

2. Шаха Д. Сектор машинобудування в Україні: стратегічні альтернативи і короткострокові заходи з огляду на припинення торгівлі з Росією. Серія консультативних робіт / Д. Шаха, Р. Джуччі, Д. Науменко, А. Ковальчук // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група. – Берлін/Київ, серпень 2014 р. – 21 с.

3. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Б.М. Данилишин (ред.) ; НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 307 с.

4. Барташевська Ю.М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1. – С. 19–25.

5. Малащук Д.В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д.В. Малащук ; Укр. акад. зовніш. торгівлі. – К., 2005. – 24 с.

6. Ареф'єва О.В. Кадрова складова в системі

економічної безпеки машинобудівних підприємств / О.В. Ареф'єва, О.Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11(89). – С. 95–100.

7. Тютюнник І.В. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі України / І.В. Тютюнник, В.А. Міщенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 28(1137). – С. 109–113.

8. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу : Закон України від 7.02.2002 № 3023-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/podatkovabazado-nabrannya-chinnosti-podatkovim-kodeksom/normativnopravova-baza/zakoni-ukraini/arhiv-zakoniv-ukraini/zakoniukraini-za-2002-rik/59959.html>.

9. Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2006 р. № 516 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua.ru/>.

10. Касич А.О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування в Україні / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 32–40.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ESTIMATION OF MARKET VALUE OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Статтю присвячено розробленню методичних засад оцінювання ринкової вартості промислових підприємств як індикатора вимірювання їх економічного потенціалу. Проаналізовано особливості трьох основних підходів до оцінювання вартості бізнесу: витратного, порівняльного та дохідного. Здійснено групування чинників, що справляють вплив на ринкову вартість промислового підприємства. Запропоновано комбінований підхід до оцінювання ринкової вартості промислового підприємства, який поєднує використання окремих складників процедури оцінювання вартості підприємства за дохідним, порівняльним та витратним підходами.

Ключові слова: підприємство, промисловість, ринкова вартість, групування, чинник, оцінювання.

Статья посвящена разработке методических основ оценки рыночной стоимости промышленных предприятий как индикатора измерения их экономического потенциала. Проанализированы особенности трех основных подходов к оценке стоимости бизнеса: затратного, сравнительного и доходного. Проведена группировка факторов, влияющих

на рыночную стоимость промышленного предприятия. Предложен комбинированный подход к оценке рыночной стоимости промышленного предприятия, который объединяет использование отдельных составляющих процедуры оценки стоимости предприятия по доходному, сравнительному и затратному подходам.

Ключевые слова: предприятие, промышленность, рыночная стоимость, группировка, фактор, оценка.

The article is devoted to development of methodological principles of market value assessment of industrial enterprises as an indicator of their economic potential. The features of three main approaches to business valuation were analysed: cost, income and comparative approaches. The clustering of factors that influence the market value of industrial enterprises was carried out. A combined approach to the assessment of the market value of industrial enterprises was proposed. This approach combines the use of certain components of value assessment procedures based on profitable, comparative and cost approaches.

Key words: enterprise, industry, market value, clustering, factor, assessment.

УДК 658.621

Лесик Л.І.

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Однією з найбільш узагальнюючих характеристик підприємств є їхня вартість. У вітчизняній та зарубіжній практиці ведення бізнесу необхідність його оцінювання постає в багатьох випадках, зокрема під час купівлі-про-

дажу підприємств, взяття позики під заставу майна, проведення процедури банкрутства тощо. Крім того, знання реальної величини вартості підприємств є важливим із точки зору обґрунтування господарських рішень, які ухвалюються їх

власниками та менеджерами. Це пов'язано з тим, що максимізація ринкової вартості підприємств є одним із головних критеріїв прийняття найкращих управлінських рішень.

