

# Последовательность и направления ведения предпринимательской деятельности на рынке

Землянский Олег Александрович

Канд. экон. наук, доц. каф. банковского дела и предпринимательства, ORCID: 0000-0003-3522-0073, e-mail: ozml@mail.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

## Аннотация

Предпринимательская деятельность, ее виды и способы действия на рынках очень разнообразны. Рынки также имеют большие отличия, особенности или специфику, поэтому сравнительный анализ целесообразности выхода или присутствия на них требует не только расчета экономических показателей, но и разработки для любого рынка, вида и масштаба бизнеса единых последовательности и направлений ведения предпринимательской деятельности, позволяющих провести анализ возможности и эффективного ведения различных видов бизнеса, занятия желаемых позиций на рынке, сравнить эти возможности ведения бизнеса на различных рынках. В статье предложены единые для любого вида бизнеса последовательность взаимосвязанных действий и направления предпринимательской деятельности на рынке, их структура и описание, которые позволяют проанализировать состояние, функционирование и возможность развития любого вида бизнеса на каком-либо рынке, определить целесообразность выхода на рынок или присутствия на нем.

**Для цитирования:** Землянский О.А. Последовательность и направления ведения предпринимательской деятельности на рынке // Вестник университета. 2022. № 3. С. 108–115.

## Ключевые слова

Предпринимательская деятельность, последовательность взаимосвязанных действий на рынке, условия ведения бизнеса, оценка стоимости бизнеса, инвестиционная деятельность, структура анализа и ведения предпринимательской деятельности

# The sequence and directions of doing business in the market

Oleg A. Zemlyanskiy

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Banking and Entrepreneurship Department

ORCID: 0000-0003-3522-0073, e-mail: ozml@mail.ru

State University of Management, Moscow, Russia

## Abstract

Entrepreneurial activity, its types and methods of action in the markets are very diverse. Markets also have great differences, features or specifics, therefore, a comparative analysis of the feasibility of entering or presence in them requires not only the calculation of economic indicators, but also the development of a single sequence and lines of business for any market, type and scale of business, allowing an analysis of the possibility of effective conducting different types of business, occupying desired positions in the market, compare these business opportunities in different markets. A sequence of interrelated actions and directions of entrepreneurial activity in the market, their structure and description, which are common for any type of business, are proposed, which allow analyzing the state, functioning and possibility of developing any type of business in any market, determining the feasibility of entering the market or being present on it.

## Keywords

Entrepreneurial activity, sequence of interrelated actions in the market, business conditions, business valuation, investment activity, structure of analysis and business activities

**For citation:** Zemlyanskiy O.A. (2022) The sequence and directions of doing business in the market. *Vestnik universiteta*, no. 3, pp. 108–115.

© Землянский О.А., 2022.

Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© Zemlyanskiy O.A., 2022.

This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



## **ВВЕДЕНИЕ**

Любая деятельность, связанная с привлечением каких-либо ресурсов, созданием продукции, доставкой и реализацией товаров на рынке с целью получения прибыли является предпринимательской, как бы ни определялось ее название, различались виды и условия этой деятельности [1; 2; 3]. Все виды бизнеса на любом рынке имеют определенную последовательность взаимосвязанных действий и направлений реализации этих действий, которые необходимо определить и соблюдать для эффективного ведения любого вида предпринимательской деятельности на рынке.

## **ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ ДЕЙСТВИЙ НА РЫНКЕ**

Действия по привлечению необходимых ресурсов для создания продукции и реализации товаров в процессе ведения предпринимательской деятельности различных видов и масштабов формируют соответствующие виды рынков. И наоборот, рынки создают внешние условия и предоставляют возможность компаниям осуществлять предпринимательскую деятельность на рынках, с учетом целей, предмета и внутренних условий ведения бизнеса. При этом не имеет значения масштаб бизнеса, с рынками связаны все, от крупных корпораций, до компаний малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей [4; 5]. Выявление и анализ всех условий ведения бизнеса позволяет определить возможность, направления, результат и спрогнозировать эффективность ведения предпринимательской деятельности [6; 7]. Обобщая теоретические источники и результаты практической работы, процесс ведения предпринимательской деятельности на рынке можно представить, как последовательность взаимосвязанных действий.

