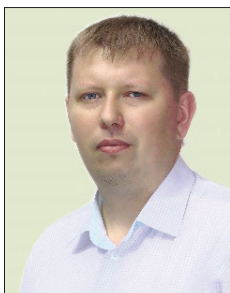


JEL: C13; D46; G31.  
УДК: 330.133; 336.67

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ТОВАРОВ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПЛЕКСОВ ИМУЩЕСТВА<sup>1</sup>



## **Малаханов Александр Николаевич**

*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики, менеджмента и индустрии туризма, директор Алтайского института труда и права (филиал) Академии труда и социальных отношений, Россия, Барнаул, e-mail: malachanov@mail.ru, ORCID 0000-0001-8990-6164*



## **Самсонов Руслан Александрович**

*кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, организации бизнеса и инноваций Алтайского государственного университета, директор и оценщик Алтайского института стоимостных технологий «БизнесМетрикс», Россия, Барнаул, e-mail: SamsonovR@yandex.ru, ORCID 0000-0003-0966-6514*

На основе обобщения опыта практической деятельности по оценке рыночной стоимости комплексов имущества в целях обеспечения кредита залогом разрабатываются предложения по совершенствованию методики определения себестоимости товаров.

Данный вопрос имеет большое теоретическое и прикладное значение для корректного прогнозирования параметров денежных потоков и, как результат, расчета рыночной и ликвидационной стоимости комплексов имущества. Актуальность рассматриваемой темы связана с особенностями категории «комплекс имущества», методологией и методикой его оценки, так как традиционные (прямые) методы расчета себестоимости товаров при оценке стоимости комплексов имущества имеют ряд серьезных недостатков, которые не просто затрудняют нахождение искомым величин затрат, но и благоприятствуют различного рода манипуляциям и злоупотреблениям со стороны субъектов оценочной деятельности для получения искаженных, но выгодных тем или иным интересантам значений стоимости.

Для преодоления данных недостатков и ограничений в статье предлагается несколько экономико-математических алгоритмов для обоснованного определения себестоимости товаров, которые, с одной стороны, учитывают, институциональную и экономическую природу комплексов имущества как особых бизнес-объектов в оценке стоимости, а с другой — позволяют сделать процесс оценки комплексов имущества в части определения себестоимости товаров менее зависимым от субъективных интересов участвующих в данных проектах лиц.

**Ключевые слова:** методика, себестоимость товаров, оценка, рыночная и ликвидационная стоимость, комплекс имущества.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-01045 А «Исследование относительно-сти стоимостных измерений неоднородного экономического пространства транзакций: микро- и макроэкономические аспекты».

# IMPROVEMENT OF THE METHOD FOR DETERMINING THE COST OF GOODS WHEN EVALUATING THE VALUE OF COMPLEXES OF PROPERTY

**Malakhanov Alexander Nikolaevich**

*Cand. Econ. Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Economics, Management and Tourism Industry, Director of the Altai Institute of Labor and Law (Branch) of the Academy of Labor and Social Relations, Russia, Barnaul, e-mail: malachanov@mail.ru  
ORCID 0000-0001-8990-6164*

**Samsonov Ruslan Alexandrovich**

*Cand. Econ. Sciences, Associate Professor, Department of Management, Business Organization and Innovation, Altai State University; Director and appraiser of LLC Altai Institute of Value Technologies BusinessMetrix, Russia, Barnaul, e-mail: SamsonovR@yandex.ru  
ORCID 0000-0003-0966-6514*

Based on a generalization of practical experience in assessing the market value of property complexes in order to provide a loan with a pledge, proposals are developed to improve the methodology for determining the cost of goods.

