

**СЕКЦИЯ №1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

**СЕКЦИЯ №2.
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ
«СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ»**

Бобыль В.В., Пикулина Н.Ю., Пикулина Е.В.

Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна,
г. Днепро

Статья посвящена вопросам научных подходов к определению сущности и содержательного аспекта понятия «стоимость компании», а также научной концепции сущности активов и их классификации.

Глобализация экономических процессов, скоротечное развитие рыночной среды становится основанием для формирования новых стратегий управления. Одна из самых современных концепций менеджмента – управление стоимостью предприятия, которая позволяет достичь стабильного движения в направлении роста стоимости предприятия, обеспечить его развитие в долгосрочной перспективе и способствует повышению эффективности процесса привлечения инвестиционного капитала.

Концепция управления стоимостью предприятия зародилась в 80-х гг. XX в. В ее основу положено понимание того, что в управлении главной целью является формирование адекватной рыночной стоимости предприятия, то есть устранение разницы между реальной стоимостью предприятия, основанная на стоимости его имущества и эффективности его финансово-хозяйственной деятельности, и оценочной стоимостью, на которую ориентируются акционеры, инвесторы и потенциальные покупатели.

Современная концепция управления, направленная на максимизацию стоимости базируется на принципах, которые выделила ученый Брезницкая О. В. [1]:

- денежный поток - наиболее приемлемый показатель, позволяющий адекватно оценить деятельность предприятия;
- рентабельность привлеченных инвестиций должна превышать затраты на их привлечение;
- оптимальная комбинация активов направлена на обеспечение максимального роста стоимости предприятия;
- отказ от традиционных бухгалтерских показателей, отражающих текущее финансовое состояние предприятия и его финансовые результаты.

Сегодня среди ученых отсутствует единство подходов к пониманию экономико-теоретической сущности категории «стоимость компании». Такая несогласованность в свою очередь порождает несогласованность в обосновании определения понятия «стоимость компании».

Для построения системы учета, которая будет предоставлять информацию для системы управления стоимостью предприятия, необходимо четко сформулированная терминология. Это связано с тем, что успешность внедрения концепции управления стоимостью предприятия во многом зависит от правильного понимания содержательного аспекта понятия «стоимость компании».

Проанализировав высказывания ученых разных сфер (финансов, корпоративного управления, инвестиционной и инновационной деятельности, страхования, бухгалтерского учета), занимающихся проблемами управления стоимостью предприятия для удовлетворения потребностей различных пользователей, выделим подходы к определению этого понятия: аддитивный, ценовой, комплексный по эффективности, открытый (внешний), стратегический (перспективный), ценностный (табл. 1).

Таблица - 1 Подходы к определению понятия «стоимость компании»

