

КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

канд. экон. наук, доцент Е.И. Сапёлкина

Белорусский национальный технический университет

В специальной экономической литературе и в хозяйственной практике для обозначения проводимых с определенной периодичностью процедур исследования состояния определенного объекта или процесса употребляют термины «оценка», «анализ» и значительно реже «диагностика». Чаще всего данные понятия рассматриваются как слова-синонимы. Если обратиться к толкованию их содержания и значения в русском языке, то напрашивается вывод о необходимости выявления различий.

Экономическая оценка имеет целью определение значений конкретных показателей или параметров, описывающих тот или иной объект. При этом оценка может быть статичная или динамическая. Применительно к экономической устойчивости предприятий ее оценка должна дать ответ на вопрос: устойчиво ли предприятие в момент или период оценки. Решение данной задачи предполагает обоснование критериев и показателей экономической устойчивости предприятий.

Понятие «диагностика» имеет греческое происхождение (*diagnostikos*) и означает распознавание и обозначение проблем. Экономическая диагностика направлена на установление нарушений нормального хода процессов в экономике или отклонений характеристик описываемого объекта от эталонных значений. В этом смысле применение процедуры диагностики целесообразно к переменным характеристикам или процессам. Экономическая устойчивость предприятий относится к переменным явлениям, в силу чего реальным является наличие определенных отклонений хозяйственной системы как стохастической структуры от идеального состояния. Круг задач диагностики экономической устойчивости предприятий, по нашему мнению, должен включать следующие:

- обоснование критически допустимых значений критериев и показателей экономической устойчивости;

- сопоставление фактических и пороговых значений показателей и при наличии отклонений оценка степени их критичности с позиций сохранения и развития предприятия.

Несомненно, процедуры оценки и диагностики тесно связаны между собой, так как оценка определяет необходимость и направления последующей диагностики. В данном случае возможны три варианта развития исследовательского процесса применительно к экономической устойчивости предприятия:

- 1) при нахождении предприятия в зоне устойчивости потребность в дальнейшей диагностике отпадает;
- 2) если предприятие экономически устойчиво, то в процессе анализа выявляются внешние и внутренние угрозы, которые могут привести к потере стабильности;
- 3) в случае экономической неустойчивости предприятия диагностируется степень критичности неблагоприятных отклонений показателей от их критических значений.

Экономический анализ позволяет выявить факторы и оценить их влияние на объект исследования, тенденции его изменения. Анализ экономической устойчивости предприятия направлен на исследование причин нарушения устойчивости предприятия, внутренних и внешних угроз, его возможностей. Информация, полученная по результатам анализа, позволяет определить тенденции и обосновать прогнозы изменения состояния предприятия и его сфер.

Тесная взаимосвязь процедур оценки, диагностики и анализа и направленность на решение общей цели, делает необходимым их рассмотрение в единой системе *комплексного исследования экономической устойчивости предприятия* [3]. С организационной точки зрения данная система – это совокупность методов, приемов и методик исследования и оценки состояния предприятия, выявления его болезненных точек.

Исследование экономической устойчивости представляет интерес как для внешних агентов предприятия в лице партнеров, кредиторов, инвесторов, контролирующих органов, так и внутренних операторов, целью деятельности которых является подготовка соответствующей информации для управляющей подсистемы о состоянии субъекта хозяйствования, его сбоях, возможностях, существующих угрозах. Однако широта исследования и круг решаемых задач при этом различны.

Рамки исследования экономической устойчивости предприятия внешними агентами ограничиваются оценкой экономической устойчивости, что определяется преследуемыми целями и ограниченностью информационной базы, к которой они имеют доступ. Данное условие также определяет выбор системы показателей для оценки экономической устойчивости предприятий, которая по содержанию является своеобразным тестом предприятия как системы на предмет его устойчивости с использованием рассчитываемых по определенной методике показателей. Представленный подход к оценке экономической устойчивости предприятий позволяет определить его как аналитическое тестирование.

Анализ целей, преследуемых основными группами внешних агентов в процессе оценки экономической устойчивости, позволяет сделать вывод о том, что данная аналитическая процедура необходима для определения экономической целесообразности взаимоотношений с данным предприятием и в конечном итоге сводится к исследованию, в зависимости от временного горизонта, текущей и перспективной платежеспособности предприятия.