Здійснення ефективної управлінської діяльності на підприємствах потребує постійного моніторингу зміни величини їх ринкової вартості. Особливо велике значення має такий моніторинг для підприємств, які знаходяться у складному фінансовому стані та потребують реалізації заходів щодо фінансового оздоровлення. Зокрема, це стосується багатьох вітчизняних промислових підприємств, покращання фінансового стану яких можливо лише шляхом упровадження широко-масштабної програми оновлення їх техніко-технологічної бази та асортименту продукції. При цьому важливо здійснити інтегральне оцінювання ефективності реалізації такої програми, що потребує використання з цією метою узагальнюючих індикаторів, передусім прогностичного значення показника ринкової вартості суб'єктів підприємництва. Однак вимірювання величини цього показника є доволі складним завданням, вирішення якого повинно ґрунтуватися на попередньо розроблених методичних засадах оцінювання ринкової вартості промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розроблення методичних засад оцінювання вартості майна підприємств розглядається в багатьох публікаціях. Значний внесок у вирішення цього питання зробили, зокрема, такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як І. Гохберг, О. Ємельянов, О. Колещук, П. Круш, О. Кузьмін, І. Максименко, О. Мендрул, М. Міллер, О. Мних, Ф. Модільяні, О. Назарова, В. Рутгайзер, І. Яремко та ін. Зокрема, вченими запропоновано низку науково обґрунтованих підходів до оцінювання окремих видів майна суб'єктів господарювання та підприємства загалом [1, с. 67–129; 2, с. 48–96; 3, с. 88–176; 4, с. 145–180]; проаналізовано вплив чинників на величину вартості підприємства [5, с. 14–32; 6, с. 33–35]; встановлено важливість показника вартості підприємства як індикатора оцінювання його економічних можливостей [7, с. 130–134; 8, с. 195–216]; розроблено плідні підходи до управління вартістю суб'єктів господарювання [9, с. 57–118; 10, с. 467–473; 11, с. 6–12].

Разом із тим залишається не повністю вирішеними питання групування чинників формування ринкової вартості підприємств з урахуванням їх галузевої специфіки та узгодження між собою результатів оцінювання вартості суб'єктів підприємництва, отриманих із використанням трьох основних підходів до такого оцінювання: порівняльного, витратного та дохідного.

Постановка завдання. Метою даної статті є розроблення методичних засад оцінювання ринкової вартості промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Практика оціночної діяльності показує, що результати визначення вартості промислових підприємств за різними підходами до її встановлення часто суттєво різняться між собою. Це обумовлено істотною відмінністю між трьома основними методичними підходами до оцінювання бізнесу (порівняльним, дохідним та витратним), а також між окремими методиками, що застосовуються в межах кожного з цих підходів.

Головною відмінністю між порівняльним, дохідним та витратним підходами до оцінювання вартості підприємства є різний масив вхідної інформації: під час використання витратного підходу за основу беруться передусім відомості про здійснені в минулому витрати на придбання майна підприємства (ретроспективна інформація); під час використання порівняльного підходу – відомості про ціни продажу підприємств, подібних до даного підприємства, які було придбано нещодавно (поточна інформація); під час застосування дохідного підходу – відомості про сподіваний прибуток підприємства та ставку капіталізації (прогнозна інформація).

Окрім того, перелічені підходи до оцінювання вартості підприємства розрізняються процедурою такого оцінювання та чинниками, які беруться при цьому до уваги. Так, під час застосування витратного підходу головна процедура оцінювання полягає у визначенні відновної вартості майна підприємства, а чинниками, які при цьому враховуються, виступають: фактичні витрати, понесені на придбання майна; поточний рівень його зношення; рівень інфляції; динаміка цін на різні види майна тощо. Під час використання витратного підходу оціночна процедура передбачає розрахунок цінних мультиплікаторів та їх множення на поточне значення певного економічного показника даного підприємства, а чинниками, які при цьому беруться до уваги, є: доходи, прибутки та балансова вартість активів даного підприємства та підприємств-аналогів; ціни продажу підприємств-аналогів. Під час застосування дохідного підходу до оцінювання вартості підприємства процедура такого оцінювання зводиться до дисконтування прогнозних потоків його прибутку, а до чинників, які у цьому разі враховуються, належать: потік очікуваного чистого прибутку підприємства та ставка дисконту.

