

УДК 338.3

**Д.В. МАНУШИН,**

*кандидат экономических наук, доцент*

*Институт экономики, управления и права (г. Казань)*

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

*В работе представлено обобщение и анализ мнений разных ученых, изучающих принципы формирования системы экономических показателей. Выявлены и обоснованы принципы формирования оптимальной системы экономических показателей. Определена и обоснована степень приоритета для каждого принципа. Процесс применения всех предложенных принципов продемонстрирован на конкретном примере.*

В настоящее время оптимальная система показателей необходима всем специалистам, анализирующим экономические изменения изучаемых объектов (как на микро-, так и на макроуровне). При этом мало работ, посвященных принципам, лежащим в основе оптимальной системы экономических показателей. В связи с этим в работе определены, обоснованы и упорядочены эти принципы.

Принципы формирования системы показателей исследуют В.В. Ковалев, И.В. Шевченко, Л.А. Воронина, И.В. Зенкина.

В.В. Ковалев выделяет следующие принципы, лежащие в основе формирования системы показателей [1, с. 90–93]:

- 1) необходимая ширина охвата показателями всех сторон изучаемого субъекта или явления;
- 2) взаимосвязь этих показателей;
- 3) верифицируемость показателей – понятность алгоритма их расчета и информационного обеспечения;
- 4) древовидность структуры системы показателей, то есть наличие частных и обобщающих показателей, причем частные показатели должны логически переходить в обобщающие;
- 5) обозримость, то есть набор показателей должен охарактеризовать все существенные стороны изучаемого явления;
- 6) допустимая мультиколлинеарность, то есть показатели должны взаимно дополнять, а не дублировать друг друга;
- 7) разумная сочетаемость абсолютных и относительных показателей;
- 8) неформальность, то есть система показателей должна обладать максимальной степенью аналитичности, обеспечивать возможность оценки

текущего состояния предприятия и перспектив его развития, а также быть пригодной для принятия управленческих решений.

Оценивая принципы В.В. Ковалева, можно отметить значительное пересечение сути второго, четвертого и шестого принципов, а также практически полное совпадение первого и пятого принципов. Кроме того, в половине его принципов встречаются усложняющие их понимание термины.

И.В. Шевченко и Л.А. Воронина на основе анализа практики работы успешных нефтегазовых корпораций определили следующие общие принципы создания систем ключевых показателей эффективности (КПЭ) [2, с. 53–55]:

1. Связь КПЭ с основными факторами, определяющими стоимость компании, то есть ключевые показатели эффективности должны отслеживать параметры, определяющие изменения капитализации компании. Это могут быть как финансовые показатели (например, операционные доходы основных подразделений или остаток наличности на счетах), так и нефинансовая информация, характеризующая важные операционные параметры работы бизнеса (например, среднее время ответа на заявки клиентов, длительность полного производственного цикла продукции, долю новых продуктов в общих продажах). Могут также включаться в КПЭ как опережающие индикаторы, помогающие руководству предсказать результаты деятельности компании, так и показатели уже достигнутых результатов. В идеале система КПЭ должна состоять из набора индикаторов разных типов, позволяющих отслеживать финансовые и операционные параметры деятельности корпорации на различных временных горизонтах. Последний

фактор особенно важен, так как многие менеджеры часто фокусируют системы управления эффективностью на текущих результатах деятельности организации, не принимая во внимание тот факт, что со временем ныне эффективные направления бизнеса исчерпывают себя и необходимо постоянно искать им замену. Капитализация компании определяется не только ее текущей деятельностью, но и, в не меньшей степени, ожиданиями инвесторов относительно роста оборотов и прибыльности бизнеса. Именно поэтому система КПЭ компании должна включать в себя ряд краткосрочных и среднесрочных прогнозных индикаторов, отслеживающих потенциал развития бизнеса (например, качество взаимоотношений с клиентами).

2. Система показателей эффективности бизнеса компании должна представлять собой набор взаимосвязанных индикаторов, начиная с самых общих параметров ее деятельности на уровне высшего руководства и заканчивая очень конкретными операционными параметрами и решениями на уровне линейных подразделений. При этом важно, чтобы система КПЭ на разных уровнях была взаимосвязана, то есть каждый следующий слой показателей должен раскрывать и детализировать предыдущий на уровне конкретных факторов, подконтрольных тем или иным руководителям. Так, одним из основных КПЭ для главы корпорации, скорее всего, будут уровень и динамика ее капитализации. Ключевым показателем эффективности деятельности главы регионального подразделения компании, отвечающего за продажи, будет, скорее всего, объем доходов (а не прибыль). Менеджеры всех уровней должны знать, за какие показатели и в каком объеме они несут ответственность, и как они могут влиять на них.

