

УДК 658.15:005.52

Стратегічний аналіз фінансового потенціалу підприємства

Ковальчук Т.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Худик О.Б.

аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто проблеми методології стратегічного аналізу фінансового потенціалу на підґрунті моделювання досяжного рівня зростання. Встановлено, що для ефективного управління фінансовим потенціалом необхідно забезпечити узгодженість системи стратегічних цілей підприємства. Розроблено методику стратегічного аналізу фінансового потенціалу підприємства, орієнтовану на конгломеративний тип розвитку.

Ключові слова: леверидж, стратегічний аналіз, стратегічні цілі, темп досяжного зростання, фінансова стратегія, фінансовий потенціал.

Kovalchuk T.M., Khudik O.B. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены проблемы методологии стратегического анализа финансового потенциала на основе моделирования достижимого уровня роста. Установлено, что для эффективного управления финансовым потенциалом необходимо обеспечить согласованность системы стратегических целей предприятия. Разработана методика стратегического анализа финансового потенциала предприятия, ориентированная на конгломеративный тип развития.

Ключевые слова: леверидж, стратегический анализ, стратегические цели, темп достижимого роста, финансовая стратегия, финансовый потенциал.

Kovalchuk T.M., Khudik O.B. THE STRATEGIC ANALYSIS OF ENTERPRISE'S FINANCIAL POTENTIAL

The methodological problems of financial potential strategic analysis on the basis of accessible growth level modeling are discussed in the article. It is proved that for efficient financial potential management it is necessary to coordinate the system of company's strategic objectives. The methodology of financial potential strategic analysis oriented to conglomerate type of development is substantiated.

Keywords: leverage, strategic analysis, strategic objectives, growth rate attainable, financial strategy, financial potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах високого рівня невизначеності та ризику, загострення економічної та політичної нестабільності в країні умовою досягнення глобальних цілей, створення стійких конкурентних переваг і забезпечення інвестиційної привабливості підприємств борошномельно-круп'яної промисловості є нарощення внутрішнього фінансового потенціалу.

Фінансовий потенціал підприємства як об'єкт стратегічного аналізу не може бути статичним. Навпаки, важливою його сутнісною характеристикою є динамічність (поточний фінансовий потенціал, сформований як результат минулої діяльності, визначає можливість функціонування підприємства та довгострокового майбутнього розвитку для зростання наявного потенціалу в перспек-

тиві). Отже, стратегічний аналіз як функція фінансового менеджменту повинен бути орієнтованим на пошук внутрішніх резервів і джерел економічного зростання в стратегічній перспективі. Проте методики вітчизняного фінансового аналізу ще не достатньо збагачені сучасними інноваційними методами дослідження, які б забезпечили вивчення фінансового потенціалу в динаміці та розвитку, а також забезпечили прогнозування його стратегічної поведінки. Все це свідчить про підвищення актуальності розроблення інноваційного методичного підходу до моделювання стратегічної поведінки фінансового потенціалу, спрямованого на забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного аналізу фінансового потенціалу розглядають такі вітчизняні

та зарубіжні вчені, як І.О. Бланк [1], Дж.К. Ван Хорн [2], В.В. Ковальов [3], Г.О. Крамаренко [4], К.І. Редченко [5], С. Росс [6], Р.С. Хігінс [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досі у стані формування перебувають методологічні та методичні засади означеного аналізу (за реалізації своєї функціональної ролі аналіз не завжди ґрунтується на системному та комплексному підході). Особливої уваги потребують методологічні питання моделювання фінансового потенціалу підприємства для обґрунтування стратегічних управлінських рішень фінансового характеру. Досить повільно відбувається заміна методичного забезпечення стратегічного аналізу, і, як наслідок, сьогодні відсутні методики стратегічного аналізу фінансового потенціалу, орієнтовані на конгломеративний тип розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб розвинути методику стратегічного фінансового аналізу фінансового потенціалу підприємства на підґрунті концепції моделювання досяжного рівня зростання та визначення ефектів інвестиційного та операційного левелю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління передбачає залучення нової ймовірної інформації, яка виникає в умовах конгломеративного розвитку підприємства. Проте традиційні методики дослідження в умовах асиметрії достовірної інформації не в змозі забезпечити стратегічні управлінські рішення щодо фінансового потенціалу. Це потребує запровадження покрокового переходу від формалізованих прийомів аналізу до динамічних і прив'язки їх до формальної схеми стратегічного аналізу. Методика оцінки рівня та ефективності використання фінансового потенціалу залежить від встановленої мети та системи цілей господарюючого суб'єкта.

