НПК. Уфа, 2020. С. 214–217.
11. Цифровая трансформация бизнеса. URL. <https://spb.plus.rbc.ru/news/5c0622f97a8aa936ab7d4d1e> (дата обращения: 15.02.2022).

УДК 338: 343

КУРМАНОВА Л.Р., КУРМАНОВА Д.А., ГАЛИМАРДАНОВ А.Р.

**ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ ПРЕСТУПНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ****FACTORS INFLUENCING THE LEVEL OF CRIME OF ECONOMIC ORIENTATION**

**Аннотация:** в работе рассматривается динамика индикаторов уровня преступности экономической направленности, проведен корреляционно - регрессионный анализ факторов, оказывающих существенное влияние на показатель уровня преступности в сфере экономики в Российской Федерации за период 2002–2021 гг. и дана оценка степени их влияния на уровень преступности экономической направленности.

**Ключевые слова:** преступления экономической направленности, экономическая безопасность, экономическая сфера, факторный анализ, угрозы

**Abstract:** the paper examines the dynamics of indicators of the level of crime of economic orientation, carried out a correlation and regression analysis of factors that have a significant impact on the indicator of the level of crime in the economy in the Russian Federation for the period 2002-2021 and assesses the degree of their influence on the level of crime of economic orientation.

**Keywords:** economic crimes, economic security, economic sphere, factor analysis, threats

В современных условиях национальная экономика и отдельные сферы экономической деятельности субъектов становятся целенаправленным объектом преступной деятельности с использованием различных экономических методов и мошеннических схем, что, в конечном итоге, сопряжено с угрозами экономической безопасности государства. Преступления экономической направленности довольно часто осуществляются в рамках и под прикрытием законной экономической деятельности субъекта рынка, направленной на извлечение экономической выгоды незаконными противоправными действиями, что подрывает систему экономических отношений, представляя опасность для общества, государства и личности, а также угрозу экономическим интересам отдельных регионов и социальных групп населения.

Определяя основные вызовы и угрозы национальной экономической безопасности, Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, отмечает высокий

уровень коррупции и криминализации в экономической сфере страны [1]. Экономические преступления, как правило, имеют скрытый характер, направлены на хищение и мошенничество с государственными бюджетными средствами, легализацию доходов, полученных преступным путем, возможные способы уклонения от уплаты налогов и сборов в бюджетную систему, что влечет значительные потери капитала и ресурсов для национальной экономики, значительный финансово-экономический ущерб отраслям и сферам российской экономики, регионам, подрывая социально-экономическую устойчивость системы и национальную безопасность государства.

В научной литературе широко используется показатель уровня преступности экономической направленности, методика расчета которого сводится к определению соотношения «количества инцидентов, квалифицируемых как преступления в экономической сфере» к численности населения страны в трудоспособном экономически активном возрасте [2]:

$$I_{cr} = \frac{Inc_{ec}}{P_i} * 100 \% \quad (1)$$

где  $I_{cr}$  – коэффициент, отражающий уровень преступности в сфере экономики;

$Inc_{ec}$  - количество инцидентов, квалифицируемых, как преступления в сфере экономики;

$P_i$  - число человек трудоспособного возраста (по 10 тыс. чел).

Значение показателя в динамике позволяет проводить сравнительный анализ уровня экономических преступлений по регионам Российской Федерации с целью выявления угроз роста экономической преступности. Статистика преступлений экономической направленности представ-

лена данными Росстата [5], а также информацией о количестве зарегистрированных преступлений в экономической сфере, периодически обновляемой на официальном интернет-сайте Министерства внутренних дел Российской Федерации [4]. Тенденция изменения преступлений экономиче-

ской направленности, наглядно представленная на рисунке 1 на основе статистической обработки информационного массива данных, позволяет

отметить снижение значения показателя, которое стало наиболее характерным, начиная с отчетного периода 2010 года.

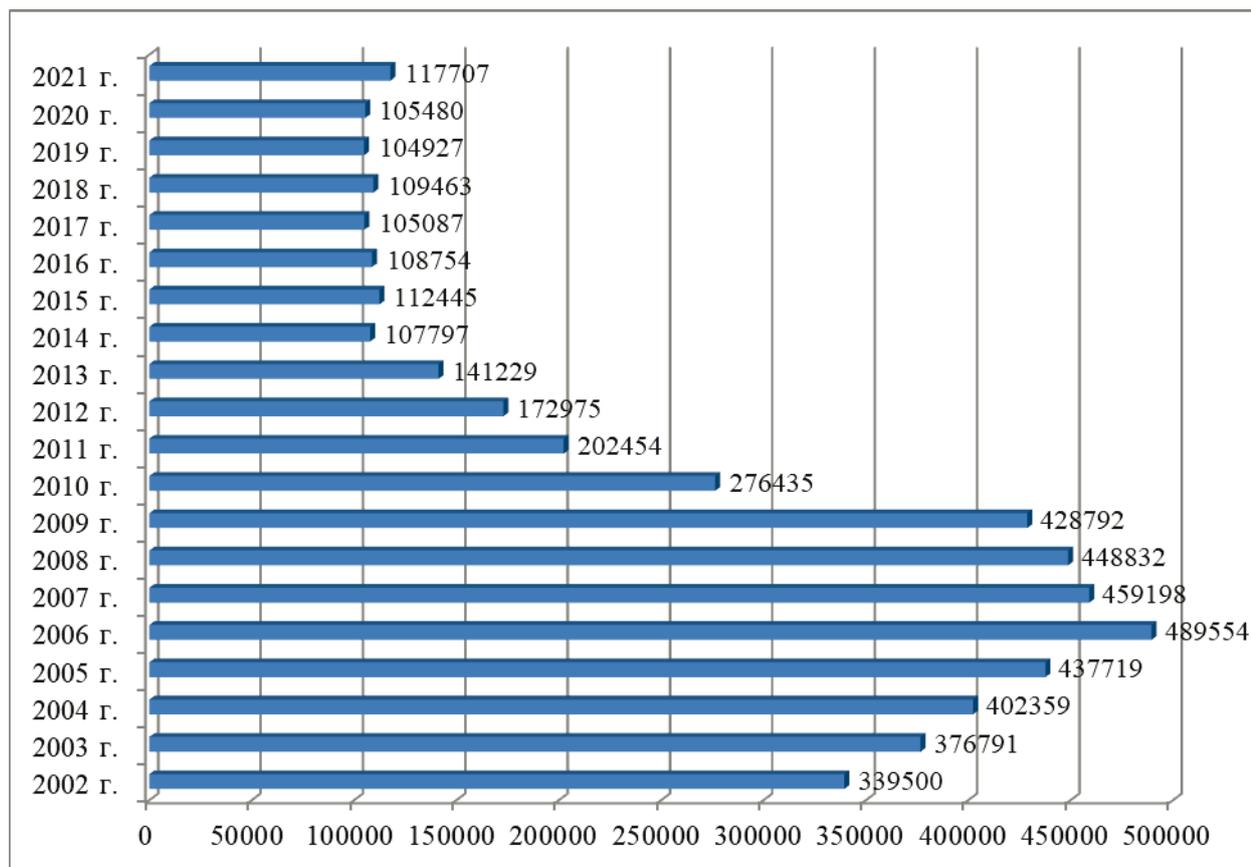


Рисунок 1 - Зарегистрированные преступления в экономической сфере (ед.)

\*Составлено по данным официального интернет-сайта МВД России [4]

Устойчивая динамика снижения числа зарегистрированных экономических преступлений в Российской Федерации связана с рядом обстоятельств институционального реформирования правоохранительной системы в стране, технического оснащения современным оборудованием и средствами связи и наблюдения, юридическим переводом и квалификацией отдельных деяний в категорию административных правонарушений с последующим исключением правовых норм из Уголовного кодекса Российской Федерации.

Исчисление коэффициента уровня преступлений экономической направленности предусматривает оценку экономически активного населения в трудоспособном возрасте и его ретроспективные изменения во временном периоде. Динамика экономически активного населения за исследуемый период отражена на рисунке 2. Несмотря на пенсионную реформу и повышение пенсионного возраста в Российской Федерации, мы не можем констатировать значительный рост числа трудоспособных граждан в России. Начиная с 2017 года, наблюдается уменьшение экономически активного населения. По существу,

российская экономика сталкивается с дефицитом рабочей силы и увеличением нагрузки на трудоспособное население. По оценке специалистов, рост показателя в 2021 году объясняется увеличением численности населения моложе трудоспособного возраста, которое будет продолжаться до 2024 года. В последующем начнется спад численности этой группы населения. Следует отметить и тенденцию убывания населения трудоспособного возраста в период пандемии Covid 19, что в перспективе может привести также к нежелательному изменению анализируемого показателя.

На рисунке 3 представлены данные, отражающие изменение коэффициента уровня преступлений экономической направленности в Российской Федерации, исчисленные на основе соотношения числа зарегистрированных преступлений в сфере экономики к численности экономически активного населения Российской Федерации в трудоспособном возрасте. Современное состояние экономической преступности невозможно объективно оценить, не учитывая динамику данного показателя.

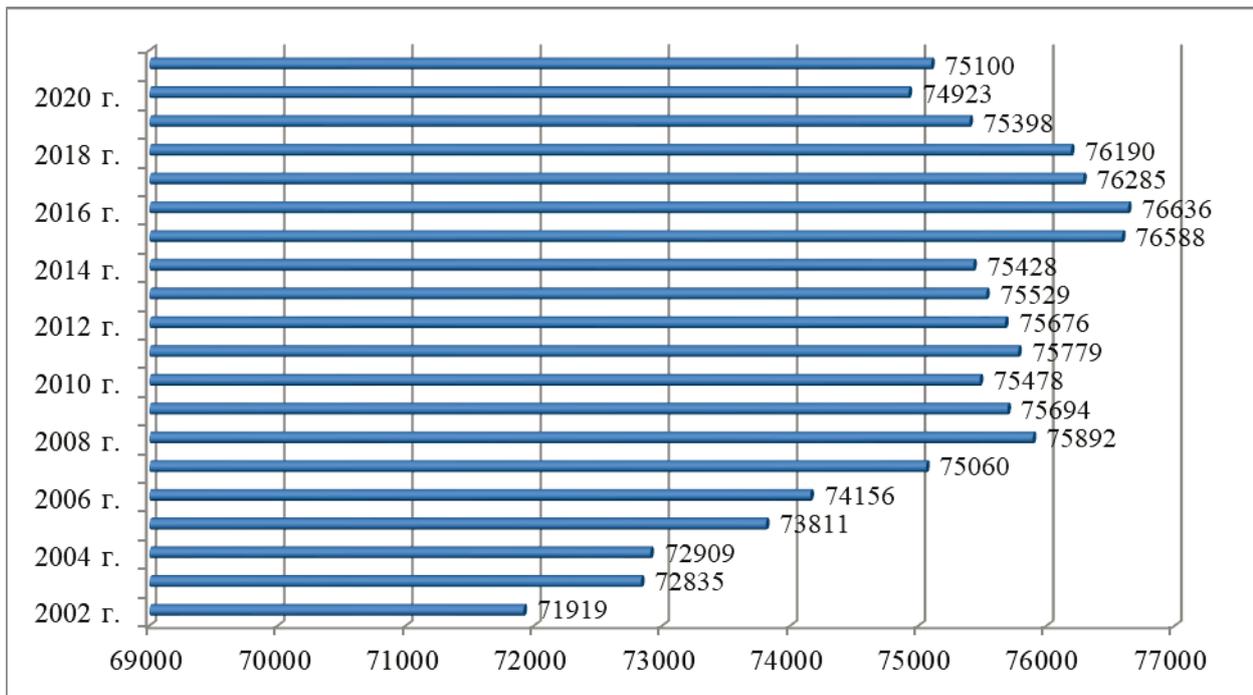


Рисунок 2 - Динамика экономически активного населения, тыс. чел.  
\*Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики [5]

Снижение значения коэффициента уровня преступлений в экономической сфере, которое начиная с 2009 года носит системный характер, свидетельствует в целом о положительной тенденции и комплексной работе по выявлению и

пресечению фактов экономических правонарушений и проводимых превентивных мерах, направленных на обеспечение неотвратимости предусмотренной законом ответственности за экономические преступления.

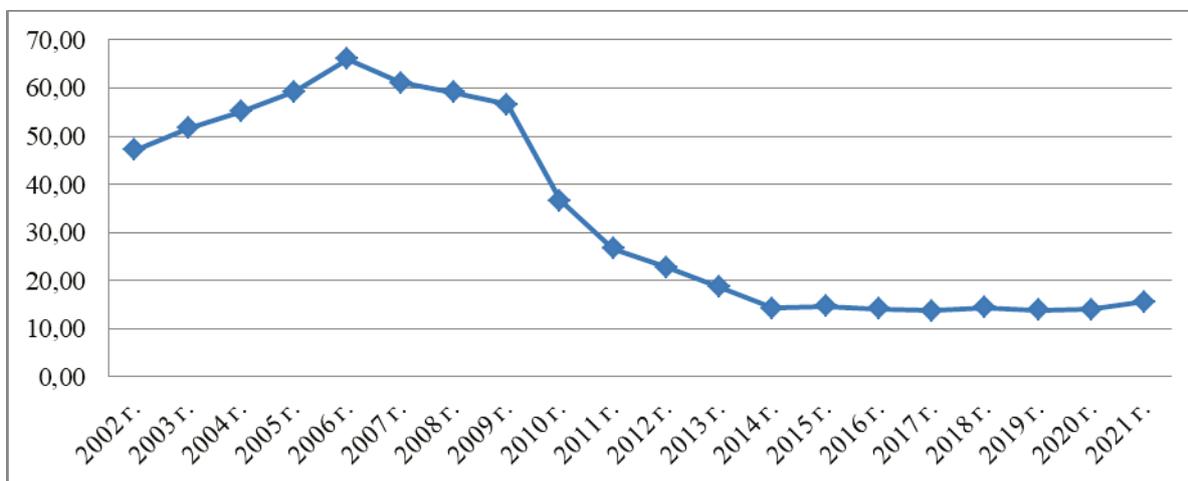


Рисунок 3 - Коэффициент уровня преступлений экономической направленности в Российской Федерации (составлено авторами)

Министерство экономического развития Российской Федерации определило критичные для безопасности России значения ряда индикаторов. Так, целевое значение уровня преступности в сфере экономики определено 5 инцидентов (на 10 тысяч человек трудоспособного возраста), критическое значение – 20 инцидентов [6]. Данные рисунка 3 свидетельствуют о том, что фактически уровень экономической преступности в России в последние годы ниже критического порогового значения и находится в пределах допу-

стимых значений [3]. При этом нельзя забывать о том, что допустимое нормативное значение индикатора уровня преступности в сфере экономики все-таки определено значением 5 инцидентов, что фактически в 3 раза меньше имеющегося в настоящее время уровня.

Преступления экономической направленности представляют реальную угрозу развитию национальной экономики, обеспечению высоких темпов прироста валового внутреннего продукта, решению социальных вопросов населения, под-

держанию международного суверенного рейтинга страны, поэтому представляет актуальность анализ и исследование возможных факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на динамику экономических преступлений.

Дальнейшее исследование влияния факторов на экономические преступления в России опиралось на методы корреляционно-регрессионного анализа для выявления связей между несколькими факторами на результирующий показатель «коэффициент преступности» (Y) за длительный временной период 2002 - 2021 г.

Для построения моделей связи были отобраны следующие факторы: X1 - уровень занятости трудоспособного населения, %; X2 - среднемесячная номинальная заработная плата, темп роста %; X3 - уровень безработицы, %; X4 - индекс потребительских цен, %; X5- реальные денежные доходы населения, темп роста %; X6 – уровень высшего образования - число студентов, получивших высшее образование, темп роста %; X7 - оборот розничной торговли, темп роста %; X8 - международная миграция, темп роста %. Корреляционная матрица, представленная в таблице 1, позволяет выявить наиболее значимы факторы.

Таблица 1- Матрица влияния факторов на уровень экономических преступлений

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
Y	1								
X1	-0,2102	1							
X2	0,62275	-0,3654	1						
X3	0,77262	-0,2429	0,30102	1					
X4	0,62621	0,04588	0,315	0,58108	1				
X5	0,79799	-0,4506	0,79407	0,65911	0,49481	1			
X6	0,75919	-0,2781	0,45328	0,78368	0,78234	0,75401	1		
X7	0,67949	-0,3343	0,88118	0,33783	0,39562	0,78695	0,43883	1	
X8	0,02514	0,21736	0,08791	-0,2353	-0,0883	-0,0082	-0,1193	0,24683	1

Определение связи между переменными факторами на основе алгоритма регрессионного анализа позволило выделить факторы X3 и X5 для

последующего включения в уравнение и объективной оценки влияния факторов, включенных в модель регрессионного анализа (табл. 2).

Таблица 2 – Результаты регрессионного анализа

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,862761289
R-квадрат	0,744357042
Нормированный R-квадрат	0,714281399
Стандартная ошибка	10,9605204
Наблюдения	20

Таблица 3- Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	2	5946,463224	2973,231612	24,74949787	9,22333E-06
Остаток	17	2042,261127	120,1330075		
Итого	19	7988,724351			

Таблица 4 - t-критерий

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	-199,5338316	49,09561859	-4,064188157	0,000806878
Переменная X 3	7,712372207	2,883555797	2,674604811	0,016000256
Переменная X 5	1,76863762	0,564883228	3,130979168	0,006086497

Полученное в итоге уравнение  $y = -199,5 + 7,7X3 + 1,8X5$  показывает степень воздействия факторов на результирующий показатель.

Так, в среднем снижение темпов роста уровня безработицы на 1% будет направлено на сокращение уровня экономической преступности на

7,7%, а увеличение темпов роста реальных денежных доходов населения обеспечит снижение уровня преступности в экономической сфере на 1,8%. Результаты регрессионного анализа позволяют сделать вывод о том, что связь между признаками сильная и прямая (множественный коэффициент корреляции равен 0,863). Коэффици-

ент детерминации показывает, что 74,4% вариации коэффициента преступности зависит от темпов роста уровня безработицы и реальных денежных доходов населения. На остальные неучтенные в модели факторы приходится лишь 25,6%. Проверка адекватности модели осуществляется с помощью расчета F-критерия Фишера, отражающее, что уравнение статистически значимо. Определение значимости параметров уравнения производится на основе использования t-критерий Стьюдента ( $t_y = 4,06$ ,  $t_{x3} = 2,67$ ,  $t_{x5} = 3,13$ ,  $t_{табл.} = 2,14$ ). Все параметры больше табличного значения и являются статистически значимыми.

Следовательно, методика многофакторного корреляционно-регрессионного анализа позволила в ходе исследования оценить степень взаимозависимости выбранных для анализа критериев и установить зависимость уровня преступлений в экономической сфере Российской Федерации от влияния таких факторов, как уровень безработицы и реальные денежные доходы населения. Оба фактора при неблагоприятной динамике способствуют росту числа преступлений в сфере экономики. Полученные результаты свидетельствуют о необходимости особого внимания к социальной политике государства и решению социально значимых вопросов, направленных на улучшение качества жизни населения.

#### Список литературы:

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года: указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208// Собрание законодательства РФ. 2017. № 20.
2. Красикова Е.М. Статистическое изучение уровня преступности в Российской Федерации // Молодой ученый. – 2017. - № 16 (150). – С. 269-272.
3. Курихин С.В. Уровень преступности в сфере экономика как показатель экономической безопасности России // Электронный научный журнал «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ. - 2020. - № 1. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2020/1/regionaleconomy/Kurihin.pdf>
4. Официальный интернет-сайт МВД РФ [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.facebook.com/mvd.official>
5. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>
6. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.economy.gov.ru>

УДК 368.2

СУСЛЯКОВА О.Н.

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ КАСКО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ****FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE CASCO AUTO INSURANCE MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION AND IN THE KALUGA REGION**

**Аннотация:** в статье рассмотрены особенности и основные проблемы развития рынка автоКаско в Российской Федерации и в Калужском регионе за 2018-2020 годы. Кроме того, проанализирована деятельность на рынке Каско одного из ведущих страховщиков отечественного страхового рынка - ПАО СК «Росгосстрах» и его филиала в Калужской области. Материал может быть интересен студентам и преподавателям в целях использования его на занятиях по дисциплине «Страхование».

**Ключевые слова:** автострахование, Каско, Росгосстрах, Калужская область.

**Abstract:** the article discusses the features and main problems of the development of the car insurance market in the Russian Federation and in the Kaluga region for 2018-2020. In addition, the activity on the Casco market of one of the leading insurers of the domestic insurance market - PJSC IC Rosgosstrakh and its branch in the Kaluga region was analyzed. The material may be of interest to students and teachers in order to use it in classes on the discipline "Insurance".

**Keywords:** auto insurance, Casco, Rosgosstrakh, Kaluga region.

Рынок автоКаско последние годы занимает примерно 10% в общем объеме сборов на страховом рынке России, однако играет довольно значительную роль в защите интересов физических и юридических лиц на фоне увеличения количества автомобилей в нашей стране. Услуги по автострахованию предоставляют более 100 различных страховых компаний, и каждый автовладелец имеет возможность выбрать страховщика в зависимости от имеющихся у него программ Каско, рейтинга компании, отзывов клиентов и личного опыта взаимодействия со специалистами той или иной организации. Многие эксперты отмечают, российский рынок Каско имеет свою специфику, которую мы и попробуем рассмотреть в данной работе.

За последние годы страховой рынок КАСКО претерпел ряд существенных изменений из-за ряда событий. В частности:

- изменился рынок продаж автомобилей;
- изменилась финансовая ситуация в стране;
- существенно увеличилась стоимость ремонта транспортного средства (особенно сильно поднялись цены на запасные части);
- увеличилось число судебных выплат (люди стали чаще отстаивать свои права на выплату в суде, а суд почти всегда принимает решение в пользу страхователя);
- пандемия коронавируса COVID-19.

Высококонкурентный рынок КАСКО заставляет каждого страховщика искать рациональную середину между ценой и убыточностью - об этом свидетельствуют регулярные колебания тарифов, а ведь на стоимость КАСКО влияют практически

те же коэффициенты, что и на полис ОСАГО (регион, марка/модель/мощность автомобиля, возраст и стаж водителя), причем каждый страховщик устанавливает собственные уровни коэффициентов и корректирует их на основе статистики.

Рассмотрим основные показатели российского рынка КАСКО (табл.1).

Самым значимым итогом развития рынка страхования КАСКО стало значительное увеличение числа заключенных договоров на 10,85% и 6,29% – до 5,2 млн. против 4,9 млн. и 4,7 млн. в 2019 и 2018 годах соответственно.

Основные причины:

- рост продаж недорогих продуктов с ограниченным покрытием (через все каналы продаж);
- рост продаж онлайн дешевых коробочных продуктов, во втором квартале 2020 года, на фоне коронавирусных карантинных ограничений;
- сразу после локдауна, постепенно начал оживляться рынок подержанных автомобилей, где страховые премии по КАСКО значительно ниже, чем на новые автомобили;
- увеличением продаж дешевых продуктов по типу мини-КАСКО с минимальным набором рисков, которые также были доступны для покупки онлайн.
- снижение стоимости автострахования по мере распространения франшиз
- внедрения системы скидок страховщиками на фоне снижения аварийности.

Все эти меры стимулировали перезаключение договоров, что позволило рынку вырасти, даже несмотря на снижение числа продаж новых автомобилей.

Таблица 1 – Общая динамика рынка КАСКО в России за 2018–2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. отклонение (+, -) 2020г. к:		Отн. отклонение (в %) 2020г. к:	
				2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
Количество договоров, заключенных за отчетный период, шт.	4731289	4934083	5244630	513341	310547	110,85	106,29
Сумма страховых премий, млн. руб.	168691,8	170546,9	175422,9	6731,1	4876	103,99	102,86
Средняя премия, руб.	35654,51	34565,07	33448,10	-2206,41	-1116,97	93,81	96,77
Сумма страховых выплат, млн. руб.	83 254	97208	97983,4	14729,2	775,4	117,69	100,80
Средняя выплата, руб.	90991,68	101035,84	108606,17	17614,49	7570,33	119,36	107,49
Средний тариф, %	3,06	2,73	2,46	-0,60 п.п	-0,27 п.п	80,55	90,24
Коэффициент выплат (%)	49,35	57	55,86	6,51 п.п.	-1,14 п.п	113,19	98,00
Страховая сумма по договорам, заключенным за отчетный период, млн. руб.	5513635,3	6244998,4	7118318,1	1604682,8	873319,7	129,10	113,98

Объем взносов в 2020 г. увеличился за счет роста числа заключенных договоров и составил 175422,9 млн. руб., что на 3,99% и на 2,86% больше показателей предыдущих лет.

Благодаря тому, что темп роста количества заключенных договоров за период оказался больше темпа роста суммы страховых премий, произошло уменьшение средней страховой премии. В 2020 году средняя премия составила 33448,1 руб., снизившись на 2206,4 руб. (6,19%) в 2018 г. и на 1116,97 руб. (3,23%) в 2019 г. Минимальное значение в течение года наблюдалось в апреле-июне (26,5 тыс. руб.). К концу года средняя страховая премия по автокаско резко возросла, что может говорить об увеличении доли договоров по кредитным автомобилям, усеченные программы по которым, как правило, не оформляются, росте стоимости автотранспорта в связи с ослаблением рубля, а также прекращении акций страховщиков, действовавших в период самоизоляции.

При этом негативное влияние на динамику рынка оказали отрицательные результаты апреля-июня 2020 г. – периода резкого сокращения продаж новых автомобилей (-44% г/г) и выданных автокредитов (-42,4% г/г) вслед за введением ограничительных мер по распространению коронавируса и сокращением платежеспособного спроса. В целом за 2020 г. число

продаж новых автомобилей в России сократилось на 9,1%, а количество выданных автокредитов снизилось на 5,9%.

Сумма страховых выплат в 2020 году увеличилась на 14729,2 млн.руб. и на 117,7 млн.руб. по сравнению с 2018 и 2019 годами и составила 97983,4 млн.руб. Темпы прироста выплат в 2020 г. резко снизились (до 0,8% – с 16,7% за 2019 г.) за счет сокращения выплат по итогам II квартала 2020 года. Такая динамика объясняется снижением числа аварий в период действия ограничительных мер и режима самоизоляции, когда количество автомобилистов на дорогах было.

Увеличение стоимости ремонта иностранных автомобилей вслед за ослаблением рубля, а также изменение стоимости запчастей в справочнике ОСАГО привели к росту средней выплаты, которая в 2020 году равна 108606,17 руб. против 90991,68 руб. в 2018 г. и 101035,85 руб.

Также стоит отметить снижение коэффициента выплат с 57% в 2019 г. до 55,86% в 2020 г., то есть с 1 рубля страховой премии выплатили 55,86 копеек в качестве страхового возмещения. Так как коэффициент выплат меньше 1, то страхование КАСКО не является убыточным. Однако этот показатель все еще выше уровня 2018 г. на 6,51 п.п.

Для анализа рынка КАСКО необходимо изучить основных страховщиков, занимающих лидирующие позиции на рынке КАСКО за 2018-2020 гг., и показатели их деятельности.

Из таблицы 2 можно увидеть, что лидирующее место на рынке на протяжении всего исследуемого периода занимает компания Ингосстрах, в 2020 году страховая премия составила 29583,314 млн. руб. объем выплат у данной страховой компании был равен 17027,537 млн. По сравнению с 2019 годом наблюдается сокращение поступлений и рост выплат, и, как результат, рост коэффициента выплат до 57,56%, руб, что

является оптимальным для данного вида страхования.

Вторую строчку в данном рейтинге по-прежнему занимает РЕСО-гарантия с премией 28286,6 млн. руб. и объемом выплат 13772,6 млн. руб., а коэффициент выплат оказался меньше 50%. Компания АльфаСтрахование удерживает 3 место, поднявшись с 5-ой позиции сразу в 2019 году. Объем собранных премий увеличился до 21478,4 млн. руб., однако объем выплат тоже увеличился до 11888,9 млн. руб. ВСК, занимающая 4 место, следует общей тенденции, продемонстрировав рост поступлений (до 20090,2 млн.руб) и рост выплат (до 12023,7 млн.руб).

