

УДК 338. 2

ГЛАГОЛЕВ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

д.э.н., профессор, ректор
Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова
e-mail: rector@intbel.ru

КУРБАТОВ ВЛАДИМИР ЛЕОНИДОВИЧ

д.э.н., профессор, директор Северо-Кавказского филиала
Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова
e-mail: kurbatov_bgtu@list.ru

БУХОНОВА СОФИЯ МИРОСЛАВОВНА

д.э.н., профессор, Заведующий кафедрой:
Институт экономики и менеджмента, Кафедра финансового менеджмента
Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова
e-mail: ROGOVA@intbel.ru

DOI:10.26726/1812-7096-2019-11-291-297

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье освещаются основные подходы к формированию систем показателей как инструмента стратегических исследований и важнейшего элемента метода стратегического анализа. **Цель исследования** — освещение роли систем экономических показателей в стратегическом анализе и формирование принципов их построения для целей стратегического планирования и прогнозирования. **Метод или методология проведения работы.** В работе использован метод теоретического обобщения — для уточнения понятийного аппарата стратегических исследований; статистического анализа — для группировки и сравнения эмпирических данных для исследования тенденций развития стратегического анализа; абстрактно-логический — при обосновании сущности понятий и определений стратегического управления. **Результаты** проведенного исследования могут быть использованы при стратегическом планировании и прогнозировании предпринимательской деятельности. Обобщающая оценка исследования позволяет сделать вывод, что особое место в системе стратегического управления и анализа следует отвести сбалансированной системе показателей (Balanced Score Card — BSC), которая впервые была предложена американскими учеными Р. Капланом и Д. Нортеном. Поскольку в практике стратегического менеджмента она приобретает все большее распространение, крайне актуальным является разработка BSC с учетом специфики предпринимательской деятельности и особенностей потребностей отечественных предприятий и организаций.

Ключевые слова: системы показателей, стратегический анализ, экономический анализ, экономическая система, комплексность.

GLAGOLEV SERGEY NIKOLAEVICH

doctor of Economics, Professor, rector
Belgorod state technological University named after V. G. Shukhov
e-mail: rector@intbel.ru

KURBATOV VLADIMIR LEONIDOVICH

doctor of Economics, Professor, Director of the North Caucasus branch
Belgorod state technological University named after V. G. Shukhov
e-mail: kurbatov_bgtu@list.ru

BUKHONOVA SOFIA MIROSLAVOVNA

doctor of Economics, Professor, Head of the Department:
Institute of Economics and management, Department of financial management
Belgorod state technological University named after V. G. Shukhov
e-mail: ROGOVA@intbel.ru

SYSTEM OF ECONOMIC INDICATORS IN STRATEGIC ANALYSIS FOR THE PURPOSES OF STRATEGIC PLANNING AND FORECASTING OF BUSINESS ACTIVITY

Abstract. The article highlights the main approaches to the formation of indicator systems as a tool for strategic research and an important element of the method of strategic analysis. The purpose of the research is to highlight the role of economic indicator systems in strategic analysis and to form the principles of their construction for the purposes of strategic planning and forecasting.

Method or methodology of the work. The paper uses the method of theoretical generalization to clarify the conceptual framework of strategic research; statistical analysis — for grouping and comparing empirical data to study trends in the development of strategic analysis; abstract-logical-when justifying the essence of concepts and definitions of strategic management. **The results** of the research can be used in strategic planning and forecasting of business activity. The overall assessment of the study allows us to conclude that a special place in the system of strategic management and analysis should be given to the balanced scorecard (BSC), which was first proposed by American scientists R. Kaplan and D. Norton. Since it is becoming more widespread in the practice of strategic management, it is extremely important to develop a BSC taking into account the specifics of business activities and the specific needs of domestic enterprises and organizations.

Keywords: indicator systems, strategic analysis, economic analysis, economic system, complexity.