3. Адаптация основных показателей эффективности к конкретным условиям и задачам каждого подразделения. Факторы успеха разных направлений бизнеса и подразделений корпорации различны и определяются спецификой ситуации на рынке и внутри компании. Поэтому у них должны быть свои, соответствующие их ситуации показатели эффективности. Даже у двух во многом похожих подразделений, имеющих разные приоритеты развития (например, рост продаж в одном случае и издержки – в другом), должны быть различные показатели эффективности.

4. Простота и понятность системы показателей. Основных показателей эффективности для каждого уровня организации должно быть не больше

5–10. Относительно небольшое число КПЭ для каждого уровня управления позволяет менеджерам концентрировать свое внимание только на действительно важных вещах. Это особенно важно для высшего руководства компании. Основная идея системы ключевых показателей эффективности для всей корпорации заключается в четком и формализованном определении основных факторов, определяющих результаты бизнеса, их детализации для каждого уровня управления и постановке конкретных задач для конкретных менеджеров, обеспечивающих их выполнение. Совершенно бессмысленно ставить сотрудникам задачи в терминах, которые им непонятны, когда они не знают, чего от них хотят и что они должны делать. Но еще более бессмысленно создавать набор КПЭ для подразделения, если оно не имеет возможностей влиять на значения отслеживаемых параметров. Чем проще и понятнее сотрудникам система КПЭ, тем она эффективнее.

5. Интерактивность. Построить эффективную систему КПЭ раз и навсегда невозможно. Напротив, по мере того, как меняются внешние условия и приоритеты, по мере внутреннего развития организации используемые КПЭ и их относительная приоритетность могут и должны меняться. Очень важны общая логика и подход к управлению результатами бизнеса при помощи КПЭ, конкретные показатели будут зависеть от специфики момента. Наконец, чтобы система КПЭ действительно работала, руководство и сотрудники компании должны полностью принять ее логику, которая в свою очередь должна быть интегрирована во все основные управленческие процессы: определение потенциала, планирование и постановка задач, оценка результатов деятельности и оплата труда. Таким образом, необходим комплексный подход ко всей системе управления, включающий и КПЭ, и планирование, и постановку задач на их основе, и процесс управления, основанный на этих вводных.

Оценивая принципы И.В. Шевченко и Л.А. Ворониной, можно отметить, что показатели капитализации считают ключевыми обычно зарубежные компании, а в российской практике это пока не принято. Это обусловлено тем, что повышение стоимости компании обычно важно для мелких акционеров (на Западе они владеют большинством акций компаний), а крупные акционеры (в России они обычно держат контрольный пакет акций), как правило, получают свою прибыль иначе. Кроме того, ключевые показатели эффективности не

обязательно всегда должны включать финансовые и нефинансовые показатели, а также показатели, основанные на текущих и прогнозных данных. При этом не всегда число основных показателей будет меньше десяти. Все эти показатели могут входить в систему показателей, и их число может быть меньше десяти, но это может быть и не так, поскольку все зависит от целей и степени важности предстоящего анализа.

По мнению И.В. Зенкиной, основные принципы построения системы показателей стратегического анализа и управления следующие [3, с. 38–39]:

1. Необходимая широта охвата показателями системы всех сфер стратегического управления и сторон деятельности организации.

2. Взаимосвязь показателей системы. Это требование предусматривает наличие содержательной, внутренней взаимосвязи компонентов системы. Для того чтобы признать совокупность показателей системой, она должна иметь организующее начало, то есть нечто общее, объединяющее показатели. В стратегическом управлении эту функцию выполняет стратегия компании.

3. Показатели должны характеризовать стратегические цели, ключевые факторы успеха и конкретные действия.

4. Показатели должны быть измеримы и чувствительны к изменению состояния характеризующих целей, факторов, действий.