У науковій літературі [8–10] досить часто констатується, що основною метою діяльності підприємства є максимізація прибутку протягом фіксованого періоду часу. Це твердження є спрощенням закономірностей господарювання, оскільки не враховує дві важливі обставини. По-перше, у процесі своєї діяльності підприємство не завжди є прибутковим, або рівень прибутку є незначним, що зумовлене переважно впливом зовнішнього середовища. Так, в умовах загострення конкуренції для підприємства зростає значення збереження своєї частки ринку, тому заради

досягнення цієї стратегічної мети в поточному періоді можуть знижувати ціни і, відповідно, скорочувати прибуток. По-друге, необхідно враховувати, що отримання максимального рівня прибутку супроводжується максимальними рівнем ризику, реалізація якого може призвести до зниження результативності діяльності підприємства і, як наслідок, навіть до банкрутства. Тому максимізацію прибутку не можна розглядати як єдину кінцеву мету господарської діяльності.

Останнім часом дедалі більшого розповсюдження одержала модель максимізації ринкової вартості підприємства [1; 11; 12]. При цьому максимізація прибутку стає похідною від більш глобальної мети діяльності підприємства. Для досягнення цієї пріоритетної мети допускається тимчасове скорочення рівня прибутку (в період виведення на ринок нових видів продукції або освоєння нових стратегічних зон господарювання) заради забезпечення стійких перспектив розвитку та досягнення зростання вартості підприємства.

Ще однією альтернативою максимізації прибутку є встановлення ключового пріоритету «максимізація темпів зростання підприємства». На думку У. Баумоля [13], Р. Маррриса [14], основним показником, який характеризує зростання підприємства, є темп зростання обсягу продажу. Відповідно до цього підходу зростання доходу від реалізації відображає позитивне ставлення споживачів до продукції підприємства, конкурентне становище підприємства на ринку і його посилення. Якщо ж обсяг продажу знижується, то підприємство втрачає конкурентні переваги.

Крім розглянутих вище основних цілей своєї діяльності, підприємства можуть обирати й інші орієнтири: максимізація доданої вартості, мінімізація виробничих витрат, підвищення якості продукції, посилення конкурентних позицій шляхом впровадження інновацій тощо.

Отже, мета діяльності підприємства як складної соціально-економічної системи, що характеризується складною структурою взаємодії внутрішніх факторів і безперервним взаємозв'язком із факторами зовнішнього середовища, не визначається одним ключовим критерієм, а може бути адекватно представлена тільки сукупністю цілей. Важливою проблемою є узгодження набору цілей підприємства, оскільки вони можуть мати різну спрямованість і навіть бути суперечливими. Одним із варіантів її вирішення є встановлення пріоритетів, що зумовлює виникнення

ієрархії цілей (основних, проміжних і допоміжних), яка є деревом цілей. В цій ситуації виникає необхідність пошуку оптимальних компромісних рішень, які будуть враховувати різні цільові орієнтири діяльності підприємства.

Стратегічне управління, спрямоване на нарощування фінансового потенціалу підприємства, вимагає ретельного збалансування цілей стосовно обсягів продажів, рентабельності діяльності та структури капіталу. Основне завдання аналізу полягає в обґрунтуванні рівня зростання продажів відповідно до поточного стану фінансового потенціалу підприємства та кон'юнктури товарного та фінансового ринків. У зв'язку з цим зростає значення моделювання рівня досяжного зростання (SGR – sustainable growth rate), тобто обґрунтування максимального рівня зростання обсягу продажів на підґрунті прогнозованих коефіцієнтів рентабельності продажів, структури капіталу та реінвестованого прибутку.