This issue is of great theoretical and applied importance for the correct forecasting of cash flow parameters, and as a result, the calculation of the market and liquidation value of property complexes. The relevance of this topic is associated with the features of the «property complex» category, the methodology and methodology for assessing it, since traditional (direct) methods for calculating the cost of goods when assessing the value of property complexes have a number of serious drawbacks that not only make it difficult to find the required cost values, but also favor various kinds of manipulations and abuses on the part of the subjects of valuation activity in order to obtain value values that are distorted but beneficial to one or another interested person.

To overcome these shortcomings and limitations, the article proposes several economic and mathematical algorithms for the reasonable determination of the cost of goods, which, on the one hand, take into account the institutional and economic nature of property complexes as special business objects in the valuation, and on the other, make it possible to make the process of assessing property complexes in terms of determining the cost of goods less dependent on the subjective interests of the persons participating in these projects.

**Keywords:** methodology, cost of goods, valuation, market and liquidation value, property complex.

## **В**ведение

Одной из ключевых задач в рамках доходного подхода при прогнозировании чистого денежного потока в оценке стоимости комплексов имущества является корректное определение прогнозных значений чистой прибыли предприятия на каждом интервале времени, которая рассчитывается на основе планируемой выручки от реализации продукции (работ, услуг), уменьшенной на величину соответствующих прогнозных значений себестоимости продукции (работ, услуг).

Прогнозирование себестоимости продукции (работ, услуг), являющееся, на первый взгляд, достаточно тривиальной задачей при оценке стоимости бизнеса, в условиях оценки рыночной и/или ликвидационной стоимости комплексов имущества (при обеспечении кредита залогом) вскрывает ряд серьезных проблем, для их решения требуется по-

иск нестандартных подходов и алгоритмов, которые учитывали бы институциональную и экономическую природу комплексов имущества и необходимость ориентации на предельные и среднестатистические рыночные и отраслевые параметры их функционирования.

Для более наглядного представления специфики строения категории комплекса имущества и соответствующих особенностей оценки представим разработанную Р. А. Самсоновым (Самсонов, 2017ab) модель стоимостной структуры комплексных объектов оценки, которая позволяет более четко отграничивать между собой достаточно близкие, но по сути разные категории комплексных бизнес-объектов.

В настоящее время одним из наиболее популярных алгоритмов по учету, калькулированию и прогнозированию себестоимости товаров среди боль-

шинства оценщиков при оценке стоимости бизнеса и комплексов имущества является метод «директ-костинг», использующий принцип разделения за-

трат на условно-переменные и условно-постоянные, что позволяет достаточно обоснованно и удобно структурировать затраты в денежных потоках.

Таблица 1

Модель стоимостной структуры комплексных бизнес-объектов оценки

Основные средства	Комплекс имущества				
Основные средства	Оборотный капитал	Элементы неотделимых нематериальных активов	Специальные обязательства	Единица, генерирующая денежные средства (ЕГДС)	
Основные средства	Оборотный капитал	Неотделимые нематериальные активы	Элементы отдельных нематериальных активов	Обязательства	Имущественный комплекс (предприятие)
Основные средства	Оборотный капитал	Неотделимые нематериальные активы	Отделимые нематериальные активы	Обязательства	Бизнес

Применение методологии «директ-костинг», как часто отмечается многими экспертами (Котова, Шанина, 2017; Счастливленко, Литвин, 2017), имеет ряд положительных моментов при построении и прогнозировании денежных потоков при оценке стоимости бизнеса:

- дает возможность эффективно комбинировать и оптимизировать объем выпуска и цену реализации готовых товаров;
- позволяет выработать эффективную стратегию управления ценовой и демпинговой политикой предприятия на разных рынках;
- обеспечивает инструментарий для удобного расчета «точки (зоны) безубыточности» в деятельности предприятия;
- создает возможность относительно быстрой переориентации производства в зависимости от меняющейся конъюнктуры рынка;
- позволяет оценить резервы постоянных затрат при существующей рентабельности производства.

В целом применение методики «директ-костинга» как аналитического алгоритма позволяет повысить эффективность в процессах разработки, принятия и реализации оперативных управленческих решений.

