

Экономика и финансы

УДК 336.6

JEL classification: M21

*ШАРМАНДЖИЕВА Герел Сергеевна*¹

¹ Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ленинградский проспект, 49, Москва, 125993, Россия.

¹ ООО «ВЕНТУМ ПАРТНЕРС» Ленинградский проспект, дом 47 строение 2, Москва, 125167, Россия

<https://orcid.org/0000-0001-9649-5711>

¹ Герел Шарманджиева, бакалавр экономики, финансовый консультант, студент магистратуры Программа «Бизнес-аналитика», факультет налогов, аудита и бизнес-анализа Финансового университета, Москва, Россия.

E-mail: gerelsh@mail.ru

Научный руководитель: Куприянова Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности», факультет «Экономика и бизнес», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ленинградский проспект, 49, Москва, 125993, Россия. E-mail: KuprianovaLM@yandex.ru

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ЦЕЛЯХ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

Аннотация

Предмет. Для решения широкого круга связанных с консолидацией вопросов необходим специальный инструментальный анализа, который был бы адаптирован под её специфику. Еще большую важность данной проблеме придает необходимость принятия решения в отношении осуществления инвестиций в Группу компаний на основе проведенного анализа, что является распространенной практикой в сфере M&A сделок.

Цель и задачи. Основная цель работы – изложить подход для изучения показателей консолидированной отчетности, охватывающий все аспекты деятельности Группы, и объяснить практическую ценность анализа для потенциального инвестора. Достижение цели обусловлено разделением анализа показателей на несколько частей – консолидированное финансовое состояние, финансовый результат, операционные показатели и налоговые моменты.

Методология. Без активной коммуникации с потенциальным объектом сделки (в данном случае с представителями Группы компаний) практически не представляется возможным проведение детального анализа для получения необходимых результатов. Как следствие, возможность осуществления указанной коммуникации – основное допущение рассматриваемого подхода.

Результаты. Основным результатом является систематизация процесса анализа показателей консолидированной отчетности для получения выводов, на основе которых принимается решение об инвестировании.

Вывод. Без должной систематизации данного процесса или при упущении особенностей, связанных с вопросами консолидации и не только,

результаты анализа могут быть искажены, как и представление инвестора, а также оказать прямое влияние на изменение цены сделки.

Ключевые слова: *консолидированная отчетность, финансовые показатели, финансовый анализ, инвестиционные сделки, анализ финансовой отчетности, оборотный капитал, Группа компаний*

Economics and finance

¹ **Gerel S. Sharmandzhieva**, Bachelor of Economics, Financial adviser, Graduate student gr. BA18-1m, Business Analytics program, Department of Taxes, Audit and Business Analysis, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia. E-mail: gerelsh@mail.ru

Supervisor: Lyudmila M. Kupriyanova, Ph.D. in Economics, Associate professor, Deputy Head of the Department of Economics of Intellectual Property, Associate professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow (E-mail: KupriyanovaLM@yandex.ru)

ANALYSIS OF THE CONSOLIDATED REPORTING INDICATORS FOR THE PURPOSE OF TAKING THE INVESTMENT DECISION

Abstract

Subject/Topic To solve a wide range of issues related to consolidation, a special analysis toolkit should be adapted to its specifics. This problem becomes even more important due to the necessity to make decisions regarding investments in the Group of Companies on the basis of the analysis, which is a common practice in the field of M&A transactions.

Goals/Objectives The main goal of the work is to present an approach for studying the indicators of consolidated financial statements covering all aspects of the Group's activities and explain the practical value of the analysis for a potential investor. The achievement of the goal is connected with the division of the analysis of indicators into several parts - the consolidated financial state, financial result, operating indicators and tax issues.

Methodology Without active communication with the potential subject of the transaction (in this case, with representatives of the Group of Companies), it is practically impossible to conduct a detailed analysis to obtain the necessary results. As a consequence, the possibility of implementing this communication is the main assumption of this approach.

Results The main result is the systematization of the analysis of consolidated reporting indicators to obtain conclusions on the basis of which a decision on investment is made.

