

УДК 658.14

Жукевич С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг
Тернопільського національного економічного університету

МОНІТОРИНГ І ДІАГНОСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

MONITORING AND DIAGNOSIS OF BUSINESS ACTIVITY IN INFORMATION MANAGEMENT SYSTEM ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Розкрито базові аспекти моніторингу й діагностики підприємства. Конкретизовано економічний зміст ділової активності підприємства та чинників, що впливають на неї. Виокремлено рівні ділової активності та характерні їм ситуації. Розглянуто основні критерії ділової активності в контексті її моніторингу й діагностики. Виділено основні напрями її діагностики ділової активності підприємства.

Ключові слова: моніторинг, діагностика, ділова активність, фінансовий стан, ефективність.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты базовые аспекты мониторинга и диагностики предприятия. Конкретизированы экономическое содержание деловой активности предприятия и факторов, влияющих на нее. Выделены уровни деловой активности и характерные для них ситуации. Рассмотрены основные критерии деловой активности в контексте ее мониторинга и диагностики. Выделены основные направления ее диагностики деловой активности предприятия.

Ключевые слова: мониторинг, диагностика, деловая активность, финансовое состояние, эффективность.

ANNOTATION

Solved the basic aspects of monitoring and diagnostics company. Concretized economic content of business activity and factors affecting it. Author determined the level of business activity and characterized their situation. The main criteria of business activity in the context of its monitoring and diagnostics. The main directions of its diagnostics business activity.

Keywords: monitoring, diagnostics, business activity, financial condition, efficiency.

Постановка проблеми. Процес ефективного функціонування суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку економічних відносин суттєво пов'язаний із посиленням дієвості інструментів моніторингу та діагностики ділової активності підприємств в інформаційній системі управління їх фінансовим потенціалом. Як важливий індикатор розвитку та об'єкт постійного моніторингу, ділова активність дає змогу діагностувати проблеми системного характеру на різних рівнях управління та своєчасно вжити заходів щодо їх усунення, що сприяє зниженню ризиків невдач, підвищенню ліквідності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства. Відтак, особливої актуальності набуває проблема моніторингу та діагностики ділової активності як передумови ефективності функціонування, що дозволить попередити проблемні аспекти діяльності підприємства і своєчасно вжити корективи в стратегію його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Слід відзначити, що наука відносно недавно почала досліджувати ділову активність як економічну категорію, яка характеризує процес фінансово-господарської діяльності в ринковому просторі. На теренах пострадянського простору дефініція «ділова активність» стала вживаною й затребуваною у 90-ті минулого століття з розвитком ринкової економіки і таких її атрибутів, як криза, банкрутство, ризик, попередження яких вимагає активних дій від підприємців.

Питання ділової активності як економічної категорії досліджувалися вітчизняними та зарубіжними науковцями. Так, теоретичні основи визначення сутності цієї категорії висвітлені ученими Р. Костирко, М. Денисенко, В. Шкардун, Н. Ковпак, Т. Куриленко, М. Білик, О. Павловська. Методичні аспекти оцінювання ділової активності розглядаються в публікаціях таких науковців, як Д. Аакер, Я. Базілінська, Е. Долан, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька та ін. Одночасно механізми моніторингу та діагностики ділової активності залишаються недостатньо розробленими, відсутній єдиний підхід до методики розрахунку її показників, які в основному характеризують тільки окремі аспекти ефективності окремого суб'єкта господарювання. Відтак, механізм моніторингу і діагностики ділової активності є на стадії розробки і виникає необхідність його вдосконалення з використанням зарубіжного досвіду та розроблення практичних рекомендацій, враховуючи специфіку вітчизняних умов господарювання.

Метою статті є узагальнення базових аспектів та висвітлення методичних основ моніторингу та діагностики ділової активності в інформаційній системі управління фінансовим станом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність діяльності та функціональне призначення суб'єктів господарювання значною мірою залежать від моніторингу та діагностики ділової активності підприємства. Відтак, зупинимося на розумінні висхідних положень.

Що стосується терміну «моніторинг», то слід відзначити декілька підходів. Б. Литвак дотримується точки зору, що «моніторинг

(лат. monitor – спостережливий) – спеціально організоване систематичне спостереження за станом певних об'єктів» [1, с. 387]. М. Ланда: «Моніторинг – 1) постійне спостереження за процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату або початковим припущенням; 2) спостереження, оцінка і прогноз стану середовища у зв'язку з господарською діяльністю людини» [1, с. 89]. Е. Коротков вважає: «Моніторинг – систематичне відстеження процесів або тенденцій, постійне спостереження з метою своєчасної оцінки виникаючих ситуацій» [2, с. 293]. У [3, с. 93] стверджується, що система моніторингу – це комплекс взаємопов'язаних централізованих заходів, спрямованих на постійний контроль за станом факторів оточення підприємства та розробкою способів адаптації до їх змін.