Введение. Учитывая специфику стратегического анализа как нового направления экономической науки, совершенствование его методологического инструментария является чрезвычайно актуальным направлением исследований. В теории экономического анализа применение аналитических показателей рассматривалось как важный элемент метода экономического анализа. В свое время вопрос экономической сущности и классификации аналитических показателей достаточно широко был освещен в работах таких ученых, как М. И. Баканов, И. И. Каракоз, Г.В. Савицкая, В. И. Самборский, А. Д. Шеремет. Однако ретроспективное направление экономического анализа с акцентом на реализации оценочной функции предусматривало использования разрозненных показателей, которые дают количественные характеристики только отдельным экономическим явлениям и процессам, которые влияют на хозяйственную деятельность предприятия [14, 19]. Современные условия функционирования экономических субъектов в корне изменили парадигму экономического анализа «от оценочно-статистического к поисково-прогностическому с выбором оптимальных управленческих решений в зоне неопределенности и риска» [11, с. 55]. Это существенно повлияло на методологию формирования экономической информации. При этом акценты были смещены на комплексный подход к изучению деятельности предприятия как экономической системы, где все процессы и явления находятся во взаимосвязи и зависимости. К сожалению, комплексность и системность исследований, которые должны превалировать в стратегическом анализе, остались на уровне «лозунгов» без подкрепления соответствующим методологическим инструментарием. Сейчас особую актуальность приобретают вопросы формирования методических подходов к комплексному измерению экономических процессов и явлений на основе систем аналитических показателей, которые позволяют исследовать предприятие как сложную экономическую систему для целей стратегического планирования и прогнозирования.

Целью данной статьи является освещение роли систем экономических показателей в стратегическом анализе и формирование принципов их построения для целей стратегического планирования и прогнозирования.

Методы исследования. В основе моделирования экономических процессов в стратегическом планировании и прогнозировании с целью выбора оптимальных путей достижения по-

ставленных целей лежит методика построения системы аналитических показателей, которые переводят стратегические цели в конкретную количественную плоскость. Без них разработка всех видов управленческих решений в форме прогнозов, стратегических программ и планов невозможна. Только с их помощью могут быть реализованы логика, принципы и методологические подходы стратегического анализа.

Кроме того, для формирования методологического базиса стратегического анализа перво-степенное значение приобретает решение ряда вопросов:

- обоснование системы показателей, характеризующих глобальную стратегию предприятий и организаций, а также отдельные корпоративные и функциональные стратегические цели на различных иерархических уровнях, которые должны обеспечивать достижение главной стратегии и миссии организации;

- следуя принципу «комплексности» изучения экономических процессов в стратегическом анализе – необходимо разработать модели, которые позволяют увязать отдельные единичные показатели в обобщающий показатель, отражающий миссию организации;

- систематизация и классификации отдельных методов, приемов и показателей в зависимости от целевых ориентиров;

- совершенствование отдельных уже существующих приемов с учетом особенностей стратегического подхода.

Для разработки методологических принципов и методики построения систем измерения стратегических задач первоочередным является установление экономической сущности категории «показатель».

В общем понимании показателем в современном учете и анализе принято считать количественно-качественную характеристику социально-экономических явлений и процессов в обществе. Причем качественная сторона его отражает сущность явлений или процессов в конкретных условиях места и времени, а количественная – его размер, абсолютную или относительную величину [18, с. 54]

Как правило, показатели не служат непосредственно целям стратегического анализа, а характеризует любые экономические явления, независимо от целей их дальнейшего использования, в связи с чем во многих случаях необходим их целевой отбор, систематизация, дополнения, обобщение и интерпретация. Для того чтобы показатели могли быть использованы для целей стратегического анализа, они должны отражать состояние и результаты деятельности определенной сферы предприятия, быть актуальными, компактными, динамичными, ориентироваться на прогнозирование, быть сопоставимыми.

В связи с ограниченной информативностью отдельных показателей возникает необходимость в использовании систем показателей, которые позволяют не только количественно охарактеризовать и оценить ситуацию, но и найти причины ее возникновения, а также провести структурно-логический анализ факторов, влияющих на результат. Обычно системы показателей представляют собой иерархическую структуру определенным образом взаимосвязанных между собой показателей. Учитывая специфику стратегических исследований, считаем, что инструментарий стратегического анализа, в отличие от традиционного экономического анализа, должен быть дополнен именно этим методологическим инструментом, т. е. предлагается кроме стандартной триады метода экономического анализа – теоретико-познавательных категорий, принципов и методических приемов – включить четвертый элемент системы взаимосвязанных «связанных аналитических показателей».