Подход	Сущность подхода
Адитивный (суммарный) подход	<p>Трактует стоимость компании как сумму стоимости всех активов предприятия. Этот подход имеет имущественную основу, но чисто имущественным подходом его назвать нельзя. Сторонников этого подхода можно объединить в две условные группы: 1) те, которые рассматривают стоимость предприятия как имущественную стоимость (стоимость имущественного комплекса); 2) те, что кроме имущественной составляющей в структуре стоимости предприятия выделяют стоимость нематериальных (неосязаемых) активов, исследования роли которых в функционировании экономических систем и как одного из новых объектов бухгалтерского учета в последнее десятилетие существенно актуализировался. То есть этот подход мог бы называться «имущественным» или «балансовым», ведь информационная база для определения стоимости в рамках этого подхода представлена балансом предприятия. В то же время исследования в этой сфере не дают основания называть информацию с баланса предприятия исчерпывающей, полной информацией о стоимости всех активов предприятия, в частности неосязаемых. Принято называть этот подход к определению стоимости предприятия «аддитивным» или «суммарным», ведь стоимость предприятия в рамках этого подхода является суммой стоимости активов, образующих предприятие. Однако бесспорным остается тот факт, что в условиях современной динамичной экономики, характеризующееся нарастанием тенденций глобализации и постиндустриализации, стоимость предприятия будет отличаться от суммы стоимости его материальных и нематериальных активов.</p>
Ценовой подход	<p>Трактует стоимость предприятия как равнозначную цену по которой можно приобрести или продать предприятие. Большой ошибкой является констатация того факта, что понятие «стоимость компании» и понятие «цена компании» являются идентичными. Понятие «цена компании» используется при купле-продаже предприятия или ее обмене на другое предприятие или актив, а понятие «стоимость предприятия» имеет более широкое смысловое значение, хотя отрицать влияние стоимости предприятия на его цену было бы неправильным. В зависимости от особых интересов покупателя и продавца цена предприятия может отклоняться от стоимости предприятия, а совпадать они будут лишь при условии существования эффективного рынка, в условиях современного уровня развития отечественного рынка учетной информации как основы для принятия управленческих решений невозможно [11].</p>
Комплексный по эффективности подход	<p>Трактует стоимость предприятия как показатель (критерий, параметр, величина) эффективности функционирования предприятия. Понятно, что основой для оценки стоимости предприятия является величина, отражающая эффективность функционирования предприятия в целом и в определенных аспектах (доходности различных видов деятельности предприятия; ожидаемых перспектив (прогнозных параметров) обогащения акционеров; достижение стратегических установок и т.п.). Но считаем, что ограничение только эффективностью деятельности предприятия является недопустимым в рамках открытого функционирования системы предприятия, то есть когда система предприятия является открытой системой, которая обменивается с другими системами разнообразными ресурсами (материальными, нематериальными, информационными и т.д.). Предлагаем называть этот подход к определению стоимости предприятия «комплексным подходом по эффективности», что точнее отражает его сущность [16].</p>
Открытый (внешний) подход	<p>Трактует стоимость предприятия как сложную систему взаимоотношений предприятия с внешней средой. Понятно, что стоимость предприятия в сегодняшних условиях - это величина, которая напрямую зависит от внешней среды и от влияния непредвиденных изменений, происходящих в ней, например, изменения системы налогообложения и тому подобное. Выявление основной причины привлечения</p>

	инвестиций или дополнительного капитала для роста или максимизации стоимости предприятия, по нашему мнению, не может раскрывать содержания стоимости предприятия. Это лишь одна из характеристик, имманентно присущая изучаемому понятию, однако которая не позволяет полностью раскрыть его сущность, поскольку не учитывает целого ряда других характеристик [18].
Стратегический (перспективный) подход	Трактует стоимость предприятия как стоимость (оценка) ожидаемых денежных потоков. Этот подход является доходным, поскольку определяет стоимость предприятия по способности приносить экономические выгоды (доходы) в будущем. Это альтернатива неидеальному, с позиции будущих ожиданий, аддитивному подходу, поскольку учет способности приносить предприятием доход его владельцу или инвестору напрямую зависит как от внутренних факторов (имущественного состояния предприятия), так и от внешних факторов (уровень инфляции, риск вложений, использование современных методов оценки). Но, к сожалению, применение этого подхода, вместе со всеми его положительными чертами, не позволяет в полной мере обосновать сущность понятия «стоимость компании», поскольку вероятностный характер ожидаемых доходов не всегда является бесспорным фактом в условиях нестабильности и динамичности, что особенно проявляется в последние года - в условиях углубления кризисных явлений в национальной и мировой экономике.
Ценностный подход	Трактует стоимость предприятия как денежное измерение (эквивалент) экономической ценности предприятия. Этот подход очень похож с комплексным подходом по эффективности, который предполагает определение стоимости предприятия путем установления эффективности функционирования предприятия, поскольку ценность может проявляться через определенные эффекты (экономические, социальные). Также этот подход можно сравнить с ценовым, ведь цена – это проявление ценности предприятия. Но ценность можно интерпретировать по-разному, вследствие чего для владельца и для потенциального покупателя предприятия она будет разной.

Таким образом, можно утверждать, что анализ подходов к определению понятия «стоимость компании» позволил установить, что разноплановость многочисленных вариантов понятия «стоимость компании» не вызвана их недостоверностью или неактуальностью в современных условиях развития экономической системы, а связана с тем, что стоимость предприятия не является фактом, который уже был осуществлен, а является мнением о ценности (осуществленные расходы) собственности предприятия в конкретный момент времени в соответствии с выбранным метода и объясняется влиянием таких факторов [17]:

- Определение стоимости предприятия, обоснованной спецификой предприятия как конкретного товара, в основном связано не только с прошлым, когда были осуществлены расходы на его создание и функционирование, а и с прогнозами будущего (прогнозные объемы продаж, прогнозная оборачиваемость активов, прогнозная рентабельность, прогноз капитальных вложений и т.д.). Взгляды субъектов, которым необходимо знать показатель стоимости предприятия, по прогнозам будущего, также отличаются.