Таким чином, моніторинг загалом, ділової активності зокрема – це система постійного спостереження за процесами і тенденціями, що відбуваються у макро– і мікрооточенні підприємства з метою своєчасної оцінки ситуацій, що виникають, адаптації до них і врахування при прийнятті управлінських рішень. Метою моніторингу є збір і систематизація інформації з метою оцінки поточних ретроспективних значень показників діяльності, виявлення відхилень між фактичними і плановими (нормативними) показниками та подальше прогнозування. Формування системи моніторингу передбачає розробку і організацію комплексної інформаційно-діагностичної системи, яка б виконувала функцію інтеграції масивів різнопланової інформації та їх аналітичної обробки з метою обґрунтування, прийняття та контролю управлінських рішень.

Комплекс діагностичних методів дослідження фінансового стану підприємства загалом і ділової активності зокрема є початковим етапом управлінського процесу, особливо антикризового. На кшталт того, як людський організм потребує діагностики перед лікуванням, підприємство повинно бути продіагностоване з метою виявлення проблемних ділянок і прийняття обґрунтованих управлінських заходів щодо їх виправлення. Особливо це актуально у системі антикризового управління, тому що за допомогою діагностики причин неплатоспроможності підприємства можуть бути прийняті антикризові заходи, які попередять ліквідацію перспективних підприємств.

У деяких спеціалізованих джерелах фінансову діагностику ототожнюють із фінансовим аналізом. Не погоджуючись з цим, вважаємо, що вони якісно відрізняються. Діагностика вирішує основну проблему: встановлює необхідну й достатню, якісну й кількісну базу порівнянь та кількісні нормативи показників об'єкта дослідження, враховуючи тенденції розвитку господарюючого суб'єкта з метою порівняння (оцінки) поточного стану параметрів об'єкта дослідження з оптимальними чи пріоритетними на певний момент критеріями.

Первинне походження та розуміння терміну «діагностика» трактується у перекладі з грецької – як розпізнавання стану об'єкта за прямими та непрямими ознаками. В.Г. Герасимчук визначає, що діагностика передбачає визначення суті та особливостей проблеми на основі всеохоплюючого аналізу, застосовуючи певний набір принципів та методів його проведення [4, с. 113].

«Сутність аналітичної діагностики, – стверджує Л.В. Руденко, – полягає в децентралізованій аналітичній обробці економічної інформації на основі використання ПЕОМ з метою розроблення ефективної фінансової стратегії корпорації» [5, с. 87]. Необхідність і важливість здійснення економічної діагностики викликані тим, що керівництво організації потребує професійної оцінки комерційних пропозицій з точки зору їх прибутковості і можливості порівняння альтернативних варіантів доходів, у надходженні оперативної інформації, що контролює реальність виконання конкретного управлінського рішення.

Отже, діагностика ділової активності – це система заходів, у тому числі й аналітичних, спрямованих на визначення величини й причин відхилення стану системи від бажаного чи нормативного, з метою здійснення управлінських впливів щодо приведення системи в потрібне русло. Тобто вона потрібна для управління за цільовими параметрами, особливо коли це відхилення є нестабільною ситуацією.

Дослідження теоретичних аспектів ділової активності як об'єкта моніторингу та діагностики треба проводити з урахуванням наявних підходів до визначення цього поняття.

Так, Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова [6] вважають, що ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.

Ділову активність як важливу ринково-орієнтовану категорію розглядають О.О. Заїкіна та В.В. Ковальов. У широкому розумінні означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту [7; 8].

На думку О.О. Шеремета та В.О. Мец [9], ділова активність означає зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.

Ю.С. Цал-Цалко [10] стверджує, що ділова активність підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності.

Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг. Щодо переліку об'єктів діяльності підприємства, то виділяють дві концепції: маркетингову – визначену потребами ринку, і технологічну – побудовану на інноваційних можливостях.

Світова практика господарювання пов'язує поняття ділової активності підприємства з поняттям інвестиційної його привабливості, що, на нашу думку, дещо звужує і обмежує досліджувану категорію, яка, крім інвестиційної, охоплює й інші види діяльності.

На думку Т.П. Куриленка, ділову активність підприємства можна визначити як мотивований на макро– та мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин. Цей процес спрямований на забезпечення розвитку підприємства, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому [11].