Системы показателей, используемые в стратегическом анализе и планировании, должны отвечать определенным требованиям, к которым предлагается отнести следующие:

- они должны обеспечивать комплексную характеристику всех аспектов функционирования экономического субъекта;

- показатели, входящие в систему показателей, должны быть логически увязаны с обобщающим показателем, характеризующим основную стратегическую цель компании;

- показатели должны быть сопоставимы и рассчитываться по единым методикам;

- иметь четкую меру, т. е. быть конкретными и измерительными, а качественные показатели (нефинансовые) косвенно должны влиять на финансовые показатели и иметь непосредственную связь с конечными результатами;

- должны быть пригодными к агрегированию и дезагрегированию (укрупнятся и разукрупнятся);
- система показателей должна быть гибкой, адаптивной, т. е. адекватно отражать все изменения в состоянии объекта анализа;
- показатели стратегических программ и планов должны быть адресными (должны содержать указания на конкретных исполнителей плановых заданий);
- количество показателей, содержащихся в стратегических прогнозах, программах и планах всех иерархических уровней и временных горизонтов, должно быть ограничено.

Предопределяя цели стратегического планирования и прогнозирования, можно использовать отдельные показатели, а также систему показателей, систематизируя их по различным критериям. Их деление на логико-дедуктивные и эмпирико-индуктивные широко освещено в работах современных экономистов.

При строительстве логико-дедуктивных систем показателей выбирается целевой показатель верхнего уровня в качестве основного обобщающего показателя, трансформирующегося в заданной последовательности в частные показатели более низких уровней. Необходимо не упустить логической связи частного показателя с основным, т. е. благодаря этому принципу можно построить «дерево целей» [2].

Далее «дерево целей» переводим в количественную плоскость, т. е. выбираем для каждой цели первого и второго порядка соответствующий качественный или количественный показатель. Такие логико-дедуктивные системы показателей признаются универсальными и в дальнейшем могут применяться в целях стратегического планирования и прогнозирования, анализа, контроля деятельности в целом и структурных подразделений, исходя из этапа планирования или контроля. В финансовом менеджменте наиболее широко распространены логико-дедуктивные системы показателей: Du Pont; Pyramid Structure of Ratios; ZVEL; система показателей RL.

Американская компания Du Pont разработала соответственно систему Du Pont. Основопологающие показатели данной системы:

- рентабельность активов (ROA);
- рентабельность собственного капитала (ROE);
- рентабельность инвестированного капитала (ROI).

Показатели, используемые для расчета двух- и пятичленной модели Дюпон, представлены в табл.

Модели анализа различаются между собой детальностью разложения формулы для расчета показателя рентабельности собственного капитала: компоненты «рентабельность дохода» и «оборачиваемость активов», постепенно разбиваются на конкретные составляющие доходов, расходов, оборачиваемость отдельных видов активов [3,4].

Британский институт менеджмента предложил систему показателей Pyramid Structure of Ratios, которая используется для сравнительного анализа показателей деятельности предприятий и организаций. Используют коэффициенты верхнего уровня: «доходность инвестиций», «доходность активов», «доходность капитала». Согласно основной идее системы, показатели формируются на основе отнесения различных позиций в доход, что приводит к ограничению информативности величин, которые не зависят от общего оборота.

Система показателей RL (название образовано по первым буквам фамилий авторов – Райхмана и Лакхитта) используется для различных целей планирования, анализа и контроля. Главными показателями системы являются рентабельность и ликвидность. В системе выделяют блоки общих и специальных показателей. Функциональная направленность общих показателей заключается в оценке конечного результата деятельности банка, полученного от его обычной деятельности. Анализ ликвидности базируется на показателях денежного потока и достаточности рабочего капитала. Блок специальных показателей нацелен на исследование специфических показателей, которые включают: объем общего и операционного дохода, долю переменных и постоянных затрат, маржинальную прибыль.