Той факт, що дохідний підхід до оцінювання вартості підприємства безпосередньо враховує його майбутні фінансові результати, робить цей підхід найбільш привабливим із точки зору обґрунтованості отриманих унаслідок його використання результатів. Якщо вести мову про ринкову вартість підприємства, то її величина відповідає передусім результатам використання дохідного підходу до її визначення. За таких умов з'являється можливість побудувати ієрархію чинників, що справляють

вплив на ринкову вартість підприємства, шляхом поділу їх на такі групи:

1) чинники безпосереднього впливу, величина яких безпосередньо визначає вартість підприємства в разі застосування дохідного підходу і до яких належать: очікуваний прибуток підприємства та прогнозний тренд його зміни, відносна (у частках одиниці) премія за ризик у ставці капіталізації, відносна премія за ліквідність у ставці капіталізації, безризикова ставка дисконту, інші види надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість даного підприємства;

2) чинники опосередкованого впливу, які формують ринкову вартість підприємства шляхом дії на чинники безпосереднього впливу. Основними чинниками опосередкованого впливу є: очікувані доходи підприємства та тенденція їх зміни, а також його очікувані витрати та тенденція їх зміни у часі (ці чинники визначають величину та тренд прибутку підприємства); рівень коливань очікуваного прибутку та його динаміка у часі (ці чинники визначають премію за ризик у ставці капіталізації); час, необхідний для продажу підприємства та окремих його активів за ринковою вартістю (цей чинник безпосередньо визначає премію за ліквідність у ставці капіталізації); стан економіки та кон'юнктура фінансових ринків (цей чинник визначає безризикову ставку дисконту); складність управління підприємством та рівень інфляції і тенденції його зміни (дані чинники визначають розмір інших видів надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість підприємства);

3) первинні чинники – базові фактори, що лежать в основі формування ринкової вартості суб'єкта господарювання. Своєю чергою, ці чинники можуть бути поділені на п'ять груп, а саме: чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство (рівень конкуренції на ринках та його динаміка, кон'юнктура ринків, еластичність попиту тощо), продукцію підприємства (структура виробничої програми підприємства, якість продукції, натуральні обсяги її виробництва тощо), ресурси підприємства та систему менеджменту на ньому (ціни на ресурси, якість виробничих ресурсів та технологій, ефективність використання ресурсів, рівень організації виробництва та системи менеджменту на підприємстві, розмір нематеріальних ресурсів підприємства тощо), активи та пасиви підприємства (склад та структура активів підприємства, склад та структура пасивів підприємства), макроекономічні умови діяльності підприємства (стан бюджетно-кредитної системи країни, параметри регуляторної політики, темпи та пропорції економічного росту в країні, стан світових ринків тощо).

Незважаючи на суттєві переваги дохідного підходу до оцінювання вартості підприємств, порів-

няльний та витратний підходи теж можуть надати важливу інформацію про величину вартості суб'єктів господарювання, тому постає питання про можливість поєднання (хоча б часткового) інструментарію перелічених підходів до оцінювання вартості підприємств.

