

DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-5-158-172

УДК 658.14/.17:662(045)

JEL D21, D22, D25, O16

Особенности и закономерности функционирования финансовых ресурсов цифровых компаний

Р.Ю. Скоков

Волгоградский государственный аграрный университет, Волгоград, Россия

АННОТАЦИЯ

Актуальность исследования обусловлена монополизацией рынков товаров и услуг транснациональными цифровыми компаниями. **Объектом** исследования являются финансы крупнейших в мире компаний – цифровой и нефтяной. **Предметом** исследования выступают экономические отношения в сфере функционирования и регулирования экономического поведения традиционных и цифровых компаний в условиях цифровой трансформации действующих рынков и создания новых рынков цифровых благ. **Цель** исследования – выявить особенности развития и закономерности функционирования системы финансовых ресурсов цифровых компаний. **Методологическая база** исследования основана на финансовом анализе цифровой и нефтяной компании, включающем сравнительный анализ рыночной капитализации, финансовых результатов и балансов (выручки, чистого дохода, активов, пассивов), финансового состояния, ликвидности, рентабельности, комплексной оценки эффективности деятельности. Установлено, что пять производителей цифровых товаров по капитализации в 2020–2022 гг. входили в топ-12 мировых лидеров и в период пандемии значительно укрепили свои позиции на фоне традиционного бизнеса. Размер крупнейшей нефтяной компании в 2014–2020 гг. больше размера цифровой компании, но разрыв в динамике сократился с 7 раз в 2017 г. до 3 раз в 2020 г. При этом ликвидность баланса цифровой организации в 4–7 раз выше нефтяной компании, финансовое состояние абсолютно устойчивое, независимость от внешних кредиторов высочайшая. Показатели экономической эффективности деятельности у нефтяной компании пока выше, поскольку цифровая компания еще находится на этапе вложения огромных финансовых средств в нематериальные инвестиции для рыночного доминирования. Однако в динамике рентабельность нефтяной компании за последние четыре года сократилась в два раза. Автор делает **вывод**, что в среднесрочной перспективе при сохранении тренда и конъюнктуры рынка может произойти опережение цифровой компании нефтяной по показателям размеров и эффективности. Впервые в зарубежной и отечественной науке предложено увеличить нормативные значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости для цифровых компаний в 4–7 раз по сравнению с традиционными организациями, что определяет **научную новизну** исследования.

Ключевые слова: финансовый анализ; цифровая компания; нефтяная компания; особенности; закономерности; нормы ликвидности; нормы финансовой устойчивости

Для цитирования: Скоков Р.Ю. Особенности и закономерности функционирования финансовых ресурсов цифровых компаний. *Финансы: теория и практика*. 2022;26(5):158-172. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-5-158-172

ORIGINAL PAPER

Features and Patterns of Functioning of Financial Resources of Digital Companies

R. Yu. Skokov

Volgograd State Agrarian University, Volgograd, Russia

ABSTRACT

The relevance of the study is due to the monopolization of the markets for goods and services by transnational digital companies. **The object** of the study is the finances of the two world's largest digital and oil companies – Meta Platforms Inc. and Saudi Arabian Oil Company. **The subject** of the study is economic relations in the functioning and regulation of the economic behavior of traditional and digital companies in the context of the digital transformation of existing markets and the creation of new markets for digital goods. **The purpose** of the study is to identify the features of development and patterns of functioning of the system of financial resources of digital companies. **The methodological base** of the study is based on the financial analysis of a digital and oil

company, including a comparative analysis of market capitalization, financial results and balance sheets (revenue, net income, assets, liabilities), financial condition, liquidity, profitability, and a comprehensive assessment of performance. It has been established that five manufacturers of digital goods by capitalization in 2020–2022 were among the 12 world leaders and significantly strengthened their positions against the backdrop of traditional business during the pandemic. The size of the largest oil company in 2014–2020 was more significant than that of a digital company, but the gap in dynamics decreased from 7 times in 2017 to 3 times in 2020. At the same time, the liquidity of the balance sheet of a digital organization is 4–7 times higher than that of an oil company, the financial condition is absolutely stable, and independence from external creditors is the highest. The oil company's cost-effectiveness indicators are still higher, as the digital one invests in network development and attracting new users. However, in dynamics, the oil company's profitability has halved over the past four years. The author comes to the **conclusion** that in the medium term, a digital company is projected to outperform an oil company in terms of size and efficiency. For the first time in international and domestic science, it is proposed to increase normative values of liquidity and financial stability indicators of a digital company by 4–7 times higher compared to traditional organizations, which determines the **scientific novelty** of the study.

Keywords: financial analysis; digital company; oil company; features; patterns; liquidity norms; financial stability standards

For citation: Skokov R. Yu. Features and patterns of functioning of the financial resources of digital companies. *Finance: Theory and Practice*. 2022;26(5):158-172. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-5-158-172

ВВЕДЕНИЕ

Центральное место на современном мировом рынке занимают цифровые товары, которые хранятся, доставляются и используются в цифровом формате [1]. Объектная структура рынков цифровых товаров включает цифровые книги, музыку, фильмы, игры, программное обеспечение, социальные сети, сервисы обмена мгновенными сообщениями и голосовой связи, поисково-информационные картографические службы, службы электронной почты, мультимедийные сервисы и др. цифровые приложения.

Пандемия коронавирусной инфекции заставила государство и общество по-новому взглянуть на цифровые товары. Для всех поколений на самоизоляции они стали товарами «первой необходимости» [2, с. 206], важнейшим инструментом связи, способом объединения, чтобы решать проблемы как бизнеса, так и сообщества.

С цифровизацией эволюционирует предмет политической экономики [3, с. 56]. Товарно-денежные отношения и рынок, представляющий их формы, приобретают специфические черты по сравнению с традиционными понятиями. Товарно-денежные отношения — общественные отношения, возникающие между людьми в процессе производства и реализации товаров. При этом товарно-денежные отношения и отношения собственности как экономические и правовые категории отсылают к классической марксистской политэкономии.

Для рыночной экономики наиболее свойственна категория экономических отношений как объективно складывающихся отношений между людьми при производстве, распределении, обмене

и потреблении благ. Очевидно, что экономические отношения шире товарно-денежных. Товарно-денежные и экономические отношения характеризуются такими категориями, как себестоимость товаров и услуг, цена, прибыль, рентабельность, деньги, зарплата, кредит и др. Данные категории сознательно используются в процессе управления компаниями и в системе планирования их финансово-хозяйственной деятельности.

Финансы компаний являются частью экономических отношений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности, принципы их организации определяются основами хозяйственной деятельности предприятий, которая неразрывно связана с их финансовой деятельностью. Принципами организации финансовой деятельности являются: самостоятельность, самофинансирование, заинтересованность в итогах, ответственность за результаты, контроль деятельности.