Значну увагу дослідженню цього питання приділили С. Росс, Р. Вестерфілд, Б. Джордан [6, с. 120]. Вони пропонують оцінювати рівень досяжного зростання за допомогою коефіцієнта досяжного зростання:

$$SGR = \frac{P_{BK} * K_p}{1 - P_{BK} * K_p}, \quad (1)$$

де P_{BK} = ЧП/ВК – рентабельність власного капіталу; ЧП – чистий прибуток; ВК – середньорічна вартість власного капіталу підприємства.

Р.С. Хігінс [7] довів, що досягнення бажаного темпу економічного зростання підприємства залежить від фінансової політики, а ефективність управлінських рішень стосовно її коригування визначає досяжність цільового темпу зростання. За цих умов, звичайно, можна погодитися з Р.С. Хігінсом та запропонованою ним концепцією, відповідно до якої обґрунтовується можливий темп приросту обсягів продажу, що не порушує фінансову рівновагу підприємства. На цьому підґрунті запропонована ним модель стійкого зростання:

$$SGR = \frac{ЧП * K_p * A * K_{oa}}{ЧД * BK * K_{фз} * K_{oa} * 100\%} * 100\% = ЧПП * K_p * \quad (2)$$

де ЧП – чистий прибуток; K_p – коефіцієнт реінвестування прибутку (частка чистого прибутку, не розподіленого між власниками); А – середньорічна вартість активів; K_{oa} = ЧД/А – коефіцієнт оборотності активів; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції; ВК – середньорічна вартість власного капіталу; $K_{фз}$ = А/ВК – коефіцієнт фінансової залежності.

Реалізація цієї моделі дає змогу визначити оптимальний рівень приросту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на основі підбору базових значень основних її параметрів. Відхилення від оптимального значення дасть змогу визначити потребу додаткового залучення капіталу або виявити надлишковий обсяг фінансових ресурсів через порушення фінансової рівноваги. Отже, побудована таким чином модель та її реалізація дадуть змогу здійснювати управління темпами розвитку підприємства за фінансовими показниками. Проте така статична модель ґрунтується на припущенні, що базовий рівень критичних індикаторів господарської діяльності є незмінним (тобто підприємство функціонує в умовах внутрішньої та зовнішньої стабільності). У сучасних умовах досягти цього неможливо. В умовах нестабільності та ризику вищезазначене породжує об'єктивну необхідність орієнтації стратегічного управління на динамічні моделі зростання. З метою обґрунтування рішень щодо визначення фінансової рівноваги в умовах нетрадиційного розвитку підприємства необхідно стратегічний аналіз будувати відповідно до логіки розвитку підприємства. Для цього запропоновано використовувати динамічну модель фінансової рівноваги.

За результатами дослідження встановлено, що обґрунтування сценарію подій під час порушення стійкого стану повинно здійснюватися із врахуванням зміни фінансового потенціалу. Дж.К. Ван Хорном [2, с. 210–215] доведено, що в дійсності зростання власного капіталу та чистого доходу незбалансовані у часі. Початковий рівень чистого доходу (ЧД₀) і власного капіталу (ВК₀) вводяться в модель як основа для подальшого розвитку подій, а як обмежувальні фактори – сума дивідендів, які підлягають виплаті (Д), й обсяг додатково залучених внесків власників до зареєстрованого капіталу (В). Враховуючи вплив вищезазначених змінних (факторів) та формалізувавши модель (2) на початковий власний капітал, чистий дохід, прогнозні внески власників і дивіденди, одержимо модель (3), яка дає змогу визначити новий рівень чистого доходу, який можна досягнути:

$$SGR = \frac{[(BK_0 + B - D) * (1 + K_{ck}) * K_{oa}]}{1 - ЧПП * (1 + K_{ck}) * K_{oa}} * \left(\frac{1}{ЧД_0}\right) - 1. \quad (3)$$

Розрахунок показника SGR здійснюється на підставі даних фінансової звітності ДП «Неполоковецький КХП» (табл. 1).