Проведение аналитического тестирования экономической устойчивости предприятий осуществляется в рамках статичной оценки, при которой наиболее приемлемой формой исследования представляется использование метода структурно-коэффициентного анализа. Данный подход является традиционным. Вместе с тем актуальными остаются вопросы построения системы взаимосвязанных показателей, точно и адекватно оценивающих экономическую устойчивость предприятий в контуре внешнего анализа. Одной из проблем видится наличие большого количества коэффициентов, отсутствие единой терминологии и методики расчета, выбор временного горизонта оценки. В качестве одной из причин сохранения отмеченных проблем является отсутствие системности при построении показателей, соблюдение принципов которой, в свою очередь, предполагает четкое определение целей, субъектов оценки экономической устойчивости предприятий, критериев выбора тех или иных количественных параметров. В качестве таких критериев нами определены следующие условия:

- возможность оценки на базе информации публичной отчетности предприятия;
- простота аналитических процедур;
- оперативность оценки;

- информативность полученных результатов диагностики.

Анализ предлагаемого в специальной литературе большого количества показателей платежеспособности и оценка их соответствия вышеуказанным требованиям позволяют сделать вывод о том, что достаточную степень объективности оценки в данном случае обеспечивает использование следующих групп показателей:

- эффективности хозяйственной деятельности;
- текущей платежеспособности;
- перспективной платежеспособности.

Текущая платежеспособность определяется наличием ликвидных активов и их соответствием краткосрочным обязательствам предприятия.

Перспективная платежеспособность предприятия связана:

- с наличием источников погашения долгосрочных обязательств;
- с возможностью выполнения краткосрочных обязательств, возникающих в будущем.

Основным условием обеспечения платежеспособности в будущем, прежде всего, является устойчивость дохода и достаточность объема прибыли. Получение предприятием дохода и образование прибыли обеспечивается в процессе оборота средств предприятия и превращением их в денежную форму. Скорость и эффективность данных процессов отражают показатели деловой активности и рентабельности деятельности предприятия.

Для целей внешней оценки экономической устойчивости предприятий необходимый объем информации обеспечивают показатели рентабельности оборота и капитала. Показатель рентабельности производства ценен в рамках внутреннего мониторинга состояния предприятия, он позволяет обеспечить управление факторами увеличения эффективности основной деятельности предприятия и, прежде всего, структурой реализованной продукции, ее себестоимостью и ценой.

Показатели оборачиваемости капитала свидетельствуют о результативности использования предприятием всех его ресурсов независимо от источника их образования. Расчет оборачиваемости капитала позволяет получить информацию о количестве полных циклов производственно-сбытовой деятельности предприятия, приносящей прибыль. Чем выше активность предприятия, тем

меньше его потребность в средствах для организации текущей деятельности.

Особое значение для обеспечения платежеспособности в долгосрочном аспекте имеет структура капитала, так как она определяет:

- размер иммобилизации и сроки «замораживания» средств в тех или иных элементах активов;
- состав и обеспеченность предприятия соответствующими источниками финансирования;
- объём реально находящихся в обороте средств предприятия.

Перечень рекомендуемых показателей для аналитического тестирования экономической устойчивости предприятий в рамках внешнего контура ее диагностики с указанием методики их расчета содержится в таблице.

Таким образом, предлагаемая методика содержит систему, состоящую из девяти основных показателей, которые позволяют оценить экономическую устойчивость предприятия с позиций его надежности как партнера и ответственности как кредитора и налогоплательщика. Механизм расчета показателей достаточно прост и отвечает требованию оперативности. Получаемые результаты контролируемые, так как число позиций для принятия решений не является большим.

Исследование экономической устойчивости как внутренняя задача предприятия носит комплексный характер и включает весь перечень процедур комплексного исследования.

Процедуры исследования экономической устойчивости предприятия внутренними операторами по своей сути представляют собой мониторинг, под которым традиционно понимается обоснованная система периодического сбора, обобщения и анализа информации.

Экономическая устойчивость как цель предприятия и соответственно элемент его внутренней среды связана с обеспечением развития. В силу этого в основе организации внутреннего мониторинга экономической устойчивости лежит обоснование параметров (показателей) развития в качестве объектов контроля.