Показатели, используемые для расчета двух- и пятичленной модели Дюпон

Показатели	Характеристика
Рентабельность собственного капитала	Данный показатель является наиболее важным с точки зрения собственников компании. Он является критерием эффективности использования инвестированных ими средств. Определяется как частное от деления чистой прибыли (из формы №2) на собственный капитал по балансу.
Доходность активов	Характеризует эффективность использования активов компании. Показывает сколько единиц прибыли заработано одной единицей активов. Определяется как частное от деления чистой прибыли на общую стоимость активов (среднюю за период или на конец отчетного периода). Показатель связывает баланс и отчет о прибылях и убытках.
Финансовый рычаг	Показывает степень использования заемных средств для финансирования деятельности компании. В методике определяется как частное от деления совокупных активов на собственный капитал. При помощи показателя можно оценить предел, до которого предприятию следует полагаться на заемные средства. Принято, что значение коэффициента не должно быть ниже трех, т. е. соотношение заемных и собственных средств должно быть не менее 2.
Рентабельность продаж	Определяется как деление чистой прибыли на выручку от реализации. Показывает, сколько единиц прибыли остается в распоряжении предприятия с каждого рубля средств, полученных от реализации продукции.
Оборачиваемость активов	Показатель характеризует объем продаж, который может быть сгенерирован данным количеством активов. Согласно другому определению, показатель характеризует скорость оборачиваемости активов (число оборотов за отчетный период). Показывает, насколько эффективно используются активы компании.
Коэффициент процентной нагрузки	Показывает, какая часть прибыли от основной деятельности остается после уплаты процентов.
Коэффициент налоговой нагрузки	Определяется как частное от деления чистой прибыли и прибыли от финансово-хозяйственной деятельности (после выплаты процентов). Показывает, какая часть прибыли остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов. $1 - \text{коэффициент налоговой нагрузки} = \text{доля налоговых выплат}$.
Операционная рентабельность	Характеризует, во сколько раз прибыль от операционной деятельности превышает чистую прибыль.

Эмпирико-индуктивные системы создаются путем индуктивного отбора наиболее значимых в информационном плане показателей на основе экспертных оценок или экономико-математических методов. Основная цель этих систем показателей – своевременное прогнозирование возможных ситуаций неплатежеспособности и вероятности банкротства банка. К ним относят системы показателей В. Бивера (1966, США) [20] и П. Вайбеля (1973, Швейцария) [21]. Включение отдельных показателей в систему происходит путем сравнения соответствия показателя с их предельным значением, рассчитанным на основе дискриминантного анализа. Для банковских учреждений широкое распространение получила рейтинговая система оценки их надежности «CAMEL».

Система показателей В. Бивера построена на основе эмпирического исследования 79 «худших» и 79 «самых успешных» компаний, а система показателей П. Вайбеля – на основе изучения 72 швейцарских предприятий. На основе индуктивного подхода с 30 наиболее часто используемыми в экономическом анализе показателями, сгруппированными по однородным группам, были отобраны шесть наиболее эффективных для целей анализа коэффициентов: отношение денежного потока к привлеченному капиталу; доходность активов; коэффициент соотношения оборотного капитала к краткосрочному привлеченному капиталу; доля привлеченного капитала в общем капитале; соотношение денежных средств в производственных затратах (без амортизации); доля рабочего капитала в общем капитале [15, с. 24]. П. Вайбель при построении системы показателей на основе дискриминантного анализа использовал аналогичные показатели, но дополнительно ввел в систему такие показатели, как оборачиваемость

мость материальных запасов и оборачиваемость кредитов. Для каждого из показателей П. Вайбель на основе однофакторного дискриминантного анализа разработал соответствующие шкалы в виде диаграмм, которыми проиллюстрирована динамика значений показателей в течение пяти лет перед наступлением в одной из групп исследуемых предприятий финансовой несостоятельности. Вывод о вероятности банкротства по этой методике делается в зависимости от количества показателей, попадающих в опасную зону.

Результаты. Использование названных систем показателей, безусловно, имеет важное значение для диагностических целей для оценки вероятности банкротства, анализа финансовой устойчивости или оценки эффективности деятельности предприятий. Однако функциональная нагрузка этих систем показателей ограничивается, как правило, функцией оценки. При этом при подборе показателей акцент делается на индикаторах запоздавшего действия, т. е. на обобщающих показателях, которые являются последствиями влияния других первичных факторов. Это снижает превентивную роль анализа, и сфера их использования сдвигается в сторону ретроспективного финансовой диагностики.