5. Обзорность показателей предполагает формирование лаконичного набора существенных показателей, оптимального для данного экономического субъекта и охватывающего важнейшие параметры его деятельности. Считается, что количество ключевых индикаторов не должно превышать двух-трех десятков, что дает возможность контролировать их взаимосвязи.

6. Показатели должны иметь четкую методику расчета, а также понятную процедуру интерпретации и оценки.

7. Система показателей должна включать индикаторы внешней бизнес-среды и внутреннего экономического потенциала компании.

8. В системе показателей должны сочетаться финансовые и нефинансовые индикаторы.

9. Система показателей должна быть основана на сочетании целевых значений и показателей эффективности. Целевые значения представляют собой желаемые численные показатели деятельности, а также сроки, к которым эти значения должны быть достигнуты. Показатели эффектив-

ности используются для мониторинга достижения поставленных целей и характеризуют соотношение целевых значений и фактических результатов.

10. Возможность декомпозиции показателей по сегментам бизнеса, подразделениям, центрам ответственности.

11. Сбалансированность показателей.

12. Приоритетное значение одного из целевых индикаторов. Это важно ввиду взаимосвязи и противоречия отдельных стратегических целей и возможного конфликта отражающих их показателей.

13. Система показателей должна включать предупреждающие индикаторы и исторические показатели. Предупреждающие индикаторы характеризуют состояние и результаты деятельности организации в будущем, позволяют руководству предпринимать превентивные меры по предотвращению потенциальных проблем, укреплению позиций и развитию позитивных тенденций. К историческим индикаторам относятся показатели совершенных в предшествующие периоды времени хозяйственных операций. Эти показатели необходимы для ретроспективной оценки деятельности компании.

14. Система показателей должна обеспечивать адекватность информационно-аналитического обеспечения стратегического управления реальной ситуации. Данные, используемые для определения показателей, должны быть достоверными и нейтральными по отношению к отдельным категориям пользователей.

15. Индикаторы системы должны иметь неформальный характер, то есть обеспечивать возможность оценки текущего состояния компании и перспектив ее развития, выступать основой обоснования стратегических управленческих решений. При этом диагностика системы показателей экономического субъекта должна проводиться на регулярной основе.

Оценивая работу И.В. Зенкиной, можно выявить такие принципы, которые фактически являются элементами других принципов, например: первый, десятый и пятый; одиннадцатый и второй; третий и девятый; тринадцатый и пятнадцатый. Кроме того, система показателей стратегического анализа и управления не обязательно всегда должна включать финансовые и нефинансовые показатели; показатели, основанные на текущих и прогнозных данных; индикаторы внешней бизнес-среды и внутреннего экономического потенциала

компании. При этом мнение И.В. Зенкиной о том, что количество ключевых индикаторов не должно превышать трех десятков показателей и то, что диагностика системы показателей экономического субъекта должна проводиться на регулярной основе, не обосновано. Все эти показатели могут входить в систему показателей, но могут и не входить, так как все зависит от целей и степени важности предстоящего анализа. От них же зависит и число ключевых индикаторов, и степень регулярности их анализа.

Для составления оптимальной системы экономических показателей определены принципы, которые лежат в ее основе. Все представленные ниже принципы перечислены в порядке убывания их значимости:

1. Ориентированность на цели, то есть показатели должны конкретизировать содержание выбранных целей объекта и отражать уровень их достижения. Для этого должна быть определена совокупность критериев позволяющая определить необходимость замены показателей или изменения их нормативных значений при изменении целей.

2. Определение степени важности поставленных целей. На ее основе устанавливаются сроки, частота и степень подробности анализа. Так, степень важности одних и тех же целей может различаться в следующих условиях: при подготовке к внеплановой реструктуризации бизнеса, достижении плановых целей, необходимости изменения целей и т.п. Обычно данные анализируются сразу после подготовки годовой или квартальной отчетности, за исключением случаев сверхсрочного и внепланового анализа. В этих случаях могут быть использованы данные на текущий момент времени, даже если это потребует составления внеплановой отчетности. В зависимости от степени важности целей частота анализа может быть: ежеквартальной, полугодовой или ежегодной. В случае необходимости максимально подробного анализа может быть проведен анализ показателей, характеризующих каждое подразделение и направление деятельности объекта в рамках поставленных целей, факторный анализ выбранных показателей, анализ спрогнозированных показателей и т.п.