Показатели, используемые для аналитического тестирования экономической устойчивости предприятий

№ пп	Показатели	Алгоритм расчета	Ограничения по значению показателя	Экономическая сущность показателей
1	2	3	4	5
1	<i>Текущая платежеспособность</i>			
1.1	Ликвидность наличных	Платежные средства / краткосрочные обязательства	более 0,2 – 0,8	Способность полного погашения краткосрочных обязательств в текущем периоде
1.2	Ликвидность инкассо	(Платежные средства + дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства	более 0,8 – 1,0	Погашение текущих обязательств за счет наиболее ликвидных активов
1.3	Ликвидность оборота	Оборотные активы / краткосрочные обязательства	1,7 – 2,0	Погашение текущих обязательств за счет платежных средств и ожидаемых поступлений от дебиторов
1.4	Работающий капитал*	Оборотные активы – краткосрочные обязательства	более 0	Краткость покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами
2	<i>Перспективная платежеспособность</i>			Резерв ликвидных средств
2.1	Покрытие внеоборотных активов и запасов долгосрочными источниками финансирования	(собственные капитал + долгосрочные обязательства) / (внеоборотные активы + производственные запасы)	более 1	Наличие гарантий платежеспособности в будущем. Достаточность долгосрочных источников финансирования

1	2	3	4	5
2.2	Коэффициент финансовой независимости	Собственный капитал / активы предприятия	более 0,5	Степень финансовой независимости от внешних источников финансирования
2.3	Коэффициент структуры капитала	(долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства) / собственный капитал	менее 1	Структура капитала, покрытие заемных средств собственными
3	<i>Эффективность хозяйственной деятельности</i>			Скорость получения и размер доходов предприятия
3.1	Рентабельность оборота	Прибыль от реализации / выручка-нетто от реализации	Не ниже средних значений	Устойчивость выручки и достаточность прибыли
3.2	Рентабельность капитала	Прибыль отчетного года / среднегодовая величина капитала предприятия		
3.3	Оборачиваемость капитала	Выручка-нетто от реализации / среднегодовая величина капитала предприятия		Эффективность использования авансированных в предприятие средств
3.4	Оборачиваемость оборотного капитала**	Выручка-нетто от реализации / среднегодовая величина внеоборотных активов предприятия		Скорость превращения капитала предприятия в денежную форму
3.5	Оборачиваемость основного капитала**	Выручка-нетто от реализации / среднегодовая величина оборотных активов предприятия		

* — производный показатель,

** — дополнительный показатель

Существуют теории, в соответствии с которыми для развития предприятия необходима максимизация прибыли, объёмов выпуска продукции, минимизация затрат и т.д. Данные критерии отражают результаты деятельности предприятия, а точнее, условия их оптимизации. По мнению Е. Попова и В. Ханжиной, суммарный вектор развития предприятия является результатом совершенствования системы управления, деятельности персонала и ресурсной составляющей, в совокупности образующих рыночный потенциал [4].

Изменение потенциала предприятия может рассматриваться и в качестве результата развития. При этом речь идет как об абсолютном приросте потенциала предприятия, так и его качественном совершенствовании. Такой подход позволяет учесть не только динамику, но и фундаментальные условия эффективности в современных условиях (так, например, реализация стратегий предприятия инновационной направленности вызовет соответствующие изменения в структуре потенциала).

Для оценки экономического потенциала предприятия представляется правомерным использование стоимости его активов. «Актив – это ресурс, который может быть использован в управлении развитием». «Полный суммарный поток активов на входе характеризует потенциальную возможность системы» [2].

Количественная оценка роста потенциала предприятия и соответственно масштабов производства является хотя и ограниченной возможностями использования аналитического инструментария, но решаемой в методическом плане задач. Оценка динамики экономического потенциала в виде абсолютного прироста имеет все недостатки, характерные для показателей данного типа, основным из которых является влияние ценовых факторов и переоценки. Использование относительных показателей позволяет в некоторой степени нивелировать влияние указанных факторов. В качестве наиболее приемлемой конструкции относительного показателя, отражающего развитие экономического потенциала предприятия, видится коэффициент развития в виде отношения прироста активов (потенциала развития) к их общей величине. Такая конструкция коэффициента развития отражает темп прироста экономического потенциала и является показателем интенсивности роста.