Принцип самофинансирования тяжело реализуем на предприятиях, выпускающих необходимую потребителю продукцию с высокими затратами на ее производство. К ним относятся предприятия ЖКХ, транспорта, АПК, ВПК и др.

Интерес представляет сравнительный комплексный анализ финансовой деятельности цифровой и нефтяной компании, который отсутствует в научной литературе.

В данной работе проведен анализ изменения рейтинга рыночной капитализации самых дорогих компаний в мире, включая нефтяные, цифровые, электронные торговые платформы, и других под влиянием пандемии COVID-19. Детально представлена сравнительная оценка мас-

штабов крупнейшей цифровой Meta Platforms Inc. (на территории РФ запрещена в соответствии со ст. 4 ФЗ «О средствах массовой информации») и нефтяной компаний Saudi Aramco, их сравнительный финансовый анализ, включая финансовые результаты и балансы (выручки, чистого дохода, EBIT, активов, пассивов), финансового состояния, устойчивости, ликвидности, рентабельности, комплексной оценки эффективности деятельности. Информационной базой для финансового анализа компаний Meta Platforms Inc. и Saudi Aramco стали данные веб-сервиса и социальной сети для трейдеров TradingView¹ за 2014–2020 гг., а для анализа рыночной капитализации самых дорогих компаний в мире — данные торговой платформы для Форекс-трейдеров FXSSI² за 2020 и 2022 гг. Анализ проведен с использованием встроенных инструментальных средств MS Excel v. 2016.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦИФРОВЫХ КОМПАНИЙ

Цифровая экономика, основанная на информационных и коммуникационных технологиях, привела к возникновению нового типа предприятий — цифровых компаний.

Р. Бух и Р. Хикс определили цифровую экономику как «часть общего объема производства, которая полностью или в основном произведена на основе цифровых технологий компаниями, бизнес-модель которых основана на цифровых продуктах или услугах» [4].

Сегмент цифровой экономики формируют цифровые компании, к которым Л. Кох, Ю. Кох и В. Просалова отнесли те, которые создавая программное обеспечение либо оказывая услуги на базе информационно-коммуникационных технологий, обслуживают цифровую экономику [5]. По их мнению, компания является цифровой, если осуществляет свою деятельность исключительно с использованием информационно-коммуникационных технологий.

Исследования особенностей финансовой деятельности цифровых компаний и ее анализа пока немногочисленны. Р. Бюттнер, Э. Мюллер [6], Х. Гебауэр, Э. Флейш, С. Лампрехт и Ф. Вортманн [7], Д. Шалмо, А. Русняк, Дж. Анзенгрубер, Т. Верани и М. Джингер [8], М. Золленкоп и Р. Лэссиг [9], К. Мачадо, М. Уинрот,

Д. Карлссон, П. Альмстрем, В. Сентерхолт, М. Халлин [10] исследовали цифровую трансформацию бизнес-моделей. В. Когденко разработал и апробировал методику финансового анализа цифровых компаний на основе стейкхолдерского подхода [11]. Ю. Монастырский представил анализ роли убытков в финансовой отчетности цифровых компаний [12]. Л. Кох, Ю. Кох и В. Просалова [5], М. Ахтаймов, Э. Гончар и Н. Тихонова [13], Ю. Духнич [14], К-Э. Свейби [15] определили сущность интеллектуального капитала цифровых компаний и управление им, проанализировали его структуру и методы оценки, обосновали целесообразность раскрытия информации о нем внешним пользователям. В. Говиндараджан, Ш. Раджопал и А. Шривастава обосновали необходимость обновления финансовой отчетности в цифровую эпоху [16]. С. Кришнан разработал рекомендации по улучшению финансовой отчетности цифровых компаний [17].

Анализ представленных работ позволяет выделить следующие особенности финансовой деятельности цифровых компаний по сравнению с традиционными:

- изменение структуры активов в сторону преобладания интеллектуальных активов, снижения производственного капитала (основных средств и запасов);
- значительная стоимость интеллектуального капитала цифровых компаний не отражается в официальной финансовой отчетности, нематериальные активы и экосистемы выходят за пределы компании (активы традиционной компании физически по своей природе, принадлежат компании и находятся в ее пределах);
- разрыв между рыночной и балансовой стоимостью активов (в 2–5 раз) [5];
- ключевыми видами рисков являются не финансовые, а связанные с интеллектуальным, человеческим и социально-репутационным капиталом [18];
- снижение надежности финансового анализа показателей внеоборотных активов, капитала, прибыли и необходимость анализа денежных потоков, выручки, обязательств, оборотных активов [11];
- на первоначальных этапах создания и развития цифровых платформ отчет о прибылях и убытках не отражает истинную финансовую ситуацию, поскольку затраты на создание и увеличение масштаба цифровой платформы, как правило, превышают доходы и велики риски, связанные с покупкой акций;
- начало получения прибыли цифровой компанией является сигналом прохождения пер-

¹ TradingView. URL: <https://ru.tradingview.com/> (дата обращения: 02.02.2022).

² Топ-10 самых дорогих компаний мира в 2021 году. URL: <https://ru.fxssi.com/top-10-samyx-dorogix-kompanij-mira> (дата обращения: 30.01.2021).

воначальной инвестиционной фазы, выхода на безубыточный уровень, вероятного перехода на принципиальную траекторию «победитель получает все» [19] (или «рыночного доминирования», «монопольной или рыночной власти» [20]);

- современный финансовый учет не отражает характерного для цифровых компаний эффекта возрастающей отдачи от масштаба нематериальных инвестиций или увеличения стоимости ресурса при его совместном сетевом использовании (так называемая концепция сетевого эффекта), в то время как активы в физической форме традиционной компании обесцениваются по мере использования (так называемая бухгалтерская концепция амортизации) [19];

- ценность нематериальных активов цифровых компаний увеличивается по мере использования, в то время как физические активы традиционных компаний со временем и по мере использования обесцениваются;

- при оценке инвестиционной привлекательности цифровых компаний важнейшими критериями являются не традиционные интегральные финансовые показатели, например текущие денежные потоки и прибыль, а дифференцированные финансовые показатели стоимости текущих и планируемых проектов, идей, выплат по ним, и нефинансовые показатели, характеризующие, например, потенциал человеческого капитала, исследований и разработок, брендов, организационной структуры и стратегии, сети партнеров и поставщиков, отношений с клиентами и обществом, компьютеризированных данных, программного обеспечения [19];

- инвестиционные по своему характеру расходы в создание и развитие цифровых компаний не капитализируются как физические активы в классических компаниях, а в основном учитываются в расходах при расчете прибыли;

- цифровые компании уделяют большее внимание вознаграждениям менеджмента, основанном на акциях, и сокращают денежные бонусы, основанные на прибыли, чтобы больше мотивировать менеджеров и исключить оппортунистические действия [19].