Таблица 2 – Топ-10 страховых страховщиков по сборам КАСКО 2018 – 2020

Место	2018 год	Место	2019 год	Место	2020год
1	Ингосстрах	1	Ингосстрах	1	Ингосстрах
2	РЕСО-гарантия	2	РЕСО-гарантия	2	РЕСО-гарантия
3	Росгосстрах	3	АльфаСтрахование	3	АльфаСтрахование
4	ВСК	4	ВСК	4	ВСК
5	АльфаСтрахование	5	Росгосстрах	5	Согласие
6	Согласие	6	Согласие	6	Согаз
7	Группа Ренессанс Страхование	7	СОГАЗ	7	Группа Ренессанс Страхование
8	СОГАЗ	8	Группа Ренессанс Страхование	8	Росгосстрах
9	ЭРГО	9	ЭРГО	9	Югория
10	Энергогарант	10	Энергогарант	10	Энергогарант

В настоящее время компания Росгосстрах переживает не лучшие времена, поскольку в 2019 году она спустилась на 5-ое место в рейтинге, а в 2020 году на 8-ое. Объем собранных премий сократился до 10429,8 млн. руб., что на 638,7 млн. руб. меньше, чем в 2019 году. Кроме того, коэффициент выплат остается одним из самых высоких (в 2020 году больше только у Группы Ренессанс Страхование-68,02%) среди страховщиков-лидеров и составлял в 2019 году 73,6% и 61,98%, что является критическим показателем для страховщика.

Самый низкий коэффициент выплат в 2019 и 2020 годах у компании СОГАЗ, он равен 38% и 43,5% соответственно, что свидетельствует о безубыточности данного вида страхования для компании СОГАЗ.

На рисунке 1 представлена диаграмма концентрации рынка КАСКО в РФ по поступлениям за 2020 год на примере десяти ведущих компаний. Видно, что ведущее место по поступлениям занимает Ингосстрах, о чем упоминалось ранее, доля от всего рынка составила 16,86%. Такой процент говорит о выгоде приобретения страхового полиса именно в данной компании. Уступив менее чем на 1%, обеспечив тем самым себе 2-е место, расположилась компания РЕСО-Гарантия с долей поступлений 16,13%. Далее идут АльфаСтрахование (12,24%), ВСК (11,45%) и Согласие (7,56%). В итоге топ-5 страховых компаний занимает долю рынка в 64,24%, а топ-10 – 88,3%. Для оценки степени монополизации отрасли вычислим индекс Херфинделя-Хиршмана:

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2 = 1158,3$$

Т.к  $1000 < HHI < 1800$ , то рынок КАСКО в России умеренно концентрирован.

Концентрация в сегменте КАСКО в целом значительно снизилась за рассматриваемый период. По сравнению с 2018 годом доля 5 лидеров снизилась на 7,43 п.п., а доля 10 ведущих органи-

низаций на 7,25 п.п. В 2019 году на топ-5 организаций приходилось 63,92% всех сборов, а на топ-10-87,54%, то есть в 2020 году эти доли увеличились менее чем на 1%.

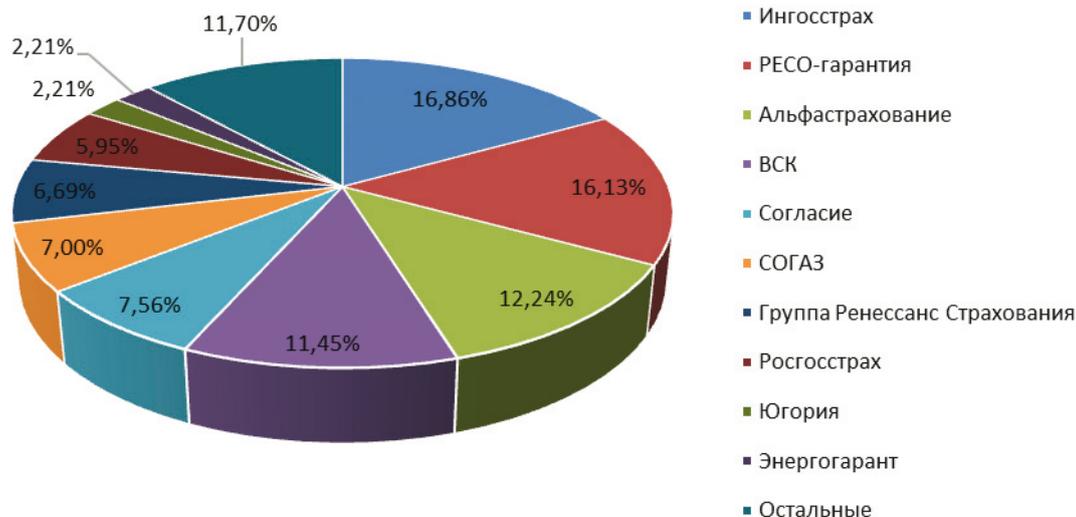


Рисунок 1– Концентрация рынка КАСКО по поступлениям за 2020 г.

Далее обратим внимание на географическое распределение премий в Российской Федерации. В таблице 3 представлены ТОП-10 регионов по объему премий КАСКО за 2019-2020 года (табл.3). Ведущую роль в данном рейтинге занимает Москва с объемом премий 79,1 млрд. руб., это обусловлено множеством факторов, среди которых можно выделить количество жителей, уровень жизни населения, уровень

рисков.

В Санкт-Петербурге, который занимает следующее место, объем премий ниже более чем на 50 млрд. руб. (22,61 млрд. руб.). На Москву и Петербург приходится 45,08% и 12,89% доли премий рынка КАСКО соответственно, причем эти доли в 2020 году снизились по отношению к 2019 году, а доли регионов, наоборот, в среднем увеличились.

Таблица 3 –Топ-10 регионов по объему премий КАСКО в 2020 г.

Регион	2019			2020		
	Объем премий, тыс. руб.	Доля премий от всего рынка КАСКО, %	Место	Объем премий, тыс. руб.	Доля премий от всего рынка КАСКО, %	Место
Москва	77 713 890	45,57	1	79 073 917	45,08	1
Санкт-Петербург	22 256 525	13,05	2	22 614 850	12,89	2
Свердловская область	4 585 263	2,69	3	4 969 721	2,83	3
Республика Татарстан	4 429 625	2,6	4	4 434 848	2,64	5
Московская область	4 351 783	2,55	5	4 636 023	2,51	4
Краснодарский край	4 185 193	2,45	6	4 049 417	2,31	6
Самарская область	2 966 831	1,74	7	3 102 488	1,77	8
Челябинская область	2 945 365	1,73	8	3 072 885	1,75	7
Нижегородская область	2 601 240	1,53	9	2 703 966	1,54	9
Ростовская область	2 085 179	1,22	10	2 166 093	1,24	10
Калужская область	647 688	0,38	37	697 384	0,34	37

Следующее место занимает Свердловская область, обогнав республику Татарстан более чем на 500 млн. руб. (4,97 млрд.руб.). На долю Свердловской области, Республики Татарстан, Московской области и Краснодарского края приходится чуть больше 2% на каждый регион. А на долю Самарской, Челябинской,

Нижегородской и Ростовской областей чуть больше 1% на каждую область.

Стоит отметить, что за 2 исследуемых года топ-10 регионов по объему премий не изменился, лишь некоторые регионы поменялись местами. У всех регионов, за исключением Краснодарского края (-3,2%), в 2020 году наблюдается рост

сборов: в Республике Татарстан менее 1%, Москве и Санкт-Петербурге около 2%, Нижегородской, Ростовской, Челябинской, Самарской областях около 4%, в Московской области на 6,5%, а лидером роста стала Свердловская область с 8,4%.

Калужская область в данном рейтинге занимает 37 строчку, с объемом премий 697 384 тыс. руб., с долей от всего рынка в 0,34%. Рассмотрим динамику сборов и выплат рынка КАСКО на примере Калужской области за 2018-2020 года (табл. 4).

Таблица 4 – Динамика основных показателей по страхованию КАСКО в Калужской области за 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. отклонение (+, -) 2020г. к:		Отн. отклонение (в %) 2020г. к:	
				2018	2019	2018	2019
Количество договоров, заключенных за отчетный период, шт.	41027	41403	26925	-14102	-14478	65,63	65,03
Сумма страховых премий, тыс. руб.	629 236	647 688	697 384	68148	49696	110,83	107,67
Средняя премия, руб.	15337,12	15643,50	25900,98	10563,86	10257,48	168,88	165,57
Сумма страховых выплат, тыс. руб.	300 601	353 206	337 806	37205	-15400	112,38	95,64
Коэффициент выплат, %	47,77	54,53	48,44	0,67	-6,09	101,40	88,82

Размер поступлений за рассматриваемый период имел тенденцию к росту. В 2020 году размер собранных премий увеличился на 7,67% по отношению к 2019 году и был равен 697,4 млн. руб. А вот динамика суммы страховых выплат не имеет устойчивый тренд. Увеличившись более чем на 50 млн.руб. в 2019 году, в 2020 год наблюдается снижение до 337,8 млн.руб., что свидетельствует об уменьшении страховых случаев.

Из таблицы можно увидеть, что за исследуемый период рынка КАСКО в Калужской области из года в год поступления превышают выплаты, что свидетельствует о небольшом количестве страховых случаев и относительно редкому обращению в страховую компанию.

Количество заключенных договоров КАСКО в Калужской области резко снизилось в отчетном

году более чем на треть и составило 26925 шт. Такое падение можно объяснить ограничительными мерами по распространению коронавируса.

При увеличении суммы страховых премий и сокращению количества заключенных договоров можно наблюдать рост средней премии более чем на 10000 руб. (или на 65,57%) до 25900,98 руб. в 2020 году. Снижение выплат в отчетном году повлекло за собой снижение и коэффициента выплат, который составил 48,44%, что говорит о снижении убыточности КАСКО для страховых компаний Калужской области.

Далее рассмотрим, как менялся рейтинг Топ-10 страховых компаний Калужской области по поступлениям и выплатам по КАСКО за 2018 - 2020 гг. (табл.5).

Таблица 5 – Топ 10 страховых компаний Калужской области по сборам КАСКО 2018-2020 гг.

Место	2018 год	Место	2019 год	Место	2020 год
1	ВСК	1	ВСК	1	ВСК
2	Росгосстрах	2	АльфаСтрахование	2	АльфаСтрахование
3	АльфаСтрахование	3	РЕСО-гарантия	3	РЕСО-гарантия
4	РЕСО-гарантия	4	Росгосстрах	4	Росгосстрах
5	Зетта Страхование	5	Зетта Страхование	5	Согласие
6	Согласие	6	Ингосстрах	6	Ингосстрах
7	Ингосстрах	7	Согласие	7	Зетта Страхование
8	ЮГОРИЯ	8	СОГАЗ	8	СОГАЗ
9	СОГАЗ	9	НСГ-Росэнерго	9	ЮГОРИЯ
10	МАКС	10	ЮГОРИЯ	10	Тинькофф-онлайн страхование

Из таблицы 5 мы видим, что на протяжении всего рассматриваемого периода лидирующую позицию занимает страховая компания ВСК, её поступления составили 159909 тыс. руб. (рис.2), что на 11516 тыс. руб. больше, чем в 2019 году, а выплаты были равны 90950 тыс. руб., что на 9977 тыс. руб. больше, чем в предыдущем году. Коэффициент выплат при этом повысился до с 54,9% до 57,2%.

В 2019 году АльфаСтрахование поднялась с 3-го на 2-ое место, которую удерживает и в 2020 году. Определенно следует обратить внимание на рост поступлений до 133638 тыс. руб. и сокращения выплат до 58428 тыс.руб. в 2020 году, и, как следствие, снижения коэффициент выплат на 20 п.п.

Подобную тенденцию можно заметить и у РЕСО-гарантии, занимающей 3 место. В 2020 году она показала один из самых низких коэффициентов выплат-37,73% при поступлениях 95242 тыс.руб. в и выплатах 35939 тыс.руб.

Значительно ухудшилось положение на Калужском рынке страхования КАСКО рассматриваемой в работе компании Росгосстрах, которая опустилась сразу со 2-го на 4-е место. В 2020 году поступления снизились на 10328 тыс.руб., а выплаты на 20514 тыс.руб.

На 5 месте расположилась компания Согласие с поступлениями 58825 тыс. руб. и выплатами, равными 25645 тыс. руб.

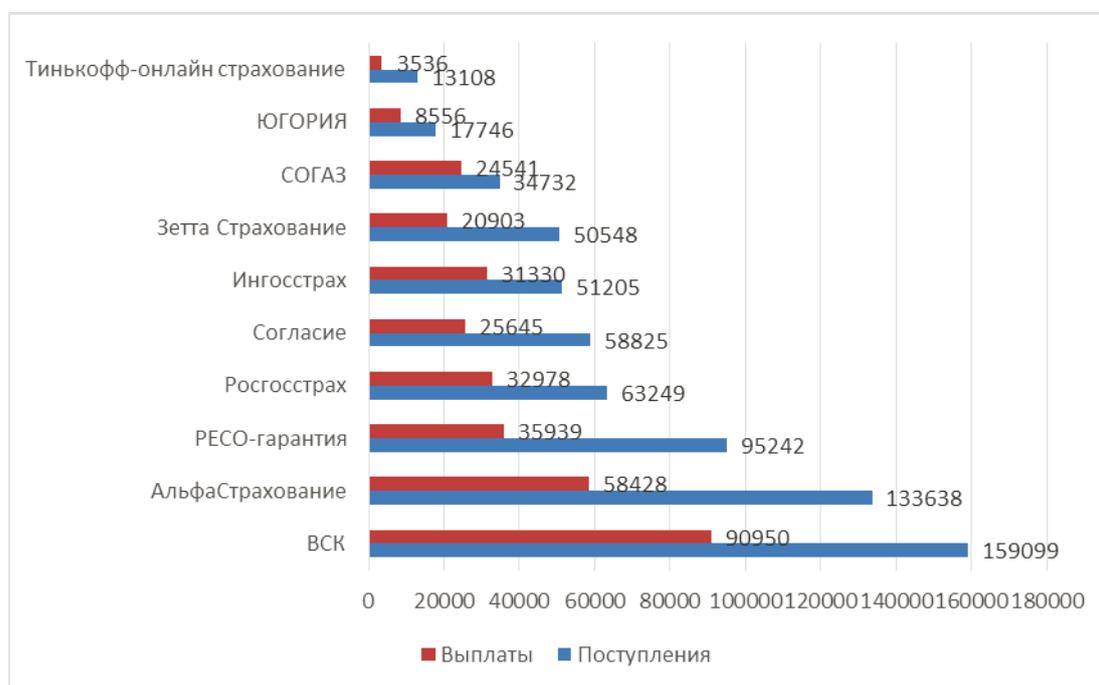


Рисунок 2 – Поступления и выплаты по КАСКО топ-10 страховых компаний Калужской области

Стоит отметить попадание в топ-10 Тинькофф онлайн страхования. Поступления в 2020 году составили 13108 тыс.руб, выплаты 3536 тыс.руб, а коэффициент выплат всего лишь 26,98%.

Общий объем собранных премий, приходящихся на рассмотренные компании, равен 677,4 млн. руб., что составляет 97,13% от всего рынка КАСКО Калужской области. Выплаты топ-10 компаний составили 98,52% или 332,8 млн.руб.

Таким образом, российский рынок АВТО-КАСКО в 2019 г. и 2020 г. показывал положительную динамику. Число заключенных договоров увеличилось на 10,85%, а сумма страховых премий на 2,86%. Лидеры по сборам в 2019 году продолжают удерживать свои позиции, за исключением ПАО СК «Росгосстрах». Концентрация в сегменте КАСКО в целом значительно

снизилась за рассматриваемый период. По сравнению с 2018 годом доля 5 лидеров снизилась на 7,43 п.п., а доля 10 ведущих организаций на 7,25 п.п.

Калужская область в рейтинге регионов по объему премий КАСКО занимает 37 строчку, с объемом премий 697,4 млн. руб., с долей от всего рынка в 0,34%. Размер поступлений за период 2018-2020 гг. имел тенденцию к росту, а количество заключенных договоров резко снизилось в 2020 году. Как и на российском рынке КАСКО, в целом ведущие компании удерживают свои позиции.

Одним из лидеров на рынке автоКаско (в 10-ке на страховом рынке РФ и в 5-ке на страховом рынке Калужской области) выступает страховая компания Росгосстрах. Рассмотрим деятельность

этого страховщика в сегменте Каско с целью определения особенностей и проблем развития данного вида страхования.

ПАО СК «Росгосстрах» - российская страховая компания, является одной из крупнейших по масштабам, собранным страховым премиям, активам и резервам страховой организацией в России. «Росгосстрах» является безусловным лидером и системообразующей основой рынка страхования Российской Федерации. Является правопреемником Госстраха СССР (основан 6 октября 1921 года).

Авторитетные рейтинговые агентства ежегодно подтверждают высокий статус надежности ПАО СК «Росгосстрах»: рейтинг Эксперт РА – ruAA стабильный, у S&P Global Ratings – BB.

На территории Российской Федерации действуют около 1500 офисов и представительств компании, порядка 300 центров и пунктов урегулирования убытков. В компании работает около 50 тысяч сотрудников и страховых агентов. В списке 500 крупнейших предприятий страны ПАО СК «Росгосстрах» занимает 70-е место.

«Росгосстрах» входит в Группу «Открытие» — один из крупнейших финансовых холдингов нашей страны, и является стратегическим провайдером страховых продуктов и услуг в компаниях группы «Открытие».

Компания владеет лицензиями для осуществления практически всех видов страховой защиты. На сегодняшний день, Росгосстрах предлагает 55 страховых продуктов – от популярных программ автострахования до специального страхования космической отрасли [8].

Среди клиентов Росгосстраха около 30 миллионов частных лиц (58% от всего количества застрахованных физических лиц) и свыше 150 000 предприятий (24% от общего числа заключенных в России договоров). Из крупных клиентов «Росгосстраха»: Телеканал «MTV», «Авто-радио», сеть магазинов «Связной», Российская нефтяная компания «Славнефть», Компания «NIKE», Объединение «Госзнак», депутаты Государственной думы Российской Федерации и члены Совета Федераций Федерального собрания Российской Федерации, руководители исполнительной и законодательной власти России.

Среди крупнейших партнеров компании: «Сбербанк» России, «Внешторгбанк», «Газпром-банк», Банк «Еврофинанс», «Связьинвест», ФГПУ «Рособоронэкспорт», ФГУП «Космическая связь», «Почта России», Министерство внутренних дел Российской Федерации [8].

Филиал ПАО СК «Росгосстрах» в Калужской области является одним из крупнейших филиа-

лов публичного акционерного общества «Росгосстрах» и расположен по адресу Калужская область, г. Калуга, ул. Чебышева, дом 12/15а. Возглавляет организацию директор Макаров Евгений Алевтинович. Во всех районах Калужской области работает 27 структурных подразделений универсальных офисов и агентских центров компании.

Прежде чем приступить к анализу операций по КАСКО в Калужском филиале ПАО СК «Росгосстрах» рассмотрим данные операции в страховой компании в целом за 2018-2020 гг. (табл. 6). Самый высокий показатель по страховым премиям за рассматриваемый период был в 2018 году, далее пошло снижение. В 2020 году сумма страховых премий составила 10429,78 млн.руб., что на 2995,06 млн.руб (22,31%) и на 638,72 млн.руб. (5,77%) меньше показателей предыдущих лет. Со снижением премий снизились и выплаты, причем падение довольно сильное: на 33,03% и на 20,65% по отношению к 2018 и 2019 годам. Страховые выплаты в 2020 году оказались равны 6464,33 млн.руб.

Неустойчива динамика количества заключенных договоров. После снижения в 2019 году до 392423 шт. наблюдается рост на 55391 шт (14,12%) в 2020 году. По итогу имеем 447814 договоров КАСКО.

Также имеем неустойчивую динамику средней премии. В 2020 году она составила 23290,44 руб., снизившись по отношению к предыдущим годам практически на 4000 и 5000 руб. соответственно. Средняя страховая выплата, наоборот, увеличилась до 108166,11 руб, за счет сокращения на фоне пандемии количества урегулированных страховых случаев до 59763.

Коэффициент выплат в 2018 и 2019 годах был выше 70%, что делало КАСКО для компании убыточным, но в 2020 году наблюдается положительная тенденция и этот показатель составил 61,98%.

Можно сделать вывод, что население стало реже обращаться в данную страховую компанию за страхованием КАСКО. Поступления уменьшаются уже 2 года подряд, что прямо пропорционально и уменьшению выплат, однако отметим, что убыточность стала меньше, что может говорить об увеличении прибыли компании.

Далее рассмотрим динамику основных показателей операций КАСКО в ПАО СК «Росгосстрах» за 2018-2020 гг. (табл.7). Ситуация по КАСКО в Калужском филиале во много схожа с ситуацией в компании в целом.

Таблица 6 – Динамика основных показателей операций Каско в ПАО СК «Росгосстрах» за 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. отклонение (+, -) 2020г. к:		Отн. отклонение (в %) 2020г. к:	
				2018	2019	2018	2019
Количество дого- воров, заключен- ных за отчетный период, шт.	495244	392423	447814	-47430	55391	90,42	114,12
Сумма страховых премий, млн. руб.	13 424,84	11 068,50	10 429,78	-2995,06	-638,72	77,69	94,23
Средняя премия, руб.	27107,52	28205,54	23290,44	-3817,09	-4915,10	85,92	82,57
Сумма страховых выплат, млн. руб.	9 652,44	8 146,67	6 464,33	-3188,11	-1682,34	66,97	79,35
Количество уре- гулированных стра- ховых случаев, ед.	95965	76167	59763	-36202	-16404	62,28	78,46
Средняя страховая выплата, руб.	100582,96	106957,97	108166,11	7583,14	1208,13	107,54	101,13
Коэффициент выплат, %	71,90	73,60	61,98	-9,92	-11,62	86,20	84,21
Страховая сумма по заключенным договорам, млн.руб.	448556,02	433423,51	709640,27	261084,25	276216,76	158,21	163,73
Средний страховой тариф,%	2,99	2,55	1,47	-1,52	-1,08	49,11	57,55

Сумма страховых премий составила 63429 тыс.руб., что на 23518 тыс.руб. (17,1%) и на 10328 тыс.руб. (14,04%) меньше показателей 2018 и 2019 годов. Также за 2 года наблюдается снижение страховых выплат, при том практически в 2 раза, с 61104 тыс.руб. в 2018 году до

32978 тыс.руб. в 2020 году. Отрицательную динамику имеет и количество заключенных договоров. В отчетном году было заключено на 520 и 354 договора меньше, чем в предыдущих годах, то есть заключили 5887 договоров.

Таблица 7 – Динамика основных показателей операций КАСКО в ПАО СК «Росгосстрах» в Калужской области за 2018-2020 гг.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. отклонение (+,-) 2020г. к:		Отн. отклонение (в %) 2020г. к:	
				2018	2019	2018	2019
Количество догово- ров, заключенных за отчетный период, шт.	6407	6241	5887	-520	-354	91,88	94,33
Сумма страховых премий, млн. руб.	86 767	73 577	63 249	-23518	-10328	72,90	85,96
Средняя премия, руб.	13542,53	11789,30	10743,84	-2798,69	-1045,45	79,33	91,13
Сумма страховых выплат, тыс. руб.	61 104	53 492	32 978	-28126,33	-20514	53,97	61,65
Количество уре- гулированных стра- ховых случаев, ед.	498	469	347	-151	-122	69,68	73,99
Средняя страховая выплата, руб.	122699,46	114055,4	95037,46	-27661,99	-19017,97	77,46	83,33
Коэффициент выплат, %	70,42	72,70	52,14	-18,28	-20,56	74,04	71,72
Страховая сумма по заключенным договорам	2541131,9	2410674	4607504	2066372,11	2196830	181,32	191,13
Средний страховой тариф, %	3,41	3,05	1,37	-2,04	-1,68	40,20	44,98

Средняя премия также имеет тенденцию к снижению. Практически на 3000 руб., с 13542,53 руб. до 10743,84 руб. снизилась средняя премия за 2 года. На фоне более быстрого темпа снижения суммы страховых выплат к темпу снижения количества заключенных договоров произошло сокращение средней страховой выплаты, которая в 2020 года оказалась на уровне 95037,46 руб. и впервые за 3 года оказалась ниже 100000 руб.

Аналогично показателям компании в целом, у Калужского филиала ПАО СК «Росгосстрах» коэффициент выплат в 2018 и 2019 годах был выше 70%, а в 2020 году снизился до 52,14%, что положительно сказывается на деятельности компании.

Далее определим показатель качества страхового продукта ( $Q_{СПj}$ ), который можно определить с помощью зависимости:

$$Q_{СПj} = 0,35 * УЦ_{СПj} + 0,15 * K_{шир.СПj} + 0,3 * K_{шир.дуj} + 0,15 * CC_{полнj} + 0,5 * D_{СПj}, \text{ где}$$

$УЦ_{СПj}$  – Уровень цены j-го страхового продукта;

$D_{СПj}$  – Доля страховых взносов по j-му страховому продукту в портфеле страховщика;

$CC_{полнj}$  – Полнота страхового покрытия по j-му страховому продукту;

$K_{шир.СПj}$  – Ширина j-го страхового продукта;

$K_{шир.дуj}$  – Ширина дополнительных услуг, сопутствующих j-му страховому продукту.

Выполненные расчеты показали, что качество страхового продукта «КАСКО» имеет следующее значение:

$$Q_{СП \text{ КАСКО}} = 0,35 * 0,4148 + 0,15 * 0,6 + 0,3 * 0,4167 + 0,15 * 0,9803 + 0,05 * 0,1002 = 0,5122$$

Идентификация полученного результата согласно таблице 8 говорит о необходимости изменения страхового продукта в зависимости от целей страховщика.

Таблица 8 - Идентификация результатов оценки качества страхового продукта

Значение показателя $Q_{СП}$	Вывод о качестве страхового продукта	Принимаемое управленческое решение
$0 < Q_{СП} \leq 0,4$	Низкое качество	У страховщика возникает три направления ведения своей деятельности: - не изменять продукт и активно искать новых клиентов, но при этом может пострадать имидж страховщика, что неизменно приводит к уменьшению объемов продаж; - изменить страховой продукт, сделав его более привлекательным, и предлагать его как новым, так и уже существующим клиентам; - вывести продукт из страхового портфеля.
$0,41 < Q_{СП} \leq 0,80$	Среднее качество	Необходимость изменения страховых продуктов определяется в зависимости от целей страховщика: - если есть необходимость в развитии данного вида страхования, то страховой продукт необходимо улучшать; - если есть необходимость в развитии другого вида страхования, то качество страхового продукта может остаться на прежнем уровне.
$0,81 < Q_{СП} \leq 1,00$	Высокое качество	У страховщика появляется возможность перейти от активного поиска новых клиентов как основы поддержания собственной рентабельности к сотрудничеству с постоянной лояльной клиентурой.
$Q_{СП} > 1,01$	Цена страхового продукта выше среднерыночного уровня	У страховщика возникает необходимость: - в пересмотре тарифов на страхование; - в приведении тарифов в соответствие с рыночными; - в выводе страхового продукта из страхового портфеля организации, если потребность в данном продукте отпала.

На сегодняшний день ПАО СК «Росгосстрах» в Калужской области предлагает гибкие и понятные страховые програм-

мы/продукты КАСКО как для новичков, так и для опытных водителей. Купить полис можно любым из доступных способов, среди которых

покупка онлайн, по номеру телефона и личное обращение в офис. Стоит отметить, что на фоне ограничительных мер в связи с пандемией 1 и 2 способ стали основными для покупки полисов. Компания предлагает покупку онлайн без предварительного осмотра автомобиля такие полисы как «Помощь на дороге» и «КАСКО Профессионал», однако еще больше полисов доступно при личном обращении в офис компании.

Рассмотрим основные программы КАСКО, предлагаемые страховщиками, которые входят в ТОП-5 страховщиков по сборам на 2020 г. в Калужской области, к этим компаниям относятся: Ингосстрах, ВСК, АльфаСтрахование, РЕСО-гарантия, а также для сравнения добавим анали-

зируемый нами Росгосстрах, покинувший в прошлом году ТОП-5 и опустившийся на 8 место.

Также, для более наглядного сравнения программ КАСКО ведущих страховых компаний были рассчитаны приблизительные стоимости полисов КАСКО для автомобиля Renault Duster 2018 года выпуска, владелец которого мужчина 25 лет с водительским стажем 7 лет.

Из таблицы 9 можно увидеть, что программ Росгосстрах авто «Защита» — это программа, которая предусматривает возмещение расходов в случае ДТП только при условиях, что вторая сторона ДТП установлена и клиент компании не виновен. Цена на данный полис вдвое дешевле, чем на полис с полным пакетом рисков. Однако не является самой дешевой в Калужской области.