Моделирование показателей, отражающих качественное совершенствование потенциала предприятия, сопряжено с определенными трудностями. В роли инструментов оценки качественной динамики может быть использован анализ структурных сдвигов и

система коэффициентов, отражающих вертикальную структуру потенциала предприятия. С точки зрения структуры активов важным является анализ изменения доли средств, находящихся в обороте предприятия, иммобилизованных, удельного веса работающего капитала.

Экономическое развитие как непрерывное движение системы, соответствующее определенным критериям, зависит от эффективности и сбалансированности процессов на каждом этапе эксплуатационного цикла капитала (производство, реализация, распределение, потребление). В силу этого возникает необходимость конструирования показателей, позволяющих оценить, условно говоря, вклад каждой из обозначенных нами фаз эксплуатационного цикла в обеспечение устойчивого развития предприятия. Решение данной задачи предполагает:

- обоснование цели каждой из фаз цикла эксплуатации капитала в реализации установки предприятия по обеспечению устойчивого развития;
- определение входных и выходных параметров по фазам эксплуатационного цикла;
- моделирование показателей, позволяющих оценить степень и эффективность реализации целей предприятия.

Рассмотрение стадии *«производство»* по принципу «черного ящика» позволяет в качестве входа в подсистему определить располагаемый экономический потенциал, а выхода – физический объем продукции. Соответственно целью организации процессов производства является выпуск определенного объема продукции соответствующего качества при максимально полном использовании экономического потенциала. Оценка динамики объема продукции в натуральном (стоимостном) выражении, степени использования экономического потенциала и качества продукции позволяет провести анализ по рассматриваемой фазе цикла эксплуатации капитала с позиций экономической устойчивости предприятия.

Экономический потенциал представляет собой совокупную оценку экономических ресурсов, потребляемых производственной подсистемой для выпуска продукции. Степень его использования представляет собой показатель эффективности подсистемы, форма которого определяется как отношение объема выпуска продукции в натуральном (стоимостном) выражении (выход подсистемы) к величине располагаемого экономического потенциала (вход подсистемы). Более объективно результативность сферы производства

отражает объём выпуска продукции в натуральных или условно-натуральных единицах. Для многономенклатурного производства возникает необходимость использования стоимостных измерителей.

Для оценки качества продукции вполне приемлем показателем удельного веса сертифицированной продукции.

На этапе *реализации* продукции преследуется цель превращения ее товарной формы в денежную. При этом актуальность имеет не только объём образуемой денежной массы и ее достаточность, но и скорость протекания данных процессов. Для отражения обозначенных моментов предлагается следующая система показателей:

- динамика объёма валовой выручки;
- удельный вес выручки от реализации в общей величине доходов предприятия. Для экономически устойчивого предприятия характерным является формирование основной массы доходов от основной деятельности;
- запас прочности предприятия;
- степень деловой активности предприятия.

Запас прочности (в литературе используются также понятия «маржа безопасности», «поле безопасности») позволяет оценить удаленность предприятия от критической точки порога рентабельности, за которым оно попадает в зону убыточности. Работа предприятия в зоне убыточности не позволяет создать финансовые предпосылки формирования потенциала развития и обеспечить устойчивость.

Как в зарубежной, так и отечественной практике деловая активность предприятий оценивается по скорости оборота капитала. Роль показателей в данном случае выполняют коэффициенты оборачиваемости капитала и его составных частей.

Основным требованием, предъявляемым к процессам *распределения*, является создание предпосылок для формирования потенциала развития, что в первую очередь определяется долей прибыли, направляемой на накопление (коэффициент накопления). В качестве дополнительных показателей рекомендуется рентабельность капитала и оборота, коэффициент валовой маржи. Валовая маржа – это результат от реализации после возмещения переменных затрат, являющийся источником покрытия постоянных издержек и формирования прибыли.