Через те, що підприємство не планує зростання власного капіталу за рахунок внесків

власників, розрахований рівень досяжності зростання дорівнюватиме:

$$SGR_1 = \frac{22701,5 * 1,047 * 1,422}{1 - 0,026 * 1,047 * 1,422} * \frac{1}{33835} = 0,0395. \quad (4)$$

Для обґрунтування рівня досяжного зростання нами розроблено такий сценарій, відповідно до якого прогнозне значення коефіцієнта закріплення активів 0,6 (коефіцієнта оборотності активів – 1,667); чиста рентабельність продажу – 0,035, коефіцієнт структури капіталу – 0,09. Тоді рівень досяжного зростання становитиме:

$$SGR_2 = \frac{22701,5 * 1,09 * 1,667}{1 - 0,035 * 1,09 * 1,667} * \frac{1}{33835} = 0,301. \quad (5)$$

Зазначимо, що таке зростання SGR можливе за рахунок підвищення ефективності діяльності, яке приведе до зростання розміру реінвестованого прибутку, і коефіцієнта структури капіталу. До речі, таке зростання чистого доходу можливе тільки в одному році, адже навіть якщо ефективність діяльності залишатиметься на підвищеному рівні, то для підтримання SGR на рівні 30,1% коефіцієнт структури капіталу повинен постійно зростати. За умови, що коефіцієнти структури капіталу, оборотності активів і чиста рентабельність продажів залишаються незмінними, розрахований на кінець майбутнього року рівень досяжного зростання із врахуванням зростання обсягу чистого доходу ($33\ 835 * 1,301 = 44\ 019$) та власного капіталу ($33\ 835 * 1,301 * 0,035 + 22\ 701,5 = 24\ 242$) дорівнюватиме:

$$SGR' = \frac{24242 * 1,09 * 1,667}{1 - 0,035 * 1,09 * 1,667} * \frac{1}{44019} = 0,068. \quad (6)$$

Отже, модель дає змогу оцінити досяжний рівень зростання за змінних умов на перспективу. Саме тому високий рівень показника SGR одного року не означає, що досягнутий рівень зростання збережеться в майбутньому.

На практиці цього можна досягти за умови, що в подальшому матиме місце позитивний приріст змінних.

За результатами дослідження визначено, що збалансоване зростання власного капіталу досягається за умови пропорційного зростання чистого доходу. Для збалансування двох рівнів зростання потрібно змінити один або декілька показників (коефіцієнт структури капіталу, чисту рентабельність продажів, коефіцієнт оборотності активів). Обґрунтування відповідності показників різних планів зростання в процесі аналізу можна забезпечити, підставляючи різні значення показників у модель рівня досяжного зростання.

В процесі подальшого аналізу потрібно дослідити досяжний темп зростання чистого прибутку та активів. Через той факт, що підприємство у процесі своєї діяльності прагне досягти набір стратегічних цілей шляхом максимізації (мінімізації) відповідних показників (чистого доходу, чистого прибутку, вартості активів, доданої вартості, витрат), важливим питанням методики стратегічного фінансового аналізу є розвиток підходу до моделювання досяжного рівня зростання активів (сукупного капіталу) та чистого прибутку.

У зв'язку з тим, що зростання активів (сукупного капіталу) та чистого прибутку підприємства не пропорційні зростанню чистого доходу (за рахунок наявності у складі ресурсів підприємства постійної частини активів, а у складі сукупних витрат господарської діяльності постійних витрат, які не залежать від обсягу продажу), виникає необхідність визначення впливу інвестиційного левериджу на зміну темпів приросту активів і операційного левериджу на зміну темпів приросту чистого прибутку.