### **1. Анализ.**

1.1. Выявление и анализ текущей и перспективной возможности, целесообразности и эффективности ведения предпринимательской деятельности на каком-либо рынке и его сегменте.

1.2. Исследование рынков и их сегментов, их состояния и динамики для определения наиболее привлекательных сегментов и направлений деятельности, составления прогнозов возможности, условий и времени эффективного ведения бизнеса.

### **2. Разработка.**

2.1. Постановка целей компании, определение собственных возможностей компании и формирование или корректировка ее структуры для достижения поставленных целей.

2.2. Разработка или корректировка базовой стратегии компании как совокупности направлений и способов действия, учитывающих внешние условия и собственные возможности компании, формирование соответствующей структуры для достижение поставленных целей.

2.3. Разработка или корректировка других стратегий, производственной, маркетинговой, финансово-инвестиционной, кадровой и т.д. как составляющих базовой, и на их основе планов, программ способов ведения и развития бизнеса компании в выбранных секторах рынка и направлениях деятельности, оптимизация структуры компании, видов ее деятельности для достижение поставленных целей;

### **3. Реализация принятых стратегий, планов и программ ведения бизнеса.**

### **4. Анализ, корректировка, развитие деятельности.**

4.1. Анализ полученных промежуточных и итоговых результатов, их соответствия целям, планам и программам компании.

4.2. Определение степени реализации планов и программ компании в целом и по пунктам планов, выявление и анализ факторов, повлиявших на получение такой степени выполнения планов и программ.

4.3. Корректировка способов действий, программ, планов или структуры компании для устранения выявленных недочетов в планировании или действиях, при возникновении новых возможностей, целей, стратегии, способов ведения бизнеса компанией.

4.4. Составление и реализация дальнейших планов и программ ведения и развития бизнеса компании с учетом ее целей, полученных результатов, состояния рынков и их сегментов, прогнозов возможности, условий и времени эффективного ведения бизнеса компании.

Результатом этих действий должно явиться улучшение положения компании на рынке, расширение ее возможностей в принятом направлении ведения бизнеса и освоение новых направлений и способов деятельности, других сегментов рынка, возрастание экономической эффективности и повышение стоимости бизнеса, достижение других целей компании.

Последовательность взаимосвязанных действий любой компании на рынке формирует направления ее предпринимательской деятельности.

## НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ

Последовательность взаимосвязанных действий при ведении предпринимательской деятельности на рынке, их анализ и реализацию возможности эффективного ведения любого вида бизнеса можно сгруппировать по направлениям исследования деятельности компании, состояния рынков, формирования способов и определения результатов ведения бизнеса, его структурирования и детализации следующих функций.

1. Исследования предпринимательской деятельности и рынков.

2. Разработка и реализация способов ведения предпринимательской деятельности на рынках.

3. Получение производственного, коммерческого, финансового результата ведения бизнеса:

– определение и анализ финансовых показателей компании;

– определение стоимости бизнеса компании в различные периоды;

– проведение инвестиционной деятельности, как способа развития бизнеса и повышения стоимости компании.

4. Корректировка деятельности компании, разработка инвестиционных проектов и программ развития бизнеса.

При этом проводится постоянный мониторинг и анализ получаемых результатов, их соответствие прогнозам, планам, целям компании.

1. Исследование предпринимательской деятельности и рынков.

1.1. Изучение возможности предпринимательской деятельности на рынках, определение и анализ:

– сущности и направленности предпринимательской деятельности, ее целей, предмета и условий ведения бизнеса;

– способов и структуры ведения предпринимательской деятельности на рынках.

Исследование позволит поставить цели компании, выявить ее текущие и перспективные возможности, целесообразность и способы эффективного ведения предпринимательской деятельности на каком-либо рынке и его сегменте, сформировать или скорректировать оптимальную структуру компании для достижения поставленных целей.