Таблица 9 – Сравнительная характеристика программы КАСКО «Защита от ДТП» ведущих страховых компаний

Страховая компания	Название продукта	Страховые риски			Стоимость полиса для Renault Duster руб.
		Хищение	Тотал	Ущерб	
Росгосстрах	Росгосстрах авто «Защита»	-	Только в ДТП при установленной 2-й стороне и если клиент не виновен	Только в ДТП при установленной 2-й стороне и если клиент не виновен	41 402
Ингосстрах	Прагматик	-	+	+	20 661
РЕСО-гарантия	КАСКО-профи	-	Только в ДТП при установленной 2-й стороне и если клиент не виновен	Только в ДТП при установленной 2-й стороне и если клиент не виновен	6156
АльфаСтрахование	КАСКО в 10-ку	+	+	Только в ДТП при установленной 2-й стороне и если клиент не виновен	9 950
ВСК			нет аналогов		

Страховой продукт «Прагматик» от СК «Ингосстрах» вдвое дешевле, чем «Защита от ДТП», кроме того, включаются все виды ущерба и в том числе тотальная гибель автомобиля.

Продукт от СК «РЕСО-гарантия» дешевле, чем в Ингосстрахе. Кроме того, есть ограниченный перечень допущенных лиц (для молодых и/или неопытных водителей применяется повышенный тариф). Однако, несмотря на повышенный тариф цена всё равно в 6 раз меньше, чем на продукт от РГС.

«КАСКО в 10-ку» имеет фиксированную цену 9950 руб. Договор оформляется только при условии, если автомобиль в прошлом году страховался по КАСКО. Обязательно оформляется ОСАГО именно в АльфаСтраховании. Принимают авто до 7 лет и стоимостью до 1,5 млн. руб. и только не рискованные модели автомобилей. Жесткий андеррайтинг по программе позволяет

оформить полис лишь единицам. Нет выплаты при обоюдной вине. У компании ВСК нет аналогов данного продукта.

Таким образом, наиболее оптимальными программами из таблицы 10 являются КАСКО-профи от «РЕСО-гарантия» и «Каско в 10-ку», предлагаемая компанией «АльфаСтрахование».

Далее сравним, какие на страховом рынке существуют альтернативы страховому продукту от РГС «Антикризисное предложение по КАСКО» (АПК).

Антикризисное предложение от РГС — это страховой продукт, который гарантирует возмещение расходов, связанных с крупными страховыми рисками, такими как угон транспортного средства, тотальная гибель автомобиля, ущерб. Принимаются транспортные средства до 10 лет. В нашем случае стоимость полиса не самая высокая в сравнении с аналогами.

Таблица 10 – Сравнительная характеристика программы КАСКО «Антикризисное предложение по КАСКО» ведущих страховых компаний

Страховая компания	Название продукта	Страховые риски			Стоимость полиса для Renault Duster, руб.
		Хищение	Тотал	Ущерб	
Росгосстрах	Антикризисное предложение по КАСКО (АПК)	+	+	+	27 881
Ингосстрах	Оптимум	+	+	ДТП по вине 3-х лиц	20 456
РЕСО-гарантия	КАСКО-профи + Хищение	+	ДТП по вине 3-х лиц	ДТП по вине 3-х лиц	32400
АльфаСтрахование	Легкое Каско	+	+	1 обращение в год по стеклу или одному кузовному элементу, не более 5% от страховой суммы	46420
ВСК	Компакт	+	-	ДТП по вине 3-их лиц.	31 718

Стоимость страхового продукта по программе «Легкое Каско» весьма высока. При этом здесь жесткие условия к принимаемым на страхование автомобилям. Принимаются автомобили не дороже 2,5 млн. и не старше 7 лет. Кроме того, по риску ущерба есть ограничение 1 обращение в год по стеклу или одному кузовному элементу, не более 5% от страховой суммы.

Программа «Оптимум» от СК «Ингосстрах» аналогична по цене программе «КАСКО-профи + хищение» в «РЕСО-гарантия», а набор рисков больше.

В «КАСКО-профи + Хищение», так же, как и в программе «Оптимум» страхователь самостоятельно покрывает страховые случаи, по которым нет виновника (ДТП по вине страхователя, противоправные действия третьих лиц (ПДТЛ), стихийные бедствия и т.д.)

Страховой продукт «Компакт» от «ВСК» уступает всем вышеперечисленным программам, поскольку не включает риск тотальной гибели автомобиля, и цена находится на среднем уровне.

Таким образом, оптимальными из рассмотренных программ являются «Антикризисное

предложение по КАСКО» от РГС, несмотря на то, что стоимость полиса немного выше, чем у некоторых конкурентов, однако данная программа включает в себя обширный пакет рисков. Также необходимо отметить компанию «Ингосстрах» поскольку для автомобиля Renault Duster стоимость страхового продукта «Оптимум» была самая низкая.

Кроме того, были рассмотрены альтернативные программы с полными пакетами рисков, результаты сравнения представлены в таблице 11. Все рассмотренные программы включают в себя такие риски как хищение, тотальная гибель транспортного средства, а также ущерб, в который включаются ущерб от ДТП, ущерб, причиненный третьими лицами, повреждения, полученные в результате стихийного бедствия, пожара и т.д.

Из таблицы 11 можно увидеть, что цены на все представленные продукты достаточно высоки. Самая высокая стоимость полиса у компании «Ингосстрах», она составила 111 030, а самая низкая у компании «АльфаСтрахование».

Таблица 11 – Сравнительная характеристика программы КАСКО «Ничего лишнего» ведущих страховых компаний

Страховая компания	Название продукта	Страховые риски			Стоимость полиса для Renault Duster, руб.
		Хищение	Тотал	Ущерб	
Росгосстрах	Ничего лишнего	+	+	+	91 383
Ингосстрах	Премиум	+	+	+	111 030
РЕСО-гарантия	РесоАвто	+	+	+	67170
АльфаСтрахование	Оптимальное КАСКО	+	+	+	64690
ВСК	Классика	+	+	+	96 193

Таким образом, наиболее выгодный продукт в данной категории – это «Оптимальное Каско», который представляет собой полное покрытие, т.е. защита от всех рисков с экономией полиса до 30% относительно других программ КАСКО».

Также стоит упомянуть продукт Росгосстрах авто «Помощь на дороге», который предполагает выезд и помощь оперативного комиссара в случае ДТП. Этот страховой продукт помогает новичкам, не любителям оформлять бумаги при оформлении ДТП и тем автолюбителям, которые хотят быстрее подать документы в страховую компанию. При оформлении уже ранее упомянутого Росгосстрах авто «Защита» полис «Помощь на дороге» можно приобрести всего за 100 рублей.

Помимо рассмотренных выше программ РГС предлагает программу «Эконом», основные условия которого заключаются в следующем:

- Принимаются легковые автомобили категории В и их аналоги категории D:
- отечественные автомобили от 1 до 5 лет;
- иностранные автомобили от 1 до 7 лет.
- При угоне и полной гибели ТС не придется доплачивать оставшиеся 50 %.
- При страховом случае вторые 50 % оплачиваются с учетом размера убытка.

По итогу сравнения программ КАСКО ведущих страховщиков можно сделать вывод, что нельзя однозначно сказать в какой компании наиболее выгодные программы, поскольку в каждой компании есть выгодные по цене программы и оптимальные по набору рисков. При этом существует несколько способов, которые позволяют снизить цену страхового полиса КАСКО, в каждой страховой компании предлагаются различные способы получить скидку:

1. Применение франшизы
2. Обеспечение сохранности автомобиля
3. Выбор страховых случаев
4. Полис КАСКО 50/50

Благодаря разнообразию страховых программ каждый водитель может выбрать наиболее выгодную и подходящую защиту для своего транспортного средства.

Возвращаясь к общей характеристике рынка, отметим, что по предварительным оценкам экспертов, по итогам 2021 года следует ожидать роста премий на рынке Каско примерно на 10-12% при сокращении количества договоров Каско примерно на 5%. При этом средняя стоимость полиса практически у всех страховщиков сократилась, а рост премий обусловлен ростом стоимости автомобилей.

Оценка рисков показывает, что 79,6% всех выплат по Каско приходится на ДТП, 12,3% -

ущерб от животных, 6,1% - противоправные действия третьих лиц (6,1%).

Основной канал продаж КАСКО – физические лица (29,8%), автодилеры (21,6%), а также агенты-юрлица (14,1%). На интернет приходится лишь 1,1% продаж - и это еще одно отличие российского рынка Каско от зарубежных аналогов.

Специалисты отмечают, что активно растет спрос на подержанные автомобили при одновременном снижении продаж новых авто (примерно на 25%), что является негативным моментом для КАСКО. Среди новых машин потребители чаще всего приобретают бюджетные марки (например, Lada) по причине снижения реальных доходов населения и подорожания товаров первой необходимости. Кроме того, зачастую в магазинах отсутствуют машины в базовой комплектации. Не так давно дилеры начали продавать авто только с дополнительными пакетами, чтобы не терять доходы.

Согласно прогнозу экспертов, первые полгода 2022 года продажи нового транспорта все еще будут снижены.

По оценкам экспертов, сейчас страхование КАСКО в основном распространяется на кредитные машины. На страхование старых машин спрос есть, но небольшой. С ростом возраста авто стоимость ремонта по отношению к цене транспорта увеличивается. Если же авто дорогое, его скорее всего застрахуют даже вне кредита. Однако бывают и такие случаи, когда чем авто старше, тем чаще его страхуют. В основном это касается ретро-автомобилей. Например, подобную тенденцию можно заметить с машинами марки BMW, когда со временем они становятся объектами коллекционирования. После 10-14 лет обычно авто уже не страхуют, однако у некоторых страховщиков есть продукты страхования старых ТС [6].

Освещая особенности развития рынка автострахования нельзя обойти вниманием и основные проблемы развития рынка Каско. В этой связи следует отметить, что последствия пандемии COVID-19 ощущаются страховой индустрией и ее потребителями и в 2021 году, поскольку потребители и бизнес продолжают сталкиваться с экономическими проблемами.

Страхование смещается из офлайна в онлайн. И пандемия, из-за которой людям пришлось ограничивать социальные контакты, только подстегнула этот тренд. Диджитал-решения проникают и в продукты, и в работу страховщиков. Ведущие игроки уже продают КАСКО онлайн, а некоторые из них проводят онлайн-регулирование убытков. Тем не менее, внедре-

ние новых технологий идет достаточно медленно. Чтобы стать цифровым, страховому бизнесу не хватает квалифицированных кадров. Вторым сдерживающим фактором остаются сомнения в том, что новые технологии принесут выгоду.

Как уже было отмечено выше, пандемия и связанное с ней замедление мировой экономики оказали серьезное влияние на доходы населения. Всем известно, что уровень дохода напрямую влияет на потребительское поведение человека, в т.ч. и на склонность к страхованию. При минимальном уровне дохода потребности ограничиваются удовлетворением насущных потребностей в еде, одежде и жилище, о страховании в этих условиях речи не идет. С повышением величины дохода человек обзаводится все большими материальными ценностями, а потому появляется объективная потребность сохранить их, следовательно, возникает необходимость в страховании.

Проанализируем, например, результаты опроса ПАО «Росгосстрах». Среди лиц, которым едва хватает денег только на питание, положительно относящихся к страхованию было менее половины, причем только 26,1% считали страхование эффективным способом борьбы с опасностями. Среди тех респондентов, которые полагали, что они хорошо питаются и могут приобрести предметы первой необходимости, почти 70 % положительно отнеслись к страхованию, а 33,6 % из них назвали его эффективным способом борьбы с опасностями. Наконец, среди лиц, оценивающих свой достаток выше, примерно 80 % положительно относятся к страхованию и более 40 % рассматривают его как эффективный способ борьбы с опасностями [8]. В то же время обращает на себя внимание, что даже среди лиц с высокими доходами доля тех, кто пользуется добровольным страхованием, составляет примерно половину. Очевидно, что для второй половины таких лиц отсутствие финансовых возможностей вряд ли является значимой причиной не пользования страховыми услугами. Видимо, причины здесь другие.

Еще одна важная причина отсутствия желания заключать договоры страхования — недостаточный уровень доверия к страховым компаниям, особенно это актуально для ПАО СК «Росгосстрах». Это можно увидеть по средним оценкам компании в поисковых системах: 3.0 в Яндекс, 1.3 в Google, 1 в 2Гис.

Доминирующий фактор недоверия к страховщикам — сомнения в том, что они выполняют свои обязательства, усугубленные как личным негативным опытом общения со страховыми компаниями после наступления страховых случаев, так и бытующим в обществе недоверием в

целом ко всем финансовым структурам. Результаты исследования 2020 года показали, что 36% пользователей рунета вообще не доверяет страховым компаниям. Негативным опытом, связанным со страхованием, обладают 39% опрошенных.

Также проблемой является некачественный сервис и задержки страховых выплат, вынуждающие клиентов через суд добиваться положенных выплат.

С другой стороны, недоверие россиян к страховщикам обусловлено тем, что механизм работы системы страхования не понятен населению. Невысокий уровень культуры потребления, собственной финансовой грамотности, незнание нюансов, связанных со страхованием, невнимательное изучение договора и, как следствие, проблемы получения возмещения при наступлении страховых событий формируют негативное мнение у потребителя о страховщиках. Существует большое количество людей, которые не видят разницы между ОСАГО и КАСКО [4].

Если говорить об уровне финансовой грамотности населения, то надо отметить, что последние 10 лет работа в этом направлении идет достаточно активно. На уровне федерации принята Стратегия повышения уровня финансовой грамотности жителей России, в регионах принимают региональные программы повышения финансовой грамотности, в рамках которых проводятся занятия, в первую очередь, со школьниками, викторины и пр. мероприятия, направленные на освещение основных тем по финансовой грамотности. Центральный Банк РФ подготовил программу обучающих лекций по финансовой грамотности для всех категорий жителей страны, начиная с дошкольников и заканчивая людьми старшего возраста, выпустил ряд учебников и методических указаний для обучающихся и преподавателей по финансовой грамотности, готовит волонтеров финансового просвещения и т.д. Субъектами страхового дела применяются практики проведения специальных встреч, семинаров, лекций и игр, где подробно объясняется смысл и идея страхования. В учебных заведениях преподаются дисциплины по страховому делу, в ВУЗах студенты отправляются на практику в страховые компании для знакомства с деятельностью страховых компаний.

Еще одной проблемой является проблема мошенничества со стороны автовладельцев, которые застрахованы по КАСКО. Для таких мошенников выплаты по КАСКО не средство покрытия убытков, а способ обогатиться. Существует множество видов мошенничества с КАСКО, в среднем от всей суммы страховых выплат 5-9% являются выплатами мошенникам.

В 2019 г. страховщики направили в полицию свыше 12 тыс. заявлений по фактам мошеннических действий (на 8 млрд р.). Ущерб от страхового мошенничества в 2019 году превысил 6 миллиардов рублей. Лишь около 20 процентов заявлений становятся уголовными делами. При этом 70% случаев такого мошенничества - бытовые. То есть мошенничают не криминальные группировки, а обычные люди, которые решили пожить и обмануть страховщиков. Но и им в случае поимки грозит уголовное преследование по статье 159.5 Уголовного кодекса.

В 2020 г. таких заявлений было подано 10035 штук. Сумма ущерба также уменьшилась до 5,5 млрд руб. Однако этот вопрос не теряет своей важности, а в особенности актуальности, поскольку по окончании карантина возможен и всплеск реальных угонов именно на запчасти, ведь стоимость запчастей сильно выросла [9].

Количество так называемых самоугонов и других видов страхового мошенничества по итогам 2021 года может вырасти на 30-35 процентов. Обычно самоугоны касались лизинговых машин. Создавались фирмы-однодневки, которые приобретали машины в лизинг, затем инсценировали угон, а машины перепродавали в ближайшее зарубежье. Но банки ужесточили проверки компаний и требования по лизингу. Однако возможен всплеск самоугонов бывшего в употреблении транспорта. А машины будут продаваться на запчасти.

Действия недобросовестных юридических посредников, так называемых автоюристов, также являются важной проблемой. Сотрудники таких организаций называются «Аварийные комиссары». Их работа заключается в оформлении ДТП за определенную плату, то есть, заполнение бланка о ДТП, фиксировании места происшествия и ущерба, который причинен участникам ДТП. Заметим, что оформление происходит по Европротоколу [1]. Многие автолюбители из-за своей неграмотности в данном вопросе, не знают, что данную процедуру они могут выполнять самостоятельно, правда, при выполнении нескольких условий: во-первых, ущерб, причинен только имуществу, во-вторых, между участниками ДТП нет разногласий по поводу виновности или невиновности того или иного водителя.

Как правило, автоюристы применяют всевозможные уловки для «накрутки» суммы выплаты, в том числе за счет увеличения накладных расходов страховщика (непредставление транспортного средства на осмотр; проведение независимой технической экспертизы не по Единой методике; завышенная стоимость проведения независимой технической экспертизы; почтовая отправка «пустой претензии» и пр.). Далее автою-

рист доводит дело до суда для еще большего увеличения выплаты (штрафы, неустойки, завышенные расходы на представителя в суде и пр.).

Многие автовладельцы в большинстве случаев обращаются к автоюристам, чтобы не связываться с процессом возмещения через страховщика по причине некачественного обслуживания и зачастую просто хамского к нему отношения. Но они не задумаются, что мошеннические действия таких организаций могут повлиять и на самого пострадавшего. Так, например, недобросовестные юристы путем подделки документов и договоренностей со своими оценщиками, увеличивают стоимость ущерба с 30 тыс. руб. до 150 тыс. руб. При этом пострадавший получает всего 25 тыс. руб. Разница между этими суммами является прибылью автоюристов. Данная проблема возникла вследствие недоверия клиентов к «своим» страховым компаниям. Отчасти в этом виновна сама страховая компания, которая должна в первую очередь задумываться и предоставлять качественные услуги для своих клиентов.

Таким образом, можно выделить основные проблемы на рынке страхования КАСКО:

— Кризисные явления в экономике (Пандемия Covid-19);

— Недоверие со стороны клиента вследствие: а) собственной финансовой безграмотности, б) оказания некачественных услуг;

— Мошенничество со стороны страхователей по полисам КАСКО;

— Действия со стороны недобросовестных юридических посредников.

Все перечисленные проблемы являются сдерживающим механизмом, который негативно влияет на развитие страхования КАСКО в Российской Федерации. В ближайшее время страховым компаниям придется справляться с последствиями пандемии коронавируса, но не стоит отставать без внимания и остальные проблемы.

Последние события в мире однозначно показывают, что 2022 год будет достаточно сложным и, скорее всего, убыточным на страховом рынке в свете ужесточения американских и западных санкций, поскольку у компаний, попавших в санкционный список, не будет возможности выходить на фондовые рынки, привлекать капиталы от международных финансовых институтов, будет ограничен интерес инвесторов по участию в капитале компании. У страховщика может быть отозван или прекращён международный рейтинг. Иностраные аудиторские компании не смогут оказывать ему услуги. Кроме того, все иностранные перестраховщики прекратят отношения с таким страховщиком, разорвав своё участие в договорах перестрахования. Это лишает страховщика перестраховочной защиты, ставит

под удар финансовое положение страховщика в случае возникновения крупного страхового события, которое не будет переложено на перестраховщиков.

Отсутствие перестраховочной защиты ставит под удар и клиента страховщика, который также будет стараться прекратить отношения со страховщиком, переходя на страхование в другую компанию, которая не находится под санкциями и, благодаря этому, имеет перестраховочные облигаторные договоры с зарубежными компаниями.

У страховщиков, которые попадут под санкции, не будет возможности проводить операции в долларах США и евро, а средства при попытке их перевода будут заморожены на иностранных корреспондентских счетах. Такая же проблема может возникнуть при получении денег из-за рубежа (например, возмещения по доле перестраховщика в убытке и т.д.) — есть вероятность, что «деньги до страховщика не дойдут».

В настоящее время под западные санкции уже попали Росгосстрах и Альфастрахование. Однако, как заявили в «Росгосстрахе», компания продолжает работу в штатном режиме и будет в полном объеме исполнять все свои обязательства

перед клиентами и партнёрами. Компания обладает запасом финансовой устойчивости и располагает необходимыми технологическими возможностями для обеспечения бесперебойной деятельности всех своих подразделений и страховых агентов — как в части заключения договоров страхования, так и в части урегулирования убытков. Значительную часть премии компании приносят ОСАГО и каско, банкострахование, страхование имущества физлиц, ДМС. Это различные виды страхования, не требующие перестраховочных операций на зарубежных рынках [5].

Таким образом, тенденции и динамика развития рынка Каско в России и в Калужской области в ближайшее время будет зависеть и от внешней политической и экономической ситуации, и от дальновидности и профессионализма руководства страховых компаний, и от усилий органа страхового надзора и саморегулируемых организаций на страховом рынке. Как показал проведенный анализ, в каждой компании есть выгодные по цене и оптимальные по набору рисков программы Каско и каждый водитель может выбрать наиболее выгодную и подходящую защиту для своего транспортного средства.

### Список литературы:

1. Концевич Г.Е. Урегулирование убытков через Европротокол // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – Железноводск, 2020. №4. С. 204-224
2. Массалин М.А., Сусякова О.Н. Факторы и проблемы развития умного каско в России // Пути и методы адаптации экономики региона и предприятий в условиях пандемии и связанных с ней кризисных явлений – Калуга, 2020. С. 804-811
3. Мельничук В.А. Проблемы и перспективы развития автомобильного страхования в России с точки зрения страховых компаний // Вестник СИБИТа. – Омск. 2018. №2 (26). С.32-37
4. Сусякова О.Н. Проблемы развития автострахования КАСКО в Российской Федерации // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – Калуга. 2018. №5 (31). С.143-153.
5. Агентство страховых новостей [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://www.asn-news.ru/>
6. Аналитическое агентство Автостат [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://www.autostat.ru/news/47472/> (Дата обращения: 02.03.2022)
7. Интернет-портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://goo-gl.su/ККозуq> (Дата обращения: 03.03.2022)
8. Официальный сайт ПАО СК «Росгосстрах» Калуга [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://rosgosstr.ru/city-kaluga/121-ulica-chebysheva-12-15.html> (Дата обращения: 02.03.2022)
9. Рынок КАСКО в России: итоги 3 квартала 2021 года [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://calmins.com/rynok-kasko-v-rossii-itogi-3-kvartala-2021-goda/> (Дата обращения: 02.03.2022)
10. Филиал ПАО СК «Росгосстрах» в Калужской области [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: <https://www.list-org.com/company/6048845> (Дата обращения: 03.03.2022)

Калужский филиал Финансового университета

## РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.02

КОШЕЛЕВА Д.С.

## ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РЕГИОНАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

## EXPERIENCE IN PROVIDING TAX BENEFITS IN THE REGIONS OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT

**Аннотация:** важнейшим инструментом налогового регулирования выступают налоговые льготы, которые включают в себя снижение налоговой ставки, полное или частичное освобождение от налогообложения отдельных объектов или категорий налогоплательщиков, уменьшение налогооблагаемой базы налогоплательщика и изменение сроков уплаты налога. В данной статье рассматривается опыт предоставления налоговых льгот в ведущих субъектах ЦФО по объему регионального продукта, для чего приводятся перечень льгот, их величина и рассчитан коэффициент использования налоговых льгот по каждому региону.

**Ключевые слова:** налоговые льготы, региональная политика, снижение налоговой ставки, коэффициент использования налоговых льгот

**Abstract:** the most important tool of tax regulation are tax benefits, which include a reduction in the tax rate, full or partial exemption from taxation of individual objects or categories of taxpayers, reduction of the taxpayer's tax base and changing the terms of tax payment. This article examines the experience of providing tax benefits in the leading subjects of the Central Federal District in terms of the volume of the regional product, for which a list of benefits is given, their value and the coefficient of use of tax benefits for each region is calculated.

**Keywords:** tax benefits, regional policy, reduction of the tax rate, coefficient of use of tax benefits

Применение налоговых льгот в качестве инструмента налогового регулирования используется как в мировой, так и в общероссийской практике налогообложения, являясь фактически неотъемлемой частью налоговой системы. Предоставление налоговых льгот и преференций, как правило, направлено на решение определенных задач государственной политики, связанных с необходимостью стимулирования развития какого-либо сегмента экономики либо группы налогоплательщиков: например, на стимулирование отдельных видов экономической активности, опережающее развитие определенных территорий.

Налоговые льготы наравне с доходами бюджета оказывают значительное влияние на развитие основного показателя экономического разви-

тия региона – ВРП субъекта Российской Федерации. В тоже время налоговая политика регионов в части налогового стимулирования предпринимательской активности хозяйствующих субъектов от региона к региону отличается как в части самих налоговых льгот, так и в части оценки эффективности. Рассмотрим опыт предоставления налоговых льгот в регионах Центрального федерального округа (далее – ЦФО) – лидерах по объему ВРП: Белгородская область, Воронежская область, Московская область, Тульская область и Ярославская область.

В качестве отправной точки исследования предлагается рассмотреть распределение объемов стимулирующих налоговых льгот за 2018-2020 год в разрезе регионов Российской Федерации – субъектов ЦФО (таблица 1).

Таблица 1 – Суммы стимулирующих налоговых льгот в субъектах ЦФО, крупнейших по ВРП

Субъекты РФ в ЦФО	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. +/- к		2020 г. в % к	
				2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
Белгородская область	296,59	230,40	255,39	-41,20	24,99	86,11	110,85
Воронежская область	2 559,82	1 750,10	1 651,44	-908,38	-98,66	64,51	94,36
Московская область	6 566,73	7 350,23	8 099,21	1 532,48	748,99	123,34	110,19
Тульская область	1 281,57	1 562,66	1 562,66	281,09	0,00	121,93	100,00
Ярославская область	853,87	828,50	1 058,71	204,84	230,21	123,99	127,79

Согласно данным, представленным в таблице 1, лидерами в части льготного налогообложения среди субъектов ЦФО – лидеров по ВРП являются Московская область, Воронежская область и Тульская область. Так, в Московской области в 2020 году сумма стимулирующих льгот составила 8 099,21 млн. руб., увеличившись по сравнению с 2018 годом на 1 532,48 млн. руб. (на 23,34 %) и по сравнению с 2019 годом на 748,99 млн. руб. (на 10,19 %). Второе место по величине льгот в ЦФО среди регионов-лидеров по ВРП занимает Воронежская область, несмотря на отрицательную динамику: в 2020 году общая сумма льгот составила 1 651,44 млн. руб., снизив-

шись на 908,38 млн. руб. (на 35,49 %) и на 98,66 млн. руб. (на 5,64 %) по сравнению с 2018 годом и 2019 годом соответственно. Наименьшая сумма льгот среди субъектов ЦФО – лидеров по ВРП принадлежит белгородской области: в 2020 году она составила 255,39 млн. руб., сократившись по сравнению с 2018 годом на 41,20 млн. руб. (на 13,89 %) и увеличившись по сравнению с 2019 годом на 24,99 млн. руб. (на 10,85 %).

В целях получения более достоверных результатов, применим коэффициенты использования льгот ( $K_{л}$  и  $K_{сл}$ ), рассчитываемые по формулам:

$$K_{л} = \frac{\text{Объем налоговых льгот}}{\text{ВРП соответствующего субъекта РФ в ЦФО}} \quad (1)$$

$$K_{сл} = \frac{\text{Объем стимулирующих налоговых льгот}}{\text{ВРП соответствующего субъекта РФ в ЦФО}} \quad (2)$$

Исходные данные для расчета коэффициента использования льгот приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Данные для расчета коэффициента использования налоговых льгот по субъектам РФ в ЦФО с наибольшим ВРП в 2018-2020 гг.

Субъекты РФ в ЦФО	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Белгородская область			
ВРП, млн. руб.	911 597,90	955 951,60	964 078,10
Сумма льгот - всего, млн. руб.	447,04	407,11	432,97
в т.ч. стимулирующих налоговых льгот, млн. руб.	296,59	230,40	255,39
Воронежская область			
ВРП, млн. руб.	951 292,30	1 002 597,70	1 010 272,60
Сумма льгот - всего, млн. руб.	2 887,49	2 139,03	2 070,25
в т.ч. стимулирующих налоговых льгот, млн. руб.	2 559,82	1 750,10	1 651,44
Московская область			
ВРП, млн. руб.	4 644 635,00	5 128 439,10	5 156 500,00
Сумма льгот - всего, млн. руб.	9 291,70	10 392,56	11 184,30
в т.ч. стимулирующих налоговых льгот, млн. руб.	6 566,73	7 350,23	8 099,21
Тульская область			
ВРП, млн. руб.	666 763,00	681 612,30	687 746,81
Сумма льгот - всего, млн. руб.	1 734,42	2 009,59	2 009,18
в т.ч. стимулирующих налоговых льгот, млн. руб.	1 281,57	1 562,66	1 562,66
Ярославская область			
ВРП, млн. руб.	583 605,30	606 820,70	606 190,80
Сумма льгот - всего, млн. руб.	1 576,43	1 550,82	1 711,85
в т.ч. стимулирующих налоговых льгот, млн. руб.	853,87	828,50	1 058,71

После выполнения данной корректировки становится возможным выявление субъектов Российской Федерации, наиболее активно применяющих льготы. Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 3.