Проведене нами дослідження показало можливість поєднання окремих аспектів дохідного, порівняльного та витратного підходів до встановлення вартості підприємства шляхом використання у процесі вимірювання цієї вартості трьох показників, що належать до сфери застосування, відповідно, кожного з перелічених підходів:

1) коефіцієнта коригування поточного значення чистого прибутку підприємства з урахуванням прогнозних його змін у майбутньому ($K_{кп}$), який пропонується обчислювати за такою формулою:

$$K_{кп} = \Pi_{пр} / \Pi_{ф}, \quad (1)$$

де $\Pi_{пр}$ – прогнозний середньорічний чистий прибуток підприємства;

$\Pi_{ф}$ – фактичний прибуток підприємства у звітному році;

2) показника фактичної прибутковості активів того підприємства даної галузі, для якої вона є найвищою серед усіх її підприємств ($\Pi_{рфмак}$):

$$\Pi_{рфмак} = \Pi_{мак} / K_{мак}, \quad (2)$$

де $\Pi_{мак}$ – фактичне значення чистого прибутку того підприємства галузі, в якого прибутковість активів є найбільшою серед усіх підприємств цієї галузі, у звітному році;

$K_{мак}$ – сумарна поточна первісна вартість активів того підприємства галузі, в якого прибутковість активів є найбільшою серед усіх підприємств цієї галузі, у звітному році;

3) сумарної поточної первісної вартості активів оцінюваного підприємства.

Тоді ринкову вартість підприємства ($B_{пн}$) можна обчислити за такою формулою:

$$B_{пн} = \frac{K_{кп} \times \Pi_{рфмак} \times B_{ак}}{E_{\delta}}, \quad (3)$$

де $B_{ак}$ – сумарна поточна первісна вартість активів того підприємства, ринкова вартість якого оцінюється.

Проте слід відзначити, що використовувати вираз (3) із метою оцінювання ринкової вартості підприємства та, відповідно, вимірювання його економічного потенціалу можна лише в першому наближенні. Головним застереженням при цьому виступає неможливість повної екстраполяції умов та результатів діяльності підприємства-аналога (господарюючого суб'єкта даної галузі з найвищим рівнем прибутковості активів) на умови та результати діяльності того підприємства, вартість якого оцінюється. З одного боку, використання даних про підприємство-еталон дає змогу виявити у підприємства, що оцінюється, додаткові резерви щодо підвищення його прибутковості за рахунок реалі-

зації певних заходів (наприклад, удосконалення структури асортименту продукції, підвищення рівня використання виробничих потужностей, зниження величини окремих видів витрат тощо). Проте, з іншого боку, досягнення оцінюваним підприємством рівня прибутковості активів найбільш передового підприємства галузі досить часто потребує певних (інколи доволі великих) обсягів капітальних вкладень в оновлення техніко-технологічної бази; при цьому здійснення таких інвестицій на даний момент часу не завжди є доцільним, тому за деяких умов досягнення оцінюваним підприємством найвищого галузевого рівня прибутковості активів може виявитися економічно необґрунтованим і, відповідно, взяття цього рівня як еталонного під час розрахунку ринкової вартості підприємства за формулою (3) буде некоректним.

Загалом, коли певні заходи з підвищення ринкової вартості підприємства потребують деяких обсягів інвестиційних витрат для їх реалізації, підприємство повинно прагнути не стільки максимізувати, скільки оптимізувати свою вартість, забезпечивши при цьому максимум різниці між очікуваним приростом ринкової вартості та потрібними обсягами інвестицій, що забезпечуватимуть цей приріст. Відповідно, за таких умов узагальнювальним індикатором економічних можливостей суб'єкта господарювання буде не максимальна величина його ринкової вартості, а оптимальне її значення. При цьому слід враховувати той факт, що реалізація заходів з оновлення техніко-технологічної бази підприємства часто потребує припинення експлуатації певної кількості обладнання, яке ще не відпрацювало корисний термін своєї служби, що обумовлює збитки підприємства внаслідок недоамортизації окремих елементів його основних засобів. Ураховуючи викладене, формалізований вигляд критерію оптимізації ринкової вартості підприємства можна подати таким чином:

$$Z_{ai} = \frac{D_i - B_i}{E_0} - \left(\frac{D_0 - B_0}{E_0} + H_{ai} \right) - K_i \rightarrow \max, \quad (4)$$

Z_{ai} – економічний ефект від зростання величини ринкової вартості підприємства за i -тим варіантом такого зростання;