1.2. Изучение рынков, определение экономической сущности, анализ и прогноз состояния рынков, где выявляются, формулируются, исследуются:

– сущность, функции, цели анализа рынка;

– факторы анализа и характеристики рынков, движущая сила, степень развития, текущее и прогнозное состояние рынка, которые позволят определить наиболее привлекательные сегменты и направления деятельности, составить прогнозы условий и времени эффективного ведения бизнеса.

Анализ возможности и эффективности ведения предпринимательской деятельности позволит определить вид, способ ведения бизнеса, выбрать вид и сектор рынка, где компания сможет достичь наибольшей эффективности в соответствии с поставленными целями и возможностями компании.

2. Разработка и реализация способов ведения предпринимательской деятельности на рынках с выявлением и использованием всех внешних и внутренних возможностей компании для ведения бизнеса на рынке.

2.1. Разработка и реализация проектов, программ и способов эффективного ведения бизнеса включает:

– постановку целей и формирование базовой стратегии компании, на основе определения собственных возможностей, направлений деятельности и наиболее привлекательных сегментов рынка;

– разработку и внедрение инвестиционной, производственной, финансовой, маркетинговой и других стратегий, в соответствии со стратегией развития компании в целом, формирование этапов проведения и реализации инвестиционных проектов;

– определение соответствия целям и базовой стратегии компании ее инвестиционной и других стратегий, внесение необходимых корректировок.

Разработка стратегий, программ и проектов, в том числе инвестиционных, направлены на проведение успешной предпринимательской деятельности на рынке, достижение заявленных цели и получение желаемых результатов.

2.2. Определение возможности использования цифровых технологий в предпринимательской деятельности, преимуществ внедрения цифровых технологий в предпринимательскую деятельность включает:

- определение направлений использования цифровых технологий в предпринимательской деятельности и выявление преимуществ их использования;
- анализ структуры взаимосвязи субъектов предпринимательской деятельности, определение возможности и способов внедрения цифровых технологий в различные элементы этой структуры;
- определение возможной эффективности внедрения цифровых технологий для субъектов рынка;
- внедрение и анализ эффективности внедрения цифровых технологий для субъектов рынка.

Анализ возможности и эффективности использования цифровых технологий субъектами рынка, определение наиболее привлекательных проектов развития, реализация преимуществ цифровизации позволят повысить эффективность предпринимательской деятельности на рынке.

3. Получение производственного, коммерческого, финансового результата ведения бизнеса.

Получение производственно-коммерческого и финансового результата ведения бизнеса и анализ результата ведения бизнеса на соответствие:

- базовой стратегии компании, сущности, целям, предмету предпринимательской деятельности;
- прогнозным (расчетным) показателям реализации проектов и программ;
- прогнозному (расчетному) положению компании на рынке;
- прогнозной (расчетной) стоимости компании или ее приросту.

3.1. Определение и анализ финансовых показателей компании.

Составляется система финансовых и других показателей, характеризующих состояние компании, проводится определение величин этих показателей и анализ полученных результатов на соответствие плановым, состоянию отрасли и рынков, что позволит:

- выявить сильные и слабые стороны ведения бизнеса компании;
- определить положение компании на рынке;
- разработать и реализовать новые проекты и программы компании, в том числе инвестиционные, для повышения экономической эффективности бизнеса и его стоимости.

Положение компании на рынке, в том числе ее рыночные показатели (стоимость акции  $P$ , соотношение «цена/доход» на акцию  $P/E$  и др.), эффективность, возможности и перспективы компании определяются финансовым состоянием, стоимостью ее бизнеса и динамикой этой стоимости [3]. Поэтому оценка стоимости бизнеса, включающая определение финансового состояния и способы повышения стоимости бизнеса, постоянно находится в поле зрения менеджмента компании как показатель эффективности ведения предпринимательской деятельности компании на рынке.

Определение стоимости бизнеса может быть:

- видом бизнеса – оценочная деятельность;
- показателем результата ведения бизнеса любой компании.

Оценочная деятельность, как специфический вид бизнеса, предпринимательской деятельности оценочных компаний по определению стоимости активов и бизнеса различных компаний на любых рынках, также имеют определенную последовательность взаимосвязанных действий и направлений: законодательное обеспечение и регулирование оценочной деятельности, взаимодействия ее субъектов, определение внешних и внутренних условий, определение состояния и оценка стоимости активов или бизнеса, разработка способов повышения этой стоимости различных компаний.