Исходя из представленных зарубежных и отечественных исследований следует вывод, что современная финансовая отчетность, традиционные методы и приемы ее анализа, не в полной мере соответствуют реалиям (меняющейся бизнес-среде) и особенностям цифровых компаний (новым бизнес-моделям).

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА РЫНОЧНУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ САМЫХ ДОРОГИХ КОМПАНИЙ В МИРЕ

Крупнейшие технологические компании изменили глобальный бизнес-ландшафт. В 2020–2022 гг. пять производителей цифровых товаров Apple Inc., Microsoft, Alphabet Inc., Facebook, Tencent по капитализации входили в топ-12 мировых лидеров наряду с Saudi Aramco, Amazon Inc., Alibaba Group, Berkshire Hathaway Inc., Visa Inc., JPMorgan Chase, Johnson & Johnson, Tesla, Inc. (табл. 1).

За два года пандемии рыночная капитализация двенадцати самых дорогих компаний в мире увеличилась на 44%. Общая рыночная капитализация пяти компаний, специализирующихся на цифровых товарах (digital goods), — Apple Inc., Microsoft, Alphabet Inc., Facebook, Tencent — за два года пандемии выросла на 71%. Их суммарная рыночная капитализация составила в 2022 г. 57% всех компаний топ-12, увеличившись с 48% в 2020 г. В 2022 г. Apple Inc. выросла в 2 раза и впервые по капитализации опередила нефтяную компанию Saudi Aramco. Далее следуют специализирующиеся на рынках цифровых товаров Microsoft и Alphabet Inc., прирост рыночной капитализации которых составил соответственно 81 и 74%. Meta Platforms Inc. и Tencent выросли соответственно на 32 и 14%.

Совокупная рыночная капитализация трех компаний Amazon Inc., Alibaba Group и Visa Inc., которые во многом благодаря цифровой трансформации вошли в топ-12, за два года пандемии увеличилась на 13%. Крупнейшая в мире на рынке платформ электронной коммерции компания Amazon Inc. увеличила капитализацию на 58%. При этом капитализация Alibaba Group сократилась в 2 раза из-за давления со стороны китайских регуляторов, которые ужесточили требования к технологическим компаниям из-за напряженности между США и Китаем, на фоне которой инвесторы опасаются делистинга акций китайских компаний с американских бирж, а также замедления темпов роста экономики КНР. В 2022 г. Alibaba Group покинула топ-12, заняв 13-е место. Транснациональная компания Visa Inc., предоставляющая услуги проведения платежных операций, сохранила свою десятую позицию в рейтинге с приростом капитализации 9%.

В условиях глобального энергоперехода капитализация крупнейшей нефтяной компании мира Saudi Aramco сократилась на 1%. Производитель электромобилей и решений для хранения электрической энергии компания Tesla вошла в рейтинг топ-12, заняв в 2022 г. 6-е место по рыночной капитализации. Рыночная капитализация группы

Таблица 1 / Table 1

Рыночная капитализация самых дорогих компаний в мире / Market capitalization of the most valuable companies in the world

Наименование компании / Company	Рыночная капитализация / Market capitalization					Специализация на цифровых товарах / Digital goods business
	на 20.01.2020 / as of 20.01.2020		на 31.01.2022 / as of 31.01.2022		%	
	млрд \$ / bn \$	рейтинг / rating	млрд \$/ bn \$	рейтинг / rating		
Saudi Aramco	1880	1	1870	3	99	Нет
Apple inc.	1397	2	2780	1	199	Да
Microsoft	1274	3	2311	2	181	Да
Alphabet Inc.	1020	4	1770	4	174	Да
Amazon Inc.	924,52	5	1460	5	158	Нет
Meta Platforms Inc.	633,49	6	839	7	132	Да
Alibaba Group	610,13	7	303	13	50	Нет
Berkshire Hathaway Inc.	562,39	8	687	8	122	Нет
Tencent	492,9	9	561	9	114	Да
Visa Inc.	441,61	10	480	10	109	Нет
JPMorgan Chase	433,48	11	433	12	100	Нет
Johnson & Johnson	392,6	12	452	11	115	Нет
Tesla, Inc.			850	6		Нет
Всего топ-12	10062		14493		144	

Источник / Source: составлено автором на основе данных FXSSI / compiled by the author based on FXSSI data. URL: <https://ru.fxssi.com/top-10-samyx-dorogix-kompanij-mira> (дата обращения: 30.01.2021) / (accessed on 30.01.2021).

Johnson & Johnson, производящей лекарственные препараты, санитарно-гигиенические товары и медицинское оборудование, выросла на 15%. С 11-го на 12-е место в топ-12 сместился финансовый холдинг JPMorgan Chase, рыночная капитализация которого за два года пандемии не изменилась. Berkshire Hathaway Inc., управляющая большим количеством компаний в различных отраслях, добавила 22% капитализации.

ОЦЕНКА РАЗМЕРА ЦИФРОВОЙ И НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ

Далее представлена сравнительная финансово-экономическая характеристика крупнейшей цифровой компании Meta Platforms Inc. и нефтяной организации Saudi Arabian Oil Company. Meta Platforms Inc. (2004 г.) — американская транснациональная холдинговая компания, владеющая технологическим конгломератом и расположенная в Менло-Парке, Калифорния. Она является

материнской организацией Facebook, Instagram, WhatsApp и Oculus.

Saudi Arabian Oil Company (1933 г.) — национальная нефтяная компания Саудовской Аравии. Крупнейшая нефтяная компания мира по показателю добычи нефти и размеру нефтяных запасов.

В табл. 2 изложена оценка размера цифровой и нефтяной компаний.

Из данных табл. 2 видно, что размер компании Meta Platforms Inc., специализирующейся на цифровых товарах и услугах, ежегодно растет и выручка в 2020 г. увеличилась в 2,1 раза по сравнению с 2017 г. Выручка Saudi Arabian Oil Company, специализацией которой является добыча, переработка нефти и газа, увеличилась на 36% в 2018 г. по сравнению с 2017 г. и затем ежегодно сокращалась, составив 64% к уровню 2018 г. При этом очевидно, что разрыв в размерах компаний существенно сокращается. Так, если в 2017 г. Saudi Arabian Oil Company была в 6,6 раза больше Meta Platforms

Таблица 2 / Table 2

Оценка размера цифровой и нефтяной компаний / Estimating the size of a digital and oil company

Наименование показателя / Indicator	2017 г. / 2017	2018 г. / 2018	2019 г. / 2019	2020 г. / 2020
Выручка:				
Meta Platforms Inc., B.USD	40,65	55,84	70,70	85,97
Saudi Arabian Oil Company, B.SAR	990,66	1347,02	1236,79	862,09
Соотношение валют USD/SAR	0,27	0,27	0,27	0,27
Соотношение выручки SAUDI/META	6,6	6,5	4,7	2,7
Чистый доход:				
Meta Platforms Inc., B.USD	15,92	22,11	18,48	29,15
Saudi Arabian Oil Company, B.SAR	283,20	416,20	330,82	184,93
Соотношение чистого дохода SAUDI/META	4,8	5,1	4,8	1,7

Источник / Source: составлено автором на основе данных TradingView / compiled by the author based on TradingView data. URL: <https://ru.tradingview.com/> (дата обращения: 02.02.2022) / (accessed on 02.02.2022).