Conclusions and Relevance Without proper systematization of this process or with the omission of the features related to consolidation issues, the analysis results may be distorted, as well as the investor's opinion, and also may have a direct impact on the transaction price.

Keywords: *consolidated financial statements, financial indicators, financial analysis, investment transactions, financial statements analysis, working capital, Group of companies*

Анализ показателей консолидированной отчетности имеет прямое влияние на цену сделки и, как следствие, на принятие инвестиционного решения.

Упрощенный вариант расчета цены сделки представлен на рисунке 1:

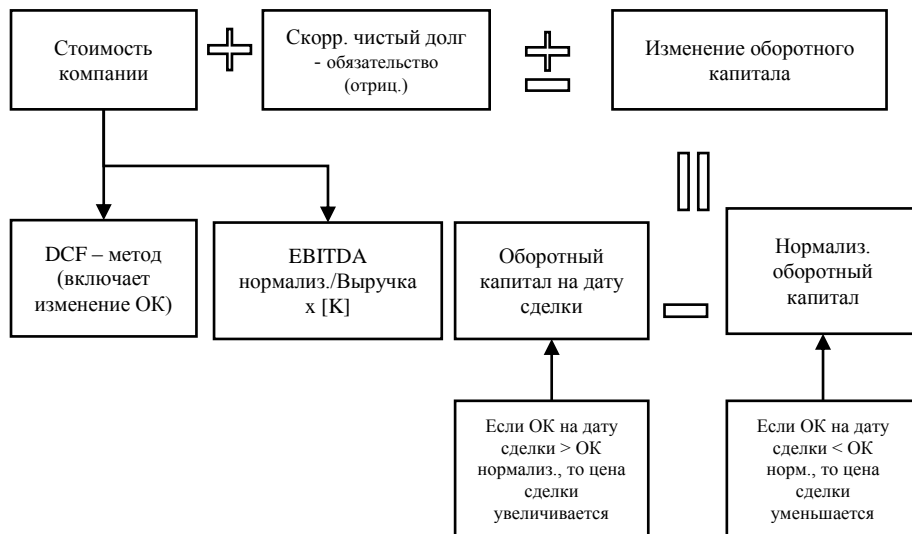


Рисунок 1 – Расчет цены сделки

Источник: составлено автором

Цена сделки рассчитывается исходя из стоимости компании или Группы компаний, её скорректированного чистого долга и изменения оборотного капитала. В том случае, если применяется сравнительный вариант расчета стоимости компании (также возможно использование доходного или затратного подходов [1]), то важную роль играют предложенные в процессе анализа показатели потенциальные корректировки, так как каждая корректировка увеличится на определенное значение мультипликатора [12]. Соответственно, чем больше скорректированная и нормализованная ЕБИТДА, тем больше цена сделки и наоборот.

Изначально, для определения уровня ЕБИТДА выгружаются общие оборотно-сальдовые ведомости за анализируемый период (оптимально 3 года), исходя из которых – формируется отчет о финансовых результатах / отчет «О прибылях и убытках» в удобном для анализа виде, который представлен в таблице 1.

Предложенный вид отчета не является стандартизированным, его следует адаптировать под специфику бизнеса. Изначально Отчет составляется в агрегированном виде без нивелирования внутригрупповых операций, так из общих оборотно-сальдовых ведомостей получить необходимую информацию невозможно.

Под каждую статью следует подготовить расшифровки, с помощью которых аналитик и потенциальный инвестор поймут из каких элементов складывается итоговая сумма выручки, расходов и т.д. [2,3]. Так как статьи Отчета о финансовых результатах формируются на основе оборотов

определенных счетов, то следует выгрузить из базы 1С по каждой компании, входящих в Группу или в периметр сделки, карточки счетов или журнал проводок. Для выручки – счет 90 (субсчет 90.01, уменьшенный на сумму НДС), для расходов – счета 20,25,23,26,28,44, из которых выделяется амортизация (также может быть частично учтена на счете 91) и переносится в отдельную строку, для прочих расходов и доходов – счет 91 (субсчета 91.02 и 91.01 соответственно) – чаще всего именно по данным счетам ведется учет процентных доходов и расходов, поэтому их следует выделить при анализе и перенести в соответствующие строки Отчета о финансовых результатах. Выделение амортизации и процентных доходов/расходов необходимо для корректного расчета EBITDA [4].