3. Полнота. В рамках поставленных целей экономические показатели должны охватывать все аспекты деятельности объекта, учитывать основные факторы и тенденции на нее влияющие. При этом анализ показателей, не связанных с достижением целей проводиться не должен.

4. Доступность информации, то есть показатели должны быть основаны на информации, которая доступна для анализа. Уровень доступности определяется на основе степени важности целей анализа и отпущенных ресурсов (время, денежные и технические средства, количество аналитиков, уровень их подготовки и т.п.) на его проведение. При прочих равных условиях, приоритет отдается тем показателям: данные для расчета которых, более доступны; информация о методике расчета которых находится в открытом доступе.

5. Объективность, то есть показатели должны достоверно отражать экономическую деятельность изучаемого объекта. При этом степень достоверности зависит от степени важности поставленных целей. Для достижения максимальной достоверности должны использоваться только количественные показатели. При этом при любой степени важности целей анализа количественных показателей должно быть значительно больше, чем качественных, так как иначе результаты анализа будут отражать субъективные мнения, а не объективные данные. Для повышения объективности количественных показателей следует учитывать влияющие на них основные факторы и ограничения [4, с. 73–75].

6. Системность. Должны использоваться не разрозненные показатели, а взаимосвязанные их группы, индивидуальные для каждой цели и (или) направления деятельности объекта. При этом следует избегать анализа показателей значительно коррелирующих с уже проанализированными.

7. Формирования системы приоритетов, то есть из группы выбранных показателей следует определить такие, которые в большей степени позволят достичь поставленных целей. Результатам их анализа следует уделять большее внимание, чем результатам анализа остальных показателей. В частности предлагается отдать приоритет обобщающим показателям, которые состоят из совокупности частных показателей.

8. Осторожность. Подразумевает, что из системы исключаются только показатели, в отношении ненужности которых нет сомнений. Если возникают сомнения значимый или не значимый аспект деятельности характеризует какой-либо показатель, то его лучше оставить. При принятии решения необходимо ориентироваться на степень важности целей анализа.

9. Непрерывность контроля. Применение этого принципа не допустит появления отклонений от целей формирования и использования системы

оптимальных экономических показателей. В том числе он позволит отслеживать и оставлять в системе показателей самые важные и достоверные. Для этого должны быть предусмотрены сроки и механизмы плановой проверки их соответствия и признаки, определяющие необходимость внеплановых изменений. Основным признаком важности показателя является частота его использования для принятия ключевых решений. Основным признаком достоверности прогнозных показателей является степень точности предыдущих прогнозов. Основным признаком достоверности качественного показателя является неоднократное подтверждение его результатов на практике. Если система показателей только что кем-то сформирована, механизм контроля может включать экспертную оценку ее эффективности другими специалистами.

10. Понятность. При прочих равных условиях выбирать следует такие показатели, название которых обеспечивает лучшее понимание их содержания. Например, есть два взаимоисключающих показателя, характеризующих степень финансовой независимости предприятия от внешних инвесторов: мультипликатор собственного капитала и коэффициент автономии. Правильнее выбрать коэффициент автономии, так как его название в большей степени отражает его содержание.

Таким образом, выявлены новые принципы: «определение степени важности поставленных целей» и «осторожность». Принципами, для которых уточнено содержание и (или) процесс их достижения, являются: «ориентированность на цели», «объективность», «доступность информации», «формирования системы приоритетов» и «непрерывность контроля». Кроме того, предложенный состав принципов оптимален и они сгруппированы по степени важности.

Обоснование группировки выявленных принципов по степени важности проведено с использованием двух подходов. Во-первых, утверждается, что если один из принципов должен применяться раньше другого, то принцип, который применен первым, является более важным принципом. Это связано с тем, что без применения первого принципа (например, ориентированность на цели) невозможно будет применить второй (например, определение степени важности поставленных целей). Таким образом, в рамках первого подхода будет доказано, что предложенное перечисление принципов отражает последовательный процесс их применения, при этом использование ниже стоя-

щих принципов, раньше всей совокупности выше стоящих либо невозможно, либо малоэффективно. Во-вторых, будет проведена сравнительная оценка важности тех принципов, которые могут быть применены независимо друг от друга. В основе этой оценки будут лежать результаты применения этих принципов.