Inc., то в 2020 г. — в 2,7 раза. Чистый доход Meta Platforms Inc. в 2020 г. на 83% больше уровня 2017 г., тогда как чистый доход Saudi Arabian Oil Company сократился на 35% в 2020 г. по сравнению с 2017 г. Чистый доход Saudi Arabian Oil Company в 2017 г. превышал уровень Meta Platforms Inc. в 4,8 раза, а в 2020 г. — в 1,7 раза.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЦИФРОВОЙ И НЕФТЯНОЙ КОМПАНИЙ

В табл. 3 представлен сравнительный анализ структуры баланса Meta Platforms Inc. и Saudi Arabian Oil Company в среднем за 2017–2020 гг.

Ее данные позволяют сделать следующие выводы:

- в структуре активов цифровой компании денежные средства и краткосрочные инвестиции приходится более 40%, что в 3,5 раза больше, чем в структуре нефтяной компании;
- в структуре активов цифровой компании отсутствуют товарно-материальные запасы, доля которых в активах нефтяной компании около 3%;
- в структуре активов нефтяной компании свыше 65% приходится на основные средства, что в 2,2 раза больше, чем в цифровой компании;
- в структуре активов цифровой компании свыше 16% приходится на чистые нематериальные активы, представленные деловой репутацией, что в 5,7 раза больше, чем у нефтяной компании;

• в структуре пассивов цифровой компании свыше 80% составляет собственный капитал, что на 16% больше, чем у нефтяной компании, у которой больше приходится на кредиторскую задолженность, налог на прибыль к уплате, краткосрочную и долгосрочную задолженность, резерв на покрытие рисков, отложенные налоговые обязательства.

В табл. 4 представлен анализ ликвидности балансов компаний Meta и Saudi.

Данные по Meta Platforms Inc. за 2014–2020 гг. позволяют сделать выводы о ликвидности баланса компании:

- собственный капитал, являясь основой стабильной работы Meta Platforms Inc., полностью финансирует внеоборотные активы и частично оборотные активы;
- спецификой деятельности цифровой компании Meta Platforms Inc. является отсутствие запасов. Долгосрочные обязательства имеются, однако для их погашения достаточно превышения денежных средств и дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью и краткосрочными кредитами и займами;
- дебиторская задолженность полностью покрывает краткосрочные кредиты и займы;
- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения превышают кредиторскую задолженность.

Таблица 3 / Table 3

Сравнительный анализ структуры баланса цифровой и нефтяной компании (в среднем 2017–2020 гг.) / Comparative analysis of the balance sheet structure of a digital and oil company (average 2017–2020)

Наименование / Description	Meta	Saudi	Отклонение / Divergence
Итого активы	100,0	100,0	–
Денежные средства и краткосрочные инвестиции	42,1	12,1	– 30,0
Дебиторская задолженность	7,2	9,3	2,1
Товарно-материальные запасы	–	2,9	2,9
Авансы полученные	–	0,2	0,2
Прочие оборотные активы	1,4	0,1	–1,3
Долгосрочные инвестиции	1,4	4,8	3,4
Основные средства	29,1	65,2	36,0
Отложенные налоговые активы	–	0,9	0,9
Чистые нематериальные активы	16,6	2,9	–13,8
Другие долгосрочные активы	2,1	1,7	–0,4
Итого пассивы	100,0	100,0	–
Краткосрочная задолженность	0,6	2,8	2,2
Кредиторская задолженность	1,4	2,3	0,9
Налог на прибыль к уплате	0,7	4,0	3,3
Прочие текущие обязательства	4,4	3,8	–0,6
Долгосрочная задолженность	4,2	12,4	8,2
Резерв на покрытие рисков и расходов		3,4	3,4
Отложенные налоговые обязательства		2,2	2,2
Прочие долгосрочные обязательства	5,1	0,1	–5,0
Собственный капитал	81,7	68,3	–13,4

Источник / Source: составлено автором на основе данных TradingView / compiled by the author based on TradingView data. URL: <https://ru.tradingview.com/> (дата обращения: 02.02.2022) / (accessed on 02.02.2022).

Исходя из полученных данных, можно охарактеризовать ликвидность бухгалтерского баланса Meta Platforms Inc. как достаточную.

Сопоставление итогов по каждой группе активов и пассивов балансов Saudi Arabian Oil Company за 2017–2020 гг. позволяет сделать выводы о ликвидности баланса компании:

- собственный капитал полностью финансирует внеоборотные активы и частично оборотные активы только в 2018 г., в 2017, 2019 и 2020 гг. его недостаточно для стабильной работы Saudi Arabian Oil Company;

- величина запасов значительно меньше долгосрочных обязательств на протяжении всего периода, поэтому Saudi Arabian Oil Company по мере естественного преобразования запасов в денежные средства не сможет их гарантированно погашать;

- дебиторская задолженность полностью покрывает краткосрочные кредиты и займы в 2017, 2018, 2019 гг. и не полностью в 2020 г.;

- денежные средства и краткосрочные финансовые вложения превышают кредиторскую задолженность на протяжении всего периода.

Таблица 4 / Table 4

Анализ ликвидности баланса / Balance liquidity analysis

Активы и пассивы / Assets and liabilities	Компания / Company	2014 г. / 2014	2015 г. / 2015	2016 г. / 2016	2017 г. / 2017	2018 г. / 2018	2019 г. / 2019	2020 г. / 2020
1. Наиболее ликвидные активы А1	Meta, B.USD	11,2	18,4	29,5	41,7	41,1	54,9	62,2
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	87,7	183,9	223,5	214,9
2. Быстрореализуемые активы А2	Meta, B.USD	2,5	3,2	4,9	6,9	9,4	11,4	13,5
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	131,5	155,9	142,1	132,0
3. Медленно реализуемые активы А3	Meta, B.USD	–	–	–	–	–	–	–
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	34,0	43,6	42,6	52,0
4. Труднореализуемые активы А4	Meta, B.USD	26,5	27,8	30,6	36,0	46,9	67,2	83,7
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	849,4	963,5	1085,9	1515,4
5. Наиболее срочные обязательства П1	Meta, B.USD	0,7	0,9	1,4	1,8	3,1	4,6	7,1
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	86,5	103,2	100,9	78,7
6. Краткосрочные обязательства П2	Meta, B.USD	0,7	1,0	1,5	2,0	4,0	10,5	7,9
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	62,5	81,2	114,7	164,6
7. Долгосрочные пассивы П3	Meta, B.USD	2,7	3,3	2,9	6,4	6,2	17,3	16,1
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	127,2	134,0	232,3	570,0
8. Постоянные пассивы П4	Meta, B.USD	36,1	44,2	59,2	74,4	84,1	101,1	128,3
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	826,3	1028,4	1046,2	1101,1
Баланс	Meta, B.USD	40,2	49,4	65,0	84,5	97,3	133,4	159,3
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	1102,6	1346,9	1494,1	1914,3

Источник / Source: составлено автором на основе данных МВФ / compiled by the author based on IMF data. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=41175> (дата обращения: 10.11.2021) / (accessed on 10.11.2021).