- Существование разнообразных субъектов, которым нужна информация о стоимости предприятия. Субъекты ставят перед собой разные цели, определяя стоимость предприятия как отдельного товара. Например, для владельцев важное значение имеет выбор вариантов распоряжения собственностью предприятия, установление размера наличных средств, которые можно получить в результате ликвидации предприятия. Для кредиторов важнейшее значение в оценке стоимости предприятия имеет финансовая дееспособность предприятия, а для аналитиков фондовых бирж - проверка обоснованности котировки ценных бумаг и тому подобное.

- При осуществлении оценки стоимости предприятия разные субъекты применяют собственный оценочный методологический инструментарий, ориентированный на удовлетворение тех потребностей, ради которых проводится оценка. То есть каждый субъект выбирает те методы, которые достоверно отражают стоимость предприятия в том смысле, в котором ее хотят видеть пользователи информации о стоимости предприятия.

С учетом вышеупомянутых факторов понятие «стоимость компании», которое может использоваться как основной параметр для построения теоретических положений системы управления стоимостью предприятия на основе применения учетной информации, следует использовать синтетический подход, который бы не противоречил трем вышеуказанным факторам, учитывал особенности предприятия как товара, а также не противоречил теоретико-методологическим основам бухгалтерского учета.

По результатам исследования концептуальных подходов к сущности и необходимости проведения оценки стоимости предприятия предложено рассматривать понятие «стоимость компании» как объективную величину, которая устанавливается в определенное время и в определенном пространстве, по которой может быть осуществлена сделка купли-продажи на активном рынке, которая рассчитывается на основании совокупного использования учетной и рыночной информации.

В данной статье будет рассмотрена стоимость предприятия по классическому первому подходу, как стоимость имущественного комплекса или сумма стоимостей всех активов.

Понятие «активы» является чрезвычайно важной категорией в учетном, финансовом, управленческом, правовом и других аспектах экономической деятельности любого предприятия. Хотя данная категория на сегодняшний момент имеет достаточно детально разработанный механизм внешнего правового регулирования и внутреннего финансового менеджмента предприятий, однако она не имеет соответствующей ей по важности парадигмы. Аспекты категории «активы» часто обобщают с такими категориями как «имущество», «валюта», «финансовые ресурсы», «производственные средства» и даже «капитал» [13].

Вопрос сущности активов исследовано многими учеными и засвидетельствовано нормативными актами [2]. Обобщая проведенные исследования, можно выделить пять основных концепций о сущности активов.

Первая концепция, которой придерживается абсолютное большинство ученых - это активы как объект собственности. Среди ученых данную точку зрения разделяют Приб К. А., Федя В. И., Губачева А. М., Мельник С. И., Макальська М. Л., Денисов А. Ю., Щадилова С. Н., Артемова Л. В., Бункина М. К., Семенов А. Н. В частности, рассматривая сам объект собственности, активы интерпретируются как имущество, имущественные права, блага, экономические ресурсы и, наконец, как собственность. При этом большинство авторов делают попытку раскрыть содержание основных составляющих активов, на которые распространяется право собственности [13].

Представители второй концепции считают, что активы являются объектом учета. При этом почти все указывают, что активы являются частью бухгалтерского баланса. Во всех учебниках по бухгалтерскому и финансовому учету активы указываются именно как объект учета, а определение активов дается именно на основе Положения бухгалтерского учета [8]. Ученые, придерживающиеся данной концепции - Пушкарь М. С., Фарин И. Д., Урбан Н. М., Макальська М. Л., Артемова Л. В., Жданов С. А. Точка зрения, что активы являются частью бухгалтерского баланса, приводит также «Современная энциклопедия» и «Большой Энциклопедический Словарь» [3; 4].

Согласно третьей концепции, активы являются объектом управления. И это действительно верно, поскольку ведение операционного процесса предусматривает использование подавляющего большинства видов активов предприятия. Следует заметить, что среди всех функций управления в определении активов наибольшее внимание уделяется именно функции контроля. Среди авторов Бланк И. А., Фарин И. Д., Урбан Н. М., Пушкарь М. С., Губачева А. М., Мельник С. И., Ламанов И. П. больше внимания управлению активами в целом, а не их отдельным составляющим уделяет И. А. Бланк [12].