Согласно данным, приведенным в таблице 3, среди субъектов ЦФО – лидеров по ВРП наибольшее значение  $K_{л}$  имеют Тульская область, Ярославская область и Московская область: в 2020 году объем предоставляемых им

льгот относительно ВРП составил 0,3%, 0,3% и 0,2% соответственно. Для Калужской области значение данного показателя в 2020 году составило 0,6 %, что обусловлено достаточно большим объемом налоговых льгот и меньшим показателем ВРП, чем у рассматриваемых субъектов.

Рассчитанные данные позволяют сделать следующий вывод – в целом, чем более диверсифицирована экономика субъекта, тем больший относительный объем льгот будет ему предостав-

лен. Так, оценка бюджетных потерь в разрезе регионов должна проводиться в относительных величинах в силу специфики экономической деятельности каждого субъекта – таким образом становится возможным определение «скрытых дотаций» данным регионам по каждому конкретному виду налога. В качестве корректирующей

базы при расчете указанного коэффициента также могут быть использованы другие агрегированные величины – например, объем прибыли действующих на территории региона организаций или объем инвестиций в основной капитал для многомерной интерпретации результатов.

Таблица 3 – Значение коэффициента использования налоговых льгот по субъектам РФ в ЦФО с наибольшим ВРП в 2018-2020 гг.

Субъекты РФ в ЦФО	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. +/- к		2020 г. в % к	
				2018 г.	2019 г.	2018 г.	2019 г.
Белгородская область							
Кл	0,0005	0,0004	0,0004	-0,0001	0,0000	80,0000	100,0000
Ксл	0,0003	0,0002	0,0003	0,0000	0,0001	100,0000	150,0000
Воронежская область							
Кл	0,0030	0,0021	0,0020	-0,0010	-0,0001	66,6667	95,2381
Ксл	0,0027	0,0017	0,0016	-0,0011	-0,0001	59,2593	94,1176
Московская область							
Кл	0,0020	0,0020	0,0022	0,0002	0,0002	110,0000	110,0000
Ксл	0,0014	0,0014	0,0016	0,0002	0,0002	114,2857	114,2857
Тульская область							
Кл	0,0026	0,0029	0,0029	0,0003	0,0000	111,5385	100,0000
Ксл	0,0019	0,0023	0,0023	0,0004	0,0000	121,0526	100,0000
Ярославская область							
Кл	0,0027	0,0026	0,0028	0,0001	0,0002	103,7037	107,6923
Ксл	0,0015	0,0014	0,0017	0,0002	0,0003	113,3333	121,4286

Необходимо отметить, что в рассматриваемых регионах – лидерах в ЦФО по ВРП применяется достаточно широкий перечень стимулирующих инструментов в виде налоговых льгот. Рассмотрим их более подробно.

Стимулирующие налоговые льготы в Белгородской области предоставляются по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, транспортному налогу, а также в связи с применением специальных налоговых режимов – упрощенной и патентной систем налогообложения [1-5]. Перечень налоговых льгот, действующих в Белгородской области, включает в себя:

- по налогу на прибыль организаций – налоговые скидки в виде непосредственного снижения налоговой ставки на законодательно установленное количество последовательных налоговых периодов для льготных категорий налогоплательщиков: инвесторов, резидентов территорий опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР) и организаций, осуществляющие научные исследования и опытно-конструкторские разработки (далее – НИОКР);

- по налогу на имущество организаций – налоговые скидки в виде снижения налоговой ставки для льготных категорий налогоплательщиков на законодательно установленное количество

последовательных налоговых периодов вплоть до освобождения от налогообложения законодательно утвержденного перечня имущества и налоговые изъятия в виде вычета из налогооблагаемой базы величины кадастровой стоимости 50 кв. м площади объекта недвижимого имущества;

- по транспортному налогу стимулирующая налоговая льгота предусмотрена в виде понижения ставки налога в отношении транспортных средств, оборудованных для использования природного газа в качестве моторного топлива;

- в связи с применением упрощенной системы налогообложения в качестве налоговых льгот предусмотрены налоговые скидки в виде непосредственного снижения ставки налога для льготных категорий налогоплательщиков вплоть до 0,0 %;

- в связи с применением патентной системы налогообложения стимулирующая налоговая льгота предусмотрена в виде понижения ставки налога до 0,0 % в течение 2 налоговых периодов после регистрации ИП для ИП, осуществляющие предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению.

Стимулирующие налоговые льготы в Воронежской области предоставляются по налогу на

прибыль организаций, налогу на имущество организаций, транспортному налогу, а также в связи с применением специальных налоговых режимов – упрощенной и патентной систем налогообложения [6-12]. Законодательством Воронежской области предусмотрены следующие виды налоговых льгот:

- по налогу на прибыль организаций – налоговые скидки в виде непосредственного снижения налоговой ставки на законодательно установленное количество последовательных налоговых периодов для льготных категорий налогоплательщиков: инвесторов (снижение ставки налога до 0,0 % – 12,5 %), резидентов ТОСЭР (ставки налога в размере 5,0 % и 10,0 %), организаций, осуществляющих лизинговую деятельность (14,5 %) и организаций, являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков (14,5 %);

- по налогу на имущество организаций – налоговые скидки в виде снижения налоговой ставки для льготных категорий налогоплательщиков вплоть до освобождения от налогообложения законодательно утвержденного перечня имущества;

- по транспортному налогу стимулирующие налоговые льготы предусмотрены в виде освобождения от уплаты налога сельскохозяйственных организаций, организаций, осуществляющих лизинговую деятельность и организаций участников региональных инвестиционных проектов (далее – РИП);

- в связи с применением упрощенной системы налогообложения в качестве налоговых льгот предусмотрены налоговые скидки в виде непосредственного снижения ставки налога для льготных категорий налогоплательщиков, осуществляющих определенные виды деятельности вплоть до 0,0 %;

- в связи с применением патентной системы налогообложения стимулирующая налоговая льгота предусмотрена в виде понижения ставки налога до 0,0 % на срок не более 5 лет для ИП, впервые зарегистрированных и осуществляющих установленные законом виды деятельности в сфере обрабатывающих производств, социальных и бытовых услуг.

Стимулирующие налоговые льготы в Московской области предоставляются по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций и транспортному налогу [13]. Перечень налоговых льгот, действующих в Московской области, включает в себя:

- по налогу на прибыль организаций – налоговые скидки в виде непосредственного снижения налоговой ставки на законодательно установленное количество последовательных нало-

говых периодов для льготных категорий налогоплательщиков: инвесторов (снижение ставки налога до 0,0 % – 13,5 %), резидентов ОЭЗ (ставки налога в размере 0,0 % и 13,5 %), а также инвестиционный налоговый вычет;

- по налогу на имущество организаций – налоговые скидки в виде снижения налоговой ставки для льготных категорий налогоплательщиков вплоть до освобождения от налогообложения законодательно утвержденного перечня имущества;

- по транспортному налогу стимулирующие налоговые льготы предусмотрены в виде освобождения от уплаты налога лиц, на которых зарегистрированы транспортные средства, оснащенные исключительно электрическими двигателями и резидентов ОЭЗ.

Стимулирующие налоговые льготы в Тульской области предоставляются по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, транспортному налогу, а также в связи с применением специальных налоговых режимов – упрощенной и патентной систем налогообложения [14-21]. Законодательством Тульской области предусмотрены следующие виды налоговых льгот:

- по налогу на прибыль организаций – налоговые скидки в виде непосредственного снижения налоговой ставки на законодательно установленное количество последовательных налоговых периодов для льготных категорий налогоплательщиков: инвесторов (снижение ставки налога до 12,5 % – 16,9 %), резидентов ТОСЭР (ставки налога в размере 0,0 % и 10,0 %), резидентов ОЭЗ (0,0 %, 5,0 % и 13,5 %) и организаций-резидентов промышленных парков (4,5 %);

- по налогу на имущество организаций – налоговые скидки в виде снижения налоговой ставки для льготных категорий налогоплательщиков вплоть до освобождения от налогообложения законодательно утвержденного перечня имущества, налоговые вычеты в виде вычета из налогооблагаемой базы величины кадастровой стоимости площади объекта недвижимого имущества;

- по транспортному налогу стимулирующая налоговая льгота предусмотрена для организаций-резидентов ОЭЗ в отношении грузовых автомобилей;

- в связи с применением упрощенной системы налогообложения в качестве налоговых льгот предусмотрены налоговые скидки в виде непосредственного снижения ставки налога для льготных категорий налогоплательщиков, осуществляющих определенные виды деятельности вплоть до 0,0 %;

– в связи с применением патентной системы налогообложения стимулирующая налоговая льгота предусмотрена в виде понижения ставки налога до 0,0 % на срок не более 2 налоговых периодов в пределах 2 календарных лет для ИП, осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной, научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению по установленным видам деятельности.

Стимулирующие налоговые льготы в Ярославской области предоставляются по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, транспортному налогу, а также в связи с применением специальных налоговых режимов – упрощенной и патентной систем налогообложения [22-26]. Перечень налоговых льгот, действующих в Ярославской области, согласно законодательству, включает в себя:

– по налогу на прибыль организаций – налоговые скидки в виде непосредственного снижения налоговой ставки на законодательно установленное количество последовательных налоговых периодов для льготных категорий налогоплательщиков: инвесторов (снижение ставки налога до 0,0 % и 4,5 %), резидентов ТОСЭР (ставки налога в размере 0,0 % и 10,0 %), и инвесторов и управляющих компании промышленных (промышленных) парков (4,5 %);

– по налогу на имущество организаций – налоговые скидки в виде снижения налоговой ставки для льготных категорий налогоплательщиков вплоть до освобождения от налогообложения законодательно утвержденного перечня имущества;

– по транспортному налогу стимулирующие налоговые льготы предусмотрены в виде освобождения от уплаты налога сельскохозяйственных товаропроизводителей и инвесторов и управляющих компании промышленных (промышленных) парков, а также в виде освобождения (на 50%) от уплаты налога налогоплательщиков в отношении транспортных средств, оборудованных в условиях серийного производства

топливной системой, использующей исключительно компримированный (сжатый) природный газ в качестве моторного топлива;

– в связи с применением упрощенной системы налогообложения в качестве налоговых льгот предусмотрены налоговые скидки в виде непосредственного снижения ставки налога для льготных категорий налогоплательщиков, осуществляющих определенные виды деятельности вплоть до 0,0 %;

– в связи с применением патентной системы налогообложения стимулирующая налоговая льгота предусмотрена в виде понижения ставки налога до 0,0 % на срок не более 2 налоговых периодов в пределах 2 календарных лет для ИП, осуществляющих предпринимательскую деятельность в установленных законодательством сферах.

Таким образом, в рассматриваемых регионах – лидерах ЦФО по ВРП налоговые льготы предоставляются по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций и транспортному налогу. Законодательством Белгородской, Воронежской, Тульской и Ярославской областей предусмотрены налоговые льготы по специальным налоговым режимам: упрощенная система налогообложения и патентная система налогообложения.

Основным видом налоговых льгот являются налоговые скидки в виде снижения налоговой ставки для льготных категорий налогоплательщиков вплоть до 0,0 %, налоговые освобождения, также встречаются налоговые изъятия и налоговые вычеты в виде вычета из налогооблагаемой базы законодательно установленной величины, инвестиционный налоговый кредит. В рассматриваемых субъектах коэффициент использования льгот составил в среднем 0,2% - 0,3% ВРП соответствующего субъекта, в то время как для Калужской области значение данного показателя в 2020 году составило 0,6 % ВРП. Это обусловлено достаточно высокой суммой налоговых льгот по сравнению с объемом ВРП.

#### Список литературы:

1. Закон Белгородской области от 28.11.2002 № 54 «О транспортном налоге»
2. Закон Белгородской области от 27.11.2003 № 104 «О налоге на имущество организаций»
3. Закон Белгородской области от 18.09.2007 № 142 «О льготах по налогу на прибыль организаций»
4. Закон Белгородской области от 14.07.2010 № 367 «Об установлении ставок налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения»
5. Закон Белгородской области от 06.11.2012 № 145 «О патентной системе налогообложения на территории Белгородской области»
6. Закон Воронежской области от 11.06.2003 № 28-ОЗ «О предоставлении налоговых льгот по уплате транспортного налога на территории Воронежской области»
7. Закон Воронежской области от 27.11.2003 № 62-ОЗ «О налоге на имущество организаций»

8. Закон Воронежской области от 05.04.2011 № 26-ОЗ «Об установлении ставки налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, для отдельных категорий налогоплательщиков»
9. Закон Воронежской области от 28.11.2012 № 127-ОЗ «О применении индивидуальными предпринимателями патентной системы налогообложения на территории Воронежской области»
10. Закон Воронежской области от 10.06.2014 № 91-ОЗ «О ставках налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций для инвесторов, реализующих особо значимые инвестиционные проекты на территории Воронежской области»
11. Закон Воронежской области от 26.11.2015 № 156-ОЗ «О ставках налога на имущество организаций, налога на прибыль организаций, для организаций, являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков»
12. Закон Воронежской области от 25.05.2018 № 87-ОЗ «О ставке налога на прибыль организаций для организаций, получивших статус резидентов территории опережающего социально-экономического развития «Павловск» в Воронежской области»
13. Закон Московской области от 24.11.2004 № 151/2004-ОЗ «О льготном налогообложении в Московской области»
14. Закон Тульской области от 28.11.2002 № 343-ЗТО «О транспортном налоге»
15. Закон Тульской области от 24.11.2003 № 414-ЗТО «О налоге на имущество организаций»
16. Закон Тульской области от 06.02.2010 № 1390-ЗТО «О льготном налогообложении при осуществлении инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений на территории Тульской области»
17. Закон Тульской области от 23.04.2015 № 2293-ЗТО «Об установлении налоговых ставок для отдельных категорий налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей»
18. Закон Тульской области от 15.07.2016 № 56-ЗТО «Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций для организаций – резидентов особой экономической зоны на территории Тульской области и о внесении изменения в статью 8 Закона Тульской области «О транспортном налоге»
19. Закон Тульской области от 27.04.2017 № 33-ЗТО «О льготном налогообложении налогоплательщиков – участников специальных инвестиционных контрактов»
20. Закон Тульской области от 26.10.2017 № 80-ЗТО «Об установлении налоговых ставок при применении упрощенной системы налогообложения»
21. Закон Тульской области от 18.12.2017 № 103-ЗТО «О льготном налогообложении налогоплательщиков – резидентов территорий опережающего социально-экономического развития, созданных на территории Тульской области»
22. Закон Ярославской области от 05.11.2002 № 71-з «О транспортном налоге в Ярославской области»
23. Закон Ярославской области от 15.10.2003 № 45-з «О ставках налога на прибыль организаций»
24. Закон Ярославской области от 15.10.2003 № 46-з «О налоге на имущество организаций в Ярославской области»
25. Закон Ярославской области от 30.11.2005 № 69-з «О применении упрощенной системы налогообложения на территории Ярославской области»
26. Закон Ярославской области от 08.11.2012 № 47-з «О введении на территории Ярославской области патентной системы налогообложения»

Калужский филиал Финансового университета

УДК 336.2

КУЛУШЕВА Р.К.

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН****ASSESSMENT OF THE IMPACT OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT ON THE FINANCIAL  
STABILITY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN**

**Аннотация:** В статье рассмотрена текущая экономическая ситуация, проведен статистический анализ и оценена сила влияния факторов внешней среды на показатели финансового состояния трех предприятий пищевой отрасли Республики Башкортостан. Сделан вывод о необходимости развития инструментов финансового менеджмента на предприятиях отрасли с целью устранения возможных экономических потерь.

**Ключевые слова:** экономика, внешняя среда, финансовая устойчивость, убытки, пищевая отрасль.

**Abstract:** The current economic situation is considered in the article, a statistical analysis is carried out and the strength of the influence of environmental factors on the financial condition of three enterprises of the food industry of the Republic of Bashkortostan is estimated. The conclusion is made about the need to develop financial management tools at the enterprises of the industry in order to eliminate possible economic losses.

**Keywords:** economy, external environment, financial stability, losses, food industry.

Актуальность исследования влияния факторов внешней среды (макроэкономического и отраслевого окружения) на финансовую устойчивость предприятий пищевой отрасли высока. В сложных экономических условиях, сформировавшихся в настоящее время в России, предприятия пищевой отрасли встречаются со значительным количеством проблем, а именно: негативным влиянием глобализационных процессов и внешнеконъюнктурных шоков, необходимостью адаптации производства к эпидемиологической обстановке, ужесточению требований стандартизации и сертификации; несовершенством механизмов государственной поддержки инвестирования и долгосрочного кредитования, ростом конкуренции и т.д.

В данной связи предприятия пищевой отрасли должны поддерживать достаточно высокий уровень финансовой устойчивости, что смогло бы помочь им успешно противостоять негативным воздействиям со стороны внешней среды.

Проблемы исследования финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов находились в центре внимания многих ученых: В.И. Авдийского, В.М. Безденежных, И.А. Бланка, Т.М. Ворожейкиной, С.В. Казанцева и многих других. В числе последних исследований, акцентировавших в том числе внимание на вопросах оценки влияния внешней среды на финансовую устойчивость предприятий следует отметить труды Ю.Н. Галицкой, А.А. Гусева, О.А. Каракешечян, Э.А. Климентовой, Н.Л.

Кремповой, К.Р. Мустафаева, А.А. Кривчиковой и М.В. Антоновой.

В частности, А.А. Гусев рассматривал финансовую устойчивость через призму платежеспособности предприятия, оценивая соблюдение условия финансового равновесия между собственными и заемными средствами. В качестве критерия оценки он предлагал использовать показатели ликвидности, а также разработал свою классификацию финансовой устойчивости предприятий [1].

О.А. Каракешечян и Э.А. Климентова успешно применили для комплексной оценки финансовой устойчивости предприятий методы нечеткой логики, нейронных сетей и дискриминантного анализа, что позволило построить модель диагностики финансового состояния путём прогнозирования банкротства предприятия [2].

Ю.Н. Галицкая определяла финансовую устойчивость в форме сочетания характеристик финансовой стабильности и финансового равновесия. Автором были подробно рассмотрены факторы внешней и внутренней среды, влияющие на финансовую устойчивость предприятия и выделен ряд методических подходов для определения типа финансовой устойчивости и расчета коэффициентов структуры капитала [3]. Следует отметить, что данный подход является одним из наиболее распространенных методов оценки финансовой устойчивости предприятий, но не исчерпывающим, поскольку не учитывает структуру и направления инвестирования, отраслевых особенностей предприятия.

В целом понятие финансовой устойчивости может быть представлено элементами рисунка 1.

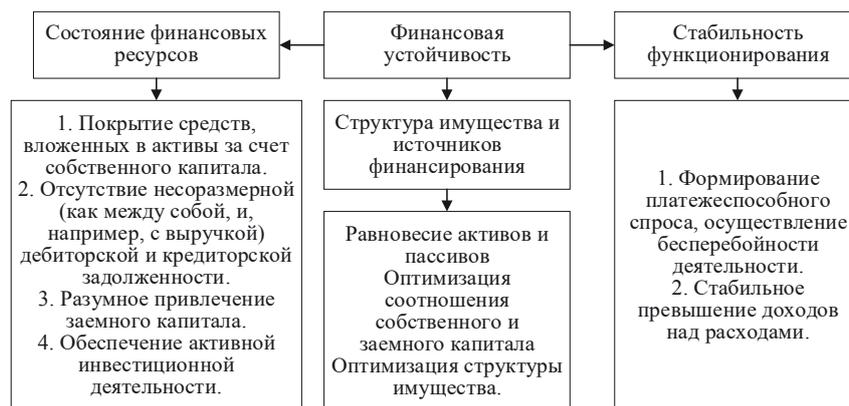


Рисунок 1 – Элементы финансовой устойчивости предприятия [составлено автором]

Еще одним вопросом, слабо учтенным в методиках оценки финансовой устойчивости и вызывающим озабоченность у руководителей предприятий пищевой промышленности, является финансирование товарно-материальных запасов.

Товарно-материальные запасы предприятий пищевой отрасли имеют ограниченный срок годности, в отличие от других отраслей. Учитывая ограниченный срок годности пищевых продуктов, управление запасами становится одной из актуальных проблем управления финансовым состоянием предприятия пищевой отрасли.

Принимая во внимание специфические проблемы, с которыми сталкивается индустрия продуктов питания, необходимо умение не только оценить отраслевые активы, но и понимать силу влияния факторов внешней среды на бизнес-модель предприятия, а также на его устойчивое конкурентное преимущество в отрасли.

В настоящее время исследователи к факторам внешней среды, влияющим на финансовую устойчивость предприятий пищевой отрасли, относят представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы внешней среды, влияющие на финансовую устойчивость организации [4]

Группа факторов	Состав группы
Общеэкономические факторы	– спад объема доходов населения; – рост инфляции; – нестабильность налоговой системы; – нестабильность действующего законодательства; – снижение уровня реальных доходов населения; – рост безработицы
Рыночные факторы	– усиление монополизма на рынке; – существенное снижение спроса; – рост предложения товаров-субститутов; – нестабильность валютного рынка; – снижение активности фондового рынка
Другие факторы	– политическая нестабильность; – негативные демографические тенденции; – стихийные бедствия; – ухудшение криминогенной ситуации

Из данных таблицы 1 автором сделан вывод, что макроэкономические детерминанты, такие как инфляция, доходы населения, расходы на потребление, в части расходов домохозяйств на продукты питания, могут оказывать значительное влияние на финансовую устойчивость предприятий пищевой отрасли. Динамика этих факторов, применительно к текущей экономической ситуации в России представлена на рисунке 2.

В мировой экономической науке общепризнан факт: при росте расходов населения на по-

требление, а не на сбережение – растет уровень бедности. В частности, этот факт акцентируется в докладе Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) «Чего можно ожидать на выходе из «коронакризиса» в 2021–2022 гг.» [6]. Следовательно, в долгосрочном периоде возможно снижение расходов населения (наблюдаются признаки не-далековидного финансового поведения); ускорение темпов инфляции, что окажет негативное

влияние на финансовую устойчивость предприятий пищевой отрасли.



Рисунок 2 – Динамика отдельных факторов макроокружения [составлено автором по данным [5]]

По данным открыто опубликованной бухгалтерской отчетности трех предприятий пищевой отрасли: АО «Нефтекамский хлебокомбинат», АО «Уфимское хлебообъединение «Восход», АО «Уфимский хлебокомбинат № 1» оценено влияние этих факторов на показатели финансовой устойчивости при помощи статистического анализа.

Коэффициент детерминации (квадрат коэффициента корреляции/коэффициент Пирсона/R<sup>2</sup>) принимает значения от 0 до 1 (1 соответствует идеальной линейной зависимости Y от X). Малые значения R<sup>2</sup> могут указывать на нелинейность связи или на то, что поведение переменной Y объясняется не только X, но и другими факторами.

Таблица 2 – Значения коэффициентов парной корреляции показателей финансовой устойчивости трех республиканских предприятий пищевой отрасли в 2019-2021гг. с фактор-показателями внешней среды, отн.ед.

Показатель финансовой устойчивости (Y-фактор)/ Фактор показателя внешней среды (X-факторы)	АО «Нефтекамский хлебокомбинат»	АО «Уфимское хлебообъединение «Восход»	АО «Уфимский хлебокомбинат № 1»	Среднее значение	Критерий Стьюдента
<i>Коэффициент финансовой устойчивости</i>					
Инфляция, %	0,944	0,759	0,601	0,768	0,64
Денежные доходы населения, млрд.руб.	-0,810	0,100	0,312	-0,133	0,70
Расходы населения на покупку товаров, в % от общей суммы расходов	0,760	-0,180	-0,387	0,064	0,82
<i>Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала)</i>					
Инфляция, %	-0,944	-0,738	-0,601	-0,761	0,78
Денежные доходы населения, млрд.руб.	0,810	-0,131	-0,312	0,122	0,71
Расходы населения на покупку товаров, в % от общей суммы расходов	-0,760	0,211	0,387	-0,054	0,60
<i>Коэффициент маневренности</i>					
Инфляция, %	0,066	-0,932	0,506	-0,120	0,57
Денежные доходы населения, млрд.руб.	-0,856	0,237	-0,997	-0,539	0,61
Расходы населения на покупку товаров, в % от общей суммы расходов	0,895	-0,158	1,000	0,579	0,69

\*Выполнено по данным [7, 8, 9].

По данным таблицы 2 установлена статистически значимая зависимость коэффициента парной корреляции финансовой устойчивости и коэффициента автономии (концентрации собственного капитала) АО «Нефтекамский хлебо-

комбинат», АО «Уфимское хлебообъединение «Восход», АО «Уфимский хлебокомбинат № 1» от инфляции.

По другим показателям финансовой устойчивости заметно влияние денежных доходов

населения на финансовую устойчивость АО «Нефтекамский хлебокомбинат». Здесь сказывается фактор конкуренции: в Уфе конкурентов больше (например, более развиты минипекарни), следовательно, снижение доходов населения возможно не оказало такого же влияния, как в Нефтекамске.

Следовательно, с целью повышения финансовой устойчивости необходимо прежде всего учитывать фактор инфляции, именно он в большей степени влияет на покупательскую способность (больше инфляция, выше цены, население экономит, покупает меньше хлебобулочных изделий), а значит и на прибыль и финансовую устойчивость (через собственный капитал в пассивах баланса).

Следует констатировать тот факт, что в текущих условиях российской экономики и тенденций в развитии пищевой отрасли высока вероятность утраты финансовой устойчивости исследуемых организаций. Что связано, во-первых, со снижением финансовых результатов, во-вторых, ростом обязательств, и особенно краткосрочных обязательств. Выявленная значительная корреляционная зависимость между инфляцией и показателями финансовой устойчивости связана с общими тенденциями нарастания нестабильности в российской экономике, следовательно, необходимо продумать действия по поддержанию уровня доходов, что поспособствует бесперебойному финансовому обеспечению как текущей, так и инвестиционной деятельности.

#### Список литературы:

1. Гусев А.А. Факторы, определяющие финансовую устойчивость предприятий // *Мировая наука*. – 2020. – № 5 (38). – С. 519-522.
2. Каракешьян О.А., Климентова Э.А. Факторы финансовой устойчивости коммерческого предприятия // *Наука и Образование*. – 2020. – Т. 3. – № 2. – С. 92.
3. Галицкая Ю.Н. Факторный анализ показателя финансового левериджа в оценке финансовой устойчивости предприятия // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2020. – № 7 (65). – С. 42-45.
4. Кривчигова А.А., Антонова М.В. Теоретические аспекты разработки финансовой стратегии в целях повышения финансовой устойчивости организации // *Финансовая экономика*. – 2020. – № 5. – С. 157-161.
5. Касимова Д.Ф., Касимов Т.С. Анализ качественного состава собственного капитала организаций Республики Башкортостан // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. – 2020. – № 5 (155). – С. 106-110.
6. Данные динамики основных показателей экономики страны [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики; URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 10.02.2022).
7. Отчетность АО «Нефтекамский хлебокомбинат» [Электронный ресурс] // Интерфакс. Сервер раскрытия информации; URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=13055> (дата обращения: 10.02.2022).
8. Отчетность АО «Уфимское хлебообъединение «Восход» [Электронный ресурс] // Интерфакс. Сервер раскрытия информации; URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=14837> (дата обращения: 10.02.2022).
9. Отчетность АО «Уфимский хлебокомбинат № 1» [Электронный ресурс] // Интерфакс. Сервер раскрытия информации; URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=14841> (дата обращения: 10.02.2022).

*Автор выражает благодарность научному руководителю Касимовой Диларе Фаритовне, к.э.н., доценту кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, за оказанную помощь в подготовке статьи.*

УДК 332

СУСЛЯКОВА О.Н.

**ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ  
В КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** в работе рассматриваются сущность и виды национальных проектов, реализуемых в Калужской области, а также основные результаты, достигнутые на конец 2021 года по основным региональным проектам. Информация может быть интересна студентам, а также преподавателям, изучающим особенности управления региональной экономикой в современных условиях.

**Ключевые слова:** Калужская область, национальные проекты, региональная экономика.

**Abstract:** the paper examines the nature and types of national projects implemented in the Kaluga region, as well as the main results achieved by the end of 2021 on the main regional projects. The information may be of interest to students, as well as teachers studying the peculiarities of regional economic management in modern conditions.