Исходя из полученных данных, ликвидность бухгалтерского баланса Saudi Arabian Oil Company является недостаточной. Также очевидно, что ликвидность нефтяной компании ниже цифровой.

В табл. 5 изложен расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

Наиболее жестким критерием платежеспособности является коэффициент абсолютной ликвидности. Его значение у Meta Platforms Inc. в среднем за 2014–2020 гг. выше 7, что гораздо выше норматива. Из чего следует, что краткосрочная задолженность может быть погашена немедленно.

Коэффициент критической ликвидности в среднем выше 8 при нормативе 1, что показывает большую возможность Meta Platforms Inc. в погашении краткосрочных обязательств с помощью денежных средств, быстрореализуемых ценных бумаг и ожидаемых денежных платежей (дебиторская задолженность).

В динамике на анализируемом периоде текущие обязательства в достаточной мере обеспечены оборотными активами, так как коэффициент покрытия в среднем за 2014–2020 гг. превышает 8 при нормативе 2. Коэффициент покрытия показывает, что

Анализ ликвидности баланса / Balance liquidity analysis

Показатели / Indicators	Компания / Company	2014 г. / 2014	2015 г. / 2015	2016 г. / 2016	2017 г. / 2017	2018 г. / 2018	2019 г. / 2019	2020 г. / 2020	Рекомендуемый норматив в практике / Recommended standard in practice	
									отечественной / domestic	зарубежной / international
Коэффициент абсолютной ликвидности	Meta	7,89	9,55	10,23	11,09	5,86	3,65	4,15	> 0,2	> 0,2
	Saudi	н/д	н/д	н/д	0,59	1,00	1,04	0,88		
Коэффициент критической ликвидности	Meta	9,1	10,9	11,6	12,6	6,9	4,3	4,9	0,8–1,0	0,7–0,8
	Saudi	н/д	н/д	н/д	1,5	1,8	1,7	1,4		
Коэффициент текущей ликвидности	Meta	9,63	11,22	11,94	12,91	7,19	4,40	5,05	2	2,0–2,5
	Saudi	н/д	н/д	н/д	1,70	2,08	1,89	1,64		

Источник / Source: составлено автором на основе данных МВФ / compiled by the author based on IMF data. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=41175> (дата обращения: 10.11.2021) / (accessed on 10.11.2021).

на каждый рубль его краткосрочных обязательств приходится более 8 руб. оборотных активов. Это говорит о высокой финансовой стабильности в случае одновременного обращения кредиторов.

Коэффициент абсолютной ликвидности у Saudi Arabian Oil Company в среднем за 2017–2020 гг. составляет 0,88, что в целом выше норматива, однако гораздо ниже — в 7 раз, чем у Meta Platforms Inc. за тот же период (6,19).

Коэффициент критической ликвидности у Saudi Arabian Oil Company в среднем 1,6 при нормативе 1. У Meta Platforms Inc. за 2017–2020 гг. он составил 7,2, что выше, чем у Saudi Arabian Oil Company в 4,5 раза.

Среднее значение коэффициента покрытия у Saudi Arabian Oil Company в 2017–2020 гг. 1,83, что на 8,5% ниже норматива (2) и в 4 раза ниже, чем у Meta Platforms Inc. (7,39). Только в 2018 г. коэффициент покрытия был выше норматива и составил 2,08. У Saudi Arabian Oil Company существует угроза финансовой нестабильности в случае одновременного обращения кредиторов.

Следующей важной задачей является исследование показателей финансовой устойчивости предприятия (табл. 6).

Исходя из вычисленных трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования на протяжении семи лет в 2014–2020 гг., финансовое состояние Meta Platforms Inc. следует охарактеризовать как абсолютно устойчивое, поскольку запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация совершенно не зависит

от внешних кредиторов. Подобная ситуация в реальной экономике в России встречается крайне редко.

Анализ трех показателей обеспеченности запасов источниками их формирования Saudi Arabian Oil Company на четырехлетнем интервале в 2017–2020 гг. позволяет признать, что у нефтяной организации нормальная устойчивость финансового состояния, гарантирующая платежеспособность. Три года (в 2017, 2019, 2020 гг.) у Saudi Arabian Oil Company было недостаточно собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат. И только в 2018 г. финансовое состояние Saudi Arabian Oil Company было абсолютно устойчивое.

Наряду с абсолютными показателями финансовую устойчивость характеризуют также финансовые коэффициенты (табл. 7).

По их значению у Meta Platforms Inc. в 2014–2020 гг. можно судить о следующем:

- обеспеченность организации собственными оборотными средствами достаточна для финансовой устойчивости на протяжении семи лет, в среднем коэффициент составил 0,7, что в 7 раз больше норматива;
- организация не нуждается в отвлечении собственных источников и в привлечении заемных для покрытия запасов, поскольку необходимость в них отсутствует;
- значение коэффициента маневренности относительно высокое — в среднем за семь лет составило 0,39, что положительно характеризует финансовое состояние организации;