D_i, B_i – відповідно, річна величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками) внаслідок реалізації i -того варіанту заходів зі зростання вартості підприємства;

D_0, B_0 – відповідно, фактична величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками) у звітному році;

H_{ai} – дисконтована на даний момент часу величина недоотриманого потоку амортизаційних відрахувань у частині тих елементів основних засобів підприємства, які достроково припиняють свою експлуатацію внаслідок їх заміни згідно з i -тим варіантом заходів зі зростання вартості підпри-

ємства (у разі якщо частину цих елементів основних засобів підприємство планує реалізувати, величина недоотриманого потоку амортизаційних відрахувань зменшується на суму виручки від їх реалізації);

K_i – потрібна величина інвестицій у дане підприємство за i -тим варіантом заходів зі зростання його вартості.

Слід відзначити, що вектори показників (D_i, B_i, K_i), які містяться у цільовій функції (4), можуть бути отримані трьома основними способами:

1) безпосередньо за даними підприємств-аналогів (тобто підприємств тієї ж галузі, що й оцінюване підприємство, які виготовляють таку ж саму або подібну продукцію) за звітний рік;

2) шляхом коригування відповідних значень показників підприємств-аналогів за звітний рік з урахуванням ефекту масштабу, тобто відмінності розміру виробничих потужностей оцінюваного підприємства та підприємств-аналогів. Потреба у такому коригуванні постає, наприклад, коли оцінюване підприємство є суттєво меншим ніж підприємство-аналог. За цих умов значне нарощування розміру виробничих потужностей оцінюваним підприємством може бути в принципі неможливим або неефективним (унаслідок значних витрат на виконання будівельних робіт). У цьому разі показники D_i, B_i, K_i підприємства-аналога повинні бути пропорційно зменшені з урахуванням розмірів оцінюваного підприємства;

3) за прогнозними даними щодо техніко-економічних параметрів нових технологій виготовлення продукції, яку виробляє оцінюване підприємство. Можливою є ситуація, за якої існує певна передова технологія виготовлення продукції, яку ще не встигло впровадити жодне підприємство галузі. За цих умов оцінюване підприємство може обґрунтувати доцільність такого впровадження з метою набуття технологічного лідерства у галузі. У такому разі значення показників D_i, B_i, K_i отримуються на підставі прогнозної інформації про ціну, питому капіталомісткість і собівартість продукції за новою технологією (технологіями) її виготовлення з урахуванням розміру виробничих потужностей підприємства, ринкова вартість якого оцінюється. Отже, за таких умов значення D_i, B_i, K_i характеризують відповідні показники певного уявного підприємства-аналога, можливість досягнення яких розглядатиметься оцінюваним підприємством.

Унаслідок знаходження оптимальних значень показників D_i, B_i, K_i стає можливим розрахунок оптимального рівня прибутковості активів оцінюваного підприємства. Із цією метою доцільно скористатися такою формулою:

$$\Pi_{ponm} = \frac{D_{onm} - B_{onm}}{B_{ak} + K_{onm} - K_{вионм}}, \quad (5)$$

де Π_{ponm} – оптимальний рівень прибутковості активів оцінюваного підприємства, що відповідає

найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання його ринкової вартості, частка одиниці;

$D_{опт}$, $V_{опт}$ – відповідно, оптимальна річна величина виручки від реалізації продукції підприємства та його витрат (включно з податками), які відповідають найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання вартості підприємства;

$K_{опт}$ – оптимальна потрібна величина інвестицій у дане підприємство, яка відповідає найкращому варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості;

$K_{вивопт}$ – оптимальний обсяг виведених з експлуатації необоротних активів підприємства за їх первісною вартістю відповідно до найкращого варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості.