Проаналізувавши наведені підходи до визначення поняття ділової активності підприємства, можна зробити висновок, що поняття ділової активності підприємства є багатокритеріальним, а моніторинг та діагностика ділової активності – це комплексна оцінка ефективності використання суб'єктом господарювання всіх ресурсів та система заходів, у тому числі й аналітичних, направлених на визначення величини й причин відхилення критеріїв ділової активності від бажаних чи нормативних, з метою здійснення управлінських впливів щодо досягнення позитивних результатів діяльності підприємства, створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення й росту обсягів виробництва та реалізації продукції і послуг.

В умовах нестабільної економіки виділяють такі рівні ділової активності: високий (достатній); середній (задовільний); низький (незадовільний).

Варто зазначити, що кожному рівню ділової активності відповідає характерна виробничо-господарська ситуація, у зв'язку з чим виділяють нормальну, проблемну і кризову ситуації.

Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та означає такий збіг умов і обставин, коли створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання, при яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як збіг господарських умов та чинників, при яких формується тенден-

ція до погіршення стану підприємства та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає у разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення, її можна визначити як збіг обставин, які формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності та погрожують підприємству банкрутством.

Визначення проблемної, а тим більше кризової ситуації при діагностиці стану ділової активності викликає необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності через прийняття оперативних управлінських рішень.

Чинники, що впливають на рівень ділової активності, поділяють на: зовнішні, які не залежать від діяльності суб'єктів господарювання, та внутрішні, які безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємств.

Зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на діяльність підприємства, формують його бізнес-середовище, яке фактично визначає становище підприємства на ринку, його економічний потенціал та фінансове благополуччя.

Ринкове середовище, в якому підприємство діє, називають зовнішнім, оскільки формують його зовнішні у відношенні до підприємства суб'єкти економічної діяльності. Насамперед це бізнес-партнери, з якими підприємство пов'язує ділові інтереси: клієнти, постачальники, замовники, контрагенти, конкуренти, споживачі.

Оскільки підприємство функціонує в соціально-економічному просторі, нормативно-правову базу якого формує держава, то ділова активність будь-якого суб'єкта господарювання неможлива без втручання державних та інших органів регулювання. Саме вони встановлюють однакові для всіх «правила» ведення підприємницької діяльності, у результаті чого створюються відповідні соціально-економічні умови, які обумовлюють ступінь активності підприємницьких структур, а також їх можливості в досягненні високих результатів.

Наступною складовою бізнес-середовища є внутрішнє середовище підприємства, яке являє собою сукупність агентів, що діють усередині підприємства, та їх відношень, які виникають у процесі фінансово-господарської діяльності. До них належать керівництво, співробітники та власники.

Провідне місце в системі завдань фінансового управління має діагностика ділової активності. Це зумовлено тим, що вона дає змогу оцінити внутрішній і зовнішній стан підприємства, визначити рівень прибутковості та перспективи його розвитку, дослідити ефективність використання виробничо-фінансових ресурсів.

Ділова активність характеризується відповідною групою показників діяльності підпри-

емства. Моніторинг і діагностика ділової активності підприємства здійснюються на якісному та кількісному рівнях.

Якісний рівень діагностики може бути отриманий у результаті порівняння діяльності суб'єкта господарювання з однотипними за сферою застосування капіталу підприємствами. Такими якісними критеріями (часто неформалізованими) є: широта ринків збуту продукції; наявність продукції, що експортується; наявність унікальної продукції, техніко-економічні параметри якої перевищують або відповідають світовим аналогам; стійкість зв'язків з клієнтами, партнерами; репутація підприємства, яку оцінюють із допомогою експертних висновків. Загальна оцінка репутації підприємства – це сукупність оцінок діяльності підприємства; з боку конкурентів – діловий рейтинг, з боку споживачів і громадськості – споживчий рейтинг, з боку самих працівників і власників підприємства – престижний рейтинг з боку зарубіжних фірм-партнерів – міжнародний рейтинг.

Результати моніторингу вищеперелічених чинників доцільно відобразити у профілі діяльності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії оцінювання діяльності підприємства

№ за/п	Показники	Бали		
		1	2	3
1	Рівень прибутку			
2	Частка ринку			
3	Широта асортименту			
4	Гнучкість цінової політики			
5	Система організації збуту			
6	Рівень сервісу			
7	Ступінь маркетингової діяльності			
8	Рейтингова оцінка підприємства			

Так, оцінка показника 3 бали свідчить про сильну сторону діяльності підприємства, а оцінка 1 бал – про слабку сторону. Доцільно також ураховувати порівняльну динаміку основних показників.

Щодо методики кількісної діагностики ділової активності, то здебільшого використовують дві групи показників: показники рентабельності і оборотності.