Согласно четвертой концепции, активы рассматриваются с точки зрения объекта инвестирования. Так, по своей сути, любой актив, который является объектом купли-продажи, может рассматриваться как потенциальный объект инвестирования, а приобретение актива - конечной целью инвестиционного процесса. То есть, с помощью данной концепции можно проследить связь между капиталом, инвестициями и активами, что помогает научным теориям различных направлений прийти к единому методическому подходу с существующими нормативными актами, регулирующими финансовую деятельность и бухгалтерский учет.

В соответствии с пятой концепцией, активы рассматриваются как экономический потенциал. Такую концепцию поддерживают Сопко В. В., Приб К. А., Федя В. И., Губачева А. М., Мельник С. И., Мельничук Л. Ю., Бункина М. К., Семенов А. Н. Наиболее подробно данную концепцию обосновала экономист Мельничук Л. Ю. Она противопоставляет свои взгляды мнению И. А. Бланка, что «... активы являются экономическими ресурсами предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли». В целом поддерживая эту точку зрения, Мельничук Л. Ю. выражает несколько моментов в противовес данной дефиниции [10].

Во-первых, экономические категории выражают экономические отношения между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления производимых материальных благ и услуг, то есть, во всем процессе воспроизведения, выражая при этом разноуровневые отношения, поскольку основой всего воспроизводственного процесса являются отношения непосредственно в производстве, которые определяются формой собственности на средства производства. В условиях рыночной экономики, существует многообразие форм хозяйствования, поэтому экономические отношения возникают и базируются на их многообразии. Их можно рассмотреть только выделив из процесса воспроизводства. Но, поскольку для рыночной системы характерны не только разноуровневые формы хозяйствования, но и виды деятельности, то активы могут находиться в разных видах. Мельничук Л. Ю. рассматривает экономические отношения во всем воспроизводственном процессе, то есть, с точки зрения экономической теории [6].

Во-вторых, экономические ресурсы имеют свое определенное разделение в зависимости от их экономического назначения. Как отмечает Мельничук Л. Ю., они делятся на землю и природные ресурсы, материальные ресурсы, трудовые, финансовые, информационные и предпринимательские (как особый ресурс). Эти виды ресурсов не могут быть объединены в одну группу - активы [7].

В-третьих, Мельничук Л. Ю. утверждает, что активы не могут существовать в форме совокупных имущественных ценностей. Информационные и предпринимательские ресурсы были характерны и для плановой экономики, но они не были так востребованы и не имели своей стоимостной оценки, поэтому не имели и свою имущественную ценность. Совсем другое дело с данными видами ресурсов в транзитивной экономике, когда информация, как особый вид ресурса, под влиянием механизма действия законов спроса и предложения имеет свою стоимостную оценку и может быть отнесена к нематериальным активам и числится на балансе предприятия, в форме имущественных ценностей. В рыночной экономике предпринимательский ресурс выступает как особый ресурс, присущий отдельным лицам и является одной из форм экономической деятельности. Поэтому автор уточняет содержание категории «активы» с позиций системного подхода, характеризующего экономическое пространство организации в аспектах его устойчивости, сбалансированности, социальной ориентации и способности к самостоятельному решению проблемных ситуаций. Ученый пытается сформулировать новую парадигму активов как экономического потенциала, что позволяет ему не только теоретически обосновать, но и практически уточнить его состав и дату определения каждого составного элемента.

Данная концепция исходит из понимания сущности активов с точки зрения экономической теории и подразумевает достаточно широкое и абстрактное их понимание. В таком случае экономическим потенциалом может быть любой полезный предмет на территории организации, даже если он ей не принадлежит и она не вкладывала средств в его формирование. То есть, именно фактор владения должен определять то, что определенная ценность является активом.

Следует заметить, что признаки группировки научных концепций сущности активов должны еще дополняться и уточняться, в соответствии с развитием теории активов и разнообразие практики финансовой деятельности.

Важен также учет мнений зарубежных ученых о сущности понятия активы. Так, в частности автор Е. С. Стоянова утверждает, что активы предприятия отражают инвестиционные решения, принятые компанией за период ее деятельности. То есть автор настаивает в основном на том, что предприятие инвестирует с точки зрения его деятельности, не акцентируя внимание на конкретных составляющих, прав собственности на них или источников их формирования [8].