**Keywords:** Kaluga Region, national projects, regional economy.

Национальные проекты как форма реализации приоритетных направлений социально-экономической политики нашей страны установлены указом президента Владимира Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 года [1]. Они должны обеспечить прорывы в научно-технологическом и социально-экономическом развитии России, повысить уровень жизни каждого гражданина, а также создать возможности для его самореализации. При этом в качестве приоритетных были выбраны следующие направления: «Здравоохранение», «Образование», «Демография», «Культура», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда», «Экология», «Наука», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт». Главным отличием проекта от программы является четкое определение задач, источников финансирования и ответственных лиц.

Калужская область как один из ведущих регионов ЦФО реализует проекты по всем направлениям, кроме направления «Наука». Средний уровень реализации национальных проектов в Калужской области (в рамках которых воплощаются 44 региональных проекта) составил по итогам десяти месяцев 2021 года 83%. На достижение указанных целей направлено 20,5 миллиардов рублей.

Как сообщает пресс-служба областного правительства, полностью реализован проект "Производительность труда", который должен обеспечить 5%-ный ежегодный прирост производительности труда на средних и крупных предприятиях несырьевых отраслей экономики. Финансирование составило 75,7 млн. рублей. Всего в

проекте участвуют 64 предприятия. В рамках данного проекта реализуется 2 программы: Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях; Системные меры по повышению производительности труда. Ответственный куратор за реализацию программ – Попов В.И.

В результате реализации данного проекта обучены передовым методикам «бережливого производства» 265 сотрудников предприятий – участников проекта, в том числе:

- 66 сотрудников на предприятиях под федеральным управлением;
- 183 сотрудник под региональным управлением;
- 16 представителей региональных команд [2].

Важным национальным проектом является проект «Демография», нацеленный на поддержку семей с детьми, активного долголетия, занятости и здорового образа жизни. Бюджет проекта составил 4,8 млрд. рублей, из которых 49% финансировалось за счет средств федерального бюджета, 47% регионального и 4% - муниципального бюджета. Ответственный куратор за реализацию программ – Горобцов К.М.

В рамках данного проекта реализуются следующие региональные проекты: Финансовая поддержка семей при рождении детей; Содействие занятости; Старшее поколение; Укрепление общественного здоровья; Спорт - норма жизни.

Среди основных значимых результатов можно выделить:

- меры социальной поддержки получили 22 853 семьи, проведено 257 процедур ЭКО;
- открыто три детсада в Обнинске (на 150, 140 и 260 мест) и один в Калуге (на 330 мест);
- открыт обновленный Центр занятости населения в Боровске;

- в 13 муниципальных образованиях внедрены муниципальные программы общественного здоровья;

- завершено строительство спортивного комплекса «Дворец спорта» в г. Калуге и крытого катка с искусственным льдом в г. Кондрово, объекты введены в эксплуатацию;

- в трех муниципальных районах Калужской области созданы малые спортивные площадки для сдачи нормативов комплекса ГТО (Тарусский, Жуковский районы и город Киров и Кировский район).

В целях модернизации и развития системы здравоохранения в Калужской области реализуются в рамках национального проекта «Здравоохранение» 7 региональных проектов на общую сумму около 2 млрд. рублей [3]: Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами; Создание единого цифрового контура в здравоохранении Калужской области на основе единой государственной информационной системы здравоохранения; Развитие экспорта медицинских услуг; Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи; Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи; Борьба с онкологическими заболеваниями; Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями. Ответственный куратор за реализацию программ – Горобцов К.М.

По нацпроекту "Здравоохранение" на конец 2021 года закуплены современные аппараты (томографы, оборудование для диагностики и лечения пациентов) и препараты для больниц, бесплатно оказана помощь более чем 31 тысяче онкобольных, санавиация сделала 80 вылетов.

Кроме того, закуплены и переданы в медицинские организации области 13 передвижных медицинских комплексов для оказания доврачебной и врачебной медико-санитарной помощи, проведения диспансеризаций и профилактических мероприятий.

В 20 процентах детских поликлиник и детских поликлинических отделений медицинских организаций реализовали организационно-планировочные решения внутренних пространств, обеспечивающих комфортность пребывания детей, медицинскими изделиями оснащено 37,5 процента детских поликлиник и отделений.

Другим немаловажным проектом является «Образование», в рамках которого на территории Калужской области были реализованы следующие региональные проекты:

- патриотическое воспитание;
- молодые профессионалы;

- цифровая образовательная среда. В рамках данного проекта реализована государственная поддержка образовательных организаций в целях оснащения (обновления) их компьютерным, мультимедийным, презентационным оборудованием и программным обеспечением в рамках эксперимента по модернизации начального общего, основного общего и среднего общего образования;

- успех каждого ребенка. Создание в общеобразовательных организациях, расположенных в сельской местности и малых городах, условий для занятий физической культурой и спортом (Спортзалы);

- современная школа. Создание современной образовательной среды, обеспечивающей качество общего образования (Школы оборудование); Создание и обеспечение функционирования центров образования естественно-научной и технологической направленностей в общеобразовательных организациях, расположенных в сельской местности и малых городах (Точки роста);

- социальная активность. Организация и проведение мероприятий, направленных на популяризацию добровольческого (волонтерского) движения в Калужской области.

На финансирование данных программ было выделено порядка 2 млрд. рублей из различных источников: из федерального бюджета 53%, из регионального бюджета 44% и 3% из муниципального. Ответственный куратор за реализацию программ – Горобцов К.М.

В числе наиболее значимых результатов стоит отметить следующие:

- модернизирована материально-техническая база в ГКОУ КО «Троицкая школа-интернат» Жуковского района и ГКОУ КО «Калужская школа-интернат № 5 им. Ф.А. Рау»;

- открыты 2 новые школы в Калуге на 2000 мест (6 и 13), в Обнинске школа на 1100 мест (17) и Лицей «Физико-техническая школа» на 1000 мест, в Балабаново школа №5 на 1000 мест;

- открыт детский технопарк "Кванториум", 44 "Точки роста", открыт центр выявления и поддержки одаренных детей «Сириус» на базе лагеря «Сокол» г. Калуга;

- отремонтированы спортивные залы в 5 муниципальных районах: Перемышльском, Жиздринском, Ферзиковском, Боровском и Малоярославском; произведена закупка спортивного инвентаря;

- в добровольческую (волонтерскую) деятельность вовлечено 34 128 человек;

- проведен комплекс мероприятий, направленных на сохранение исторической памяти и

патриотическое воспитание в которых приняли участие порядка 26,5 тысяч человек.

Национальный проект «Культура» реализуется в виде следующих региональных проектов:

- Культурная среда;

- Творческие люди. Данный проект был нацелен на укрепление кадрового потенциала сферы культуры, а также на государственную поддержку лучших сельских учреждений культуры и лучших работников сельских учреждений сферы культуры.

- Цифровая культура. В результате реализации проекта граждане получают дополнительные возможности для творческого развития и самореализации в современных учреждениях культуры, а также более широкий доступ к культурным ценностям.

На реализацию проектов было выделено 485,4 млн. рублей из которых 57% были выделены из федерального бюджета, а 39% и 4% соответственно из регионального и местного. Ответственный куратор за реализацию программ – Горобцов К.М.

Основные значимые результаты проектов:

- завершен капитальный ремонт в 5 зданиях сельских домов культуры и в 5 зданиях детских школ искусств;

- ведется строительство 2 сельских домов культуры в Мосальском и Перемышльском районах;

- 6 детских школ искусств полностью оснащены музыкальными инструментами, оборудованием и материалами;

- поставлены 7 передвижных многофункциональных культурных центров (автоклубов) в Баятинский, Дзержинский, Кировский, Малоарслановский, Перемышльский, Хвастовичский, Людиновский районы;

- создан виртуальный концертный зал в МКУК «Кременковская библиотека» Жуковского района, открытие состоялось 4 сентября 2021 года

- повысили квалификацию 264 человек из числа творческих и управленческих кадров сферы культуры Калужской области;

- 10 лучшим сельским учреждениям культуры и 7 лучшим работникам сельских учреждений культуры по результатам конкурсного отбора предоставлены денежные поощрения в размере 105 000 рублей и 52 100 рублей соответственно.

«Безопасные качественные дороги» - проект, на реализацию которого было выделено 6,65 млрд. рублей, является важным не только с точки зрения обеспечения безопасного дорожного движения в регионе, но и с позиции повышения привлекательности и доступности для внешних, в том числе иностранных инвесторов. В рамках

данного проекта реализуется 3 программы: Региональная и местная дорожная сеть; Общесистемные меры развития дорожного хозяйства; Безопасность дорожного движения. Ответственный куратор за реализацию программ – Иванова О.В.

Основные результаты проекта:

- отремонтировано 155 км дорог регионального, межмуниципального и местного значения;

- приобретено 10 стационарных комплексов и 2 мобильных комплекса фиксации нарушений правил дорожного движения, что позволит уменьшить число правонарушений;

- обустроено 43 км автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения искусственным освещением.

- на 55 пешеходных переходах в полном объеме выполнены работы по обновлению дорожной разметки, покраске стоек дорожных знаков, замене поврежденных знаков; на восьми пешеходных переходах в Боровском, Жуковском районах и пригороде Калуги установлены проекционные пешеходные переходы.

Национальный проект «Жилье и городская среда» нацелен на повышение доступности собственного жилья, переселение из аварийных домов, благоустройство общественных пространств в городах и исторических поселениях. В рамках данного проекта реализуется 4 программы: Формирование комфортной городской среды; Жилье; Чистая вода; Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда. Ответственный куратор за реализацию программ – Иванова О.В.

На их реализацию было выделено 2,3 млрд. рублей, большая часть из федерального бюджета (79%), 16% и 1% из регионального и местного и 3% составили внебюджетные средства.

Главными результатами реализации проектов можно отметить следующие:

- введена в эксплуатацию муниципальная магистральная улица в продолжение пр. Ленина в г.Обнинске;

- продолжается строительство канализационно-насосной станции с двумя напорными коллекторами в районе ул. Пирогова;

- завершены работы по благоустройству 96 общественной территории и 168 дворовых территорий;

- выполнены работы по реализации проектов создания комфортной городской среды ГП «Город Кондрово», ГП «Город Сухиничи», ГП «Город Жуков»;

- ликвидировано 18,40 тыс. кв. метров аварийного жилья (выполнение целевого показателя 2021 года по площади, подлежащей расселению, составляет 91%);

- ведутся работы по строительству и реконструкции станций водоочистки, водопроводных и очистных сооружений на территории пос. Детчино, пос. Бабынино, г. Сухиничи, пос. Ермолино, г.Людиново и пос. Воротынский.

Работа по нацпроекту «Экология», направленному на охрану окружающей среды, ведется по пяти направлениям: утилизация и переработка отходов, сохранение водоемов и повышение качества питьевой воды, уменьшение загрязнения воздуха, защита природы и животных, внедрение наилучших природоохранных технологий. В рамках данного проекта реализуется 4 программы: Сохранение лесов; Сохранение уникальных водных объектов; Чистая страна; Формирование комплексной системы обращения с твердыми коммунальными отходами. Ответственный куратор за реализацию программ – Иванова О.В. На реализацию проекта было выделено 322,6 млн. рублей.

В рамках национального проекта «Экология» можно выделить следующие результаты:

- продолжаются работы по рекультивации полигона ТБО г. Калуги (строительная готовность объекта 73%);

- закуплена лесохозяйственная, лесопожарная техника и оборудование (5 тракторов, 10 культиваторов, 3 плуга, 3 мотопомпы, 36 пожарных рукавов, 43 кустореза);

- выполнены работы по лесовосстановлению на площади 1 631 га;

- построена станция очистки питьевой воды с комплексом сооружений насосной станции II подъема в Козельске, что позволило улучшить качество поставляемого ресурса для 16400 жителей города;

- ведутся работы по расчистке русла реки Жиздра в районе города Жиздра, расчищено 1,1 км на сумму 5,5 млн. рублей,

- ведутся работы по экологической реабилитации Людиновского водохранилища площадью 870 гектар;

- создано пять новых особо охраняемых природных территорий регионального уровня [2].

Целью национального проекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» является поддержать бизнес на всех этапах его развития: от стартовой идеи до расширения и выхода на экспорт. Устраняются административные барьеры, популяризируется сам образ предпринимателя. В рамках данного проекта реализуется 3 программы: Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства; Создание условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса; Создание благоприятных условий для осуществления деятельности самозанятыми гражданами. Ответствен-

ный куратор за реализацию программ – Попов В.И. На реализацию проекта было выделено 160,2 млн. рублей, из которых 96% из федерального бюджета.

Были достигнуты следующие результаты:

- объем финансовой поддержки, оказанной субъектам МСП, при гарантийной поддержке РГО составил 856,5 млн. рублей;

- ГАУ КО «Агентством развития бизнеса» оказаны услуги 129 самозанятым гражданам, 1 619 гражданам, желающим вести бизнес, начинающим и действующим предпринимателям.

Национальный проект «Цифровая экономика РФ» нацелен на ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере для развития высокотехнологичного бизнеса, повышения конкурентоспособности страны на глобальном рынке, укрепления национальной безопасности и повышения качества жизни людей. В рамках данного проекта в Калужской области реализуется 5 программ: Цифровое государственное управление; Цифровые технологии; Информационная безопасность; Информационная инфраструктура; Кадры для цифровой экономики. Ответственный куратор за реализацию программ – Разумовский Д.О. Финансирование проектов составило 325,7 млн. рублей, 66% из которых были выделены из бюджета региона.

Региональный проект «Цифровая образовательная среда» на территории Калужской области осуществляется с 2020 года. Бюджетные ассигнования выделялись на модернизацию (оснащение) цифровой инфраструктуры в образовательных организациях. В 31 общеобразовательной и профессиональной образовательной организации Калужской области открылись учебные классы с обновленной материально-технической базой для внедрения целевой модели цифровой образовательной среды. В рамках проекта был предоставлен доступ к сети Интернет 2176 учреждениям.

Проект «Международная кооперация и экспорт» появился благодаря тому, что выйти на международные рынки отечественным производителям, в том числе и небольшим, становится проще благодаря совершенствованию законодательства, а также консультационной и маркетинговой поддержке со стороны государства. В рамках данного проекта реализуется 2 программы: Экспорт продукции АПК; Системные меры развития международной кооперации и экспорта. Ответственный куратор за реализацию программ – Попов В.И. На реализацию данных программ выделено порядка 3 млн.руб.

В рамках реализации программы «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» в 2021 году создано АНО «Центр под-

держки экспорта Калужской области» (до этого отдел Центр поддержки экспорта функционировал в составе ГАУ «Агентство развития бизнеса»).

В 2021 году уже получили поддержку 221 субъект малого и среднего бизнеса Калужской области, Центром было оказано 494 услуги. Центр поддержки экспорта проводит консультации по вопросам ВЭД, логистики, таможенного регулирования и т.п., оказывает образовательную поддержку экспортно-ориентированным предприятиям региона, помогает компаниям получить сертификаты и необходимые разрешения для экспорта товаров, осуществляет размещение товаров СМСП на международных электронных торговых площадках (3 компании размещено в 2021 году), финансирует участие компаний региона в международных выставках (14 компаний в 2021 году приняли участие в 8 выставках), организует деловые визиты Калужских предпринимателей за рубеж (в 2021 году запланировано 4 международных бизнес-миссии), оказывает иные услуги [2].

По состоянию на 1 октября 2021 года, реализация национальных проектов в Калужской области в целом составила:

- Повышение производительности труда и поддержка занятости – 98%;
- Культура – 93%;

- Цифровая экономика РФ – 91%;
- МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы – 89%;
- Образование – 84%;
- Безопасные качественные дороги – 84%;
- Демография – 83%;
- Здравоохранение – 77%;
- Жилье и городская среда – 76%;
- Экология – 62%;
- Международная кооперация и экспорт – 45%.

Таким образом, можно сделать вывод, что Калужская область является активным участником всех национальных проектов России с 2019 года, кроме проекта «Наука», при этом в рамках приоритетных направлений в нашем регионе реализуются 44 региональных программы, направленных, в первую очередь, на повышение качества жизни жителей, а также на привлекательность области в глазах потенциальных инвесторов и предпринимателей. За три года большая часть проектов реализована почти полностью, что свидетельствует о грамотном и ответственном отношении руководства региона к экономической и социальной составляющей жизни вверенной ему территории, и именно это позволяет Калужской области занимать лидирующие позиции в Центральном федеральном округе и быть примером для многих субъектов Федерации.

#### Список литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» N 204//СПС КонсультантПлюс
2. Калужская область. Национальные проекты России [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://pmo.admoblkaluga.ru/> (Дата обращения 18.02.2022);
3. Министерство экономического развития Калужской области [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <https://pre.admoblkaluga.ru/sub/econom/> (Дата обращения 09.02.2022);

Калужский филиал Финансового университета

Калужский филиал Финансового университета

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 65.011.56

БОРИСОВ С.О., ТКАЧЕНКО А.Л.

## ОСОБЕННОСТИ СВОДА ЗНАНИЙ ПО БИЗНЕС-АНАЛИЗУ

## FEATURES OF THE BODY OF KNOWLEDGE ON BUSINESS ANALYSIS

**Аннотация:** актуальность выбранной темы обусловлена применением стандарта свода знаний по бизнес-анализу ВАВОК. Применение этого свода знаний позволяет эффективно использовать аналитический пакет для финансового анализа, представляющего собой кропотливый процесс. Существенно упрощают данную процедуру информационные технологии, применение которых дает возможность сделать верные и своевременные выводы о работе организации.

**Ключевые слова:** информационная система, финансовый анализ, экономический анализ, ВАВОК.

**Abstract:** the relevance of the chosen topic is due to the application of the standard of the body of knowledge on business analysis ВАВОК. The application of this body of knowledge makes it possible to effectively use the analytical package for financial analysis, which is a painstaking process. This procedure is significantly simplified by information technologies, the use of which makes it possible to draw correct and timely conclusions about the work of the organization.

**Keywords:** information system, financial analysis, economic analysis, ВАВОК.

ВАВОК – это набор сведений и знаний содержащий в себе информацию касательно бизнес – анализа. Под словосочетанием бизнес – анализ понимается разнообразная деятельность в рамках предприятия, дающая выгоду лицам, заинтересованным в данном процессе. Одновременно с решением проблем организации, анализом потребностей, реализацией планов и помощи с коммуникации сотрудников перед бизнес – аналитиками поставлена цель внедрения изменений.

Именно поэтому авторы ВАВОК пытаются собрать воедино имеющиеся точки зрения на задачи, поставленные перед аналитиками, к которым относятся:

- выявление потребностей;
- основания для изменений;
- разработка решений.

Вышеперечисленные задачи представляют некий алгоритм действий, которые осуществляются на разном уровне:

- стратегическом;
- тактическом;
- оперативном.

С приобретением опыта и новых знаний бизнес – аналитиками стандарт ВАВОК активно изменяется и адаптируется под существующие реалии. При чем изменения могут

быть фундаментальными. В третьей редакции сформировано иное определение бизнес – анализа. Раньше внимание акцентировалось на анализе и разработке рекомендаций для выполнения поставленных задачи установление связей между участниками процесса. В статье «ВАВОК Version 3: What Business Analysts Can Expect», отмечается что при анализе основных концепций, бизнес – аналитики уделяют много внимания выявлению проблем, возможностей (концепту NEEDS) и принятию решений (SOLUTIONS) пренебрегая остальными концепциями [1].

Для достижения поставленных задач выполнения требований заинтересованных лиц следует вносить изменения. На бизнес – аналитика возложена обязанность по контролю деятельности в этом направлении для улучшения работы организации [2].

В основе стандарта ВАВОК лежат шесть концептов (рисунок 1). Это факторы, на которые аналитику необходимо обратить внимание для получения конечного результата.

В работе представлена схема, показывающая основу каждого понятия этой концептуальной модели. Следует описать все понятия и их взаимосвязи.

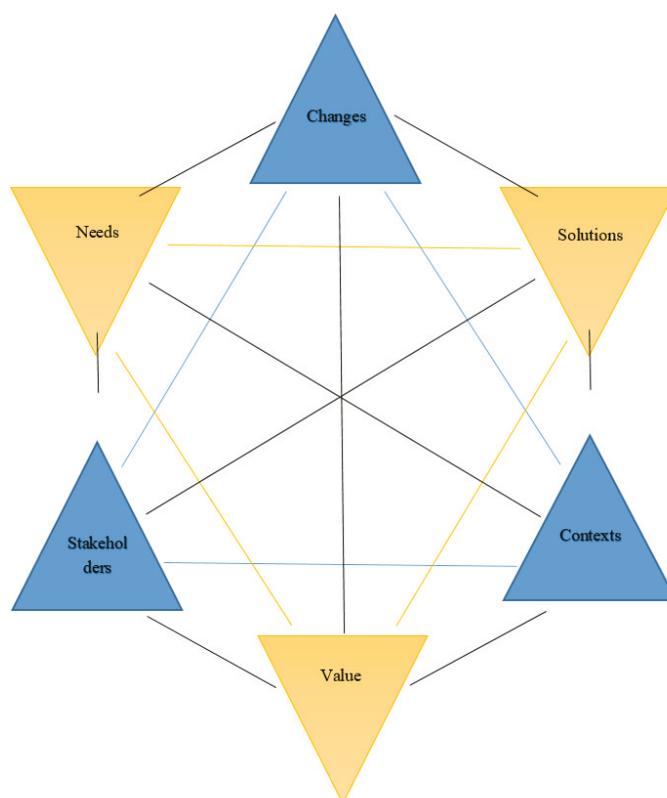


Рисунок 1 – Анализ отчетности

Stakeholder – это человек или группа людей, которые влияют на изменения с учетом их потребностей, т.е. заинтересованные стороны.

Needs – потребности, которые приводят к изменениям, побуждают к действиям участников процесса, требующие какого – либо решения.

Value – ценность, удовлетворяющая потребности заинтересованных сторон.

Solutions – решения, учитывающие сложившуюся ситуацию и соответствующие потребностям заинтересованных лиц.

Contexts – факторы внешней среды, создают оценку изменениям.

Так же введено понятие «changes» - изменения и как видно из представленной схемы данный концепт находится на самом вершине. Под этим понятием понимается преобразование деятельности организации для роста эффективности. При этом «изменения» находятся в тесной взаимосвязи с остальными концептами. Стандарт ВАВОК акцентирует внимание на том, что взаимосвязи так же необходимы, как сами понятия.

Для эффективного управления изменениями следует обращать внимание на все звенья и взаимосвязи концептуальной модели [3, 4].

Бизнес – аналитику ВАВОК предоставляет обширные возможности в проявлении гибкости, связанные с его работой. Если сравнивать

со стандартом ИСО 9001Ю в котором основной упор делается на процессный подход, стандарт ВАВОК направлен на то, что специалист в праве применять любую методологию, которая удовлетворяет потребности в конкретной ситуации.

Аналитикам рекомендуется модернизировать или создавать совершенно новые методы для получения наилучшего эффекта от их деятельности.

В ВАВОК проанализированы наиболее распространенные взгляды организацию бизнеса. Они описывают разные точки зрения на бизнес – анализ и являются неким курсом, в рамках которого специалисты принимают решения по разным вопросам в конкретных ситуациях.

В реальной жизни при решении задач может применяться более чем один из принципов. С большой долей вероятности они будут пересекаться и дополнять друг друга. Это зависит от конкретной ситуации.

Стандарт ВАВОК затрагивает область знаний по проектированию и мониторингу бизнес – анализа. Это необходимо для организации и координации деятельности бизнес – аналитиков совместно со всеми участниками бизнес – процесса, что достигается путем анализа деятельности и внесения изменений. Для повышения производительности труда проводится постоянное обучение, идет непрерывное при-

обретение опыта и знаний всех заинтересованных участников.

С этой целью внедряются данные результативности, дающие возможность следить за улучшениями в работе путем введения предупредительных, развивающих и корректирующих действий на всех стадиях изменений [5, 6].

Необходимо подчеркнуть, что продуктивность аналитической деятельности обуславливается конкретной ситуацией, а также особенностью организации. Выбранные показатели эффективности нацелены на стимулирование одних моделей поведения и препятствование другим.

Оценка эффективности может документироваться, либо быть неофициальной, показатели качественные и количественные – главное, чтобы аналитик смог найти проблемы и методы по повышению результативности.

В процессе своей работы аналитик подготавливает организацию и участников процесса к изменениям, которые удовлетворят бизнес – потребности более результативным способом. Бизнес – анализ касается не только изменений, которые осуществляются проектным об-

разом, но и включает эволюционные изменения организации. ВАВОК акцентирует внимание на следующих стадиях анализа: понять нынешнее положение «Как есть»; определить будущее положение «Как должно быть»; определить преобразование от «Как есть» к «Как должно быть».

В то же время не следует расценивать все шаги по переходу из одного состояния в другое, как спланированные. Стандарт ВАВОК дает возможность аналитику выбрать способ решения проблемы основываясь на конкретной задаче.

Аналитик должен содействовать переходу от потенциальной прибыли до преобразования ее в реальную. Получается это в результате использования эффективного потенциала организации. Для чего и следует осуществлять изменения [7].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что стандарт ВАВОК затрагивает ряд важных вопросов касательно подходов, повышающих эффективность работы бизнес – аналитиков. Дает больше возможностей и полномочий специалистам для решения любых вопросов.

#### Список литературы:

1. Development of a simulation model for the spread of COVID-19 coronavirus infection in Kaluga region / A. Tkachenko, D. Lavrentev, M. Denisenko, V. Kuznetsova // E3S Web of Conferences, Almaty, 20–21 мая 2021 года. – Almaty, 2021. – DOI 10.1051/e3sconf/202127001003.
2. Имитационное моделирование демографических показателей роста и убыли населения / А. Л. Ткаченко, О. М. Лыкова, Е. И. Шаронов, В. И. Кузнецова // Modern Economy Success. – 2021. – № 3. – С. 110-116.
3. Испирян, Р. А. Принятие управленческих решений посредством системы технического диагностирования / Р. А. Испирян, А. Л. Ткаченко // Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике : материалы II Международной открытой научно-практической конференции, Калуга, 21–22 апреля 2016 года / Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецовоу С.Т., Орловцевоу О.М. – Калуга: ООО "ТРИП", 2016. – С. 95-102.
4. Кондрашова Н.Г. Информация и ее применение в ходе управления проектами // Дневник науки. 2020. № 12 (48). С. 50.
5. Сусякова, О. Н. Использование системы Deductor для интеллектуального анализа развития страхового рынка и построения прогноза / О. Н. Сусякова, А. Л. Ткаченко, С. В. Пономарев // Финансовая экономика. – 2019. – № 4. – С. 94-98.
6. Ткаченко, А. Л. Применение искусственного интеллекта в управленческих информационных системах / А. Л. Ткаченко // Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике : материалы II Международной открытой научно-практической конференции, Калуга, 21–22 апреля 2016 года / Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецовоу С.Т., Орловцевоу О.М. – Калуга: ООО "ТРИП", 2016. – С. 147-153.
7. Ткаченко, А. Л. Имитационное моделирование распространения кибератак на промышленные предприятия / А. Л. Ткаченко, А. Ю. Гордеева, А. В. Шавренко // Инновационные технологии, экономика и менеджмент в промышленности : Сборник научных статей по итогам IV международной научной конференции, Волгоград, 22–23 апреля 2021 года. – Волгоград: Общество с ограниченной ответственностью "КОНВЕРТ", 2021. – С. 238-240.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 339.138

ГУБАНОВА Е.В.

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

### IMPROVING THE EFFICIENCY OF USING INTERNET MARKETING IN THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES

**Аннотация:** в статье рассматриваются маркетинговые проблемы функционирования коммерческого интернет-сайта антикафе, приведены ключевые факторы обеспечения удобства и простоты использования интернет-ресурсов. Представлены рекомендации по повышению эффективности использования интернет-маркетинга в деятельности антикафе.

**Ключевые слова:** маркетинг, интернет-маркетинг, реклама, эффективность.

**Annotation:** the article discusses the marketing problems of the functioning of the commercial anti-cafe website, the key factors for ensuring the convenience and ease of use of Internet resources are given. Recommendations for improving the effectiveness of the use of Internet marketing in anti-cafe activities are presented.

**Key words:** marketing, Internet marketing, advertising, efficiency.

Активное развитие структуры интернет-маркетинга предоставляет организациям новые каналы взаимодействия с потребителями, использование которых напрямую связано с успешным функционированием в будущем.

Интернет-маркетинг (англ. Internet marketing) – это практика использования всех аспектов традиционного маркетинга в Интернете, затрагивающая основные элементы маркетинг-микса: цена, продукт, услуги, место продаж и продвиже-

ние. Основная цель использования Интернет-маркетинга заключается в получении максимального эффекта от потенциальной аудитории сайта или портала, то есть в том, чтобы привлечь как можно больше пользователей к предлагаемым услугам или товарам [1]. На основании особенностей интернет-маркетинга составим таблицу, отражающую его основные достоинства и недостатки для компаний, которые планируют или уже используют его (таблица 1).