С другой стороны, состояние и эффективность оценочных компаний определяется их положением на рынке и стоимостью, как показателем результата ведения бизнеса самих оценочных компаний.

Определение стоимости бизнеса, как показателя результата ведения бизнеса любой компании, может быть проведено в двух направлениях исследования состояния компании и ее деятельности:

- оценка текущей стоимости бизнеса, зависящая от внешних условий, эффективности текущей и прогнозной деятельности компании, возможно, с учетом реализации инвестиционного проекта;
- определение чистой текущей стоимости при реализации инвестиционного проекта, как прироста стоимости компании или стоимости вновь создаваемой компании.

Эти направления исследования состояния и деятельности ведутся постоянно и, в зависимости от масштаба, могут определяться, как отдельные виды предпринимательской деятельности на рынке

или как этап и способ ведения и развития бизнеса компании. В обоих случаях эти направления деятельности требуют соответствующей проработки и исполнения.

### 3.2. Определение стоимости бизнеса компании.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) – это расчет и обоснование стоимости предприятия в денежном выражении на определенную дату. Правила, способы, последовательность оценки стоимости бизнеса определяется законодательством.

Определение текущей стоимости бизнеса включает:

- формулирование сущности, целей, принципов оценки с учетом ее законодательного обеспечения;
- сбор и подготовка информации для целей оценки бизнеса;
- оценку стоимости бизнеса.

Сущность оценки стоимости предприятия (бизнеса) в том, что в ходе расчета и обоснования определяется стоимость прав на все предприятие (бизнес), его часть, отдельные виды активов и собственности, оборот которых определяется законодательством [1; 8; 9]

В общем виде оценка стоимости бизнеса зависит от целей и, соответственно, вида определяемой стоимости, экономических условий, в которых находится бизнес, его состояния и объема прав на оцениваемый бизнес.

Цель оценки объекта состоит в определении какого-либо вида его оценочной стоимости, знание которой необходимо клиенту для принятия решения с передачей или без передачи прав собственности.

Цель оценки и вид стоимости объекта оценки определяется в задании на оценку [8; 10].

Определение стоимости бизнеса проводится в соответствии с принципами оценки стоимости, позволяющими создать единые подходы и правила проведения оценочной деятельности в условиях рыночной неопределенности.

Принципы оценки стоимости предприятия можно разделить на четыре группы:

- принципы пользователя предприятием (собственника);
- принципы, связанные с оценкой земли, зданий, сооружений и другого имущества, составляющего единый имущественный комплекс предприятия;
- принципы, связанные с внешней рыночной средой;
- принцип наилучшего и наиболее эффективного использования имущественного комплекса предприятия [9].

Эти принципы обладают некоторой универсальностью и могут быть, в той или иной степени, распространены не только на оценочную, но и другие виды предпринимательской деятельности.

Оценка и определение стоимости объекта требует сбора и подготовки необходимой информации.