Выводы. Необходимо отметить, что для целей стратегического анализа с целью усиления прогнозно-поисковой функции в экономических исследованиях на первый план выходят другие методические подходы к построению систем взаимосвязанных аналитических показателей, такие, как «модель стратегических карт» Л. Мейселя, «пирамида деятельности компании» К. Мак-Нейра, Р. Линча и К. Кроса, модель EPPM (Effective Progress and Performance Measurement – оценка эффективности деятельности и роста) и др. Особое место в системе стратегического управления и анализа следует отвести сбалансированной системе показателей (Balanced Score Card – BSC), которая впервые была предложена американскими учеными Р. Капланом и Д. Нортеном. Поскольку в практике стратегического менеджмента она приобретает все большее распространение, крайне актуальным является разработка BSC с учетом специфики предпринимательской деятельности и особенностей потребностей отечественной предпринимательской системы.

Литература

1. Богуславская, С. Б. Системное стратегическое управление компанией : подходы и этапы постановки / С.Б. Богуславская. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011.
2. Ефремов, В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. – М. : Издательство «Финпресс», 2001.
3. Ефремов, В. С. Стратегическое управление в контексте организационного развития // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 1.
4. Зулкарнаев, И. У., Ильясова, Л. Р. Метод расчёта интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.
5. Карминский, А. М., Оленев, Н. И., Примак, А. Г., Фалько, С. Г. Контроллинг в бизнесе : методические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002.
6. Ключков, А. К. KPI и мотивация персонала : полный сборник практических инструментов. – М. : Изд-во Эксмо, 2010.
7. Ковалёв, В. В., Волкова, О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. – М. : ТК Велби; Изд-во Проспект, 2004.
8. Лапин, А. Н. Стратегическое управление современной организацией. – М. : Управление персоналом, 2004.
9. Маслов, Д. В. Современные инструменты управления: модель совершенствования EFQM: учебное пособие / Д.В. Маслов, Ю.В. Вылгина. –Иваново, 2006
10. Маслов, Д.В. Модели мировых премий по качеству : национальная премия качества Малколма Болдриджа (часть 2) / Д.В. Маслов // Качество. Инновации. Образование. 2007. № 4.
11. Мных, Е. Современный экономический анализ : вопросы методологии и организации // Бухгалтерский учет и аудит. 2006. № 1. С. 55–60.
12. Попов, Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия / Д. Попов // Управление компанией. 2003. № 2. – URL : <http://www.management.com.ua/strategy/str070.html>.
13. Рамперсад, К. Х. Универсальная система показателей деятельности : Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. К. Рамперсад ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 26.
14. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник для студентов и специалистов экономического профиля / Савицкая Г.В. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013.
15. Терещенко, А. А. Дискриминантный анализ в оценке кредитоспособности предприятия // Вестник НБУ. 2003. № 6. С. 24–27.
16. Ольве, Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании : Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей ; пер. с англ. / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер. – М. : Изд. дом «Вильяме», 2004.

17. Основы внешнеэкономических знаний : учебник для экономического образования ; под ред. И.А. Фаминского. – 2-е изд. – М. : Международные отношения, 1994.
18. Уткин, Э. А. Финансовое управление. – М. : Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» : Экмос, 1997.
19. Шеремет, А. Л. Теория экономического анализа : учебник / А.Л. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2013.
20. Beaver, W. Financial Ratios of Failure // Empirical Research in Accounting. Selected Studies. 1966. Supplement to Journal of Accounting Research. 1966. Vol. 4. P. 71–111.
21. Weibel, P. F. Die AussageFähigkeit von Kriterien zur Benitas Beurteilung im Kreditgeschäft der Banken. – Bem, 1973. S. 235.