На этапе подготовки расшифровок к статьям появляется возможность элиминации внутригрупповых оборотов. Важным моментом является тот факт, что сумма таких оборотов равна нулю (при отражении доходов с положительным знаком, а расходов с отрицательным). Это означает, что, если Компания 1 оказала услугу на 100 тыс. руб. без НДС Компании 2 (Выручка – плюс 100 тыс. руб.), то в учете Компании 2 будет отражен расход на 100 тыс. руб. (Расходы – минус 100 тыс. руб.) – данная сверка позволит не только корректно определить и элиминировать операции внутри Группы компаний, но и выявить ошибки учета в том случае, если одной стороной признан доход, а второй нет соответствующих расходов. Если такая ситуация имела место, необходимо связаться со стороной, представляющей объект сделки, и получить подтверждающие комментарии, в итоге произойдет доначисление расходов и корректировка финансового результата.

Таблица 1 – Пример составления Отчета о финансовых результатах для предынвестиционного анализа

Статья	Комментарий
Выручка	
Себестоимость	
Валовая прибыль	
<i>Валовая маржа</i>	Валовая прибыль / выручка * 100%
Коммерческие расходы	
Управленческие расходы	
Прочие доходы	
Прочие расходы	
EBITDA	
<i>EBITDA, %</i>	EBITDA / выручка * 100%
Амортизация	
Процентные доходы	
Процентные расходы	
Прибыль до н/о	

Налог на прибыль/налог при УСН	
Изменение ОНА/ОНО	
ПНО/ПНА	
Прочее	
Чистая прибыль	
<i>Рентабельность по чистой прибыли</i>	Чистая прибыль / выручка * 100%

Источник: составлено автором

Корректировки к EBITDA определяются при детальном анализе статей Отчета о финансовых результатах, в их числе могут быть: уменьшение выручки на непрофильные или разовые доходы (прощение долга, благотворительность и т.д.), восстановление неофициальных расходов, доначисление расходов и т.д. Также одним из инструментов, позволяющим скорректировать EBITDA, является сверка данных бухгалтерского и управленческого учета [10,11].

Рассмотрим ситуацию, иллюстрирующую необходимость нормализации показателя: компания или Группа компаний арендует большую часть основных средств у своих связанных или дружественных сторон по ставкам значительно ниже рыночных. При смене собственника, которая произойдет после совершения сделки, связанные или дружественные стороны могут пересмотреть условия сотрудничества в сторону повышения арендной платы, либо вовсе от него отказаться, что приведет к увеличению расходов объекта. Как следствие, операции со связанными сторонами необходимо подвергнуть тщательному изучению, проанализировать взаимоотношения на соответствие рыночным условиям. В случае несоблюдения таких условий предлагается довести уровень расходов или доходов до рыночного и нормализовать показатель EBITDA с целью представить потенциальному инвестору более верно отражающий реальность финансовый результат.

После того, как проведен анализ и подготовлены расшифровки, вид Отчета о финансовых результатах может измениться на более информативный: доходы и расходы могут быть представлены в разрезе основных направлений. Если Группа компаний занимается аэропортовой деятельностью, то уместно деление на авиационную и неавиационную, регулируемую и нерегулируемую выручку. В том случае, если потенциальный объект сделки – ИТ-компания, предоставляющая программное обеспечение для доставки, то целесообразно выделить выручку, формирующуюся комиссионным вознаграждением, доставкой и т.д. Расходная часть классифицируется по основным статьям, таким как: оплата труда, материальные расходы и прочее, в зависимости от существенности статьи в общей сумме расходов (несущественные статьи можно сгруппировать в строку «прочее»).