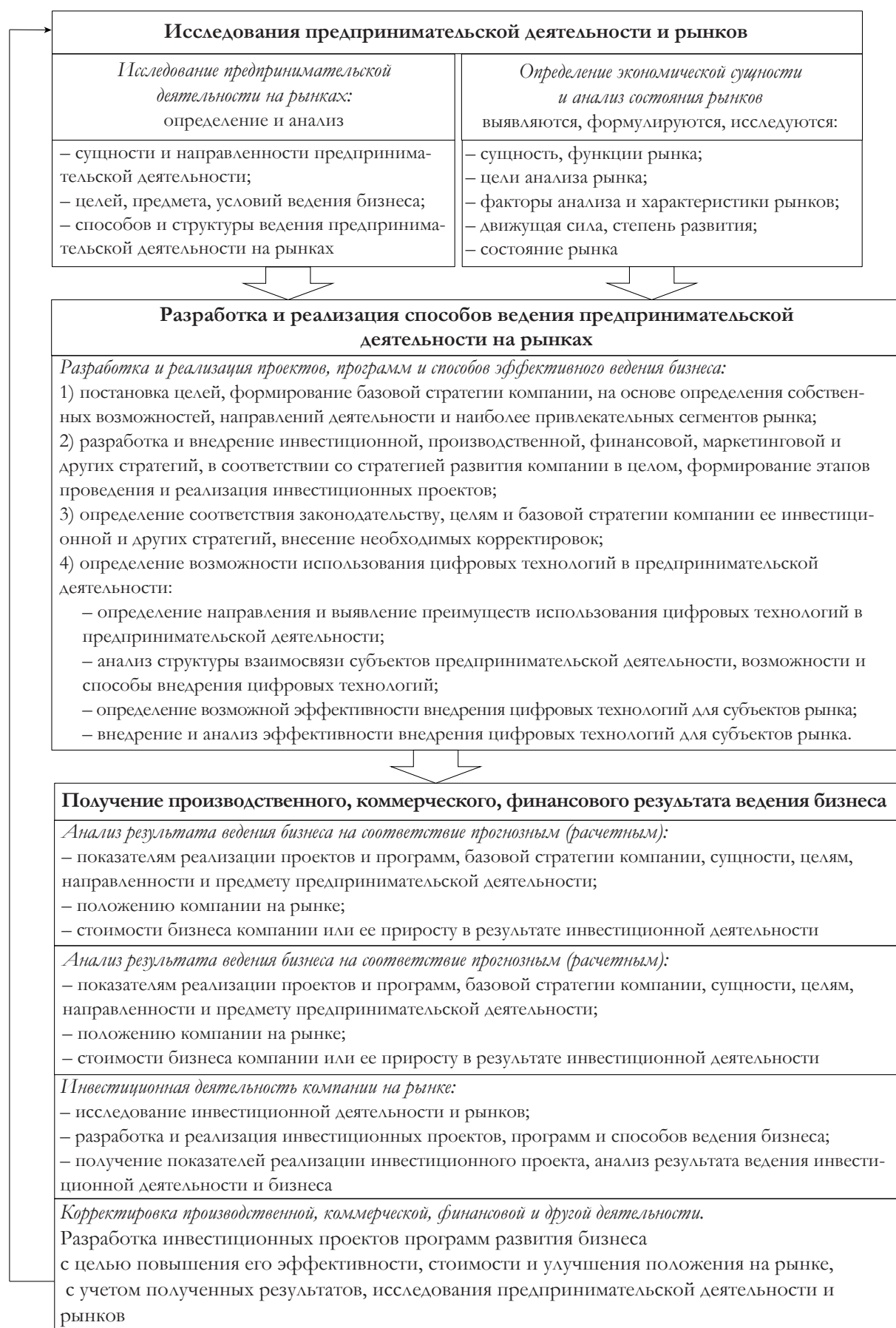
Сбор и подготовка информации для целей оценки бизнеса, виды и источники информации, используемой в оценке, структура, полнота и достоверность информации, на основе которой проводятся расчет стоимости оцениваемого объекта, определяют результат оценочной деятельности. Сбор и подготовка информации используются для определения состояния и жизненного цикла предприятия (бизнеса), составления прогноза его показателей, подготовки документации для целей оценки бизнеса, определения состояния и стоимости бизнеса аналогичных компаний, присутствующих на рынке.

Определение рыночной стоимости бизнеса проводится в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), российским законодательством, федеральными стандартами оценки (ФСО). Оценка стоимости бизнеса проводится по величине его активов или затрат на их создание, с учетом износа (затратный подход), по величине ожидаемых доходов (доходный подход) или стоимости аналогичного бизнеса, величина которого скорректирована переводом показателей аналогичного бизнеса, стоимость которого известна, в показатели оцениваемого бизнеса (сравнительный подход). На основе этих подходов определяется итоговая величина стоимости объекта оценки, полученная как итог обоснованного оценщиком обобщения результатов расчетов стоимости объекта оценки при использовании различных подходов и методов оценки [8; 10].