Сбалансированная работа всех подсистем предприятия обеспечивает общую эффективность предприятия и создание предпосылок для его устойчивого развития. Для оценки общей эффективности предприятия рекомендуется использовать хорошо зарекомендовавшие себя показатели рентабельности оборота и капитала (активов). Соответствие инвестиционных возможностей предприятия приросту активов позволяет определить коэффициент покрытия потенциала развития нетто-результатом эксплуатации капитала:

$$K_{\Pi} = \text{НРЭИ} / \Delta \text{ЭП} = (\text{П}_Б + \text{ПС}_С) / \Delta \text{ЭП},$$

где K_{Π} – коэффициент покрытия потенциала развития нетто-результатом эксплуатации капитала;

НРЭИ – нетто-результат эксплуатации капитала;

$\Delta \text{ЭП}$ – потенциал развития предприятия;

$\text{П}_Б$ – прибыль балансовая;

$\text{ПС}_С$ – проценты за кредит, относимые на себестоимость предприятия.

Логику построения данного показателя определяют следующие моменты:

- источниками развития предприятия выступают собственный и заемный капитал;
- результатом эксплуатации капитала является создание прибыли и источника для покрытия процентов по кредитам, относимым на себестоимость;
- стоимость внешнего собственного финансирования (привлечения капитала путем размещения акций, паев) определяется уровнем дивидендов и процентов пайщикам;
- различные системы погашения процентов по кредитам. Источником платы за долгосрочный кредит выступает прибыль, проценты по краткосрочным заемным средствам относятся на себестоимость.

Коэффициент покрытия близок к показателю «действительная норма накопления», которая отражает долю прироста человеческого и произведенного капитала за минусом прироста природного капитала в валовом национальном доходе. Важность данного показателя подчеркивает тот факт, что действительная норма накопления провозглашена экспертами Всемирного банка в качестве показателя устойчивого развития человеческой цивилизации.

Часть чистой прибыли, оставшаяся после выплаты дивидендов, процентов и образования фонда потребления, идет на развитие производства, то есть увеличение собственных средств. Процент увеличения собственных средств при заданных пропорциях распределения прибыли определяет внутренние темпы роста предприятия. Модификация традиционно используемой формулы внутренних темпов роста с учетом образования фонда потребления имеет следующий вид:

$$ВТР = (1 - Н_p)(1 - К_T) \cdot Р_{СК} ,$$

где $Н_p$ – норма распределения;

$К_T$ – доля чистой прибыли, направляемая на потребление;

$Р_{СК}$ – рентабельность собственного капитала.

На экономическую устойчивость предприятия значительное влияние оказывают риски, с которыми предприятие сталкивается в своей деятельности. Вопросы оценки рисков, порождаемых внешней средой и цикличностью развития предприятия, в экономической литературе освещены достаточно широко. Данные виды рисков не являются самостоятельным объектом настоящего исследования. В нашем случае речь идет о рисках, связанных с эксплуатацией капитала. Для оценки данных видов риска могут использоваться производственный и финансовый рычаги.

Производственный рычаг информирует об уровне предпринимательского риска предприятия, так как он отражает чувствительность прибыли на изменение выручки. Действие производственного рычага обусловлено различной степенью влияния постоянных и переменных затрат на динамику финансовых результатов при изменении объема производства. В условиях экономической нестабильности высокая сила действия производственного рычага может спровоцировать значительное падение массы прибыли даже при относительно малом снижении оборота предприятия. В то же время небольшие переменные расходы связывают меньше оборотного капитала, что обещает более высокую прибыль. Количественная оценка силы действия производственного рычага осуществляется в виде отношения валовой маржи к прибыли от реализации.

Эффект финансового рычага по своей сути – это эффект структуры источников финансирования, он отражает финансовый риск предприятия.

Важнейшей задачей внутреннего мониторинга экономической устойчивости предприятий является обоснование допустимых гра-

ниц используемых при этом показателей. С позиций управления процессами обеспечения экономической устойчивости целесообразно рассмотреть два типа ограничений по уровню показателей:

- пороговые, определяющие безопасность работы предприятия;
- целевые, источниками обоснования которых является информация, полученные по системе бейчмаркинга и внутрифирменные плановые задания.

Основным мотивом развития является стремление к удовлетворению определенных потребностей. Потребности или в данном случае интересы участников экономических отношений предприятия отражаются в целевых установках, которые в свою очередь формализуются в конкретных показателях внутрифирменного планирования. В силу этого представляется важным формирование плановых уровней обобщающих и локальных критериев и показателей экономической устойчивости и соответственно организация контроля их выполнения. Вместе с тем следует отметить, что объективность таких критериев обеспечивается при соблюдении двух условий:

- прогностический производственный план является обоснованным, реальным и достоверным;
- в плановом периоде не происходит существенных конъюнктурных изменений.