З урахуванням показника (5) показник оцінювання ринкової вартості підприємства (3) повинен бути скоригованим і набути такого вигляду:

$$B'_{nn} = \frac{K_{кп} \times \Pi_{ронт} \times (B_{ак} + K_{опт} - K_{вивопт})}{E_0}, \quad (6)$$

де B'_{nn} – ринкова вартість підприємства, обчислена за допомогою комбінованого підходу, що поєднує використання окремих складників процедури оцінювання вартості суб'єкта господарювання за дохідним, порівняльним та витратним підходами та ґрунтується на знаходженні оптимального варіанту реалізації заходів зі зростання його вартості з урахуванням реальних можливостей досягнення оцінюваним підприємством показників діяльності підприємств-аналогів.

Висновки з проведеного дослідження. Чинники, що впливають на ринкову вартість промислового підприємства, доцільно поділити на три групи: чинники безпосереднього впливу, чинники опосередкованого впливу та первинні чинники. Своєю чергою, первинні чинники формування ринкової вартості промислового підприємства включають п'ять їх груп: чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство; чинники, що характеризують продукцію підприємства; чинники, що характеризують ресурси підприємства та систему менеджменту на ньому; чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства; макроекономічні чинники. При цьому визначення ринкової вартості промислових підприємств доцільно проводити з використанням запропонованого комбінованого підходу, який поєднує окремі складники процедури оцінювання вартості підприємства за дохідним, порівняльним та витратним підходами. Цей підхід ґрунтується на знаходженні оптимального варіанту реалізації заходів зі зростання вартості оцінюваного підприємства з урахуванням реальних можливостей досягнення ним

показників діяльності підприємств-аналогів. Використовуючи запропонований підхід до оцінювання ринкової вартості промислового підприємства, можна отримати інтегральну оцінку величини його сукупних економічних можливостей. Також цей підхід дає змогу встановити напрями реалізації економічного потенціалу підприємства, які слід урахувати в процесі планування його діяльності.

Подальші дослідження питання розроблення методичних засад оцінювання ринкової вартості промислових підприємств повинні передбачати більш детальне врахування чинника ризику їх господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гохберг І.І. Оцінка установок, машин та обладнання: Питання і відповіді, практикум оцінки / І.І. Гохберг, С.І. Щербань. – Львів : ЗУКЦ, 2007. – 184 с.
2. Круш П.В. Оцінка бізнесу / П.В. Круш, С.В. Поліщук. – К. : ЦНЛ, 2004. – 264 с.
3. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования / Под ред. О.С. Назарова, Э.А. Третьякова. – М. : Дело, 1998. – 240 с.
4. Оценка рыночной стоимости недвижимости / В.М. Рутгайзер, А.М. Белокрыс, В.С. Болдырев [и др.]. – М. : Дело, 1998. – 384 с.
5. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / Ф. Модильяни, М. Миллер ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 272 с.
6. Колещук О.Я. Нормалізація рівня зносу основних засобів машинобудівних підприємств / О.Я. Колещук // Схід, аналітично-інформаційний журнал. – 2010. – № 2(102). – С. 32–36.
7. Ємельянов О.Ю. Діагностика ресурсного забезпечення як чинника формування виробничо-збутового потенціалу підприємств / О.Ю. Ємельянов, Т.О. Петрушка, А.Л. Висоцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.4. – С. 128–135.
8. Максименко І.О. Ринкова вартість підприємства як результат реалізації його економічного потенціалу / І.О. Максименко, В.І. Бокій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3. – Т. 1. – С. 192–221.
9. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О.Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
10. Мних О.Б. Дослідження ринкової влади учасників ринку та ефективності маркетингової діяльності у контексті формування ринкової вартості машинобудівного підприємства / О.Б. Мних, І.М. Давидович // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2009. – № 649 «Логістика». – С. 466–474.
11. Кузьмин О.Е. Инструментарий обеспечения оценки развития предприятий машиностроения на основе концепции управления стоимостью / О.Е. Кузьмин, И.И. Яремко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2008. – № 4. – С. 5–13.