Обоснование степени значимости каждого принципа представим отдельно:

– для обоснования того, что первый принцип (ориентированность на цели) является основным, представим процесс реализации остальных принципов без его применения. В результате изучения содержания всех принципов определено, что без него может осуществляться только принцип «понятность». Однако он не является определяющим. Таким образом, доказано, что принцип «ориентированность на цели» должен быть первым;

– в результате изучения содержания принципов с третьего по десятый определено, что без принципа «определение степени важности поставленных целей» может осуществляться только принцип «понятность». Таким образом, доказано, что принцип «определение степени важности поставленных целей» должен быть вторым;

– оценка процесса формирования оптимальной системы экономических показателей позволяет сделать вывод, что следующим шагом после определения целей и степени их важности будет включение в систему всех показателей (обобщающих и частных) позволяющих достичь поставленных целей. В результате будет реализован принцип «полнота»;

– потом исключаются показатели, рассчитать которые не позволяет отсутствие информации (принцип «доступности информации»). При этом если есть сомнения, что оставшиеся показатели не позволят достичь поставленных целей, из-за не приобретения необходимой информации, то следует либо изменить бюджет анализа, либо цели его проведения. Применение этого принципа раньше остальных связано с тем, что если при первой (и как правило, самой масштабной) выборке будут изменены цели анализа или степень их важности, то в рамках данного исследования выполнять остальные принципы уже не придется (предполагается, что исследование с другими целями это другое исследование). В результате будет сэкономлено время;

– потом при применении принципа «объективность» будут отсеяны необъективные или мало объективные показатели;

– потом оставшиеся показатели систематизируются и исключаются взаимокоррелирующие показатели;

– из системы показателей выбираются приоритетные показатели;

– все показатели, по поводу которых появились сомнения в их малообъективности, взаимокорреляции или не приоритетности, возвращаются в систему или переводятся в приоритетные;

– выполнение всех выше представленных принципов должно непрерывно контролироваться, только в этом случае будет создана оптимальная система экономических показателей, соответствующая специфики деятельности изучаемого объекта и внешним условиям, влияющим на него. Так как контроль принципов может осуществляться только после их применения, то его девятое место тоже обосновано.

Таким образом, для всех выше представленных принципов определено и обосновано его место в представленной системе принципов. Единственным не взаимосвязанным с ними принципом является принцип «понятность». Для определения степени его значимости по очереди сопоставим его со всеми остальными принципами и представим, что он и сопоставляемый с ним принцип не выполняются. В результате этого анализа определено, что последствия от не выполнения принципа «понятность» в меньшей степени влияют на оптимальность системы экономических показателей, чем не выполнение любого другого принципа. В связи с тем, что этот принцип малозначимый, контролировать процесс его выполнения не обязательно. Таким образом, доказано, что принцип «понятность» должен быть десятым.

В связи с тем, что наилучшим способом доказать возможность использования этих принципов в представленном виде является процесс демонстрации их применения на практике, ниже дан пример применения этих принципов. В качестве примера использовался процесс построения оптимальной системы финансовых показателей предприятия. В нем были поставлены условные цели и сделано допущение, что цели являются плановыми и достаточно важными. Все остальные действия по построению оптимальной системы финансовых показателей предприятия были основаны на применении выявленных принципов.

В качестве основных целей, характерных для большинства предприятий можно назвать:

– повышение прибыли;

– минимизация вероятности банкротства (официально признанная неспособность расплатиться по своим обязательствам в размере не менее 100 тыс. руб. в течение 3 месяцев);

– создание возможности получить заем под приемлемый процент.

При исследовании целей определено, что они являются плановыми, но достаточно важными. Анализ будет проводиться ежеквартально, сразу после формирования квартальной отчетности. Анализ выбранных показателей будет проведен по данным за текущий год, три предыдущих года и один прогнозный год. Факторный анализ будет проводиться при необходимости.

При оценке целей определено, что первые две наиболее приоритетны.

На основе целей определяется последовательность выбора показателей.