Итоговая стоимость бизнеса является показателем его эффективности, в том или ином виде отражается на фондовом рынке, показывая стоимость бизнеса в целом, долей или единичных ценных бумаг его владельцев, эффективность и инвестиционную привлекательность бизнеса.

Итоговая стоимость бизнеса отражает его текущее состояние. Поддержание или некоторое улучшение этого состояния возможно различными текущими мероприятиями, но развитие бизнеса осуществляется только в процессе инвестиционной деятельности компании.





Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Структура анализа и реализации возможности, целесообразности и эффективности ведения предпринимательской деятельности на рынке

### 3.3. Инвестиционная деятельность компании на рынке.

Инвестиционная деятельность компании может быть:

- видом бизнеса – инвестиционная деятельность компании, юридического или физического лица на фондовом, финансовом, инвестиционном и других рынках, основной целью которой является наращивание вложенного капитала;
- способом развития компании, показателем прироста стоимости бизнеса любой компании за счет расширения, модернизации или создания нового производства, создания новых товаров, выхода на новые рынки и т.д.

Инвестиционная деятельность, вне зависимости от того, является она видом бизнеса или способом развития компании, определяется законодательством [11], имеет такую же последовательность взаимосвязанных действий на рынке, как и любой другой вид предпринимательской деятельности.

Исследование инвестиционной деятельности и рынков.

1. Исследование инвестиционной деятельности компании, определение и анализ:

- сущности, целей, направленности, предмета и условий ведения инвестиционной деятельности;
- структуры ведения инвестиционной деятельности.

2. Определение экономической сущности и анализ состояния инвестиционного рынка, где выявляются, формулируются, исследуются:

- сущность, функции, цели анализа инвестиционного рынка;
- факторы анализа и характеристики инвестиционного, степень развития, состояние рынка;

Разработка и реализация инвестиционных проектов, программ и способов развития бизнеса:

- разработка и определение сбалансированности базовой стратегии компании, ее возможностям и внешним условиям ведения бизнеса;
- разработка и реализация инвестиционных стратегий компании в соответствии с базовой стратегией развития компании в целом и этапами формирования и реализации инвестиционных проектов;
- определение возможности использования цифровых технологий в инвестиционной деятельности.

Получение показателей реализации инвестиционного проекта, анализ результата ведения инвестиционной деятельности и бизнеса на соответствие, с одной стороны, сущности, целям, направленности бизнеса компании и предпринимательской деятельности в целом, с другой – плановым величинам показателей эффективности ведения бизнеса (доле рынка, величине чистой прибыли, рентабельности, ликвидности и т.д.) и его стоимости, в том числе стоимости ценных бумаг компании, определение достигнутых и недостигнутых целей и результатов, сильных и слабых сторон бизнеса.

3. Корректировка деятельности, разработка инвестиционных проектов и программ развития бизнеса.

Корректировка деятельности, разработка инвестиционных проектов и программ развития бизнеса проводится на основе анализа полученных результатов с целью повышения эффективности бизнеса, его стоимости и улучшения положения компании на рынке. Последовательность и направления ведения предпринимательской деятельности на рынке взаимосвязаны и составляют структуру исследования и деятельности, представленную на рисунке 1.

Структура анализа и реализации возможности, целесообразности и эффективности ведения предпринимательской деятельности на рынке (см. рис. 1) позволяет, с одной стороны, дать теоретическое описание и обоснование сущности и последовательности предпринимательской деятельности на рынках, с другой – составить детальные планы и программы ведения бизнеса компании.

Анализ возможности и способов эффективного ведения предпринимательской деятельности на рынке (см. рис. 1) проводится по каждому направлению исследования и виду деятельности, результаты сводятся в единую систему ведения бизнеса, включающую постановку целей, разработку и реализацию стратегий и планов деятельности, достижения заявленных целей, положения на рынке, получения других преимуществ ведения предпринимательской деятельности на рынке.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Успешность бизнеса, эффективность предпринимательской деятельности на рынке во многом зависят от соблюдения процесса ее проведения, последовательности взаимосвязанных действий, включающих анализ, разработку, реализацию и ее анализ, корректировку и дальнейшее развитие деятельности компаний. В этой последовательности детализируются направления каждого этапа деятельности,

совместно создающие систему анализ возможности, целесообразности и определения способов эффективного ведения предпринимательской деятельности на рынке.