Таблица 1- Преимущества и недостатки интернет-маркетинга

Преимущества	Недостатки
Низкая стоимость при работе с узкими сегментами потребителей	Относительно высокая стоимость при работе с массовой аудиторией
Высокий показатель охвата наиболее экономически активной аудитории	Низкий показатель охвата аудитории старших возрастных категорий
Высокая интерактивность взаимодействия	Технологические ограничения
Широкие возможности для таргетинга	Информационная перегрузка пользователей
Персонализация общения	Небольшие обороты электронной коммерции
Большие возможности для изучения потребителей и анализа эффективности рекламной активности	Сложность планирования и реализации интернет-маркетинга
Сравнительно высокий средний уровень доверия к интернет-рекламе	

Несмотря на недостатки, интернет-маркетинг способен обеспечить конкурентные преимущества фирмам, которые его систематически используют на рынке.

Основной вид деятельности изучаемой компании – деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания. Антикафе – это относительно новый вид проведения досуга. За минутную оплату посетителям предоставляют комфортные помещения, где можно спокойно поработать, поиграть в настольные игры, провести совещание в неформальной обстановке. Чай,

кофе, печенье бесплатно, а вот другой еды посетители здесь не найдут. Такие места еще называют «тайм-кафе». Антикафе даёт возможность людям разных возрастов и категорий проявить себя, и провести время с пользой в том пространстве, которое ему комфортно.

В процессе изучения текущей рекламной деятельности компании выявлено, что коммуникационный потенциал не используется полностью.

С одной стороны, используются отдельные социальные площадки, по которым происходит основное взаимодействие с целевой аудиторией,

например, демонстрация деятельности организации, публикация новостей компании, другой информация для клиентов.

С противоположной стороны, не все каналы рекламной активности используются, что может привести к неполному раскрытию возможностей

генерирования дохода. Поэтому предлагаем два мероприятия в рамках интернет-маркетинга компании, которые позволят более активно общаться с клиентами. Выделены две основные группы представителей целевой аудитории, что отображено на рис. 1.

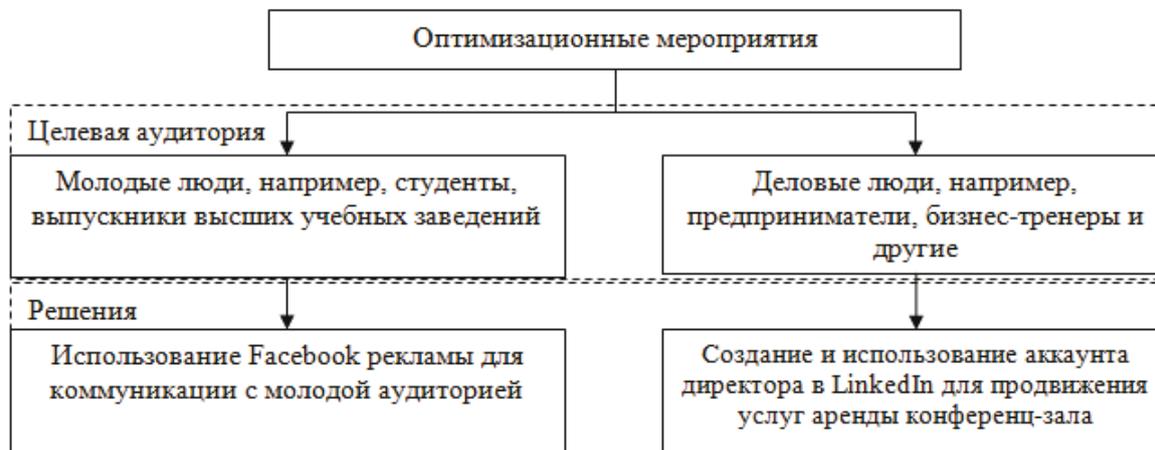


Рисунок 1 - Оптимизационные мероприятия усиления интернет-маркетинга в деятельности организации

Во-первых, предлагается покупать рекламу в социальной сети Facebook, ведь значительная часть целевой аудитории проводит в ней свое время. Такая реклама также позволяет проводить детальное таргетирование и искать тех людей, которые интересуются интересными местами в городе для активного и не очень времяпрепровождения. Дело в том, что Facebook является интересным для молодых людей, например, для такой целевой аудитории организации как студенты, выпускники высших учебных заведений, другие группы молодых людей, которые ищут альтернативу обычным кафе и ресторанам. С одной стороны, они не хотят тратить чрезмерно большой объем средств на свой отдых, а, с другой стороны, также нуждаются в местах, где можно проводить время.

Во-вторых, другая большая группа, а именно различного рода деловые люди, ищут большие помещения, в которых можно проводить запланированные мероприятия. Например, речь идет о различных тренингах, лекциях, бизнес-курсах, преподавании, презентации продукта, встречах с коллективом. При этом такая услуга может быть интересна для тех предприятий, которые находятся в центре города. Очевидно, что для коммуникации с такой целевой аудиторией необходимо использовать специфическую социальную сеть, а именно LinkedIn. Здесь сосредоточены режимы различных профессионалов, публикуются посты

от имени компаний и управленцев таких компаний. Использование рекламных мощностей такой системы позволит донести свое сообщение к этой целевой группе.

Прежде чем рекламировать свои услуги в различных социальных сетях, важно определить рекламное сообщение, которые следует транслировать для привлечения внимания аудитории. А для этого необходимо понимать те функции и выгоды, которые желает такая аудитория получить. В таблице 2 выделены три целевые сегмента, а именно молодые люди, публичные лица, которые организуют мероприятия в собственных интересах и управленцы компании, которые организуют мероприятия в интересах своих предприятий. Соответственно, студентов интересует уютное помещение, хорошая атмосфера и интересные события. Все это антикафе может предложить. При этом хорошая атмосфера подразумевает, что не будет каких-либо пьяных драк, прочих неприятных нюансов, которые возможны в обычных кафе и ресторанах. В антикафе нет алкогольных напитков, поэтому оно способно удовлетворить такую потребность.

Что касается публичных лиц и управленцев компании, то им подходит одна и та же функция и выгода, а именно у организации есть помещение в центре города, которое стоит относительно немного (таблица 2).

Таблица 2 - Потребности и соответствующие им функции / выгоды для клиентов антикафе

Целевой сегмент	Потребность	Соответствующая функция / выгода
Студенты и другие группы молодых людей	Уютное помещение, хорошая атмосфера, интересные события	Помещение для времяпрепровождения, отсутствует алкоголь и сопутствующие проблемы, постоянные события
Публичные лица (тренеры, ораторы, преподаватели, коучи)	Ищут помещения для проведения их мероприятий. Низкая цена. Желательно в центре	Антикафе имеет несколько залов, которые могут вместить до 50 человек посетителей. Цена является конкурентной. Антикафе находится в центре города
HR (эйч-ары компаний или другие лица, ответственные за организацию корпоративных мероприятий)	Ищут помещения для проведения тренингов, прочих мероприятий, связанных с управлением персоналом. Низкая цена. Желательно в центре	Антикафе имеет несколько залов, которые могут вместить до 50 человек посетителей. Цена является конкурентной. Антикафе находится в центре города

Соответственно, как показано в таблице 3, в рекламном сообщении для молодых людей необходимо акцентировать внимание на интересных событиях и интеллигентных посетителях антикафе. В случае с деловыми лицами необходимо быть более конкретным, а именно сразу же озвучивать цены за аренду залов для проведения раз-

личных мероприятий. Также коротко можно упомянуть, что антикафе находится в центре города. Рекламные сообщения являются короткими, так как в интернете обычно существует большое количество ограничений на текстовую часть.

Таблица 3 - Соответствующие потребностям клиентов рекламные сообщения в Facebook и LinkedIn

Целевой сегмент	Рекламное сообщение
Студенты и другие группы молодых людей	Антикафе с интересными событиями и интеллигентными посетителями
Публичные лица (тренеры, ораторы, преподаватели, коучи)	Зал на 40 человек за 1800 руб. в час, 15 ч. - 600 руб., 25 ч. - 800 руб. Центр
HR (эйч-ары компаний или другие лица, ответственные за организацию корпоративных мероприятий)	Зал на 40 человек за 1800 руб. в час, 15 ч. - 600 руб., 25 ч. - 800 руб. Центр

Планирование рекламной компании в Facebook происходит на основе доступных аналитических инструментов от этой социальной сети, а именно профессиональных инструментов для бизнеса. Как показано в таблице 10, ожидается ежедневный охват аудитории от 413 человек до 1,203 тыс. человек. Если верить декларируе-

мым показателям, значения CTR существенно выше у этой социальной сети и количество переходов ожидается на уровне от 59 до 194 в день. Параметры проведения рекламной кампании в социальной сети Facebook представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Показатели проведения рекламной кампании в сети Facebook в течение дня

Показатель	Значение
Охват, чел.	413-1203
Клики по ссылке, ед.	59-194
Общий бюджет, руб.	200

Для определения экономической эффективности такого мероприятия следует учесть несколько параметров. Во-первых, расходы на рекламу определены как количество дней, умноженное на общий бюджет, который составляет 200 руб. в день согласно данным таблицы 4. Соответственно, общая сумма расходов на рекламу в Facebook в течение года составит 73 тыс. руб. Размер средней стоимости клика определен путем сопоставления общего дневного бюджета и ожидае-

мого показателя количества кликов и переходов на сайт компании.

Соответственно, общее количество переходов на сайт в течение года составит 45,6 тыс. раз, что можно понять, сопоставив объем расходов и ожидаемую среднюю стоимость одного клика (табл.5).

Сложным является вопрос о количестве конверсий и таком показателе. Знать значение такого параметра невозможно до непосредственного проведения рекламной кампании. Хорошей счи-

тается конверсия в размере 1 %, в то время как 4-5 % является очень высокой конверсией. Учитывая, что трансляция рекламного сообщения идет по массовой аудитории, которая не всегда будет заинтересована в услугах антикафе, все же считаем, что этот показатель будет находиться на относительно низком уровне, а именно 0,25 %.

Это означает, что лишь 1 из 400 человек окажется реальным клиентом. Считаем, что такой уровень конверсии является реалистичным, так как социальная сеть Facebook постоянно попадает в различные скандалы, которые связаны с недостаточно настроенными алгоритмами таргетированной рекламы.

Таблица 5 -Экономическая эффективность использования рекламы в социальной сети Facebook\*

№	Показатель	Значение
1	Расходы на рекламу, тыс. руб.	73,0
2	Средняя стоимость клика, руб. за клик	1,60
3	Количество переходов на сайт, ед. 1: 2	45625
4	Коэффициент конверсии в интернете, %	0,25
5	Количество дополнительных клиентов, ед., $4 * 3$	114
6	Средний чек, руб.	500
7	Количество платежей в течение года, ед.	6
8	Средний чек в год, руб., $6 * 7$	3000
9	Дополнительная выручка, $8 * 5$ , тыс. руб.	342
10	Доля переменных расходов в доходе, %	30
11	Дополнительная валовая прибыль, тыс. руб., $9 * (100-10) / 100$	239,4
12	Эффект от внедрения мероприятия в виде прироста прибыли от продаж, тыс. руб., $11-1$	166,4
13	Экономическая эффективность мероприятия, $12 : 1$ , руб.	2,3

\*составлено на основе использования [2]

Соответственно, можно ожидать, что количество дополнительных продаж в случае использования коммуникационных возможностей Facebook составит 114 в год. При этом важно учитывать, что один клиент, который вовлечен в сотрудничество с антикафе, может осуществлять несколько заказов и несколько раз посещать такую организацию. Это означает, что важно учесть вероятность того, что посетитель сформирует средний чек хотя бы 6 раз. А значит, в течение года дополнительный объем выручки от каждого клиента составит 3 тыс. руб.

Определив такой показатель можно понять, каким будет размер дополнительной выручки. Этот показатель рассчитан путем сопоставления среднего чека в течение года и количества дополнительных клиентов. Таким образом, использование рекламы Facebook обеспечит получение компанией дополнительных 342 тыс. руб.

Анализ отчетности компании позволяет понять, что на текущий момент ее деятельность не является эффективной, а полученный результат – убыточным. При этом следует отметить, что так как речь идет об антикафе, которое при этом продает относительно небольшой объем различных напитков, еды, и концентрируется на взимании платы за времяпрепровождение, то и доля переменных расходов является незначительной.

Судя по словам управленцев, этот показатель находится на уровне 30 %. То есть в каждом рубле продаж услуг доля переменных расходов составляет на текущий момент около 0,3 рубля.

Используя такой показатель можно понять, что в случае получения дополнительной выручки в размере 342 тыс. руб. организация сформирует дополнительную валовую прибыль в размере 239,4 тыс. руб. Этот показатель получен путем сопоставления доли переменных расходов, а значит и доли дополнительной валовой прибыли, с объемом дополнительной выручки. Доля дополнительной валовой прибыли в выручке, значение которой равно 70 %, определяется путем вычета от 100 % доли переменных расходов в доходе.

Соответственно, эффект от внедрения такого мероприятия состоит в том, что будет создан существенный прирост прибыли от продаж. Такой показатель определен путем вычета из дополнительной валовой прибыли коммерческих расходов, а именно расходов на рекламу. Таким образом, эффект от реализации такого мероприятия составит 166,4 тыс. руб. прибыли от продаж, а учитывая, что предприятие не платит налог на прибыль, так как получает существенный убыток, то это также улучшение чистого финансового результата.

Соответственно, такая мера является эффективной, ведь на каждый рубль, который предприятие вкладывает в мероприятие коммуникации посредством использования рекламы Facebook, оно получает экономический эффект в размере 2,3 руб., то есть положительный чистый денежный поток составит 3,3 руб. на каждый рубль инвестиций в такую рекламу.

Что же касается второго мероприятия, то подход расчета таких показателей является идентичным. При этом следует отметить, что в расчетах учитывается более высокая конверсия, так как речь идет именно о той аудитории, которую часто интересует вопрос аренды различных поме-

щений для проведения мероприятий. Средний чек также является выше, ведь речь идет о более дорогих услугах. При этом важно отметить, что количество переходов на сайт не будет таким же существенным, а стоимость контакта с целевой аудиторией будет более дорогим, чем в случае осуществления рекламной деятельности для привлечения внимания молодых людей.

Как можно судить, экономическая эффективность также является высокой, а именно на каждые 100 руб., которые будут вложены в рекламную кампанию в социальной сети LinkedIn, организация генерирует эффект в виде прироста прибыли от продаж в размере 300 руб. (таблица 6).

Таблица 6 - Экономическая эффективность использования рекламы в социальной сети LinkedIn\*\*

№	Показатель	Значение
1	Расходы на рекламу, тыс. руб.	25,0
2	Средняя стоимость клика, руб. за клик	12,50
3	Количество переходов на сайт, ед. 1: 2	2000
4	Коэффициент конверсии в интернете, %	1
5	Количество дополнительных клиентов, ед., 4 * 3	20
6	Средний чек, руб.	1800
7	Количество платежей в течение года, ед.	4
8	Средний чек в год, руб., 6 * 7	7200
9	Дополнительная выручка, 8 * 5, тыс. руб.	144
10	Доля переменных расходов в доходе, %	30
11	Дополнительная валовая прибыль, тыс. руб., 9 * (100-10) / 100	100,8
12	Эффект от внедрения мероприятия в виде прироста прибыли от продаж, тыс. руб., 11-1	75,8
13	Экономическая эффективность мероприятия, 12 : 1, руб.	3,0

\*\*составлено на основе использования [2]

Что же касается распределения средств такого мероприятия в разрезе месяцев, то нет необхо-

димости применять какие-либо сложные схемы (таблица 7).

Таблица 7 - План реализации рекламной кампании в разрезе месяцев, руб.

Реклама	Реклама в LinkedIn	Реклама Facebook	Всего за месяц	
Месяц	1	2083	6083	8167
	2	2083	6083	8167
	3	2083	6083	8167
	4	2083	6083	8167
	5	2083	6083	8167
	6	2083	6083	8167
	7	2083	6083	8167
	8	2083	6083	8167
	9	2083	6083	8167
	10	2083	6083	8167
	11	2083	6083	8167
	12	2083	6083	8167
Всего за год	25000	73000	98000	

Предлагается использовать линейный подход, то есть равномерно расходовать финансовые ресурсы в течение каждого из месяцев. Дело в том, что такие услуги не являются сезонными, поэтому спрос на них есть постоянно. Соответственно, как показано в таблице 7, общая сумма маркетинговых расходов для осуществления таких мероприятий составит 98 тыс. руб. в течение следующего года. Учитывая, что экономический эффект от таких мероприятий окажется положительным, то такой отток финансовых ресурсов является оправданным.

Что же касается показателей эффективности рекламы, то здесь важно понимать, что они яв-

ляются прогнозными, плановыми и не могут быть настолько же точными, как фактические показатели, которые демонстрировали используемые социальные сети. Показатель CTR для Facebook является очень высоким, что объясняется именно теми значениями, которые выдала сама социальная сеть. Несмотря на значительный объем расходов, а также существенно более высокую стоимость каждого клика по сравнению с используемыми на текущий момент инструментами, все же стоимость осуществления действия (CPA) клиентам, которые перешли по рекламному объявлению, ниже (таблица 8).

Таблица 8 - Сравнение показателей эффективности рекламы в новый канал коммуникации с используемыми

Показатель	Вконтакте	Instagram	Facebook	LinkedIn
Показатель CTR, %	1,17	1,62	4,9	1,0
Показатель CPC, руб.	0,17	0,38	1,6	12,5
Показатель CPA, руб.	889,6	1793	640	1250

Несмотря на реализацию таких мероприятий, чистая прибыль останется отрицательной, то есть будет и дальше наблюдаться чистый убыток. Но все же благодаря предложенным мероприятиям выручка повысится на 7,85 %, а чистый убыток

сократится на 6,3 %. Обеспечить восстановление положительного значения можно путем использования всего комплекса маркетинга, а не только интернет-части (таблица 9).

Таблица 9 - Прогноз изменения финансовых показателей антикафе в случае внедрения таких маркетинговых мероприятий

Показатель	2019	2020	2021	Абс. отклонение (+; -)	Относ. отклонение (%)
Выручка, тыс. руб.	6193	6193	6679	486	7,85
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-3842	-3842	-3599,8	242,2	-6,30

Таким образом, для повышения эффективности использования интернет-маркетинга в деятельности антикафе, предложены два мероприятия, а именно использование рекламных воз-

можностей сети Facebook и рекламных возможностей сети LinkedIn. Расходование 98 тыс. руб. по таким направлениям обеспечит повышение выручки компании на 7,85 %.

### Список литературы:

1. Прохорова А.М. Основные понятия и инструменты интернет-маркетинга // Наука и современность. - 2016. - №46. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-ponyatiya-i-instrumenty-internet-marketinga> (дата обращения: 09.02.2022).
2. Facebook Ads Manager [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru-ru.facebook.com/business/tools/ads-manager> (дата просмотра: 09.02.2022)
3. Advertise on LinkedIn [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://business.linkedin.com/marketing-solutions/ads> (дата просмотра: 09.02.2022)
4. Зарубаева, Ю. С. Побочные эффекты дифференциации продукции и рекламы в Российской экономике / Ю. С. Зарубаева, Э. Ф. Амирова // Молодые ученые аграрному производству : Материалы III Международной научно-практической конференции, посвященной памяти д.э.н., профессора Н.С. Каткова, Казань, 19–20 февраля 2021 года. – Казань: Казанский государственный аграрный университет, 2021. – С. 77-81.

5. Губанова, Е.В., Полищук, А.П. Оценка процесса принятия управленческих решений в деятельности коммерческой организации / Е.В. Губанова, А.П. Полищук // Глобальные и региональные вызовы современной экономики. - Пенза, 2020. С. 203-212.
6. Корженевская Н.Н., Ростова О.В. Исследование особенностей ИТ-инструментов продвижения товаров. В сборнике: Неделя науки СПбПУ. Материалы научной конференции с международным участием. Лучшие доклады. 2018. - С. 256-261.
7. Матвеев П. П. К вопросу о повышении эффективности использования маркетинговых инструментов в сети Интернет // ПСЭ. 2012. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-povyshenii-effektivnosti-ispolzovaniya-marketingovyh-instrumentov-v-seti-internet> (дата обращения: 10.02.2022).
8. Переверзев Д.О. Контент-маркетинг как основной метод продвижения компании в Digital среде для повышения ее экономической безопасности / Д.О. Переверзев, В.С. Кривошлыков // сборник материалов Форум молодых ученых «Интеллектуальные системы управления в цифровой экономике». Под редакцией О.Н. Пронской, Курск. – 2020. – С. 208-211.
9. Крымский Дм.С. Совершенствование маркетинга персонала организации ОАО «Курскрезинотехника» / Дм.С. Крымский, Дн.С. Крымский, М.В. Петрухин, В.С. Кривошлыков // сборник материалов международной научно-практической конференции «Трансформация процессов управления: менеджмент и инновации, цифровизация и институциональные преобразования», Курск. – 2021. – С. 505-510.
10. Буньковский, Д. В. Риски взаимодействия предприятий нефтяной промышленности с лицами во внешней среде / Д. В. Буньковский // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2021. – Т. 17. – № 2(395). – С. 296-315.
11. Худякова Т.А., Буликеева А.К. Анализ предпосылок открытия интернет-магазина продовольственных товаров в г. Челябинск // Сервис: экономика, техника, образование. - Челябинск, 2016. - С. 91-97.
12. Смирнов Н.А., Смирнова А.А., Суслов С.А. Маркетинг. - Княгинино : НГИЭУ, 2016. - 144 с.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 336.201

ЗАБОРОВСКИЙ Н. Н.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)  
«КОМПАНИЙ-ЗОМБИ»METHODS OF ASSESSING FINANCIAL INSOLVENCY (BANKRUPTCY)  
"ZOMBIE COMPANIES"

**Аннотация:** статья посвящена методикам оценки финансовой несостоятельности «компаний-зомби». Цель статьи - сделать обзор методик финансовой несостоятельности. Оценить вероятность и возможность применения существующих методик к «компаниям-зомби», а также предложить направления развития таких методик.

**Ключевые слова:** «Компании-зомби». Финансовая несостоятельность. Моденль Альтмана. Модель Фулмера. Модель Шеремета. Модель Савицкой

**Annotation:** the article is devoted to the methods of assessing the financial insolvency of "zombie companies". The purpose of the article is to review the methods of financial insolvency. To assess the probability and possibility of applying existing techniques to "zombie companies", as well as to suggest directions for the development of such techniques.

**Keywords:** "Zombie companies". Financial insolvency. The Altman model. Fulmer's model. Sheremet's model. Savitskaya 's model

Финансовая несостоятельность (банкротство) – это неспособность компанией платить по своим финансовым обязательствам. После кризиса 2008 года проблема несостоятельности компаний особенно обострилась. Для спасения ключевых и системно значимых компаний, многие государства создавали условия для кредитования и поддержания на плаву компаний. Такие компании стали называть «Компании-зомби».

«Компании-зомби» – это компании которые требуют постоянного финансового вливания, как правило, кредитных средств. У таких компаний процентные платежи превышают прибыль до уплаты процентов и налогов. В 2016 году, по данным ЕЦБ, около 10 % компаний в шести ведущих странах еврозоны являются «зомби» [1].

«Russell 3000 – это рыночный индекс, который измеряет результаты деятельности 3000 крупнейших публично торгуемых компаний США, ранжированных по рыночной капитализации или общей долларовой стоимости всех выпущенных акций» [2]. Благодаря большому количеству участников, Russell 3000 составляет около 98% всех акций США [2].

В составе индекса Russell 3000 компаний зомби - целых 11% в 2020 году, а по итогам, 2021 года число подобных компаний возросло примерно до 19%.

Компанию можно определить, как «зомби», если её коэффициент покрытия процентов меньше единицы, по крайней мере, три года подряд и, если этому коэффициенту компании не менее 10 лет.

Дополнительные признаки зомби:

- прибыль на акцию – отрицательная
- выплата дивидендов за счет заемных средств (или вообще нет выплат)
- чистый долг (Net Debt) регулярно увеличивается
- низкий (Capital Expenditure) – капитальные затраты на приобретение основных средств, модернизацию
- низкая маржа (разница между себестоимостью товара и ценой)

Систематическая реструктуризация долгов, выпуск новых ценных бумаг для привлечения капитала. Все чаще «компаниями-зомби» становятся компании вчерашние лидеры, например, Форд, Дженерал Электрик. В России, например, классический пример «компаний-зомби» это Мечел.

Таким образом, перед инвесторами встает главный вопрос какими методами оценить финансовую несостоятельность «компаний-зомби», максимально правильно и точно. В мировой практике широкое распространение получили несколько моделей, рисунок 1.

Альтмановская относительно проста и используется в виде, учитывающим 2 (упрощенная) и 5 специальных факторов (полная). Однако пятифакторная модель применяется для компаний, не представленных на фондовом рынке. А компании-зомби, в основном это публичные компании, торгуемые на финансовом рынке.

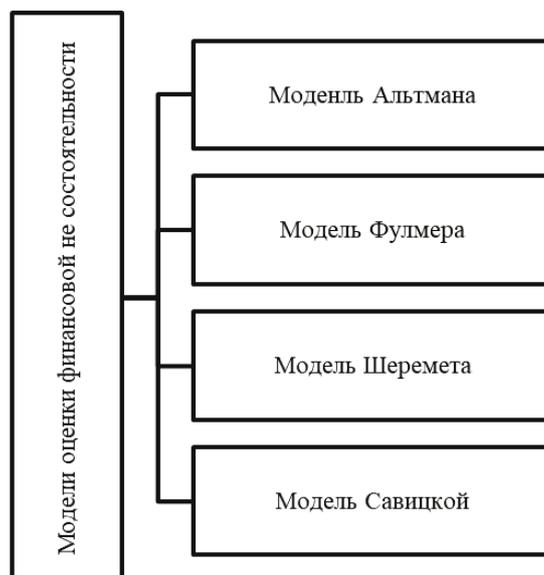


Рисунок 1 - Модели оценки финансовой несостоятельности

Модель Фулмера, особенностью которой является использование информации по значительно меньшему количеству организаций, в сравнении с альтмановской. Также модель применима независимо от представленности организации на фондовом рынке.

«Модель оценки финансовой несостоятельности А.Д. Шеремета предполагает проведение анализа структуры активов и пассивов, финансовой устойчивости, ликвидности активов и баланса и платежеспособности организации, а также анализа движения денежных средств. Для этого он использует такие методы анализа, как горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный, факторный анализы» [3].

Г.В. Савицкая предлагает начинать с анализа источников формирования капитала и его размещения, затем проводить анализ эффективности и интенсивности использования капитала. Таким образом, много внимания Савицкая уделяет капиталу предприятия при оценке финансового состояния. Как и у вышеперечисленных авторов, в ее методике присутствуют анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности. Также в методику включена диагностика банкротства.

Приоритетными направлениями анализа у подавляющего большинства российских экономи-

стов являются: ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость. Так же ни один анализ финансового состояния не проводится без анализа актива и пассива. Помимо этих направлений анализа часто в научных трудах можно встретить анализ деловой активности, рентабельности, диагностику банкротства.

Зарубежные методики уделяют больше внимание финансовой устойчивости.

Следовательно, из всего многообразия методик оценки финансовой несостоятельности (банкротства) не одна не учитывает, финансовые особенности компаний зомби. Все методики будут указывать на кризисные финансовые положения. Тогда как в реальности это не совсем так. Примером, этому может служить компания Тесла, основанная в 2003 году и в первые получившая прибыль в 2020 году. Несмотря на отсутствия прибыли на протяжении 16 лет, компания постоянно пользовалась спросом у инвесторов, применяя самые современные технологии.

Значит, в методике оценки вероятности финансовой несостоятельности (банкротства) должен присутствовать отдельный блок, отвечающий за корректировку на этот показатель.

Итак, по нашему мнению, методика должна включать следующие блоки, представленные на рисунке 2.