Следующий этап – уменьшение цены сделки на величину скорректированного долга, который предлагается представить как

денежные средства и эквиваленты, финансовые вложения и полученные кредиты и займы. Важно, что из состава финансовых вложений исключаются неликвидные вложения, такие как акции, доли и т.д. и реклассифицируются во внеоборотные активы. И наоборот, добавляются суммы просроченной кредиторской задолженности, задолженности по лизингу и прочее – главным образом путем реклассификации из оборотного капитала.

Изменение оборотного капитала может повлиять на цену, как в большую, так и в меньшую сторону – в зависимости от соотношения фактического оборотного капитала на дату сделки и рассчитанного нормализованного оборотного капитала. Корректировки оборотного капитала могут быть следующие:

- реклассификация товарно-материальных ценностей, предназначенных для строительства основных средств, из запасов в состав внеоборотных активов. Такие запасы не являются оборотным капиталом Компании или Группы компаний, так как не будут использованы для производства продукции или последующей перепродажи в рамках обычного операционного цикла. Как следствие, их следует реклассифицировать в прочие внеоборотные активы;

- реклассификация авансов, выданных под строительство или приобретение основных средств, из дебиторской задолженности во внеоборотные активы, так как данные авансы не относятся к операционной деятельности;

- реклассификация кредиторской задолженности по договорам на строительство или приобретение основных средств в чистый долг по аналогичной причине;

- реклассификация займов полученных/выданных и процентов по займам в чистый долг (в том случае, если учет таких займов ведется на 76 счете и, как следствие, изначально попадает в оборотный капитал);

- реклассификация задолженности (кредиторская задолженность или авансы выданные) по лизингу в чистый долг для нормализации оборотного капитала. Важно, что против данной задолженности должен быть одновременно отражен соответствующий актив;

- реклассификация дебиторской или кредиторской задолженности связанных сторон в чистый долг в случае, если она не является операционной задолженностью или планируется к погашению в рамках сделки;

- исключение из состава оборотного капитала дебиторской или кредиторской задолженности технических компаний, так как она не отражает реальную операционную задолженность. Кредиторская задолженность может быть реклассифицирована в состав чистого долга, поскольку есть вероятность, что кредиторы истребуют данную задолженность в судебном порядке;

- выделение непрофильных или технических запасов из оборотного капитала. Запасы, относящиеся к непрофильной деятельности компании, либо к деятельности, не входящей в периметр сделки, либо вообще несуществующие, необходимо исключить из состава оборотного капитала для целей его нормализации;

- реклассификация долгосрочной кредиторской задолженности. Кредиторская задолженность долгосрочного характера (срок погашения свыше года либо превышает операционный цикл компании) должна быть либо выделена из состава оборотного капитала в чистый долг (в качестве беспроцентного займа полученного), либо в прочую внеоборотную кредиторскую задолженность;

- реклассификация долгосрочной дебиторской задолженности. Долгосрочная дебиторская задолженность, срок возврата которой превышает 1 год или длительность операционного цикла компании, должна быть выделена из оборотного капитала в отдельную статью во внеоборотных активах;

- выделение долгосрочной части оценочных обязательств (в том случае, если оценочные обязательства отражены в оборотном капитале);

- реклассификация просроченной кредиторской задолженности в чистый долг. Кредиторская задолженность, срок просрочки по которой не был согласован с поставщиком и в отношении которой существует высокий риск взыскания задолженности в судебном порядке, может быть перенесена в чистый долг (в том числе с доначислением штрафов, если есть высокий риск их предъявления кредитором);

- реклассификация задолженности перед акционерами в составе кредиторской задолженности по заработной плате в состав чистого долга. В практике IT-компаний распространено отражение начисленных дивидендов в составе кредиторской задолженности по заработной плате в целях оптимизации налогообложения. Сумму такой задолженности перед акционерами необходимо реклассифицировать в состав чистого долга;