References:

1. Boguslavskaya, S. B. Sistemnoe strategicheskoe upravlenie kompaniej : podhody i etapy postanovki / S.B. Boguslavskaya. – SPb. : Izd-vo Politekh. un-ta, 2011.
2. Efremov, V. S. Strategicheskoe planirovanie v biznes-sistemah. – М. : Izdatel'stvo «Finpress», 2001.
3. Efremov, V. S. Strategicheskoe upravlenie v kontekste organizacionnogo razvitiya // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 1999. № 1.
4. Zul'karnaev, I. U., Il'yasova, L. R. Metod raschyota integral'noj konkurentosposobnosti promyshlennyh, trgovykh i finansovykh predpriyatij // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2001. № 4.
5. Karminskij, A. M., Olenev, N. I., Primak, A. G, Fal'ko, S. G. Kontrolling v biznese : metodicheskie i prakticheskie osnovy postroeniya kontrollinga v organizacijah / A.M. Karminskij, N.I. Olenev, A.G. Primak, S.G. Fal'ko. – 2-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2002.
6. Klochkov, A. K. KPI i motivaciya personala : polnyj sbornik prakticheskikh instrumentov. – М. : Izd-vo Eksmo, 2010.
7. Kovalyov, V. V., Volkova, O. N. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya : uchebnik. – М. : ТК Велби; Изд-во Проспект, 2004.
8. Lapin, A. N. Strategicheskoe upravlenie sovremennoj organizaciej. – М. : Upravlenie personalom, 2004.
9. Maslov, D. V. Sovremennye instrumenty upravleniya: model' sovershenstvovaniya EFQM: uchebnoe posobie / D.V. Maslov, YU.V. Vylgina. –Ivanovo, 2006
10. Maslov, D.V. Modeli mirovykh premij po kachestvu : nacional'naya premiya kachestva Malkolma Boldridzha (chast' 2) / D.V. Maslov // Kachestvo. Innovacii. Obrazovanie. 2007. № 4.
11. Mnyh, E. Sovremennyy ekonomicheskij analiz : voprosy metodologii i organizacii // Buhgalterskij uchet i audit. 2006. № 1. S. 55–60.
12. Popov, D. Evolyuciya pokazatelej strategii razvitiya predpriyatiya / D. Popov // Upravlenie kompaniej. 2003. № 2. – URL : <http://www.management.com.ua/strategy/str070.html>.
13. Rampersad, K. H. Universal'naya sistema pokazatelej deyatel'nosti : Kak dostigat' rezul'tatov, sohranyaya celostnost' / H. K. Rampersad ; per. s angl. – М. : Al'pina Biznes Buks, 2004. S. 26.
14. Savickaya, G. V. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya : uchebnik dlya studentov i specialistov ekonomicheskogo profilya / Savickaya G.V. – 3-е изд., перераб. i dop. – М. : INFRA-M, 2013.
15. Tereshchenko, A. A. Diskriminantnyj analiz v ocenke kreditosposobnosti predpriyatiya // Vestnik NBU. 2003. № 6. S. 24–27.
16. Ol've, N.-G. Ocenka effektivnosti deyatel'nosti kompanii : Prakticheskoe rukovodstvo po ispol'zovaniyu sbalansirovannoj sistemy pokazatelej ; per. s angl. / Nil's-Goran Ol've, Zhan Roj, Magnus Vetter. – М. : Изд. дом «Vil'yame», 2004.
17. Osnovy vneshneekonomicheskikh znaniy : uchebnik dlya ekonomicheskogo obrazovaniya ; pod red. I.A. Faminskogo. – 2-е изд. – М. : Mezhdunarodnye otnosheniya, 1994.
18. Utkin, E. A. Finansovoe upravlenie. – М. : Associaciya avtorov i izdatelej «ТАНДЕМ» : Ekmos, 1997.
19. SHeremet, A. L. Teoriya ekonomicheskogo analiza : uchebnik / A.L. SHeremet. – 2-е изд., dop. – М. : INFRA-M, 2013.
20. Beaver, W. Financial Ratios of Failure // Empirical Research in Accounting. Selected Studies. 1966. Supplement to Journal of Accounting Research. 1966. Vol. 4. P. 71–111.
21. Weibel, P. F. Die AussageFähigkeit von Kriterien zur Benitas Beurteilung im Kreditgeschäft der Banken. – Bem, 1973. S. 235.