Американские ученые Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел под понятием «активы» понимают все то, чем обладают, например земля и машины. Подобные трактовки зарубежных специалистов сущности термина «активы» является достаточно абстрактным, поскольку нет обоснования целей формирования, видов, стоимостной оценки активов предприятия. В то же время В. М. Сутормина, В. М. Федосов, рассматривая суть активов зарубежных компаний, отмечают, что активы - это экономические ресурсы компании, которые должны принести доход в результате ожидаемых операций [13]. Ученые обосновывают категорию «активы» из ограниченного спектра исследования, а именно со стороны деятельности зарубежных корпораций, учитывая желаемый для получения финансовый результат. Таким образом, данные определения акцентируют внимание на роли активов в обеспечении основной цели деятельности предприятия - получение максимальной прибыли, а таким характеристикам как источники формирования активов, характер собственности на средства и предметы труда не приводится достаточного внимания.

На основе анализа литературных источников выявлено значительное количество классификационных признаков, с различными признаками группировки и видами активов (табл. 2).

Таблица 2 – Классификации активов, сгруппированные по авторам

Классификационный признак	Автор														
	Астахов В.П.	Азрилян А.Н.	Белопиетский В.Г.	Бутынец Ф.Ф.	Бланк И.О.	Бабаев Ю.А.	Голов С.Ф.	Загородний А.Г.	Кизилов О.М.	Кондратьева А.Ф.	Лысенко Л.И.	Малюга Н.М.	Никитин В.М.	Смитко М.А.	Швец В.Г.
По формам функционирования	+	-	-	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+
По характеру участия в хозяйственном процессе	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	+
По степени ликвидности	-	-	-	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+
По способу перенесения стоимости на продукцию	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
По принадлежности к предприятию	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
По структуре баланса	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
По содержанию (составу)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
По размещению	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-
По физическим признакам	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
По времени использования	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
По видам	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-
По монетарному признаку	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
По видам деятельности	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
По участию в производственном процессе	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	-	-	+	-
По начислению износа	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
В зависимости от источника формирования	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	+

Наиболее распространенным является разделение активов на материальные, нематериальные и финансовые, однако одни авторы разделяют их по физическим признакам, другие - по формам функционирования. Также следует отметить, что Ф. Ф. Ефимова, С. Ф. Голов, А. Загородний и Н. М. Малюга выделяют активы по степени ликвидности - ликвидные и неликвидные, а В. Г. Швец - еще и абсолютно ликвидные и малоликвидные активы [14].

Бабаев Ю. А. и Загородний А. Г. по участию в производственном процессе выделяют средства (активы) производства, средства (активы) в непроизводственной сфере, средства (активы) в сфере обращения [9].

Обобщая рассмотренные классификационные признаки, предложена классификация активов (рис. 1), которая соответствует целям предприятия, которое ориентировано на рост стоимости.



Рисунок 1 - Классификация активов в контексте стратегии управления, ориентированной на стоимость предприятия

В результате проведенного исследования установлено, что сегодня отсутствует единый подход к классификации активов. Учеными предлагается большое количество классификационных признаков, согласно которым происходит их группировки. Одной из первых является проблема отнесения учеными одних и тех же видов активов к различным признакам. Следующей, является проблема отсутствия единой терминологии, так, например, необоротные активы, называют еще внеоборотными, долгосрочными, средствами длительного использования. Наличие таких шероховатостей требует детального исследования и разработки такой классификации, которая была наиболее целесообразной для нужд бухгалтерского учета и оптимально отражала хозяйственную деятельность предприятий. Считаем, что классификация активов должна соответствовать целям, стратегии и специфике деятельности предприятия, поэтому определить единый, унифицированный состав активов, практически невозможно.

Вобщем активы представляют собой различные виды экономических ресурсов предприятия, которые используются в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Они формируются за счет инвестированного в них капитала для конкретных целей осуществления хозяйственной деятельности в соответствии с миссией и стратегией экономического развития предприятия и в форме совокупных имущественных ценностей характеризуют основу его экономического потенциала.

Итак, определив и обобщив научные подходы к сущности активов, можно дать следующее их определение.