- корректировка стоимости обесцененных запасов. Обесценение запасов может быть связано со следующими причинами: 1) реализация запасов невозможна ввиду истечения сроков годности, морального устаревания либо физического повреждения. Стоимость таких запасов должна быть списана; 2) отражение запасов по завышенной стоимости (например, в результате закупок у связанных сторон). Необходимо скорректировать стоимость запасов до их рыночного уровня;

- корректировка несвоевременного списания незавершенного производства в себестоимость. Несвоевременное списание незавершенного производства или готовой продукции в себестоимость приводит к завышению стоимости запасов и занижению расходов текущего периода. Для целей нормализации оборотного капитала необходимо: 1) списать в себестоимость незавершенное производство, которое фактически

относится к тем услугам, которые уже оказаны заказчикам и по которым признана выручка; 2) списать в себестоимость готовую продукцию, которая фактически передана покупателю и в отношении которой признана выручка;

- исключение из состава оборотного капитала дебиторской задолженности, погашение которой не ожидается. Одним из признаков наличия такой задолженности является её чрезмерный рост, а отсутствие эффективных мер контроля может привести к неблагоприятным последствиям [8];

- списание авансов выданных, по которым уже оказаны услуги. Дебиторская задолженность может быть завышена в случае несвоевременного отражения расходов (закупок) по ранее проавансированным поставкам/ услугам;

- корректировка прочих активов на сумму сомнительных к возмещению недостач и потерь от порчи ценностей (94 счет);

- списание доходов будущих периодов. Доходы будущих периодов, которые по своей сути не являются отложенным доходом, подлежат списанию из оборотного капитала и признанию в качестве доходов текущего периода;

- списание расходов будущих периодов. Расходы будущих периодов, которые по своей сути не являются активами, подлежат списанию из оборотного капитала в расходы периода. Расходы текущих периодов, которые являются активами, должны быть реклассифицированы в состав нематериальных активов или дебиторской задолженности.

Расчет налоговых рисков также важен для принятия инвестиционного решения. Так как данные риски возникли до потенциальной смены собственника, продавец дает гарантию покупателю о возмещении убытков, если указанные риски станут действительностью – то есть будут доказаны в суде. Примерами таких рисков могут быть риски, возникшие из-за следующих оснований: выплата неофициальной заработной платы [5], дробление бизнеса для применения УСН (например, для соответствия лимиту в 100 человек) [13], наличие нерегламентированных доходов и т.д.

Также следует провести анализ операционных показателей, состав которых варьируется в зависимости от отрасли. Например, при анализе показателей аэропорта предлагается рассчитать средние фактические тарифы и сравнить с установленными, в том числе и законодательно. При выявлении отклонений, необходимо прояснить их причины с целью внутреннего контроля.

Для компаний, функционирующих с помощью интернет пространства – LTV, CAC, CR, retention rate и т.д. [9,15], где:

- LTV (жизненная ценность пользователя) = $ARPU_i * Lifetime$

Условные обозначения:

ARPU_i – средний доход от пользователя за период i

Lifetime – период жизни пользователя

- SAC – инвестиции для привлечения 1-го клиента [14]

- CR – коэффициент конвертации посетителей сайта в клиентов

- retention rate – коэффициент удержания пользователей

Описанные выше процедуры могут применяться в рамках процесса Due Diligence, который может состоять из финансовой, налоговой и юридической части. Главная цель процесса – проведение прединвестиционного исследования для представления потенциальному инвестору объективных результатов относительно финансово-хозяйственной деятельности организации или Группы компаний [7]. Согласно мнениям некоторых специалистов, указанное направление на российском рынке оценивается как перспективное [6].

Список источников:

1 Абрамишвили (2019) – *Абрамишвили Н.Р. Реализация метода сделок в оценке российских компаний: рыночная стоимость или инвестиционная?* // Финансы России в условиях глобализации. Материалы IV Международной научно-практической конференции, приуроченной ко «Дню финансиста - 2019». – 2019. – С. 124-128.

2 Баринов (2018) - *Баринов А.Д. Ebitda в задачах анализа финансовых результатов компании* // Вестник науки и образования. – 2018. – №6 (42) – С. 45-50.