Узагальнивши існуючі підходи до здійснення діагностики ділової активності [13; 14; 15; 16], дотримуємося думки, що вона може бути здійснена за такими етапами:

1) діагностика динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників згідно із «золотим правилом» економіки:

$$100\% \leq T_A < T_{\text{чд}} < T_{\text{чп}}$$

де T_A – темп зростання активів;

$T_{\text{чд}}$ – темп зростання чистого доходу;

$T_{\text{чп}}$ – темп зростання чистого прибутку.

$100\% < T_A$ показує, що підприємство нарощує економічний потенціал і масштаби своєї діяльності;

$T_A < T_{\text{чд}}$ свідчить про те, що виручка зростає швидше від економічного потенціалу. З цього можна зробити висновок про підвищення інтенсивності використання ресурсів на підприємстві;

$T_{\text{чд}} < T_{\text{чп}}$ означає, що прибуток зростає швидше від обсягів реалізації і сукупного капіталу внаслідок підвищення рівня рентабельності продажів;

2) діагностика значень і динаміки відносних показників, які характеризують рівень ефективності використання авансованих і спожитих ресурсів підприємства. Доцільно оцінити показники – оборотності, ресурсовіддачі, тривалості циклів, основними з яких є: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тривалість обертів дебіторської та кредиторської заборгованостей, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддачі), період обороту чистого робочого капіталу;

3) діагностика значень і динаміки показників рентабельності, які характеризують відносну дохідність підприємства А саме: рентабельність активів (сукупного капіталу), рентабельність чистих активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність реалізації;

4) діагностика коефіцієнтів стійкого зростання підприємства. Розрахунок допустимих і економічно обґрунтованих темпів зростання підприємства є важливим етапом моніторингу й діагностики ділової активності. Мова йде про збалансування зростання прибутків, чистого доходу та активів підприємства, оскільки правило «чим більше, тим краще» справедливе не завжди. Адже швидке зростання може виснажити ресурси і без високопрофесійного фінансового управління призвести до банкрутства. Фахівці зазначають, до банкрутства підприємств призводить і надто швидке, і надто повільне зростання.

К. Уолш порівнює зростання для підприємства з ліками для пацієнта, які приносять користь лише до певного обсягу, але коли перебрати міру, стають небезпечними, якщо не фатальними. Відтак завжди потрібно шукати «золоту середину», а саме – рівень стійкого зростання. В економічно розвинутих країнах у період стабільності зростання максимум на 4% вважається достатнім [12].

Стійким (збалансованим) зростанням підприємства вважається таке, за якого підприємство не завдає шкоди своїм фінансовим ресурсам і не змінює фінансового ризику. Для стійкого зростання характерним є врівноважений рух коштів (ні нестачі, ні надлишку). Щоб збільшити

обсяги реалізації, необхідно збільшити майно підприємства, а це можливе за умови збільшення власного і позикового капіталу.

Діагностика стійкого зростання можлива за використанням коефіцієнтів зростання. Можливість підприємств нарощувати оборотні та необоротні активи за рахунок внутрішніх джерел фінансування показує коефіцієнт внутрішнього зростання ($K_{ВЗр}$).

Для збалансованого зростання за рахунок внутрішніх джерел фінансування підприємство повинно узгодити співвідношення реінвестованого прибутку, активів та темпів зростання реалізації (чистого доходу), тобто:

$$K_{ВЗр} = \frac{ЧП - Д}{A_n} \times \Delta ЧД = 1,$$

де $\Delta ЧД$ – темп зростання чистого доходу;

$Д$ – дивіденди, виплачені акціонерам;

A_n – активи на початок звітної періоду.

Звідси, коефіцієнт внутрішнього зростання:

$$K_{ВЗр} = \frac{ЧП - Д}{A_n} = \frac{ЧП^{РП}}{A_n} = \frac{p.2350 - p.4200}{p.1900},$$

де $ЧП^{РП}$ – реінвестований прибуток

Коефіцієнт внутрішнього зростання характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зовнішнього фінансування.

Якщо $K_{ВЗр} = 1$, то грошовий потік нейтральний, тобто внутрішніх джерел достатньо для потреб підприємства; $K_{ВЗр} > 1$ – позитивний надлишок готівки; $K_{ВЗр} < 1$ – негативний надлишок. Наприклад, якщо коефіцієнт дорівнює 0,3, це означає, що підприємство може розширювати свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 30%.

У фаховій літературі стійке зростання характеризується як максимально можливе зростання без зміни фінансового ризику. При цьому допускається збільшення зобов'язань, але пропорційно зростанню власного капіталу, що забезпечує незмінність фінансового ризику [14].