Таблиця 1

**Вихідні дані для моделювання рівня досяжного зростання
ДП «Неполоковецький КХП»**

№	Показник	Значення
1	Середньорічна вартість активів (капіталу), тис. грн.	23 773,5
2	Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	22 701,5
3	Середньорічна вартість позикового капіталу, тис. грн.	1 072
4	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	33 835
5	Чистий прибуток, тис. грн.	833
6	Частка реінвестованого прибутку	1
7	Коефіцієнт чистої рентабельності продажу	0,026
8	Коефіцієнт структури капіталу	0,047
9	Коефіцієнт закріплення активів	0,703
10	Коефіцієнт оборотності активів	1,422

Джерело: [15]

Варто зазначити, що операційний леве-ридж показує залежність прибутку підприємства від рівня постійних витрат у сукупних витратах [16]. Постійні витрати (ПВ) не змінюються пропорційно до обсягу продажу, і, як результат, чиста рентабельність продажів не змінюється пропорційно до зростання чистого доходу. Нехай приріст чистої рентабельності продажів дорівнює y , а питома вага змінних витрат – $PB_{ЗВ}$, тоді:

$$ЧРП_0 * (1 + y) = \left(\frac{ЧД(1 - PB_{ЗВ})}{ЧД} - \frac{ПВ}{ЧД(1 + SGR)} \right) * (1 - T) = (1 - PB_{ЗВ} - \frac{K_{ПВ}}{1 + SGR}) * (1 - T), \quad (7)$$

де $K_{ПВ}$ – відношення постійних витрат до чистого доходу від реалізації продукції.

$$ЧРП_0 * (1 + y) = (1 - PB_{ЗВ} + K_{ПВ}) * (1 - T) + (\frac{K_{ПВ}}{1 + SGR}) * (1 - T). \quad (8)$$

Оскільки $(1 - PB_{ЗВ} + K_{ПВ}) * (1 - T) = ЧРП_0$, то:

$$ЧРП_0 * (1 + y) = ЧРП_0 + (K_{ПВ} - \frac{K_{ПВ}}{1 + SGR}) * (1 - T). \quad (9)$$

$$\text{Звідси: } K_{ПВ} \frac{SGR}{ЧРП_0} * \frac{SGR}{1 + SGR} * (1 - T), \quad (10)$$

$$ТП_{ЧП} = (1 + SGR) * (1 + y) - 1, \quad (11)$$

де $ТП_{ЧП}$ – темп приросту чистого прибутку, T – ставка податку на прибуток.

Отже, якщо темп приросту чистого доходу складає 3,95%, а співвідношення постійних витрат до чистого доходу – 6,3%, то темп приросту чистого прибутку:

$$y = \frac{0,063}{0,026} * \frac{0,0395}{1 + 0,0395} * (1 - 0,18) = 2,42 * 0,04 * 0,82 = 0,079$$

$$ТП_{ЧП} = (1 + 0,0395) * (1 + 0,079) - 1 = 0,1216$$

$$ТП_{ЧП}' = 833 * (1 + 0,1216) = 934 \text{ (тис. грн.)} \quad (12)$$

Виходячи з того, що зростання власного капіталу відбувається тільки за рахунок нерозподіленого прибутку, алгоритм розрахунку його прогнозного рівня буде таким:

$$BK' = BK_0 + ЧП' * K_0 = 23773,5 + 934 * 1 = 24707,5. \quad (13)$$

Ефект більш швидкого зростання чистого доходу від реалізації порівняно з темпами зростання активів ($ТП_A$) (оскільки частина активів підприємства є умовно-постійною у довгостроковому періоді) можна визначити за рахунок інвестиційного леве-риджу. До того ж за рахунок впливу таких умовно-постійних активів (ПА) рівень коефіцієнта оборотності активів за умови зростання обсягу продажу буде змінним, а $SGR \neq ТП_A$. Через те, що приріст коефіцієнта оборотності активів дорівнює

x (пропорційно до чистого доходу від реалізації продукції змінюються лише умовно-змінні активи (ЗА), а інша частина активів залишається постійною), то:

$$ЧД_0 = (ПВ_{ЗА} * ЧД_0 + ПА) * K_{oa0}, \quad (14)$$

$$ЧД_1 = (ПВ_{ЗА} * ЧД_1 + ПА) * K_{oa1}. \quad (15)$$

Знаючи, що $K_{oa1} = K_{oa0} * (1 + x)$, а $ЧД_1 = ЧД_0 * (1 + SGR)$, можна записати рівність:

$$(ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА) * K_{oa0} * (1 + x) = (ПВ_{ЗА} * ЧД_0 + ПА) * K_{oa0} * (1 + SGR), \quad (16)$$

$$x = \frac{(ПВ_{ЗА} * ЧД_0 + ПА) * (1 + SGR)}{ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА} - 1 = 1 + \frac{ПА * SGR}{(ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА)} - 1. \quad (17)$$