3 Гребенникова, Славинская (2018) – *Гребенникова В.А., Славинская А.Ю. Особенности и сфера применения показателя ebitda в оценке эффективности результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий на примере лидеров рынка розничной торговли России* // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №11-1. – С. 79-86 .

4 Дашин А.К., Тагирова (2019) – *Дашин А.К., Тагирова Т.Т. Современный анализ отчёта о финансовых результатах для определения инвестиционного потенциала* // Вести научных достижений. Экономика и право. – 2019. - №2. – С. 33-37.

5 Животова Ю.И., Анфиногенова (2019) – *Животова Ю.И., Анфиногенова Е.О. О проблемах выявления налоговых правонарушений, связанных с оплатой труда* // ИБР. – 2019. – №2 (35). – С. 44-48

6 Корсаков М.Н., Музолев (2018) – *Корсаков М.Н., Музолев И.В. Due Diligence: понятие, проблемы и перспективы развития в России* // Вестник ТИУиЭ. – 2018. – №2 (28). – С. 8-11.

7 Кукушкин (2018) – *Кукушкин П.А. Сущность и роль прединвестиционного анализа в проектах слияний и поглощений* // Вестник ГУУ. – 2018. – №6., - С. 136-139.

8 Куприянова, Болдырев (2015) – *Куприянова Л.М., Болдырев А.Н. Оценка эффективности управления дебиторской задолженностью* // Мир новой экономики. - 2015. – №2. – С. 47-55.

9 Передера Ж.С., Правиков (2019) – *Передера Ж.С., Правиков О.В. Инвестиционное планирование на уровне клиента: ключевые метрики.* // Московский экономический журнал. – 2019. - №6. – С.378-383.

10 Райимбердиева (2015) – *Райимбердиева О.Р. Роль и место управленческого учета в управлении предприятием и его совершенствование* // Молодой ученый. - 2015.- №10. - С. 775-777.

11 Строгонова (2018) – *Строгонова В.О. Финансовый и управленческий учет. Отличия.* // Вестник современных исследований. – 2018. - №11.4 (26). – С. 200-202.

12 Чиркова (2017) – *Чиркова Е. Как оценить бизнес по аналогии: Пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов* / Елена Чиркова. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - С. 15-16.

13 Шантрукова (2016) – *Шантрукова Н.М. Оценка налоговых рисков, возникающих у организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения* // Вестник Уральского института экономики, управления и права. - 2016. – №1 (34). – С. 15-21

14 Шевченко (2019) – *Шевченко Д.А. Эффективность digital-маркетинга на виртуальных рынках: обзор существующих подходов и методик* // Практический маркетинг. -2019. – №11 (273). – С.10-15.

15 Rulkov (2018) – *Rulkov V.S. Modeling strategies of mobile marketing for advertising campaigns with the model of CPI price formation on the basis of linear approximations* / V.S. Rulkov // European science. – 2018. – №9 (41). – С. 20-26.

References:

Abramishvili N.R. (2019) - *Abramishvili N.R. Implementation of the transaction method in the assessment of Russian companies: market value or investment value? [Realizaciya metoda sdelok v ocenke rossijskih kompanij: rynochnaya stoimost' ili investicionnaya?]* // Finance of Russia in the context of globalization. Materials of the IV International scientific and practical conference dedicated to the "Financier's Day-2019" – 2019. – P. 124-128.

Barinov A.D. (2018) - *Barinov A.D. Ebitda in the tasks of analyzing the company's financial results [Ebitda v zadachah analiza finansovyh rezul'tatov kompanii]* // Bulletin of science and education – 2018. – №6 (42) – P. 45-50.

Grebennikova V.A., Slavinskaya A.Y. (2018) - *Grebennikova V.A., Slavinskaya A.Y. Features and scope of the ebitda indicator in assessing the effectiveness of the results of financial and economic activities of enterprises on the example of the leaders of the Russian retail market [Osobnosti i sfera primeneniya pokazatelya ebitda v ocenke effektivnosti rezul'tatov finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatij na primere liderov rynka roznichnoj trgovli Rossii]* // Economics and business: theory and practice. – 2018. – №11-1. – P. 79-86.