Таблица 6 / Table 6

Анализ обеспеченности запасов источниками / Sources back-to-back analysis

Показатели / Indicators	Компания / Company	2014 г. / 2014	2015 г. / 2015	2016 г. / 2016	2017 г. / 2017	2018 г. / 2018	2019 г. / 2019	2020 г. / 2020
1. Источник формирования оборотных средств	Meta, B.USD	36,1	44,2	59,2	74,4	84,1	101,1	128,3
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	826,3	1028,4	1046,2	1101,1
2. Внеоборотные активы	Meta, B.USD	26,5	27,8	30,6	36,0	46,9	67,2	83,7
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	849,4	963,5	1085,9	1515,4
3. Наличие собственных оборотных средств	Meta, B.USD	9,6	16,5	28,6	38,4	37,3	33,9	44,6
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	-23,0	64,9	-39,7	-414,3
4. Долгосрочные пассивы	Meta, B.USD	2,7	3,3	2,9	6,4	6,2	17,3	16,1
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	127,2	134,0	232,3	570,0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	Meta, B.USD	12,3	19,7	31,5	44,8	43,5	51,2	60,7
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	104,2	198,9	192,6	155,7
6. Краткосрочные заемные средства	Meta, B.USD	1,4	1,9	2,9	3,8	7,0	15,1	15,0
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	149,1	184,4	215,6	243,2
7. Общая величина основных источников формирования запасов	Meta, B.USD	13,7	21,7	34,4	48,6	50,5	66,2	75,7
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	253,2	383,4	408,2	398,9
8. Общая величина запасов	Meta, B.USD	0	0	0	0	0	0	0
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	34	44	43	52
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных источников формирования запасов	Meta, B.USD	10	16	29	38	37	34	45
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	-57	21	-82	-466
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников	Meta, B.USD	12	20	32	45	43	51	61
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	70	155	150	104
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников формирования запасов	Meta, B.USD	14	22	34	49	50	66	76
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	219	340	366	347
12. Трехкомпонентный показатель	Meta, B.USD	(+..+.)	(+..+.)	(+..+.)	(+..+.)	(+..+.)	(+..+.)	(+..+.)
	Saudi, B.SAR	н/д	н/д	н/д	(-..+.)	(+..+.)	(-..+.)	(-..+.)

Источник / Source: составлено автором на основе данных МВФ / compiled by the author based on IMF data. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=41175> (дата обращения: 10.11.2021) / (accessed on 10.11.2021).

- необоротные активы составляют 61% от собственного капитала, что показывает среднее значение индекса постоянного актива;

- доля основных средств в стоимости активов организации 10% в 2014 г. и около 35% в 2020 г., о чем свидетельствует коэффициент реальной стоимости имущества;

- вероятность финансовых затруднений у организации низкая, поскольку коэффициент автономии в среднем за семь лет 0,86 при нормативе более 0,5;

- собственный капитал организации в 7 раз превышает заемные средства, что показывает коэффициент соотношения собственных и заемных средств;

- организация мало привлекает заемные средства, о чем свидетельствует плечо финансового рычага.

По финансовым коэффициентам Saudi Arabian Oil Company в 2017–2020 гг. можно сделать следующие выводы:

- обеспеченность организации собственными оборотными средствами достаточна для финансовой устойчивости только в 2018 г., когда коэффициент равен 0,17, а в 2017, 2019, 2020 гг. коэффициент меньше норматива;

- запасы в достаточной степени покрыты собственными средствами также только в 2018 г., когда коэффициент равен 1,49, в 2017, 2019, 2020 гг. запасы в недостаточной степени покрыты собст-

Таблица 7 / Table 7
Оценка относительных показателей финансовой устойчивости / Assessment of relative indicators of financial stability

Показатели / Indicators	Компания / Company	2014 г. / 2014	2015 г. / 2015	2016 г. / 2016	2017 г. / 2017	2018 г. / 2018	2019 г. / 2019	2020 г. / 2020	Рекомендуемые нормы / Recommended standards
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	Meta	0,70	0,76	0,83	0,79	0,74	0,51	0,59	> 0,1
	Saudi	н/д	н/д	н/д	-0,09	0,17	-0,10	-1,04	-
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	Meta	-	-	-	-	-	-	-	0,5 - 0,8
	Saudi	н/д	н/д	н/д	-0,68	1,49	-0,93	-7,97	-
Коэффициент маневренности собственного капитала	Meta	0,27	0,37	0,48	0,52	0,44	0,34	0,35	0,5
	Saudi	н/д	н/д	н/д	-0,03	0,06	-0,04	-0,38	-
Индекс постоянного актива	Meta	0,73	0,63	0,52	0,48	0,56	0,66	0,65	-
	Saudi	н/д	н/д	н/д	1,03	0,94	1,04	1,38	-
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	Meta	0,07	0,07	0,05	0,08	0,07	0,15	0,11	-
	Saudi	н/д	н/д	н/д	0,13	0,12	0,18	0,34	-
Коэффициент реальной стоимости имущества	Meta	0,10	0,12	0,13	0,16	0,25	0,34	0,35	> 0,5
	Saudi	н/д	н/д	н/д	0,71	0,68	0,69	0,66	-
Коэффициент автономии	Meta	0,90	0,89	0,91	0,88	0,86	0,76	0,81	> 0,5
	Saudi	н/д	н/д	н/д	0,75	0,76	0,70	0,58	-
Коэффициент финансовой устойчивости	Meta	0,10	0,11	0,09	0,12	0,14	0,24	0,19	-
	Saudi	н/д	н/д	н/д	0,25	0,24	0,30	0,42	-
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Meta	8,85	8,52	10,26	7,30	6,37	3,13	4,13	≥ 1
	Saudi	н/д	н/д	н/д	2,99	3,23	2,34	1,35	-
Коэффициент финансовой активности	Meta	0,10	0,11	0,09	0,12	0,14	0,24	0,19	< 1
	Saudi	н/д	н/д	н/д	0,25	0,24	0,30	0,42	-

Источник / Source: составлено автором на основе данных МВФ / compiled by the author based on IMF data. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=41175> (дата обращения: 10.11.2021) / (accessed on 10.11.2021).

Таблица 8 / Table 8

**Анализ рентабельности и прочих обобщающих показателей эффективности /
Analysis of profitability and other generalizing performance indicators**

Наименование показателя / Indicator	Компания / Company•	2014 г. / 2014	2015 г. / 2015	2016 г. / 2016	2017 г. / 2017	2018 г. / 2018	2019 г. / 2019	2020 г. / 2020
Рентабельность продаж (EBIT), %	Meta	39,9	35,1	45,0	49,7	44,6	41,0	38,0
	Saudi	н/д	н/д	н/д	58,8	59,3	54,5	44,7
Рентабельность совокупного капитала (EBIT), %	Meta	12,4	12,7	19,1	23,9	25,6	21,7	20,5
	Saudi	н/д	н/д	н/д	52,9	59,3	45,1	20,1
Рентабельность собственного капитала, %								
– исходя из прибыли от реализации	Meta	13,8	14,2	21,0	27,2	29,6	28,7	25,5
	Saudi	н/д	н/д	н/д	70,5	77,6	64,5	35,0
– исходя из чистой прибыли	Meta	8,1	8,3	17,2	21,4	26,3	18,3	22,7
	Saudi	н/д	н/д	н/д	34,3	40,5	31,6	16,8
Рентабельность затрат (EBIT), %	Meta	66,5	54,0	81,7	98,8	80,5	69,5	61,3
	Saudi	н/д	н/д	н/д	142,9	145,5	119,9	80,7
Величина затрат на доллар / риял реализованной продукции	Meta	0,18	0,16	0,14	0,13	0,17	0,18	0,19
	Saudi	н/д	н/д	н/д	0,38	0,38	0,42	0,50
Окупаемость затрат	Meta	5,69	6,25	7,29	7,46	5,97	5,54	5,15
	Saudi	н/д	н/д	н/д	2,64	2,61	2,36	2,02

Источник / Source: составлено автором на основе данных МВФ / compiled by the author based on IMF data. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=41175> (дата обращения: 10.11.2021) / (accessed on 10.11.2021).