Звідси, темпи зростання реалізації визначаються темпами зростання власного капіталу, а темпи стійкого зростання – це і є темпи зростання власного капіталу. Однак, якщо підприємство відмовляється від додаткової емісії акцій, то єдиним джерелом зміни власного капіталу є реінвестований прибуток. Звідси, коефіцієнт стійкого зростання ($K_{СтЗр}$) дорівнює відношенню реінвестованого прибутку до власного капіталу на початок звітної періоду і характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зміни коефіцієнта фінансового ризику:

$$K_{СтЗр} = \frac{ЧП - Д}{ВК_n} = \frac{ЧП^{РП}}{ВК_n},$$

де $ВК_n$ – власний капітал на початок звітної періоду.

Ситуація, коли фактичні темпи зростання реалізації більші, ніж темпи стійкого зростання, характерна для швидко зростаючих

підприємств, яке стикається з нестачею грошових коштів. При цьому необхідно забезпечити притік грошових коштів, що можливо за рахунок додаткової емісії акцій, тимчасового збільшення фінансового левериджу, зниження дивідендів, ліквідації малорентабельних операцій, аутсорсингу (передачі іншим підприємствам неключових операцій, що вивільнює активи), збільшення ціни, злиття з «товстим гаманцем».

Підприємства, які зростають повільно, мають темпи фактичного зростання реалізації менші за темпи стійкого зростання, що призводить до надлишку грошових коштів і необхідності пошуку ефективних засобів їх використання. Відтак, керівництво підприємства може почати скуповувати на ринку власні акції, збільшити дивіденди, знизити заборгованість, збільшити активи чи придбати інші підприємства (швидко зростаючі малі підприємства).

Висновок. Отже, поняття ділової активності підприємства є багатокритеріальним, а моніторинг та діагностика ділової активності – це комплексна оцінка ефективності використання суб'єктом господарювання всіх ресурсів та система заходів, у тому числі й аналітичних, направлених на визначення величини й причин відхилення критеріїв ділової активності від бажаних чи нормативних, з метою здійснення управлінських впливів щодо досягнення позитивних результатів діяльності підприємства, створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення і зростання обсягів виробництва та реалізації продукції і послуг.

Ділова активність характеризується відповідною групою показників діяльності підприємства. Моніторинг і діагностика ділової активності підприємства здійснюється на якісному та кількісному рівнях. Кількісна діагностика ділової активності здійснюється за такими напрямками: діагностика динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників згідно «золотого правила» економіки; діагностика значень і динаміки відносних показників, які характеризують рівень ефективності використання авансованих і спожитих ресурсів підприємства; діагностика значень і динаміки показників рентабельності; оцінка коефіцієнтів стійкого зростання підприємства.

Діагностика стійкого зростання передбачає моніторинг чинників, що впливають на збалансованість зростання. Оцінити вплив кожного показника-чинника на загальну стійкість можна за багатофакторними моделями коефіцієнта стійкого зростання, яких є декілька. Виходячи з моделі, підприємство може обрати певні чинники у тих пропорціях, у яких доцільно їх мобілізувати для забезпечення стійкості зростання та підвищення ділової активності. Однак це буде предметом нашого подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения : учебник. – 3-е изд., испр. – М. : Дело, 2002. – 392 с.
2. Коротков Э.М. Концепция менеджмента. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
3. Большой экономический словарь / [под ред. А.Н. Азрилияна]. – М. : «Правовая культура», 1994. – 1376 с.
4. Євдокимова Н.М., Кулієнко А.В. Економічна діагностика : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К. : КНЕУ, 2003. – 110 с.
5. Руденко Л.В. Прогностична оцінка і аналіз діяльності транснаціональної корпорації у векторі глобального стратегічного управління // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4(11). – С. 87-91.
6. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. пос.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 483 с.
7. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О.О. Заїкіна // Харчова пром-ть. – 2008. – № 7. – С. 144-148.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Текст] // В.В. Ковалев. – М. : Проспект, 2007. – 336 с.
9. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз / О.О. Шеремет. – К., 2009. – 196 с.
10. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник [Текст] // Ю.С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
11. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/6.pdf.
12. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом ; Пер. с англ. 2-е изд. – Изд-во: Максимум, 2010. – 400 с.
13. Нестеренко Н.В. Ділова активність як невід'ємна частина фінансового стану підприємства [Текст] / Н.В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. – Частина 3. – С. 411.
14. Базилінська Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. [Текст] // Я. Базилінська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
15. Білик М.Д., Павловські О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. [Текст] – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
16. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : навч. посібник [Текст] // Ю.М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.