Активы – совокупность имущественных ценностей, используемых предприятием для получения экономических выгод в будущем, характеризуется воздействием на их использование факторов времени, риска и ликвидности, отражает инвестиционные решения на предприятии и определенные отношения собственности [5].

Изучив все представленные определения понятия «активы» следует отметить, что ученые понимают под данной категорией экономические ресурсы предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, которые необходимы для нормального функционирования предприятия и находятся в собственности предприятия (является спорным) и использование которых приведет к получению экономических выгод в будущем. То есть, активы предприятия являются теми ресурсами, которые должны обеспечить эффективное функционирование предприятия и использование которых должно производиться с учетом факторов времени, риска и ликвидности, что обеспечит предприятию конкурентоспособность на рынке. Кроме того, важным

является признание того, что активы являются теми ресурсами предприятия, которые отражают инвестиционные решения на предприятии, поскольку отражают конкретные вложения как собственного, так и заемного капитала предприятия.

Список литературы

1. 12. Брезіцька О. В. Управління вартістю: фактори формування вартості підприємства / О.В. Брезіцька // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). – 2012. – № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/346>
2. 13. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса. Управление стоимостью предприятия- М.: ЮНИТИ, 2001 – 720 с.
3. 23. Даньків Й.Я. Алгоритм прийняття управлінських рішень на основі аналізу спеціалізованої фінансової звітності / Й.Я. Даньків, Я.В. Шеверя // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2008. – № 10 (128). – Ч. 2. – С.45-53.
4. 29. Загайнова Ю.В. Финансовый левэридж как показатель оптимальности структуры капитала компании / Ю.В. Загайнова // Научные записки НГУЭУ. – 2007. – №4. – С.51-58.
5. Задерей В. Ю. Методи оцінки вартості компаній / В. Ю. Задерей // АГРОСВІТ. – № 5. – 2017. – С. 48-54
6. Захаркін О. О. Фактори формування вартості в контексті вартісноорієнтованого підходу управління підприємством // Бізнес Інформ. – 2014. – №7. – С. 208–214.
7. Комірна О. В., Гоцуляк В. Д. Передумови та шляхи визначення ринкової вартості компаній у процесі злиття та поглинання / О. В. Комірна, В. Д. Гоцуляк // «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2018. – № 22. – С. 945-948
8. 39. Косова Т.Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом [Текст]: моногр. / Т.Д.Косова; ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. — Донецьк, 2008. – 338 с.
9. 42. Котляр М. Аналіз фінансового стану підприємства / М. Котляр // Фінанси України. -2010. - №25. - С. 99 - 104.
10. 45. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. -К: Центр навчальної літератури, 2005 - 352 с.
11. 47. Круш П. В., Поліщук С.В. Оцінка бізнесу. - К: Центр навчальної літератури, 2004 - 264 с
12. Кулик А. Н., Корецкая О. В. Формирование системы факторов стоимости предприятия / А. Н. Кулик, О. В. Корецкая // Вестник Национального технического университета “Харьковский политехнический институт” (экономические науки). – Х.: НТУ „ХПИ”. - 2017. - № 24(1246).- С. 112-116
13. 53. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансам підприємства / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. - 2012. - №3. - С. 25- 33.
14. 56. Мізіна О. В. Удосконалення підходів до оцінки ефективності використання майна підприємства / О.В. Мізіна, К.В. Панібратченко / Економіка і організація управління. - 2010. - №22. - С. 66-72.
15. 57. Мізіна О.В. Складова механізму підвищення ефективності використання майна підприємства / О.В. Мізіна, Л.О. Савельєва / Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку виробничої сфери 2011 р. / Матеріали VIII Міжнародної науково-теоретичної конференції молодих учених і студентів. Донецьк, ДонНТУ 2011 р. -С. 52 - 58.
16. 65. Островська М. Аналіз взаємозв'язку фінансових показників для оцінки вартості підприємств / М. Островська // Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. - №2. - С. 103 - 107.
17. 67. Пан Л.В. Управління обіговими коштами підприємницьких структур / Л.В. Пан // Фінанси України. - 2011. - №6. - С. 96 - 98.
18. 71. Пікуліна Н.Ю., Руденко О.А. Зовнішньоекономічна діяльність України / Н.Ю. Пікуліна, О.А. Руденко // Всеукраїнська науково-практична конференція "Центр економічних досліджень та розвитку", Одеса 28-29 жовтня 2016 року - 124 с.