Dashin A. K., Tagirova T. T. (2019)- *Dashin A. K., Tagirova T. T. Modern analysis of the financial results report for determining investment potential [Sovremennyj analiz otchyota o finansovyh rezul'tatah dlya opredeleniya investicionnogo potenciala]* // Keep track of scientific achievements. Economics and law. – 2019. - №2. – P. 33-37.

Zhivotova Y.I., Anfinogenova E.O. (2019) - *ZHivotova YU.I., Anfinogenova E.O. On the problems of identifying tax offenses related to labor payment [O problemah vyavleniya nalogovyh pravonarushenij, svyazannyh s oplatoj truda]* // IBR. – 2019. – №2 (35). – P. 44-48.

Korsakov M.N., Muzolev I.V. (2018) - *Korsakov M.N., Muzolev I.V. Due Diligence: concept, problems and prospects of development in Russia [Due*

Diligence: ponyatie, problemy i perspektivy razvitiya v Rossii] // Vestnik TIUE. – 2018. – №2 (28). – P. 8-11.

Kukushkin P.A. (2018) - *Kukushkin P.A.* The essence and role of pre-investment analysis in mergers and acquisitions projects [Sushchnost' i rol' predinvestitsionnogo analiza v proektah sliyanij i pogloshchenij] // Vestnik GUU. – 2018. – №6, - P. 136-139.

Kupriyanova L.M., Boldyrev A.N. (2015) - *Kupriyanova L.M., Boldyrev A.N.* Assessment of the effectiveness of receivables management [Ocenka effektivnosti upravleniya debitorskoj zadolzhennost'yu] // The world of the new economy - 2015. – №2. – P. 47-55.

Peredera Z.P., Pravikov O.V. (2019) - *Peredera Z.P., Pravikov O.V.* Investment planning at the client level: key metrics. [Investitsionnoe planirovanie na urovne klienta: klyucheveye metriki.] // Moscow economic journal – 2019. - №6. – P.378-383.

Rajimberdieva O. R. (2015) - *Rajimberdieva O. R.* The role and place of management accounting in enterprise management and its improvement [Rol' i mesto upravlencheskogo ucheta v upravlenii predpriyatiem i ego sovershenstvovanie] // Young scientist. - 2015.- №10. - P. 775-777.

Strogonova V.O. (2018) - *Strogonova V.O.* Financial and managerial accounting. Differences. [Finansovyj i upravlencheskij uchet. Otlichiya.] // Bulletin of modern research – 2018. - №11.4 (26). – P. 200-202.

Chirkova E. (2017) - *Chirkova E.* How to evaluate business by analogy: Handbook on the use of comparative market coefficients [Kak ocenit' biznes po analogii: Posobie po ispol'zovaniyu sravnitel'nyh rynochnyh koefficientov] / Elena Chirkova. – 4th ed.. - M.: Alpina Publisher, 2017. - P. 15-16.

Shantrukova N.M. (2016) - *Shantrukova N.M.* Assessment of tax risks arising in organizations applying the simplified tax system [Ocenka nalogovyh riskov, voznikayushchih u organizacij, primenyayushchih uproshchennuyu sistemu nalogooblozheniya] // Bulletin of the Ural Institute of Economics, management and law, 2016. – №1 (34). – P. 15-21

Shevchenko D.A. (2019) - *Shevchenko D.A.* Effectiveness of digital marketing in virtual markets: review of existing approaches and methods [Effektivnost' digital-marketinga na virtual'nyh rynkah: obzor sushchestvuyushchih podhodov i metodik] // Practical marketing. -2019. – №11 (273). – P.10-15.

Rulkov V.P. (2018) - *Rulkov V.P.* Modeling strategies of mobile marketing for advertising campaigns with the model of CPI price formation on the basis of linear approximations / V.P. Rulkov // European science. – 2018. – №9 (41). – P. 20-26.