При этом применение метода «директ-костинг» имеет несколько фундаментальных недостатков при прогнозировании денежных потоков в оценке стоимости комплексов имущества.

Во-первых, разделение затрат на условно-переменные и условно-постоянные является достаточно условным и относительным, причем как с позиции экономического пространства, в котором одни и те же виды затрат в зависимости от отрасли и сферы деятельности могут быть и постоянными, и переменными, так и с позиции динамики экономического пространства, так как в среднесрочном и долгосроч-

ном периодах многие постоянные издержки становятся переменными.

Во-вторых, применение метода «директ-костинг» содержит большой потенциал для манипуляций и злоупотреблений с денежными потоками при оценке стоимости комплексов имущества, так как появляется возможность на основе различных справочников, экспертных сборников и суждений, а также различных стандартов и методических рекомендаций использовать различные классификации статей себестоимости и наполнять их различными количественными параметрами, что в конечном счете ведет к искажению искомым значений себестоимости товаров и, как результат, к получению стоимости, которая в действительности не является рыночной.

Но если при оценке рыночной стоимости бизнеса такой подход при определенных предпосылках может быть вполне корректно использован в силу специфики бизнеса как объекта оценки, характеристики которого во многом уникальны и обусловлены большой ролью нематериального капитала, который формирует гудвил или бэдвил предприятия, то при оценке рыночной стоимости комплексов имущества по причине отсутствия влияния данных факторов и во избежание указанных ошибок и злоупотреблений использование метода «директ-костинг» является некорректным и должно быть ограничено.

Таким образом, для прогнозирования себестоимости товаров при оценке стоимости комплексов имущества необходимо использовать косвенные подходы посредством выкручивания из показателей выручки значений среднестатистической нормы рентабельности продаж или рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг по отрасли и/или рынку. Такой подход, с позиции оценки рыночной и/или ликвидационной стоимости

комплексов имущества, имеет то преимущество, что все используемые при его применении индикаторы выступают объективными параметрами для субъекта оценки, являясь для него либо заданными вводными величинами (как показатели рентабельности), либо, как в случае с выручкой, показателями, полученными на основе таких вводных (цена, мощность, процент загрузки мощностей и параметры спроса), манипуляция с которыми намного более затруднена в сравнении с прямым расчетом элементов себестоимости продаж путем их калькулирования по принципам «директ-костинг» и т. п.

Так как прогнозирование показателей выручки само по себе является относительно тривиальной задачей, то основной вопрос перед оценщиком стоит, каким образом найти адекватное значение рентабельности продаж и/или рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг из различных информационных источников.

На практике в процессе оценки рыночной и/или ликвидационной стоимости предприятий как комплексов имущества для определения себестоимости товаров нами апробированы и обоснованы к применению два метода, используемые в зависимости от имеющейся у оценщика первичной информации.

#### **Метод рыночной экстракции рентабельности продаж**

Первый метод предполагает расчет себестоимости товаров как среднеотраслевого значения по конкретному рынку, полученного на основе взаимосвязи среднеотраслевых показателей выручки и уровня рентабельности продаж по каждому виду продукции. Решением данной задачи является использование метода рыночной экстракции, который позволяет произвести вычленение значения рентабельности продаж товаров посредством соотношения показателей прибыли от продаж и выручки от реализации продукции.

Расчет уровня рентабельности продаж производится на основании данных бухгалтерской отчетности организаций-аналогов, полученных с официальных информационных сайтов (например, «Зачестныйбизнес» и др.) или с помощью специализированных программных баз данных (например, СПАРК и др.) за ретроспективный и репрезентативный период, предшествующий дате оценки.