венными источниками и нуждаются в привлечении заемных, поскольку коэффициент существенно меньше норматива;

- значение коэффициента маневренности низкое, возможности маневрирования капиталом ограничены, что негативно характеризует финансовое состояние организации;

- необоротные активы составляют около 100% от собственного капитала, что показывает среднее значение индекса постоянного актива;

- доля основных средств и запасов в стоимости активов организации в среднем за четыре года 68%, о чем свидетельствует коэффициент реальной стоимости имущества;

- вероятность финансовых затруднений организации возрастает, поскольку коэффициент автономии сократился с 0,75 в 2017 г. до 0,58 в 2020 г. при нормативе более 0,5;

- собственный капитал организации в 2,5 раза превышает заемные средства, что показывает ко-

эффициент соотношения собственных и заемных средств;

- организация активно привлекает заемные средства, о чем свидетельствует возрастающий коэффициент финансовой активности.

Сравнительный анализ финансовых коэффициентов организаций показывает, что цифровая компания Meta Platforms Inc. имеет большую независимость от внешних кредиторов, по сравнению с нефтяной Saudi Arabian Oil Company.

Динамика рентабельности и других обобщающих показателей эффективности деятельности организаций представлена в табл. 8.

По значению показателей у Meta Platforms Inc. в 2014–2020 гг. можно судить о следующем:

- коммерческая деятельность на протяжении семи лет прибыльная, что подтверждает рентабельность продаж, свидетельствующая о том, что в среднем доля прибыли от реализации в товарообороте составила 41,9%;

- эффективность использования всего имущества организации в среднем 19,4%;
- рентабельность собственного капитала по чистой прибыли составила в среднем 17,5%;
- рентабельность затрат, исчисленная по прибыли от реализации, составила в среднем 73,2% прибыльности;
- величина затрат на один доллар реализованной продукции составляет 16 центов;
- с каждого доллара, вложенного в себестоимость продукции, в среднем получено 6,19 долларов выручки.

Эффективность деятельности Saudi Arabian Oil Company в 2017–2020 гг. следующая:

- рентабельность продаж в среднем составила 54,3%;
- негативная тенденция изменения эффективности использования всего имущества организации — рентабельность совокупного капитала сократилась с 52,9% в 2017 г. до 20,1% в 2020 г.;
- рентабельность собственного капитала по чистой прибыли и рентабельность затрат также сокращаются, соответственно, с 34,3% в 2017 г. до 16,8% в 2020 г. и со 142,9 до 80,7%;
- величина затрат на один саудовский риял реализованной продукции составляет 0,42 рияла 16 центов;
- с каждого рияла, вложенного в себестоимость продукции в среднем получено 2,41 рияла выручки.

ВЫВОДЫ

Крупнейшие технологические компании изменили глобальный рынок. В условиях множественности целеполагания интересным является представленный в работе сравнительный финансовый анализ деятельности классической нефтяной организации Saudi Arabian Oil Company с инновационной цифровой компанией Meta Platforms Inc.

В 2020–2022 гг. пять производителей цифровых товаров Apple inc., Microsoft, Alphabet Inc., Facebook, Tencent по капитализации входили в топ-12 мировых лидеров наряду с Saudi Aramco, Amazon Inc., Alibaba Group, Berkshire Hathaway Inc., Visa Inc., JPMorgan

Chase, Johnson & Johnson, Tesla, Inc. В период пандемии цифровые компании значительно укрепили свои рыночные позиции на фоне традиционных фирм. Сравнительная финансово-экономическая характеристика в 2014–2020 гг. крупнейшей цифровой компании Meta Platforms Inc. и нефтяной организации Saudi Arabian Oil Company показала, что размер нефтяной компании пока еще больше цифровой, но разрыв существенно сократился с 7 раз в 2017 г. до 3 раз в 2020 г., при этом показатели ликвидности баланса цифровой организации в 4–7 раз выше нефтяной компании. Финансовое состояние Meta Platforms Inc. абсолютно устойчивое и организация совершенно не зависит от внешних кредиторов, тогда как у нефтяной организации не во все годы достаточно собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат. Экономическая эффективность функционирования нефтяной компании пока выше, чем у цифровой компании, которая вкладывает огромные финансовые средства в нематериальные инвестиции для рыночного доминирования. Однако в динамике рентабельности деятельности Saudi Arabian Oil Company за последние четыре года сократилась практически в два раза. В среднесрочной перспективе при сохранении тренда и конъюнктуры рынка может произойти опережение цифровой компанией Meta Platforms Inc. нефтяной компании Saudi Arabian Oil Company по показателям размеров и эффективности.

Показатели ликвидности и финансовой устойчивости цифровой компании значительно превышают рекомендуемые в научной литературе и на практике нормативы, разработанные для традиционных отраслей, и требуют увеличения в 4–7 раз для цифровых компаний, что имеет значение для внутренних и внешних пользователей финансового анализа.

Выявленные особенности и закономерности функционирования и развития системы финансовых ресурсов цифровых компаний необходимо учитывать органам государственной власти при выстраивании регуляторной политики и хозяйственным субъектам при построении и реализации стратегии и тактики на соответствующих традиционных и новых рынках в условиях цифровизации.

БЛАГОДАРНОСТИ

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) и Экспертного института социальных исследований (ЭИСИ) в рамках научного проекта № 21-011-31619. Волгоградский государственный аграрный университет, Волгоград, Россия.