Устойчивость предприятия определяется не только надежностью, динамичностью и сбалансированностью элементов внутренней среды, но и позицией предприятия на рынке, где действует жесткая конкуренция. В силу этого важно знать, как выглядят параметры, определяющие устойчивость, у основных конкурентов предприятия, в чем их преимущества и слабые стороны. Метод получения и использования информации о конкурентах для развития предприятия получил на Западе название бейчмаргинга. Аналогом данного подхода в эпоху командно-административной экономики можно назвать планирование с ориентацией на лучшие мировые достижения и отечественный передовой опыт.

Пороговые значения индикаторов устойчивости в общепринятом смысле выполняют две основные функции:

- границы между опасными и безопасными зонами работы предприятия;

- предельных величин, несоблюдение которых сигнализирует о формировании негативных тенденций в развитии предприятия.

По мнению автора, исходными моментами при обосновании критических (предельных) значений показателей экономической устойчивости предприятий являются:

- функционирование в зоне безубыточной, прибыльной деятельности;
- обеспечение стабильного и растущего типа развития;
- минимизация рисков, связанных с эксплуатацией капитала предприятия.

Большинство экономических процессов на предприятии по своей сути динамично и может быть представлено в виде распределенного во времени ряда поступлений (приток) и выплат (отток) денежных средств. Для обозначения упорядоченных во времени, по направлениям и источникам притоков и оттоков средств в экономической науке используется понятие «денежные потоки».

С позиций динамической теории устойчивое развитие предприятий как поступательный и непрерывный во времени процесс опосредуется денежными потоками. При этом актуальными остаются показатели, рассмотренные нами в модели статичной оценки: платежеспособность и эффективность.

В динамической модели платежеспособность обеспечивает положительный денежный поток с учетом всех видов деятельности предприятия (текущая, инвестиционная, финансовая), который отражает чистый денежный результат коммерческой деятельности предприятия.

В качестве ключевых задач анализа экономической устойчивости предприятия в рамках динамической модели выступают:

- оценка абсолютной величины денежного потока;
- декомпозиция совокупной картины денежных потоков и выявление видов деятельности, генерирующих положительные и отрицательные потоки денежных средств;
- определение относительных показателей денежных потоков.

Информационной базой оценки денежных потоков предприятия является Отчет о движении денежных средств (форма № 4). Данная форма отчетности создает информационную базу для анализа текущей платежеспособности. Оценка перспективной платежеспособности предполагает прогнозирование денежных потоков.

Как указывает В.В. Бочарев, «прогнозирование денежных потоков является наиболее малоизученной проблемой. Она тесным образом связана ...со стратегическим планированием развития предприятия...» [1]. Это в первую очередь определяется тем, что отличительной особенностью современного состояния среды, в которой формируются потоки денежных средств предприятий, является неопределенность. Под неопределенностью нами понимаются условия, при которых отсутствует возможность точного определения параметров и хода экономических процессов в будущем периоде. Основными причинами, усиливающими степень неопределенности в современных условиях, выступают:

- высокий динамизм событий, их изменчивость;
- быстро меняющиеся рамочные условия деятельности предприятий (нестабильность экономики);
- большие массивы информации, обработка которых должна производиться в короткие сроки.

Для описания будущего потока денежных средств в условиях неопределенности рекомендуется, в частности, использование доверительных интервалов. Доверительный интервал – это предположительная оценка в пределах верхней и нижней границ показателя. Для получения значений доверительных интервалов исследуемых показателей используются экспертные оценки.

Использованные источники

1. Бочаров, В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.
2. Кузнецов, О.Л., Кузнецов, Г.П., Большаков, Б.Е. Система природа – общество – человек: Устойчивое развитие. / Государственный научный центр Федерации ВНИИ геосистем; Международный университет природы, общества и человека. – Дубно, 2000. – 392 с.
3. Сапелкина, Е.И. Исследование экономической устойчивости предприятий: традиционные модели и новые инструменты. – Мн.: Адукацыя і выхаванне, 2003. – 176 с.
4. Ханжина, В., Попов, Е. Структура рыночного потенциала предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 118-122.