Для определения среднеотраслевого значения рентабельности продаж предприятия-аналоги рекомендуется отбирать по следующим критериям:

- отношение объекта оценки и предприятий-аналогов к одному и тому же виду экономической деятельности;
- отношение объекта оценки и предприятий-аналогов к одной и той же территориальной

или природно-климатической зоне хозяйствования;

- нахождение объекта оценки и предприятий-аналогов на одной и той же или близких стадиях жизненного цикла развития;
- обладание объектом оценки и предприятия-аналогами сопоставимыми показателями финансово-хозяйственной деятельности (выручка, прибыль и др.).

При оценке рыночной стоимости комплекса имущества ООО «Новоеловская птицефабрика» (в рамках отчета Алтайского института стоимостных технологий «БизнесМетрикс») для определения среднеотраслевого значения рентабельности продаж были использованы данные бухгалтерской отчетности птицефабрик Алтайского края мясного направления, относящиеся к сегменту среднего бизнеса, полученные с сайта «Зачестныйбизнес» за 2013–2016 гг. и в программе СПАРК за 2017 г. Для этих целей были выбраны следующие птицефабрики мясного направления Алтайского края: ООО «Новоеловская птицефабрика», ООО «Птицефабрика «Комсомольская», АО «Алтайский бройлер» и ООО «Каменская птицефабрика».

Среднее значение рентабельности продаж для комплекса имущества в данном случае рассчитывается по формуле (1):

$$R_{np} = \frac{\sum_i^n P_i}{n V_i}, \quad (1)$$

где  $R_{np}$  — средний уровень рентабельности продаж;  $V_i$  — выручка от реализации продукции без НДС по данным отчета о финансовых результатах  $i$ -го предприятия-аналога;  $P_i$  — прибыль от продаж по данным отчета о финансовых результатах  $i$ -го предприятия-аналога;  $n$  — количество предприятий-аналогов в выборке.

В качестве примера расчет средней рентабельности продаж продукции птицефабрик мясного направления в Алтайском крае представлен в таблице 2.

Путем математических преобразований среднеотраслевые затраты на продажу продукции (выполнение работ, оказание услуг) оцениваемого комплекса имущества рассчитываются по формуле (2):

$$S_t = V_t - (V_t \times R_{np}), \quad (2)$$

где  $S_t$  — затраты на продажу продукции (работ, услуг) комплекса имущества в  $t$ -й период;  $V_t$  — выручка от реализации продукции (работ, услуг) без НДС по данным отчета о финансовых результатах в  $t$ -й период;  $R_{np}$  — средний уровень рентабельности продаж.

Таблица 2

**Средняя рентабельность продаж продукции птицефабрик мясного направления  
в Алтайском крае, %**

Показатели	Источник информации	2013	2014	2015	2016	2017	Среднее значение
<b>ООО «Новоеловская птицефабрика»</b>							
Выручка, тыс. руб.	https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1042201140541_2277009462_OOONPTF/balance	527431	597088	707096	518326	443947	558777,60
Прибыль от продаж, тыс. руб.		6360	79253	77566	1786	30201	39033,20
Рентабельность продаж, %		1,21	13,27	10,97	0,34	6,80	6,52
<b>ООО «Птицефабрика «Комсомольская»</b>							
Выручка, тыс. руб.	https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1042200610980_2261006650_OOOPTICEFABRIKA-KOMSOMOLYSKAYa/balance	885421	997916	1267069	1298012	1114604	1112604,40
Прибыль от продаж, тыс. руб.		21 518	36 564	89 307	84 916	88 875	64236,00
Рентабельность продаж, %		2,43	3,66	7,05	6,54	7,97	5,53
<b>АО «Алтайский бройлер»</b>							
Выручка, тыс. руб.	https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1092204002263_2204043951_AO-ALTAYSKIY-BROYLER/balance	4507572	4874769	5364391	5200876	4938232	4977168,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.		182 620	932 846	581 005	221 554	475 364	478677,80
Рентабельность продаж, %		4,05	19,14	10,83	4,26	9,63	9,58
<b>ООО «Каменская птицефабрика»</b>							
Выручка, тыс. руб.	https://zachestnyibiznes.ru/company/ul/1022200753332_2247003865_OOOKAMENSKAYa-PTICEFABRIKA/balance	290256	352049	414807	487953	512779	411568,80
Прибыль от продаж, тыс. руб.		19607	49 731	66 744	109 085	112 221	71477,60
Рентабельность продаж, %		6,76	14,13	16,09	22,36	21,88	16,24
<b>Итоговое среднее значение показателя рентабельности продаж по птицефабрикам, %</b>							<b>9,47</b>