Оскільки $ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА = A$, то:

$$x = \frac{ПА * SGR}{A} = ПБ_{ПА} * SGR, \quad (18)$$

$$ТП_A = \frac{1 + SGR}{1 + ПБ_{ПА} * SGR} - 1, \quad (19)$$

де $ТП_A$ – темп приросту активів, $ПБ_{ПА}$ – питома вага умовно-постійних активів у загальній вартості активів, $ПВ_{ЗА}$ – питома вага умовно-змінних активів у загальній вартості активів.

Реалізація цього алгоритму дає змогу визначити, що темп приросту активів з урахуванням питомої ваги постійних активів у загальній вартості активів (55%) і прогнозного рівня зростання обсягів продажу на 3,95% становитиме:

$$ТП_A = \left(\frac{1 + 0,0395}{1 + 0,55 * 0,0395} \right) - 1 = 0,1742, \quad (20)$$

$$A' = 23773,5 * (1 + 0,1742) = 27914,8, \quad (21)$$

$$\Delta A = 23773,5 * 0,1742 = 4141,34 \text{ (тис. грн.)} \quad (22)$$

Результати дослідження засвідчують, що власний капітал підприємства зростає тільки на суму нерозподіленого прибутку (934 тис. грн.), для зростання активів (капіталу) потрібно залучати позиковий капітал (4141,34 – 934 = 3207,34), що приведе до значного зростання коефіцієнта структури капіталу з 0,047 до 0,1298 та підвищення рівня фінансового леве-риджу. Виявлено, що лише частина такого зростання може бути забезпечена за рахунок автоматичного збільшення кредиторської заборгованості, тому фактичний рівень зростання активів підприємства знаходитиметься у інтервалі [24 707,5; 27 914,8].

Висновки з цього дослідження. У статті здійснено теоретичне узагальнення проблем методології стратегічного аналізу фінансового потенціалу на підґрунті моделювання досяжного рівня зростання в нетрадиційних умовах діяльності підприємства. Встановлено, що розроблення управлінських рішень

фінансового характеру повинне виходити з узгодження множини стратегічних цілей підприємства. Розроблено методику стратегічного аналізу фінансового потенціалу підприємства, орієнтовану на конгломеративний тип розвитку. Використання цього підходу до

моделювання стратегічної поведінки фінансового потенціалу для обґрунтування стратегічних рішень фінансового характеру дає змогу спрогнозувати темпи зростання чистого доходу, чистого прибутку, активів (сукупного капіталу), реальні для підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / І.О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн ; пер. с англ. ; гл. ред. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
5. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навчальний посібник] / К.І. Редченко. – 2-ге вид., доп. – Львів : Новий Світ 2000, 2003. – 272 с.
6. Основы корпоративных финансов / [С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан]. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2001. – 720 с.
7. Хигинс Р. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений / Р. Хигинс. – М. : Вильямс, 2007.
8. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орехова, А.І. Костюченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 313–316.
9. Рогов А.В. Розвиток системи управління фінансовими результатами підприємства в сучасних умовах / А.В. Рогов // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління» – 2012. – Вип. 21–22. – Ч. 1. – С. 249–254.
10. Скрипник І.М. Соціально-економічна сутність категорії «прибуток підприємства» / І.М. Скрипник, Н.С. Кострубіцька // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 287–296.
11. Андрєєва Т.Є. Теоретичні засади формування системи фінансового менеджменту підприємства / Т.Є. Андрєєва, Д.А. Терещенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34.– С. 255–259.
12. Фінансовий менеджмент : [підручник] / за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 344 с.
13. Business behavior, value and growth / red ed. W.J. Baumol. – Harcourt : Brace and World, 1959.
14. Marris R. The Economic Theory of Managerial Capitalism. Glencoe, IL, Free Press of Glencoe, 1964.
15. SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
16. Ковальчук Т.М. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / Т.М. Ковальчук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 424 с.