Для определения степени максимизации прибыли, во-первых, выбирается показатель абсолютной величины чистой прибыли и относительный показатель, характеризующий степень прибыльности активов: коэффициент рентабельности активов. Во-вторых, в качестве производных показателей от коэффициента рентабельности активов предлагается использовать коэффициенты: рентабельности продаж из расчета чистой прибыли и оборачиваемости активов. В-третьих, в качестве основных показателей характеризующих или дополняющих некоторые аспекты двух предыдущих показателей выбираются коэффициенты: рентабельность продаж из расчета прибыли от реализации и рентабельность текущих затрат, оборачиваемости оборотных активов и фондоотдачи, а также показатель абсолютной величины выручки и активной части основных средств. В-четвертых, в качестве основных показателей скорости оборота оборотных активов выбираются коэффициенты: оборачиваемости; запасов и дебиторской задолженности, а для дополнительной характеристики основных средств – коэффициент их износа.

Для определения вероятности банкротства должны использоваться показатели абсолютных сумм просроченной задолженности более 3 месяцев в целом и перед каждым займодателем, а также их доли в общей сумме задолженности. Для прогнозирования вероятности банкротства через два года от момента анализа выбрана модель *PROB* [5, с. 71–72]. Для определения возможности своевременно рассчитаться по всем финансовым обязательствам за счет активов выбирается коэф-

фициент обеспеченности заемного капитала активами. Для определения возможности своевременно рассчитаться по своим текущим финансовым обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности предлагается использовать коэффициенты: текущей ликвидности, быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности.

Для определения возможности получить заем под приемлемый процент предлагается использовать основные показатели, на которые ориентируются банки для установления класса кредитоспособности предприятия. Такими показателями являются: коэффициенты текущей ликвидности, быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности, рентабельности реализации продукции на основе прибыли от реализации и рентабельности деятельности предприятия (на основе чистой прибыли), автономии и долгосрочной финансовой независимости; величина чистой прибыли и просроченной задолженности. Использование одних и тех же показателей для определения степени достижения разных целей, подтверждает их значимость. Однако в качестве показателей необходимых только для выявления возможности получения займа под выгодный процент следует назвать коэффициенты: автономии и долгосрочной финансовой независимости предприятия. Повторный анализ остальных показателей этой группы не проводится, но результаты их анализа учитываются при оценке степени достижения и этой цели.

В данном случае показатели характеризующие положение предприятия на рынке ценных бумаг не выбраны из-за отсутствия такой цели, как максимизация рыночной стоимости акции.

Среди первоначально выбранных показателей нет малообъективных или не доступных для расчета из-за отсутствия необходимой информации.

Процесс расчета всех показателей понятен.

В качестве приоритетных показателей выбраны: величина чистой прибыли, сумма просроченной задолженности более 3 месяцев, коэффициент рентабельности активов и модель *PROB*. Эти показатели перечислены в порядке убывания их приоритета.

Сомнения в том, что нужные показатели исключены, отсутствуют.

Названия показателей воспринимаются без проблем.

В результате в этом примере последовательно использованы все выявленные принципы составления оптимальной системы экономических показателей, что подтверждает их значимость, правильность присвоения им степеней приоритета и возможность применения их на практике.

Таким образом, выявленные принципы формирования оптимальной системы экономических показателей дают возможность построить эту систему. Она позволит повысить качество и скорость анализа экономической деятельности любых объектов (в том числе и организаций). В результате управленческие решения будут приняты быстрее и на основе более полной информации. А в современных кризисных условиях это является одним из основных конкурентных преимуществ.

#### Список литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
2. Шевченко И.В., Воронина Л.А. Сбалансированная система финансовой оценки стратегического развития российских нефтегазовых корпораций на основе зарубежного опыта // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 15 (72). – С. 52–63.
3. Зенкина И.В. Основы формирования системы показателей экономического субъекта в русле современных концепций стратегического управления // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 27 (156). – С. 34–39.
4. Манушин Д.В. Совершенствование сущности, видов и других аспектов анализа финансового состояния организаций // Актуальные проблемы экономики и права. – 2009. – № 1. – С. 70–75.
5. Манушин Д.В., Крамин Т.В. Совершенствование методов оценки вероятности банкротства // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2005. – № 2–3. – С. 70–72.
6. Манушин Д.В. Принципы, этапы и функции анализа финансового состояния организаций // Актуальные проблемы экономики и права. – 2009. – № 3. – С. 53–59.

*В редакцию материал поступил 04.05.10*

*Ключевые слова:* формирование, система показателей, принципы, этапы, разработка показателей.