Таблица 3

**Прогнозные значения затрат на реализацию продукции комплексом имущества**

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	844 686,32	882 597,28	921 059,88	958 275,44	995 797,26	1 033 577,82
Уровень рентабельности продаж, %	9,47	9,47	9,47	9,47	9,47	9,47
Затраты на реализацию продукции, тыс. руб.	764 706,74	799 028,08	833 848,83	867 540,61	901 509,65	935 712,94

Метод рыночной экстракции рентабельности продаж рекомендуется к применению в большинстве случаев, когда речь идет об оценке стоимости комплексов имущества с относительно узкой номенклатурой продукции и на территории конкретного субъекта Российской Федерации имеется достаточное количество предприятий-аналогов, по которым доступна достоверная информация.

**Метод среднеотраслевой рентабельности проданных товаров**

Второй метод основан на предположении, что затраты, связанные с реализацией продукции (выполнением работ, оказанием услуг) оцениваемого комплекса имущества определяются расчетным путем как среднеотраслевые значения по предприятиям-аналогам оцениваемого комплекса имущества, полученные

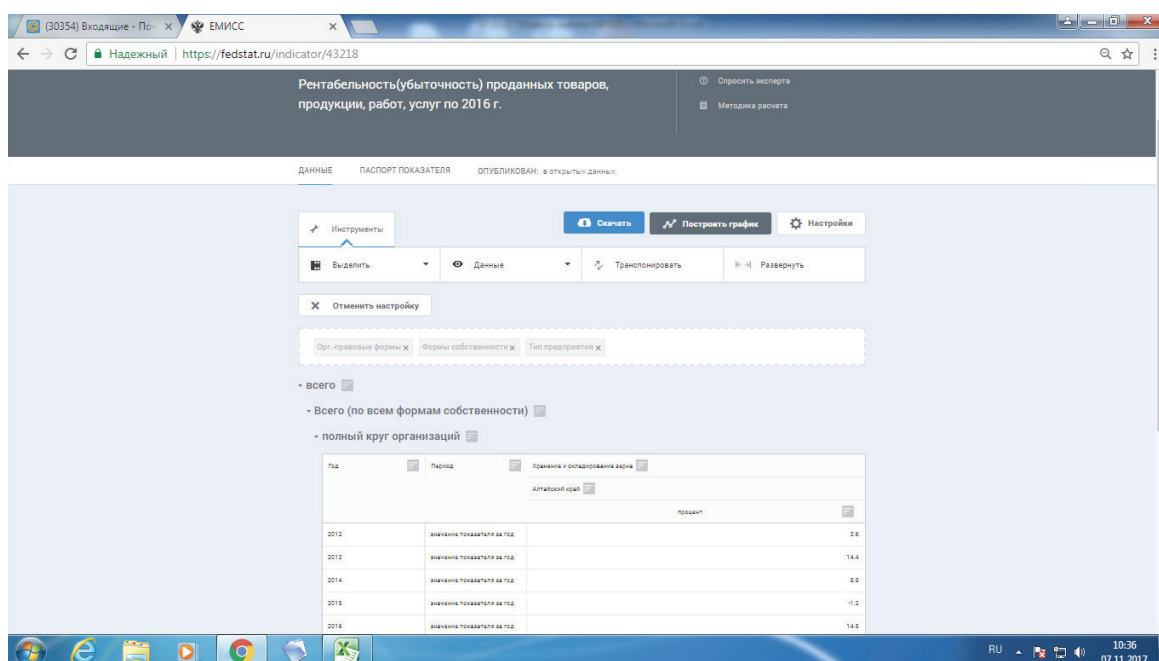


на основе взаимосвязи прогноза выручки, себестоимости, прибыли через показатель рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг. Данные по рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг в рамках рассматриваемого метода берутся с официальных сайтов статистической информации (например, ЕМИСС: Единая межведомственная информационно-статистическая система) по конкретным видам экономической деятельности за ретроспективный и репрезентативный период, предшествующий дате оценки.

Согласно методике расчета рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг, представленной в паспорте показателя с сайта государственной статистики ЕМИСС, данный показатель определяется «как соотношение между величиной сальдированного финансового результата (прибыль

минус убыток) от проданных товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимости проданных товаров, работ и услуг».

К примеру, затраты, связанные с оказанием оцениваемым комплексом имущества ООО «Корчинский элеватор» услуг в 2017 г. (в рамках отчета Алтайского института стоимостных технологий «БизнесМетрикс»), определялись расчетным путем как среднотраслевые значения по хранению и складированию зерна в Алтайском крае, полученные на основе взаимосвязи прогноза выручки, себестоимости, прибыли через показатель рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг. Данные по рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг были получены с сайта ЕМИСС по организациям хранения и складирования зерна в Алтайском крае за период 2012–2016 гг.



Источник: <https://fedstat.ru/indicator/43218>

Таблица 4  