ACKNOWLEDGEMENTS

The research was supported by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR) and the Expert Institute for Social Research (EISR) as part of research project No. 21-011-31619. Volgograd State Agrarian University, Volgograd, Russia.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Hojnik J. Technology neutral EU law: Digital goods within the traditional goods/services distinction. *International Journal of Law and Information Technology*. 2017;25(1):63–84. DOI: 10.1093/ijlit/eaw009
2. Скоков Р.Ю. Цифровые аддитивные товары и COVID-19: запретить нельзя ограничить. Генезис ноономики: HTTP, диффузия собственности, социализация общества, солидаризм. Сб. пленар. докл. Объедин. междунар. конгр. “СПЭК-ПНО-2020”. Т. 2. М.: ИНИР; 2021:205–216. URL: https://inir.ru/wp-content/uploads/2021/06/Сборник_СПЭК-ПНО-2020_том-2_макет.pdf (дата обращения: 13.03.2022).
Skokov R. Yu. Digital addictive goods and COVID-19: Banning can’t be restricted. In: Genesis of noonomics: Scientific and technological progress, diffusion of property, socialization of society, solidarism. Coll. plenary rep. Joint int. congr. “SPEC-PSE-2020”. Vol. 2. Moscow: Vitte Institute for New Industrial Development; 2021:205–216. URL: https://inir.ru/wp-content/uploads/2021/06/Collection_SPEK-PNO-2020_volume-2_layout.pdf (accessed on 13.03.2022). (In Russ.).
3. Скоков Р.Ю. Поведенческий дизайн: экономические блага и социально-политическое манипулирование. Волгоград: Изд-во ВолГУ; 2022. 104 с.
Skokov R. Yu. Behavioral design: Economic goods and socio-political manipulation. Volgograd: Volgograd State University Publ.; 2022. 104 p. (In Russ.).
4. Bukht R., Heeks R. Defining, conceptualizing and measuring the digital economy. Development Informatics Working Paper Series. 2017;(68).URL: <https://diodeweb.files.wordpress.com/2017/08/diwp68-diode.pdf>
5. Kokh L., Kokh Yu., Prosalova V. Disclosure of intellectual capital by digital companies. In: Ilin I.V., ed. Proc. Int. conf. on digital technologies in logistics and infrastructure (ICDTLI 2019). (St. Petersburg, 4–5 April, 2019). Dordrecht: Atlantis Press; 2019:193–198. DOI: 10.2991/icdtli-19.2019.36
6. Büttner R., Müller E. Changeability of manufacturing companies in the context of digitalization. *Procedia Manufacturing*. 2018;17:539–546. DOI: 10.1016/j.promfg.2018.10.094
7. Gebauer H., Fleisch E., Lamprecht C., Wortmann F. Growth paths for overcoming the digitalization paradox. *Business Horizons*. 2020;63(3):313–323. DOI: 10.1016/j.bushor.2020.01.005
8. Schallmo D., Rusnjak A., Anzengruber J., Werani T., Jünger M., eds. Digitale Transformation von Geschäftsmodellen: Grundlagen, Instrumente und Best Practices. Wiesbaden: Springer Gabler; 2017. 700 p. DOI: 10.1007/978-3-658-12388-8
9. Zollenkop M., Lässig R. Digitalisierung im Industriegütergeschäft. In: Schallmo D., Rusnjak A., Anzengruber J., Werani T., Jünger M., eds. Digitale Transformation von Geschäftsmodellen: Grundlagen, Instrumente und Best Practices. Wiesbaden: Springer Gabler; 2017:59–95. DOI: 10.1007/978-3-658-12388-8_3
10. Machado C. G., Winroth M., Carlsson D., Almström P., Centerholt V., Hallin M. Industry 4.0 readiness in manufacturing companies: Challenges and enablers towards increased digitalization. *Procedia CIRP*. 2019;81:1113–1118. DOI: 10.1016/j.procir.2019.03.262
11. Когденко В.Г. Методика финансового анализа компаний цифровой экономики. *Учет. Анализ. Аудит*. 2018;5(3):94–109. DOI: 10.26794/2408-9303-2018-5-3-94-109
Kogdenko V. G. Methodology of the financial analysis of digital companies. *Uchet. Analiz. Audit = Accounting. Analysis. Auditing*. 2018;5(3):94–109. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408-9303-2018-5-3-94-109
12. Monastyrsky U. E. Role of losses in the financial statements of digital companies. In: Ashmarina S. I., Mantulenko V. V., eds. Current achievements, challenges and digital chances of knowledge based economy. Cham: Springer-Verlag; 2021:341–346. (Lecture Notes in Networks and Systems. Vol. 133). DOI: 10.1007/978-3-030-47458-4_40
13. Ахтямов М.К., Гончар Е.А., Тихонова Н.В. Оценка интеллектуального капитала организации как элемента внутренней стоимости предприятия. *Креативная экономика*. 2016;10(8):945–960. DOI: 10.18334/ce.10.8.35851
Akhtyamov M. K., Gonchar E. A., Tikhonova N. V. Evaluation of the company’s intellectual capital as the element of the company’s intrinsic value. *Kreativnaya ekonomika = Journal of Creative Economy*. 2016;10(8):945–960. (In Russ.). DOI: 10.18334/ce.10.8.35851
14. Духнич Ю. Интеллектуальный капитал: составляющие, управление, оценка. Корпоративный менеджмент. 26.08.2014. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/competit/Intellectual_Capital.shtml
Dukhnich Yu. Intellectual capital: Components, management, evaluation. *Korporativnyi menedzhment*. Aug. 26, 2014. URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/competit/Intellectual_Capital.shtml (In Russ.).

15. Sveiby K. E. Methods for measuring intangible assets. 2001. URL: <https://www.sveiby.com/files/pdf/intangiblemethods.pdf>
16. Govindarajan V., Rajgopal S., Srivastava A. Why we need to update financial reporting for the digital era. Harvard Business Review. June 08, 2018. URL: https://hbr.org/2018/06/why-we-need-to-update-financial-reporting-for-the-digital-era?referral=03758&cm_vc=rr_item_page.top_right
17. Krishnan S. Digital companies and the valuation of intangible assets. Toptal. 2015. URL: <https://www.toptal.com/finance/valuation/valuation-of-intangible-assets>
18. Заман А. Репутационный риск: управление в целях создания стоимости. Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес; 2008. 416 с.
Zaman A. Reputational risk: How to manage for value creation. Upper Saddle River, NJ: FT Press; 2003. 308 p. (Management Briefings Executive Series). (Russ. ed.: Zaman A. Reputatsionnyi risk: upravlenie v tselyakh sozdaniya stoimosti. Moscow: Olymp-Business; 2008. 416 p.).
19. Govindarajan V., Rajgopal S., Srivastava A. Why financial statements don't work for digital companies. Harvard Business Review. Feb. 26, 2018. URL: <https://hbr.org/2018/02/why-financial-statements-dont-work-for-digital-companies>
20. McKenzie R.B., Tullock G. The new world of economics: A remake of a classic for new generations of economics students. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag; 2012. 559 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / ABOUT THE AUTHOR



Роман Юрьевич Скоков — доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и логистики в АПК, Волгоградский государственный аграрный университет, Волгоград, Россия

Roman Yu. Skokov — Dr. Sci. (Econ.), Prof., Department of Management and Logistics in the Agro-Industrial Complex, Volgograd State Agrarian University, Volgograd, Russia

<https://orcid.org/0000-0003-1026-0538>

rskokov@mail.ru

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Conflicts of Interest Statement: The author has no conflicts of interest to declare.

Статья поступила в редакцию 13.03.2022; после рецензирования 27.03.2022; принята к публикации 27.04.2022.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

The article was submitted on 13.03.2022; revised on 27.03.2022 and accepted for publication on 27.04.2022.

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