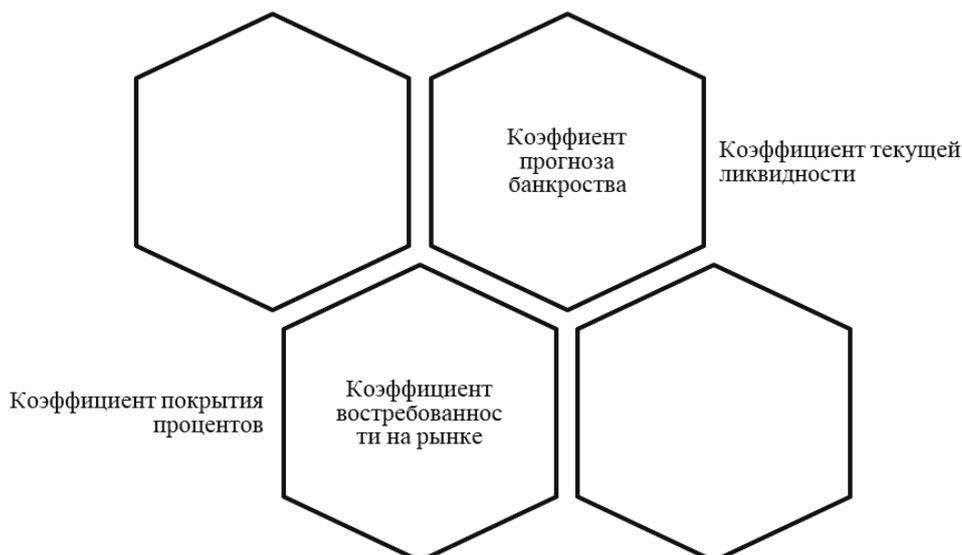


Рисунок 2. Методика оценки вероятности финансовой несостоятельности (банкротства)

Каждый коэффициент имеет предельные значения, показывающие вероятность финансовой несостоятельности:

- Коэффициент покрытия процентов меньше 1 - вероятность банкротства высокая

- Коэффициент прогноза банкротства – его нельзя определить, как точное значение для всех. Данный индикатор необходимо сравнить с КПБ конкурента, оценить его в динамике по годам, сопоставить значение с базисным либо среднеотраслевым показателем.

- Коэффициент текущей ликвидности - показывает, какую часть текущих обязательств по

кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства

- Коэффициент востребованности на рынке – это показатель рассчитывается как темп прироста за каждый год цены акций. Если показатель превышает ежегодно 10 %, при условии, что коэффициент покрытия процентом меньше 1, то нивелирует значение данного коэффициент для «компаний-зомби».

Таким образом, расчет данных коэффициентов позволит учитывать особенности инвестиционной привлекательности «компаний-зомби». Необходимо отметить, что методика требует апробации и дальнейшего совершенствования.

#### Список литературы:

1. Невельский А. Компании-зомби угрожают экономике Европы // <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2022/01/05/903742-protesti-obvalili-aktsii>
2. Титов И. Что такое индекс Russell 3000? Все что вам нужно знать // <https://ardma.ru/finansy/investirovanie/russell-3000-index/>
3. Исмаилова П.А., Евдокимов С.Ю., Головецкий Н.Я. Оценки финансовой нестабильности с применением инструментария прогнозирования финансовой несостоятельности (банкротства) предприятий на региональном рынке // Вестник Евразийской науки, 2019 №6, <https://esj.today/PDF/123ECVN619.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
4. Ткаченко А.Л. Повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению с помощью МФЦ // Калужский экономический вестник. 2020. № 2. С. 63-67.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 65.011.56

МОСАЛЕВ В.И., ТКАЧЕНКО А.Л.

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ БИЗНЕС-АНАЛИЗА В МЕДИЦИНСКОЙ ДИАГНОСТИКЕ

## APPLICATION OF BUSINESS ANALYSIS METHODS IN MEDICAL DIAGNOSTICS

**Аннотация:** актуальность выбранной темы обусловлена применением усовершенствованного метода классификации с возможностью управления случаями с небольшими наборами данных и нелинейными взаимосвязями. Современные разработки в области интеллектуальных систем значительно улучшили возможности и надежность различных методологий и методов компьютерной медицинской диагностики, что дало большой толчок в лечении различных заболеваний, ведь медикаментозное лечение эффективно только в тех случаях, когда заболевание выявляется на ранних стадиях. Сегодня доступно множество различных технологий, которые позволяют довольно точно и быстро поставить диагноз на основании многочисленных лабораторных исследований. С применением методов обучения, основанных на различных математических теориях, могут быть предприняты новые шаги в направлении компьютерной медицинской диагностики. Это может быть полезно, особенно в тех случаях, когда специалистов недостаточно и когда решающим фактором является немедленная компьютерная диагностика.

**Ключевые слова:** информационная система, анализ, медицинская диагностика, кластеризация, машинное обучение, сбор данных.

**Abstract:** the relevance of the chosen topic is due to the use of an improved classification method with the ability to manage cases with small data sets and nonlinear relationships. Modern developments in the field of intelligent systems have significantly improved the capabilities and reliability of various methodologies and methods of computer medical diagnostics, which gave a great impetus to the treatment of various diseases, because drug treatment is effective only in cases when the disease is detected at an early stage. Today, many different technologies are available that allow you to make a diagnosis fairly accurately and quickly based on numerous laboratory studies. With the use of teaching methods based on various mathematical theories, new steps can be taken in the direction of computer medical diagnostics. This can be useful, especially in cases where there are not enough specialists and when immediate computer diagnostics is the decisive factor.

**Keywords:** information system, analysis, medical diagnostics, clustering, machine learning, data collection.

ИИС (intelligent information system) – это информационная система, которая основана на концепции использования базы знаний для генерации алгоритмов решения задач различных классов в зависимости от конкретных информационных потребностей пользователей [1, 2]. Любая информационная система (ИС) выполняет следующие функции:

- воспринимает вводимые пользователем информационные запросы и необходимые исходные данные;
- обрабатывает введенные и хранимые в системе данные в соответствии с известным алгоритмом и формирует требуемую выходную информацию [3, 4].

Недавние разработки в области интеллектуальных систем значительно улучшили возможности и надежность различных методологий и методов компьютерной медицинской диагностики. Причина использования компьютера в основном заключается в случаях массовой профилактики таких заболеваний, как различные виды ра-

ка: рак молочной железы, меланома и т.д. Это дало большой толчок в лечении заболеваний подобного плана, ведь медикаментозное лечение эффективно только в тех случаях, когда заболевание выявляется на ранних стадиях. Сегодня доступно множество различных технологий, которые позволяют довольно точно и быстро поставить диагноз на основании многочисленных лабораторных исследований. С применением методов обучения, основанных на различных математических теориях, могут быть предприняты новые шаги в направлении компьютерной медицинской диагностики. Это может быть полезно, особенно в тех случаях, когда специалистов недостаточно и когда решающим фактором является немедленная компьютерная диагностика.

В данной работе описан усовершенствованный метод классификации с возможностью управления случаями с небольшими наборами данных и нелинейными взаимосвязями [5, 6].

Идея алгоритма состоит в том, чтобы найти некоторое небольшое подмножество обучающих

данных, называемых опорными векторами (SV), и найти для них оптимальное разделение, эквивалентное всему набору данных.

Оптимальное разделение означает, что минимальное расстояние для ближайшей точки к разделяющей гиперплоскости является максимальным между двумя различными классами.

Если гиперплоскость имеет уравнение  $y = XJ + b$ , то поиск оптимальной гиперплоскости означает минимизацию данных, полученных в результате выборки.

Для нелинейных задач, таких как регрессия, идентификация, управление, моделирование нечетких систем, применяется нелинейный подход опорных векторов. Нелинейное отображение применяется для отображения данных в пространстве более высокой размерности, где возможна линейная регрессия. Это преобразование возможно при применении функций ядра. Данная теория основана на исследовании Давида Гильберта (Гильбертовы пространства).

Эффективность описанного метода была проверена доктором Бояном Новаком на открытых базах данных по раку молочной железы, полученных из больниц Висконсинского университета (штат Мэдисон, США).

В базе хранились 699 случаев и 10 описанных «паттернов» заболевания, а также атрибут раковой опухоли: доброкачественная или злокачественная. Проблема не является линейно разделимой, поэтому различные авторы широко изучили этот набор данных. В нашем случае рассматривались две разные проблемы.

Из-за того, что для создания такой базы необходимо много лет, а в начале мы имеем всего несколько примеров, был поставлен вопрос в том, какой точности можно достичь в случае ограниченной выборки [7, 8, 9].

Данные были разделены на три части: набор данных обучения, набор данных тестирования и набор данных проверки. В нашем случае в течение каждого года было доступно только около 50 примеров.

Обычными процедурами проверки качества прогнозирования диагноза являются методы перекрестной валидации (кросс-валидация). Один цикл кросс-валидации включает разбиение набора данных на части, затем построение модели на одной части (называемой тренировочным набором), и валидация модели на другой части (называемой тестовым набором).

Был проведен тест, взяв только первые 50 данных и построив обучающую машину в соответствии с принципом минимизации структурных рисков. В этом случае, без какой-либо перекрестной проверки (поскольку все данные использовались для обучения) была достигнута точность 90% для остальной части набора данных. Также был проведен эксперимент с 67% данных в обучающем наборе и протестирован на оставшихся данных без проверки ошибок валидации. Была показана точность 97%, которая оказалась даже немного лучше, чем обширная и трудоемкая перекрестная проверка.

Недавние разработки в области интеллектуальных систем значительно улучшили возможности и надежность различных методологий и методов компьютерной медицинской диагностики. При этом приоритетным направлением остается нелинейное моделирование, для которого были разработаны различные методологии.

Применение ANN (технологий машинного обучения и сбора данных) показало, что эти методы чувствительны к количеству и типам «нейронов» в слоях и инициализации веса. Кроме того, большой набор данных необходим для хорошей точности. В медицине это не часто доступно, потому что для создания большой базы данных может потребоваться много лет. Развитие теории обучения на небольших наборах данных в значительной степени преодолело эту проблему.

Приводится краткое теоретическое описание. Его применимость представлена в хорошо известных базах данных по раку молочной железы, полученных из больниц Висконсинского университета в Мэдисоне. В первом тесте была проверена точность диагноза, основанная только на записях 50 пациентов. Такой небольшой набор данных создается за один год, и вопрос в том, какой точности можно ожидать. Обычной процедурой проверки качества прогнозирования диагноза являются методы перекрестной валидации. Данные разделены на три части: набор данных обучения, набор данных тестирования и набор данных проверки.

Только 50 примеров недостаточно для перекрестной проверки. Для установления оптимальной структуры сети был применен метод минимизации структурных рисков. Тестирование проводилось на остальной части набора данных.

### Список литературы:

1. Development of a simulation model for the spread of COVID-19 coronavirus infection in Kaluga region / A. Tkachenko, D. Lavrentev, M. Denisenko, V. Kuznetsova // E3S Web of Conferences, Almaty, 20–21 мая 2021 года. – Almaty, 2021. – DOI 10.1051/e3sconf/202127001003.

2. Имитационное моделирование демографических показателей роста и убыли населения / А. Л. Ткаченко, О. М. Лыкова, Е. И. Шаронов, В. И. Кузнецова // *Modern Economy Success*. – 2021. – № 3. – С. 110-116.
3. Испирян, Р. А. Принятие управленческих решений посредством системы технического диагностирования / Р. А. Испирян, А. Л. Ткаченко // Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике : материалы II Международной открытой научно-практической конференции, Калуга, 21–22 апреля 2016 года / Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецово́й С.Т., Орловцево́й О.М. – Калуга: ООО "ТРП", 2016. – С. 95-102.
4. Кондрашова Н.Г. Информация и ее применение в ходе управления проектами // *Дневник науки*. 2020. № 12 (48). С. 50.
5. Сусякова, О. Н. Использование системы Deductor для интеллектуального анализа развития страхового рынка и построения прогноза / О. Н. Сусякова, А. Л. Ткаченко, С. В. Пономарев // *Финансовая экономика*. – 2019. – № 4. – С. 94-98.
6. Ткаченко, А. Л. Применение искусственного интеллекта в управленческих информационных системах / А. Л. Ткаченко // Развитие управленческих и информационных технологий, их роль в региональной экономике : материалы II Международной открытой научно-практической конференции, Калуга, 21–22 апреля 2016 года / Под редакцией: Пироговой Т.Э., Швецово́й С.Т., Орловцево́й О.М. – Калуга: ООО "ТРП", 2016. – С. 147-153.
7. Ткаченко, А. Л. Имитационное моделирование распространения кибератак на промышленные предприятия / А. Л. Ткаченко, А. Ю. Гордеева, А. В. Шавренко // *Инновационные технологии, экономика и менеджмент в промышленности : Сборник научных статей по итогам IV международной научной конференции, Волгоград, 22–23 апреля 2021 года*. – Волгоград: Общество с ограниченной ответственностью "КОНВЕРТ", 2021. – С. 238-240.
8. Кондрашова Н.Г., Русу Я.Ю. Применение программных продуктов в сфере управления бизнес-проектами // *Modern Economy Success*. 2020. № 5. С. 94-99.
9. Белаш, В. Ю. Об организации прогноза при обработке данных с помощью средств MS EXCEL / В. Ю. Белаш, А. А. Салдаева // *Заметки ученого*. – 2021. – № 11-1. – С. 382-385.

Калужский филиал Финансового университета

УДК 336.201

ЧЕРНИГОВСКИХ С.А.

**ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ****EVALUATION OF THE USE OF FINANCIAL METHODS TO INCREASE THE VALUE OF THE COMPANY**

**Аннотация:** статья посвящена применению финансовых методов повышения стоимости компании. Цель статьи - сделать обзор методов повышения финансовой стоимости компании, выделив наиболее привлекательную с точки зрения удобства применения.

**Ключевые слова:** Финансовые методы. Рост стоимости. Байбэк. Метод снижения издержек финансирования. Налоговая оптимизация.

**Annotation:** the article is devoted to the application of financial methods to increase the value of the company. The purpose of the article is to review the methods of increasing the financial value of the company, highlighting the most attractive from the point of view of ease of use.

**Keywords:** Financial methods. Cost growth. Baibek. A method of reducing financing costs. Tax optimization.

Увеличение стоимости компании является одной из двух целей собственника бизнеса. В классические экономики экономисты утверждали, что главная цель бизнеса — это увеличения прибыли. Современные экономисты переосмыслили эту цель, поставив во главу цель - удовлетворение собственника бизнеса.

Собственник (инвестор), ожидает не только максимизации прибыли, но и роста стоимости бизнеса. Стоимость компании формируется следующими составляющими:

- совокупным материальным имуществом;
- совокупными финансовыми активами;
- интеллектуальной собственностью (в том числе, стоимостью репутации компании).

Для увеличения стоимости компании, нужно воздействовать на каждую составляющую в отдельности или в целом. Увеличение стоимости совокупного материального имущества можно добиться путем проведения переоценки или покупки нового имущества (расширения).

На интеллектуальную составляющую сложнее повлиять. Совокупные финансовые активы компании поддаются управлению в целях увеличения стоимости через:

- переоценку;
- покупку новых финансовых активов;
- увеличению денежного потока;
- стимулирование роста цены акций компании.

«Увеличение стоимости бизнеса возможно благодаря росту денежных потоков от установленных активов, увеличению ожидаемого роста и его длительности, а также понижению ставки привлечения капитала» [1].

Следовательно, все действия менеджмента и собственника компании должны быть направлены на увеличение денежного потока.

В практике управления стоимостью можно выделить следующие финансовые методы, представленные на рисунке 1.

Налоговая оптимизация как финансовый метод увеличения стоимости компании способствует увеличению денежного потока. «Будучи приведенной стоимостью денежных потоков после уплаты налогов, стоимость предприятия увеличивается при любом действии, снижающем налоговое бремя фирмы на имеющемся уровне операционного дохода» [2].

Метод снижения издержек финансирования - Если предположить нахождение денежных потоков на стабильном уровне, то увеличение стоимости фирмы возможно при снижении стоимости привлечения капитала. «Снижение стоимости финансирования возможно несколькими способами. Первый состоит в снижении операционных рисков предприятия. Второй способ заключается в снижении операционного рычага, которым измеряется доля постоянных издержек предприятия».

Основным и заслуживающим особого внимания, является финансовый метод увеличения стоимости компании «Байбэк».

Байбэк - это обратный выкуп акций эмитентом у их владельца. Этот метод применим для публичных компаний, торгуемых на бирже. «Выгода компании может быть связана не только с инвестированием собственных средств. Причиной обратного выкупа акций может стать защита от недружественного поглощения, желание сэко-

номить на налогах и увеличить рыночную стоимость акций» [2].

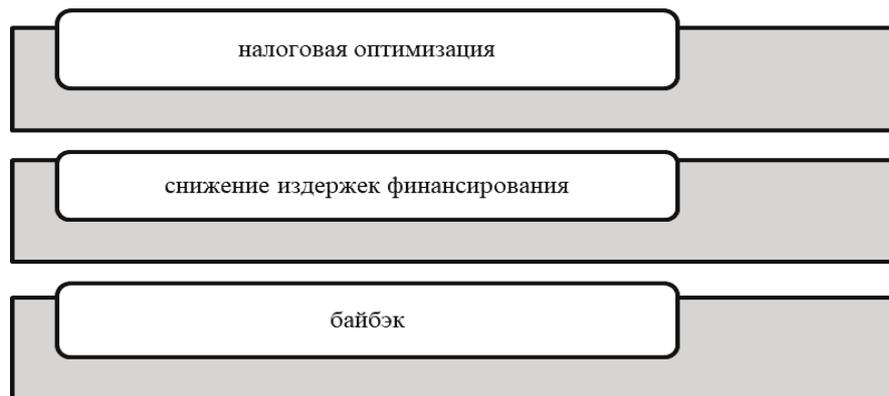


Рисунок 1 - Финансовые методы увеличения стоимости компании

Рассмотрим, пример механизма увеличения стоимости компании при применении байбэка:

1) Объявляется о программе обратного выкупа акций

30 августа 2019 г. ЛУКОЙЛ объявил начало программы обратного выкупа акций на общую сумму до \$3 млрд. Дата окончания программы — 30 декабря 2022 г. Определены следующие параметры:

1. Срок проведения выкупа — 4 года.

2. Объем предложения составил всего 5,1% уставного капитала.

2) Выкуп проводится по цене выше рынка

3) По завершению программы, цена сформировалась на рынке выше, чем на момент за-

пуска программы. Объем бумаг на рынке стал меньше, возможен небольшой дефицит, что создает условия для спекулятивного роста стоимости акций в связи увеличением размера прибыли и дивидендов на акцию.

Но есть, один минус - выкуп акций у Лукойла снижает дивидендную базу, с которой выплачиваются дивиденды

Таким образом, цель увеличения стоимости компании будет достигнута только куплей-продажей компанией своих акций. При этом периодичность таких манипуляций с акциями никем не ограничивается. Так Лукойл, проводил уже четыре раза байбэк. На рисунке 2 видна динамика курса акций.

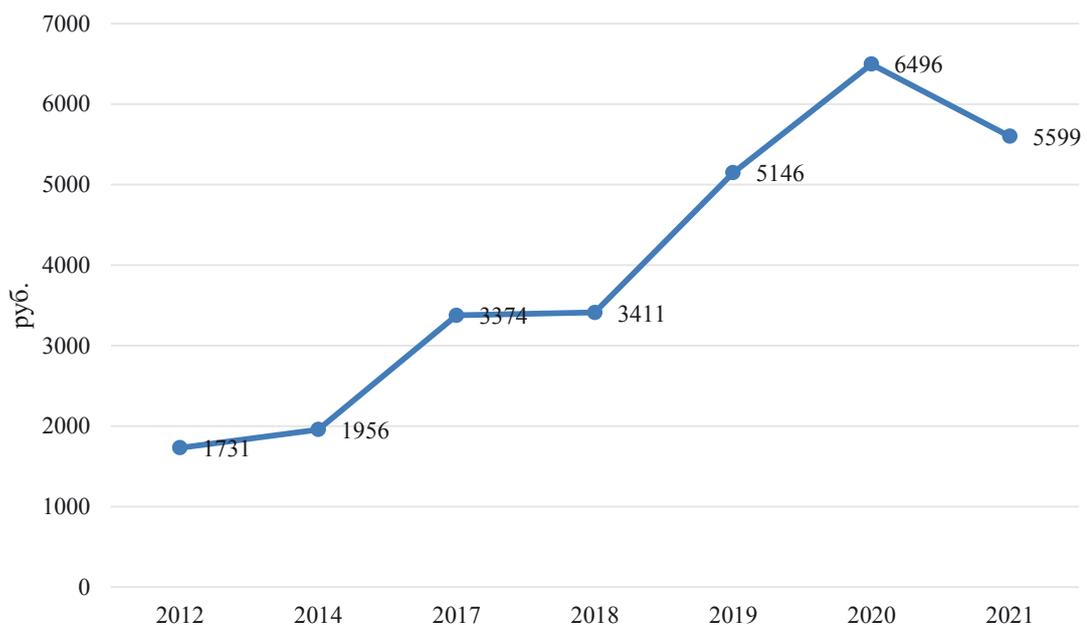


Рисунок 2 - Динамика курса акций Лукойла

На рисунке 2 можно отметить положительную динамику роста стоимости компании, вы-

званную в том числе проведением с 2017 года байбэками. Значительная часть роста американ-

ских индексов после кризиса 2008-2009 гг. как раз связана с эффектом масштабной скупки собственных акций крупнейшими корпорациями.

Таким образом, все финансовые методы повышения стоимости компании применимы, од-

нако необходимо учитывать специфику компаний и организационно-правовую форму. Для публичной компании самым лучшим финансовым методом повышения стоимости компании будет выступать байбэк.

#### Список литературы:

1. Драганюк, А. Д. Инструменты повышения стоимости бизнеса. Российский и зарубежный опыт / А. Д. Драганюк. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 49 (287). — С. 59-62. — URL: <https://moluch.ru/archive/287/64991/> (дата обращения: 06.01.2022).
2. БКС Экспресс // <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/buyback-zachem-kompanii-pokupaiut-sobstvennye-aktsii>
3. Сопин Г.В. Методы оценки финансовой устойчивости в рамках проведения финансового анализа при оценке бизнеса / Сопин Г.В. — Текст: непосредственный // Экономика и социум – 2016. - №3 (22) С.1960-1962
4. Сулейманова А.Ф. Основные методические подходы к оценке бизнеса в условиях снижения темпов экономического роста // А.Ф. Сулейманова - Текст: непосредственный // Трибуна молодого ученого-2017, Казань. - 2017. – С.48-55
5. Ткаченко А.Л., Егоров В.Г. Анализ системы поддержки принятия решений на базе платформы Loginom//Калужский экономический вестник, 2021, №4, с.50-53

Калужский филиал Финансового университета

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 342.813

ИЛЬИНА Л.И., РУЖАНСКАЯ Н.В.

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА В ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

## FEATURES OF THE FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF A MANAGER IN THE FINANCIAL MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROJECTS

**Аннотация.** Развитие инновационной экономики в условиях Севера предъявляет повышенные требования к подготовке кадров инновационного менеджмента. Целью исследования является разработка ряда профессиональных компетенций и индикаторов их достижения для менеджеров по программам высшего образования (уровень бакалавриата). Исследование проведено с использованием профессиональных стандартов, рекомендуемых ФГОС ВО, содержащих перечень трудовых функций и действий, требуемых для овладения необходимыми профессиональными компетенциями. Авторами рекомендованы профессиональные компетенции и индикаторы их достижения в выборе способов финансового обеспечения инновационных проектов.

**Ключевые слова:** инновации, менеджмент, проект, финансирование, трудовая функция, компетенция, индикатор.

**Abstract.** The development of an innovative economy in the conditions of the North places increased demands on the training of innovative management personnel. The aim of the study is to develop a number of professional competencies and indicators of their achievement for managers of higher education programs (bachelor's degree level). The study was conducted using professional standards recommended by the Federal State Educational Standard of Higher Education, containing a list of labor functions and actions required to master the necessary professional competencies. The authors recommended professional competencies and indicators of their achievement in choosing ways of financial support for innovative projects.

**Keywords:** innovation, management, project, financing, labor function, competence, indicator.

В настоящее время РФ характеризуется существенным отставанием от большинства развитых экономических стран по показателям инновационного развития, о чем свидетельствуют данные глобального инновационного индекса в 2020 г. (ГИИ-2020). Россия занимала в нем 47-е место, потеряв одну позицию по сравнению с 2019 г. [1]. Сокращается количество организаций, осуществляющих инновации. Так, в 2019 г. их доля составляла 9,1% и по сравнению с 2018 г. снизилась на 3,7 процентных пункта. В северных регионах доля инновационно активных предприятий составляет в промышленности всего 4-5% [2]. К основным социально-экономическим факторам, сдерживающим инновационное развитие регионов Севера следует отнести географические, природные и транспортные, обуславливающие более высокие расходы на производство продукции, выполнение строительно-монтажных работ, закупки и продажа товаров и более низкие показатели доходов и прибыли.

Необходимость обеспечения ускоренных темпов экономического роста в России на основе инновационных процессов способствовала существенному изменению подходов к их регулированию. В последние годы создана нормативно-

правовая база организации и управления проектами (программами), портфелями проектов, включающая ввод в действие национальных стандартов по проектному менеджменту, профессионального стандарта по работе с инвестиционными проектами, Указы Президента, постановления Правительства по управлению национальными проектами и организации проектной деятельности в РФ [3, 4, 5].

Инновационное развитие регионов Севера и Арктики наряду с развитием инновационной инфраструктуры для ускорения протекания инновационных процессов требует совершенствования системы подготовки кадров инновационного менеджмента. Вместе с тем, следует отметить, что в настоящее время не обеспечивается необходимое взаимодействие организаций системы образования и работодателей по подготовке выпускников управленческого профиля в сфере инноваций.

В соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент установлены только универсальные и общепрофессиональные компетенции. Образовательным ор-

ганизациям предоставлено право решать задачи профессиональной деятельности выпускников, руководствуясь содержанием трудовых функций профессиональных стандартов по менеджменту [6].

При подготовке менеджеров в условиях Севера важным является формирование профессиональных компетенций менеджеров в управлении инновационными проектами, связанными не только с оценкой их экономической эффективности, разработкой планов, программ, прогнозов и стратегий с учетом опыта инновационных компаний мира, но и с поиском управленческих решений в выборе способов их финансового обеспечения с учетом минимизации стоимости и механизмов нейтрализации более высокого инновационного риска.

Согласно постановлению Правительства РФ от 22 декабря 2020 г. № 2204 «инновационный проект» – комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов. Инновационный проект характеризуется высоким допустимым уровнем риска, возможностью недостижения запланированного результата, в том числе экономического эффекта от реализации такого проекта [3]. Следует отметить, что уровень риска инновационных проектов, реализуемых в условиях Севера и Арктики неизмеримо возрастает, а также предъявляются повышенные требования к источникам их финансового обеспечения.

При выборе инновационных проектов для реализации в условиях Севера и Арктики следует принимать во внимание цели Стратегии пространственного развития РФ, направленные на ускорение темпов экономического роста и технологического развития, обеспечение национальной безопасности страны, предусматривающие развитие отраслей перспективной экономической специализации регионов. Так, для Республики Коми определено девять таких отраслей, включая добычу полезных ископаемых, лесозаготовки, обработку древесины, производство бумаги и др. [7].

Компетенция позволяет оценивать результаты образования с учетом современных требований к качеству подготовки выпускника. Кроме того, компетенция является такой характеристикой, которая позволяет ему эффективно реализовывать профессиональные возможности в переменчивых условиях функционирования современного рынка [8].

В выработке профессиональных компетенций по финансовому обеспечению инновационных проектов, по мнению авторов, следует руковод-

ствоваться профессиональными стандартами «Специалист по управлению инвестиционными проектами», «Специалист по управлению рисками» [4, 5].

В целях формирования профессиональных компетенций менеджера в выборе способов финансового обеспечения инновационных проектов авторами предлагается из определенных выше профессиональных стандартов выделять несколько обобщенных трудовых функций, соответствующих его профессиональной деятельности и уровню квалификации. В рамках каждой выбранной обобщенной функции выбираются наиболее значимые трудовые функции, соответствующие ей трудовые действия с учетом квалификационных требований профессионального стандарта. Формирование профессиональных компетенций осуществляется с учетом типа задач профессиональной деятельности, необходимых знаний и умений.

Изучение основных трудовых функций профессиональных стандартов для менеджеров по программам высшего образования (уровень бакалавриата) показывает, что при выборе источников финансового обеспечения инновационных проектов в северных регионах авторами могут быть рекомендованы компетенции, реализуемые только в фазе подготовки инновационного проекта. Для осуществления обобщенной трудовой функции по реализации инновационного проекта необходим более высокий уровень подготовки по программам высшего образования – магистратура.

Пример формирования профессиональных компетенций менеджеров по программам высшего образования (уровень бакалавриата) представлен в таблице 1.