Средняя рентабельность продаж услуг по хранению и складированию зерна в Алтайском крае, %

2012	2013	2014	2015	2016	Среднее значение
3,6	14,4	9,9	-1,2	14,50	10,60

Данные за 2015 г. были исключены из дальнейших расчетов по причине аномальных значений, не соответствующих сложившейся тенденции.

Таким образом, среднотраслевые значения рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг оцениваемого комплекса имущества согласно

методике определения среднотраслевой рентабельности проданных товаров (продукции, работ, услуг) рассчитываются по формуле (3):

$$R_{np} = \frac{\sum_i^n P_i}{S_i}, \quad (3)$$

где  $R_{np}$  — среднотраслевой уровень рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг с сайта статистической информации (ЕМИСС);  $S_i$  — затраты на продажу продукции (работ, услуг)  $i$ -го предприятия-аналога;  $P_i$  — величина сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток)

от проданных товаров, продукции (работ, услуг)  $i$ -го предприятия-аналога;  $n$  — количество предприятий-аналогов в выборке.

Путем математических преобразований среднеотраслевые затраты на реализацию продукции (выполнение работ, оказание услуг) оцениваемого комплекса имущества рассчитываются по формуле (4):

$$S_t = \frac{V_t}{(1 + R_{np})}, \quad (4)$$

где  $S_t$  — затраты на продажу продукции (работ, услуг) комплекса имущества в  $t$ -й период;  $V_t$  — выручка от реализации продукции (работ, услуг) комплекса имущества без НДС в  $t$ -й период;  $R_{np}$  — среднеотраслевой уровень рентабельности проданных товаров (продукции, работ, услуг).

На этой основе в таблице 5 строится прогноз затрат по видам оказываемых услуг ООО «Корчинский элеватор» посредством использования среднего значения рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг в 2017–2022 гг.

Таблица 5

**Прогноз затрат по видам оказываемых услуг ООО «Корчинский элеватор» на основе среднего значения рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг в 2017–2022 гг.**

Показатели	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Прогноз выручки от реализации, тыс. руб.	232270,46	245970,41	258027,38	268604,32	276927,98	285515,63
Уровень рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг, %	10,60	10,60	10,60	10,60	10,60	10,60
Прогноз затрат, тыс. руб.	210009,46	222396,39	233297,81	242861,05	250386,96	258151,56

Метод среднеотраслевой рентабельности проданных товаров (продукции, работ, услуг) рекомендуется к применению в ситуациях, когда на территории субъекта Российской Федерации или сопредельных субъектов отсутствует достаточное количество предприятий-аналогов, по которым доступна достоверная информация для оценки стоимости комплексов имущества предприятий, имеющих, как правило, широкую товарную номенклатуру.