Анализ возможности и целесообразности ведения предпринимательской деятельности на рынке применим, с некоторыми корректировками на специфику бизнеса, для всех видов деятельности, на любых рынках и позволяет, с учетом полученного результата, определить условия и способы эффективного ведения различных видов бизнеса, его состояния и положения на рынке и выбрать наиболее возможный и эффективный вид бизнеса для ведения предпринимательской деятельности компании на каком-либо рынке.

### Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 08.12.2020). Статья 132. <https://www.grazkodeks.ru/> (дата обращения: 08.01.2022)
2. Видяпин В.И., Журавлева Г.П. *Экономическая теория (политэкономика): учебник для вузов*. М.: ИНФРА-М; 2015.
3. Котлер Ф., Келлер К.Л. *Маркетинг менеджмент*. Пер. с англ. 15-е изд. СПб: Питер; 2018.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.А., Флинн Ш.М. *Экономика*. Пер. с англ. 21-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М; 2020.
5. Неопуло К.Л. Российский малый и средний бизнес: состояние, ожидания и перспективы. В кн.: Клейнер Г.Б. (ред.) *Первый международный львовский форум – 2020: Сборник научных докладов, Москва, 20–21 октября 2020 г.* М.: Изд. дом ГУУ; 2020. С. 158–160.
6. Кириченко Т.Т. *Финансовый менеджмент*. М.: Дашков и К; 2018.
7. Котёлкин С. В. *Международный финансовый менеджмент: учебное пособие*. М.: Магистр: ИНФРА-М; 2020.
8. Федеральный закон № 135-ФЗ от 29.07.1998 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19586/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/) (дата обращения: 08.01.2022).
9. Федотова М.А., Бусов В.И., Землянский О.А. *Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для бакалавриата и магистратуры*. Под ред. Федотовой М.А. М.: Юрайт; 2018.
10. Федеральные стандарты оценки. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_126896/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126896/) (дата обращения: 18.01.2022).
11. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22145/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22145/) (дата обращения 18.01.2022).

### References

1. The Civil Code of the Russian Federation (edition dated on 8 Dec 2020). <https://www.grazkodeks.ru/> (accessed 08.01.2022).
2. Vidiapin V.I., Ghuravleva G.P. *Economic theory (political economy): textbook for universities*. Moscow: INFRA-M; 2020. (In Russ.).
3. Kotler Ph., Keller K.L. *Marketing Management*. 15<sup>th</sup> ed. SPb: Peter; 2018. (In Russ.).
4. McConnell C.R., Brue S.L., Flynn Sh.M. *Economics: principles, problems and policies*. 21<sup>st</sup> ed. Trans. from Eng. Moscow: INFRA-M; 2018. (In Russ.).
5. Neopulo K.L. Russian small and medium business: state, expectations and prospects. In: Kleiner G.B. (ed.) *First International Lvov Forum – 2020: Collection of scientific reports, Moscow, 20–21 Oct 2020*. Moscow: SUM Publ. House; 2020. P. 158–160. (In Russ.).
6. Kirichenko T.T. *Financial management*. Moscow: Dashkov and K; 2018. (In Russ.).
7. Kotelkin S.V. *International financial management: textbook*. Moscow: Master: INFRA-M; 2020. (In Russ.).
8. Federal Law No. 135-FZ dated on July 29, 1998 “On valuation activities in the Russian Federation”. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19586/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/) (accessed 08.01.2022).
9. Fedotova M.A., Busov V.I., Zemlyansky O.A. *Estimating the value of assets and business: a textbook for bachelor's and master's degrees*. Fedotova M.A. (ed). M.: Yurait; 2018. (In Russ.).
10. Federal valuation standards. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_126896/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126896/) (accessed 08.01.2022).
11. Federal Law dated on February 25, 1999 No 39-FZ “On investment activities in the Russian Federation, carried out in the form of capital investments”. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22145/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22145/) (accessed 08.01.2022).