Менеджеру-бакалавру для овладения профессиональной компетенцией по выбору и анализу источников финансирования инновационных проектов (ПК-1) необходимо знать: перечень необходимых законодательных актов и нормативных документов, регулирующих реализацию инновационных проектов, и источники их финансирования; методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов; основы инновационного менеджмента; формы финансового обеспечения проектов инновационного типа, используемые в мировой практике; механизмы венчурного инвестирования и модели их реализации, используемые в РФ; инструменты проектного финансирования как наиболее рискованной формы финансового обеспечения. Овладение компетенцией ПК-2 требует знаний законодательства РФ и отраслевых стандартов по управлению рисками, теории управления рисками, ин-

струментария риск-менеджмента для анализа рисков организации.

Таблица 1 – Формирование профессиональных компетенций менеджера по выбору источников финансового обеспечения инновационного проекта

Профессиональная компетенция (ПК)	Профессиональный стандарт	Обобщенная трудовая функция	Трудовая функция	Трудовые действия в рамках профессиональной компетенции
Тип задач профессиональной деятельности – финансовый				
ПК-1 Способен выбирать и анализировать источники финансового обеспечения инновационного проекта	08.036 «Специалист по работе с инвестиционными проектами»	Подготовка инновационного проекта	А/02.6 Проведение аналитического этапа экспертизы инновационного проекта	Поиск механизмов и инструментов проектного финансирования инновационного проекта и построение финансовой модели. Расчет срока окупаемости и потребности в кредитных ресурсах на основе доли собственных средств акционеров проекта Выбор внутренних и внешних источников финансирования для анализа на основе минимизации их стоимости
ПК-2 Способен выявлять и оценивать степень (уровень) риска по инновационному проекту и разрабатывать мероприятия по управлению рисками	08.036 «Специалист по работе с инвестиционными проектами»	Подготовка инновационного проекта	А/03.6 Формирование экспертного заключения о возможности реализации инвестиционного проекта	Обоснование способов оценки риска в рамках теорий принятия решений и управления рисками. Использование методов системного анализа для оценки уровня риска проекта. Выбор механизмов нейтрализации рисков проекта для разработки мероприятий по управлению рисками

Формирование профессиональных компетенций менеджера-магистра на этапе его реализации предполагает, кроме вышеперечисленных, осуществление, дополнительных трудовых действий, включающих расчет объема финансовых ресурсов; прогнозирование объема и источников финансирования проекта государственно-частного партнерства; оценку эффективности использования финансовых ресурсов по проекту; определение вероятности воздействия рисков на проект; выявление факторов риска и их количественную оценку.

Магистр в условиях Севера должен уметь идентифицировать и анализировать изменения рисков по проекту в динамике; моделировать сценарии будущих рисков с использованием современных технологий и программных средств; проводить оценку объема экономических потерь и уровня экономической безопасности от реализации инновационного проекта.

Осуществление трудовых функций по реализации инновационного проекта связано с необходимостью изучения магистрами требований законодательства РФ и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере государственно-частного партнерства; базовые положения международных стандартов по риск-менеджменту и смежным вопросам; особенностей применения механизмов привлечения ис-

точников финансирования инноваций в различных отраслях экономики.

Формулирование профессиональных компетенций согласно ФГОС ВО требует установления индикаторов их достижения. Индикаторы достижения компетенций менеджера являются обобщенными характеристиками, которые уточняют и раскрывают их формулировку. Индикаторы выражаются в виде конкретных действий, выполняемых менеджером, освоившим данную профессиональную компетенцию. Они должны раскрывать трудовые действия в рамках профессиональной компетенции, но не копировать их.

Пример формирования индикаторов профессиональной компетенции менеджера-бакалавра (ПК-1) показан в таблице 2.

В процессе реализации образовательной программы бакалавриата для менеджеров должна обеспечиваться взаимосвязь между индикаторами профессиональных компетенций и результатами обучения, полученными ими знаниями, умениями и навыками. Проверка индикаторов достижения профессиональных компетенций, в данном случае по дисциплине, связанной с реализацией инновационных проектов с использованием различных форм финансового обеспечения, проводится путем подготовки комплекса контрольно-оценочных средств, направленных

на соответствие уровня их подготовки требованиям ФГОС.

Таблица 2 – Формирование индикаторов профессиональной компетенции менеджера по выбору источников финансового обеспечения инновационного проекта

Задача профессиональной деятельности	Код и наименование профессиональной компетенции (ПК)	Код и наименование индикатора профессиональной компетенции	Основание формирования индикаторов ПК
Тип задач профессиональной деятельности – финансовый			
Реализация инвестиционных проектов с применением различных форм финансирования	ПК-1 Способен выбирать и анализировать источники финансового обеспечения инновационного проекта	ПК-1.1. Анализирует нормативную правовую базу в сфере инноваций и их финансового обеспечения ПК-1.2. Определяет состав источников финансирования инновационного проекта ПК-1.3. Проводит сравнительный анализ источников финансирования по критерию минимизации их стоимости	Профессиональный стандарт «Специалист по работе с инвестиционными проектами» № 1135, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 16 апреля 2018 г. № 239н

В заключение следует отметить, что овладение профессиональными компетенциями, предложенными авторами при подготовке и реализации инновационных проектов в условиях Севера,

потребуется совершенствования существующих способов и технологий обучения менеджеров и более тесного взаимодействия преподавателей высшей школы и практиков.

#### Список литературы:

1. Глобальный инновационный индекс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/396120793.html> (дата обращения: 08.02.2022).
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2021: статистический сборник / Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.hse.ru/primarydata/ii2021> (дата обращения: 09.02.2022).
3. О некоторых вопросах реализации государственной поддержки инновационной деятельности, в том числе путем венчурного и (или) прямого финансирования инновационных проектов: постановление Правительства РФ от 22.12.2020 № 2204 // Собр. законодательства РФ. – 2021. – № 1 (часть I). – Ст. 98.
4. Профстандарт «Специалист по управлению инвестиционными проектами» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://classinform.ru/profstandarty/08.036-spetcialist-po-rabote-s-investitcionnymi-proektami.html> (дата обращения: 07.02.2022).
5. Профстандарт «Специалист по управлению рисками» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://classinform.ru/profstandarty/08.018-spetcialist-po-upravleniiu-riskami.html> (дата обращения: 07.02.2022).
6. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент: приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации РФ от 12.08.2020 № 970 // Официальный интернет-портал правовой информации ([www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru)) от 26 августа 2020 г. № 0001202008260010.
7. Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/docs/35733/> (дата обращения: 07.02.2022).
8. Синкина Е.А. Формирование профессиональных компетенций бакалавров в рамках реализации сетевого взаимодействия: теория и практика: монография / Е.А. Синкина, О.В. Тарасюк, А.М. Ханов. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2017. 146 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://elar.rsvpu.ru/78-5-8050-0625-9> (дата обращения: 07.02.2022).

УДК 316.6. + 336.113.2

МОИСЕЕВА И.Г.

## ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕЛЕФОННОМУ МОШЕННИЧЕСТВУ

## PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF COUNTERING TELEPHONE FRAUD

**Аннотация:** в статье рассматривается проблема широкого распространения телефонного мошенничества. Автором представлен психологический анализ мошеннических действий, направленных на хищение денежных средств граждан посредством электронных средств платежа. В качестве возможного пути разрешения проблемы предлагается повышение финансовой грамотности взрослого населения в части выработки психологических способов противодействия телефонному мошенничеству.

**Ключевые слова:** мошенничество, телефонное мошенничество, обман, злоупотребление доверием, социальная инженерия, психологическое воздействие.

**Abstract:** the article deals with the problem of widespread telephone fraud. The author presents a psychological analysis of fraudulent actions aimed at stealing citizens' funds through electronic means of payment. As a possible way to solve the problem, it is proposed to increase the financial literacy of the adult population in terms of developing psychological ways to counter telephone fraud.

**Keywords:** fraud, telephone fraud, deception, abuse of trust, social engineering, psychological impact.

В широком смысле мошенничество представляет собой хищение или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием (ст. 159 УК РФ). С психологической точки зрения, обман – это способ умышленного воздействия на поведение жертвы, целью которого является введение ее в заблуждение и склонение к передаче имущества мошеннику. Злоупотребление доверием – это использование доверительных отношений с жертвой в обстоятельствах, при которых заведомо невозможно исполнение обязательств со стороны мошенника. Специфика телефонного мошенничества заключается в осуществлении мошенниче-

ских действий в телекоммуникационной среде, направленных на получение личных секретных данных о банковской карте, обеспечивающих перевод денежных средств в адрес мошенника посредством электронного платежа (ст. 159.3 УК РФ).

За последние четыре года, согласно официальным статистическим данным ФКУ «Главный информационно-аналитический центр» Министерства внутренних дел Российской Федерации, распространение преступлений против собственности путем мошенничества приобрело динамический характер (табл. 1).

Таблица 1 - Количество преступлений против собственности путем мошенничества

Количество преступлений против собственности путем мошенничества (ст. 159-159.6 УК РФ) в Российской Федерации	2018	2019	2020	2021*
Зарегистрировано преступлений	215036	257187	335631	308133
Совершенных в крупных или особо крупных размерах	14544	14834	14679	13970
Раскрыто преступлений	57418	64378	67476	61723
Не раскрыто преступлений	145686	175070	246816	222965
Раскрываемость преступлений (%)	28,3	26,9	21,5	21,7

\* Статистические данные представлены за 11 месяцев

В этой совокупности показателей речь идет о преступлениях против собственности путем мошенничества по всем предусмотренным уголовным законодательством видам мошеннических действий. При увеличении количества зарегистрированных преступлений против собственности путем мошенничества, а также совершенных в крупных или особо крупных размерах, наблюдается увеличение не раскрытых и снижение процента раскрываемости таких преступлений.

Однако, следует отметить, что количество раскрытых преступлений как отдельного показателя увеличивается.

С 2019 года характеристика состояния преступности в России включает в себя статистику по преступлениям, совершенным с использованием информационно-телекоммуникационных технологий или в сфере компьютерной информации. Рассмотрим статистические показатели по преступлениям с использованием информа-

ционно-телекоммуникационных технологий, в которых также фигурируют средства электрон-

Таблица 2 - Количество преступлений с использованием информационно-телекоммуникационных технологий

Преступления, совершенные с использованием информационно-телекоммуникационных технологий	2019	2020	2021*
<i>с применением:</i>			
расчетных (пластиковых) карт	34383	190167	154473
компьютерной техники	18261	28653	32755
программных средств	6283	10050	9849
фиктивных электронных платежей	984	1347	1160
сети «Интернет»	157036	300337	335979
средств мобильной связи	116154	218739	201339
<i>в том числе:</i>			
мошенничество (ст. 159 УК РФ)	119903	210493	215295
мошенничество с использованием электронных средств платежа (ст. 159.3 УК РФ)	16119	25820	9450

\* Статистические данные представлены за 11 месяцев

На период январь-ноябрь 2021 года наблюдается снижение преступлений в части электронных платежей относительно предыдущих лет. В частности, это касается применения мошенниками расчетных (пластиковых) средств, фиктивных электронных платежей и средств мобильной связи. Однако, на этом фоне наблюдается увеличение применения компьютерной техники, программных средств и сети «Интернет».

Интерес представляет статистика и по Калужской области. В 2019 году Калужская область входила в перечень регионов с наименьшей раскрываемостью таких преступлений (16,6%). А уже в 2020 году Калужская область вошла как в число регионов с наибольшими темпами прироста

зарегистрированных преступлений (106,4%), так и в число регионов с наибольшими темпами прироста предварительно расследованных преступлений (159,4%).

В разделе преступлений с использованием информационно-коммуникационных технологий выявлено увеличение их количества, квалифицированных по статье 159 УК РФ (мошенничество), а также снижение их количества, квалифицированных по статье 159.3 УК РФ (мошенничество с использованием электронных средств платежа). Такую динамику показателей следует связывать с превентивной деятельностью в сфере безопасности электронных платежей Банка России:

Таблица 3 - Количество инцидентов при переводе денежных средств

Количество операций без согласия клиентов (доля социальной инженерии в %)	2019		2020	
	I квартал	II квартал	I квартал	II квартал
Банкоматы, терминалы, импринтеры	8095 (30)	90904 (22)	11273 (13)	9434 (15)
Оплата товаров и услуг в Интернете	73819 (56)	66957 (65)	123617 (63)	152857 (89)
Дистанционное банковское обслуживание:				
Физлиц	42015 (86)	34308 (94)	34035 (85)	29238 (87)
Юрлиц	859 (5)	2081 (8)	576 (44)	807 (29)
Количество атак с использованием методов социальной инженерии	6466	4462	4806	4589
Количество заблокированных мошеннических телефонных номеров:				
Городских	223	1152	3473	3663
Мобильных	354	756	891	1541
Горячих линий 8 (800)	109	48	92	69

Наибольшая доля использования мошенниками методов социальной инженерии приходится на совершение мошеннических действий при оплате товаров и услуг в сети «Интернет» и при реализации мошенниками схем дистанционного

банковского обслуживания. При этом период 2019-2020 годов обусловлен наличием максимальной доли использования методов социальной инженерии при дистанционном банковском обслуживании физических лиц. Увеличение по-

казателей количества заблокированных мошеннических телефонных номеров указывает на недостаточно сформированные среди взрослого населения умения управлять рисками социально-экономических и технических изменений. Высокими являются показатели количества атак с использованием методов социальной инженерии.

Методы социальной инженерии основываются на базовых психологических закономерностях в финансовом поведении человека, при целенаправленном воздействии на которые человек становится управляем и склонен передавать конфиденциальную информацию и сведения, обеспечивающие доступ к ресурсам ограниченного пользования в обход системы безопасности [2]. Выделяют две формы мошеннических действий: фишинг (получение регистрационных

данных банковских карт) и кардинг (использование данных банковских карт при переводе денежных средств) [4]. По последним научным данным юридико-психологических исследований, социальная инженерия – это так называемый «взлом» человеческого сознания без использования технических средств. Мошенники используют совокупность методов социальной инженерии и программно-технических средств, пользуясь низким уровнем финансовой грамотности подавляющей части взрослого населения и психологическим состоянием [2]; [3], связанным с отсутствием выработанных способов противодействия мошенническим действиям. Рассмотрим психологические аспекты противодействия телефонному мошенничеству на примере общей модели мошеннических действий:

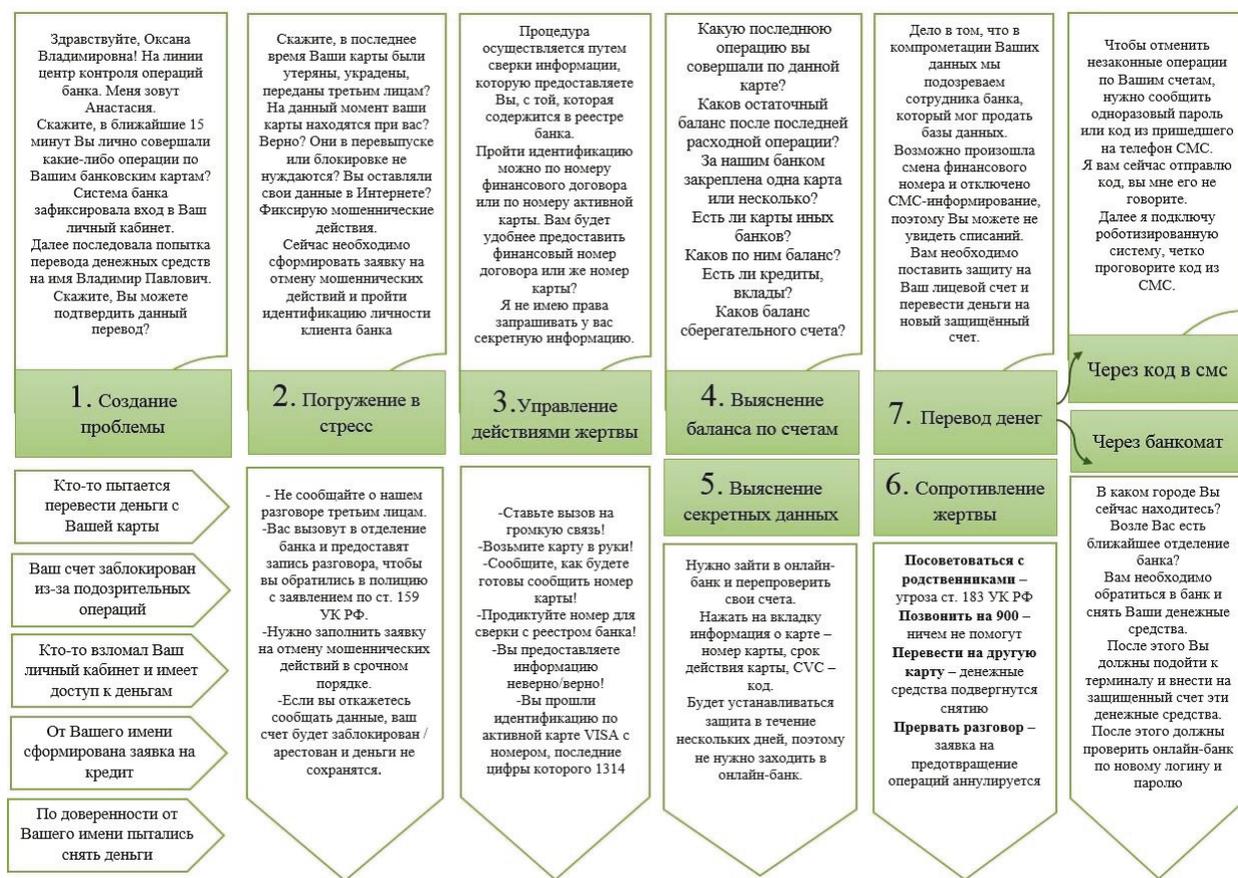


Рисунок 1 – Общая модель мошеннических действий

На первом этапе мошенники имеют своей целью ввести человека в заблуждение, посредством чего создать в субъективном восприятии проблемную финансовую ситуацию. Как правило, это осуществляется путем телефонного звонка от имени представителя какой-либо организации (например, службы безопасности банка или правоохранительных органов), в ходе которого сообщается о подозрительной операции. Чтобы наиболее эффективно противодействовать таким

мошенническим действиям, сохранить время и свое психологическое здоровье, уже на этом этапе необходимо проигнорировать звонок или сразу отказаться от разговора с мошенниками.

На втором этапе мошеннические действия направлены на погружение человека в глубокое эмоциональное состояние – стресс, в котором для жертвы затруднено критическое мышление и способность контролировать свои действия и благодаря которому жертвой становится легче

управлять. Мошенники стремятся предупредить попытки жертвы разрешить ситуацию, прибегнув к посторонней помощи, и замкнуть процесс решения проблемы на себя. Ими используется широкий арсенал методов психологического воздействия от примитивного информационного манипулирования до прямых угроз уголовной ответственностью или шантажа потерей денежных средств [1].

На третьем этапе мошенники переходят к непосредственному управлению действиями жертвы. Для этого используется процедура идентификации, в ходе которой жертва, осознавая безвыходность ситуации и опасаясь за свои финансы, сообщает данные своей банковской карты. Здесь мошенники используют директивные высказывания – четкие указания к действиям. В ходе дальнейшего разговора мошенники под предлогом проведения процедуры возврата денежных средств или страхования всех счетов выясняют баланс по имеющимся банковским картам, наличие кредитов и вкладов, секретную информацию в виде CVC-кодов и другие данные, позволяющие удаленно управлять денежными средствами.

Особое внимание следует уделить сопротивлению. Пользуясь низким уровнем финансовой грамотности населения, мошенники используют специфическую терминологию, создают иллюзию срочности или безотлагательности конкретных действий, угрожают мнимой уголовной ответственностью за разглашение банковской тайны, блокированием счета, арестом денежных средств при отказе сообщать личные сведения. Любые способы преодоления опасной ситуации, которые предлагаются жертвой, искусно обесцениваются. Например, мошенники убеждают жертву, что перевод денежных средств на карту другого человека приведет к списанию всех денежных средств и с его карты в том числе, а в случае звонка в банк возникшая проблема не решится, поскольку его службы не обладают нужными инструментами, при этом потраченное на такой звонок время, как и любое прерывание мобильного соединения, приведет к потере денег.

На этапе перевода и получения денежных средств мошенники призывают к помощи. Они предлагают принять активное участие в поимке сотрудника, по вине которого были скомпрометированы личные данные, отключено СМС-информирование или произошли еще какие-либо изменения персональной информации. Эта ситуация позволяет мошенникам развивать два основных сценария. Первый сценарий будет реализовываться, если жертва демонстрирует высокий уровень владения средствами электронного платежа. В этом случае, мошенники сообщают, что нужно создать специальный защищенный счет, куда жертва должна будет перевести все свои денежные средства или продиктовать специальные коды из смс-уведомления. Второй сценарий разрабатывается для тех, кто не обладает такими техническими возможностями – им предлагается посетить отделение банка и совершить перевод через банкомат.

Если все же мошенникам удалось навязать телефонный разговор, необходимо обратить внимание на психологические признаки использования методов социальной инженерии или иного воздействия. К таким признакам относится ведение диалога по типу «суфлера», использование заученных фраз, смена ролей от представителей кредитных организаций до сотрудников правоохранительных органов, призывы к помощи поймать преступников. При выражении жертвой фраз недоверия или отказе предоставить какие-либо сведения можно столкнуться с прямым раздражением или наигранным удивлением. Преступников могут выдавать говор, акцент, безграмотная речь, низкая общая осведомленность или сниженная интеллектуальная функция, угрозы или шантаж. Для оказания сопротивления такому психологическому воздействию нельзя доверять полученной информации и выполнять директивные указания, не стоит стремиться «переиграть» мошенников – гораздо безопаснее прекратить диалог под любым предлогом и связаться с сотрудниками банка для предотвращения списания денежных средств.

#### Список литературы:

1. Онищенко О.Р. Криминальное психологическое воздействие в преступлениях в сфере экономики (на примере мошенничества – ст. 159 УК РФ) / Кроз М.В., Ратинова Н.А., Онищенко О.Р. Криминальное психологическое воздействие. – М.: Юрлитинформ, 2008. – 198 с.
2. Рачева Н.В., Балеевских Ф.В., Котов В.В. Современные способы совершения мошенничества в отношении имущества физических лиц с использованием Интернет-ресурсов и технологий социальной инженерии // Юридическая наука. – 2021. – № 2. – С. 101-105.
3. Семёко Г.В. Информационная безопасность в финансовом секторе: киберпреступность и стратегия противодействия // Социальные новации и социальные науки. – Москва: ИНИОН РАН, 2020. – № 1. – С. 77-96.

4. Финансовая киберграмотность и борьба с мошенничеством. Памятка для потребителей // Информация Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 5 ноября 2020 г. «Об основных нарушениях, с которыми сталкиваются потребители финансовых онлайн-услуг».
5. Матчинов В.А., Сусякова О.Н. Определение уровня финансовой грамотности обучающихся средних и старших классов общеобразовательных организаций Калужской области// Калужский экономический вестник. 2021. №4, с.58-68

Калужский филиал Финансового университета

**ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ**

**Байгузина Люза Закиевна** – зам.зав.кафедрой по научной работе кафедры «Финансы и налогообложение», кандидат экономических наук, доцент. Специализируется в области капитальных вложений, инвестиций, финансовые рынки и финансовые институты. Диплом лауреата всероссийского конкурса за книгу «Инвестиционная привлекательность вузов на рынке образовательных услуг: формирование, оценка, управление».

*e-mail: Lyuzab@mail.ru*



**Губанова Елена Витальевна** – доцент кафедры «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета, кандидат экономических наук, доцент. Научная работа ориентирована на разработку теоретических и практических вопросов в сфере инвестиций и инноваций в развитие региональной экономики: предпосылки, практика, методические аспекты разработки региональной инвестиционной/инновационной политики и оценки её результатов. Автор 3 учебных пособий, более 10 учебно-методических комплексов, более 150 научных публикаций (из которых 26 входят в перечень ВАК).

*e-mail: el-gubanova@yandex.ru*



**Ильина Луиза Ивановна** – профессор кафедры финансового менеджмента ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет им. П.Сорокина», доктор экономических наук, доцент. Область научных интересов: государственные и корпоративные финансы, социально-экономическое развитие кооперативных организаций. Подготовлено более 120 научных публикаций и 24 учебно-методических работы. Награждена двумя почетными грамотами Министерства образования РФ, присвоено почетное звание «Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации» за заслуги в области образования.

*e-mail: luiza\_ilina@mail.ru*



**Касимова Дилара Фаритовна** – доцент кафедры финансов и налогообложения Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, доцент Уфимского РМЦ по финансовой грамотности, кандидат экономических наук, доцент, аудитор. Автор более 100 научных публикаций, в т.ч. монографий, учебных пособий.

*e-mail: Dilaraif@mail.ru*



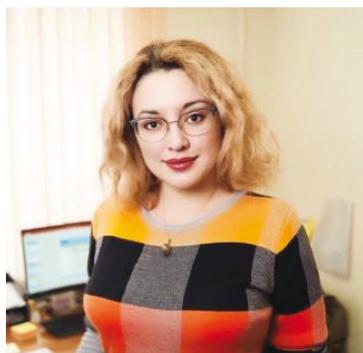
**Кошелева Дарья Сергеевна** – ведущий инспектор экспертно-аналитической инспекции Контрольно-счетной палаты Калужской области.

*e-mail: [dasha.kosheleva27081997@yandex.ru](mailto:dasha.kosheleva27081997@yandex.ru)*



**Кулушева Рита Касымовна** – магистрант Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, направления 38.04.08 – Финансы и кредит. Направление научного исследования анализ финансовой устойчивости организации. Участник международных и межвузовских конференций.

*e-mail: [kulusheva\\_rita@mail.ru](mailto:kulusheva_rita@mail.ru)*



**Курманова Диана Асхатовна** – кандидат экономических наук, доцент. Заместитель декана по вопросам практики и трудоустройства Института международных экономических связей, г. Москва. Автор 4 монографий, 6 учебных пособий, более 100 научных работ.

*e-mail: [kdiana09@mail.ru](mailto:kdiana09@mail.ru)*



**Курманова Лилия Рашидовна** – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и налогообложения Башкирского государственного университета, г. Уфа. Автор научных и учебно-методических публикаций по финансам, банковскому делу, налогообложению (более 300 работ).

*e-mail: [kurmanova\\_ugaes@mail.ru](mailto:kurmanova_ugaes@mail.ru)*



**Моисеева Ирина Геннадьевна** – доцент кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финуниверситета, кандидат психологических наук.

Специализируется в области социальной, юридической, финансовой психологии, судебной экспертизе, педагогике профессионального и высшего образования. Осуществляет научно-исследовательскую деятельность в составе ведущих научных коллективов, выполняющих социологические и социально-психологические научно-исследовательские работы.

Является автором более 70 научных публикаций.

*e-mail: IGMoiseeva@fa.ru*



**Ружанская Наталья Вячеславовна** - доцент кафедры экономики и управления ГОУ ВО «Коми республиканская академия государственной службы и управления», кандидат экономических наук, доцент, руководитель Регионального центра повышения финансовой грамотности Республики Коми. Подготовила 93 научных и 26 учебно-методических публикаций. Награждена почетной грамотой Министерства образования Российской Федерации, Министерства экономического развития Республики Коми, а также знаком отличия за добросовестный труд. Почетный работник образования Республики Коми.

*e-mail: natasharug@mail.ru*



**Сусякова Оксана Николаевна** – к.э.н., доцент кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финуниверситета. Специализируется в области страхования, а также финансового обеспечения развития экономики и социальной сферы. Является автором (соавтором) 7 учебных пособий, 5 монографий, более 190 научных публикаций, в т.ч. 31 научная работа опубликована в журналах перечня ВАК. В 2020 году награждена Почетной грамотой Министерства науки и образования Калужской области. Является сертифицированным экспертом региональных и всероссийских кубков Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности.

*e-mail: finans-11@mail.ru*



**Ткаченко Алексей Леонидович** – доцент кафедры "Информатика и информационные технологии" Калужского государственного университета им. К.Э. Циолковского к.т.н. Специализируется в области бизнес-аналитики, моделирования, реинжиниринга бизнес-процессов. Автор 2 патентов изобретения, более 50 научных публикаций. Награжден грамотой от министерства образования и науки Калужской области 2020г

*e-mail: TkachenkoAL@tksu.ru*

**КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК**  
Научный журнал

**№ 1 (2022)**

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета  
Сусякова О.Н.

Дизайн обложки Сусяков Т.Д.

Калужский филиал Финуниверситета г.Калуга,  
ул.Чижевского,17  
Тел.: (4842) 745443  
E-mail: fa-kaluga@fa.ru  
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60084/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 6,08

Подписано в печать: 30.03.2022. Тираж 300. Заказ № 967  
Отпечатано в типографии: ИП Карпов А.Н.  
Тел. (495) 585-08-95. Сайт: [www.pravda-print.ru](http://www.pravda-print.ru)  
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.3