В условиях наличия информации и возможности для применения обоих рассмотренных методов необходимо использовать метод среднеотраслевой рентабельности проданных товаров (продукции, работ, услуг) как верификатор для метода рыночной экстракции рентабельности продаж при расчете себестоимости товаров. При незначительных отклонениях, укладываемых в нормальный диапазон коэффициента вариации, полученные значения себестоимости товаров могут быть согласованы с приори-

тетом результатов, рассчитанных с применением метода рыночной экстракции рентабельности продаж.

#### Заключение

Представленные в статье и рекомендованные к использованию в оценке стоимости комплексов имущества метод рыночной экстракции рентабельности продаж и метод среднеотраслевой рентабельности проданных товаров, как составные экономико-математические алгоритмы для определения себестоимости товаров, позволяют корректно рассчитывать ее значение, ограничивая возможность для различного рода манипуляций и злоупотреблений со стороны заинтересованных лиц, участвующих в процессе оценки (оценщики, залоговики, эксперты и др.), чего невозможно добиться в рамках традиционных методов прямого калькулирования затрат по типу «директ-костинг», которые более подходят для оценки стоимости бизнеса и эффективности инвестиционных проектов, а не комплексов имущества.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Котова К. Ю., Шанина А. И. (2017). Необходимость применения статистических методов разделения затрат при обосновании управленческих решений, реализуемых в системе «Директ-Костинг» // Бухгалтер и закон. №3. С. 34–39. [Kotova, K. Yu., Shanina, A. I. (2017). The need to use statistical methods of cost sharing when substantiating managerial decisions implemented in the Direct Costing system. *Accountant and Law*, No. 3, pp. 34–39. (In Russian)].
- Самсонов Р. А. (2017). Комплекс имущества как производный объект в оценке стоимости бизнеса // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы: сборник научных статей VIII Международной научно-практической конференции, 14 апреля — 15 мая 2017 г. / под ред. С. Н. Бочарова, Л. Н. Межовой, Р. А. Самсонова, О. Н. Соколовой. Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та. Вып. 8. С. 181–200. [Samsonov, R. A. (2017). Property complex as a derivative object in assessing business value. *Management of a modern organization: experience, problems and prospects: a collection of scientific articles*

of the VIII International Scientific and Practical Conference, April 14 — May 15, 2017 / ed. S. N. Bocharova, L. N. Mezhovoy, R. A. Samsonova, O. N. Socolovoy. Barnaul: Publishing house Alt. state University, vol. 8, pp. 181–200. (In Russian)].

Самсонов Р. А. (2017). Механизм экономической трансмиссии в оценке стоимости комплексных объектов бизнеса // Экономическое развитие региона: управление, инновации, подготовка кадров: материалы IV Международного экономического форума / под ред. С. Н. Бочарова. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та. С. 225–236. [Samsonov, R. A. (2017). The mechanism of economic transmission in assessing the value of complex business facilities. *Economic development of the region: management, innovation, training: materials of the IV International Economic Forum* / ed. S. N. Bocharova. Barnaul: Publishing house Alt. University, pp. 225–236. (In Russian)].

Счастливленко Е. В., Литвин В. А. (2017). Оценка затрат предприятия на базе переменных расходов («Директ-Костинг») // Белгородский экономический вестник. № 1 (85). С. 177–182. [Schastlovenko, E. V., Litvin, V. A. (2017). Estimation of enterprise costs based on variable costs (Direct Costing). *Belgorod Economic Bulletin*, No. 1 (85), pp. 177–182. (In Russian)].

---