Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

«Самарский государственный университет»

Факультет экономики и управления

Кафедра менеджмента

Специальность «Менеджмент организации»

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

По дисциплине: ТЭА ХДП

Тема: «Сущность и задачи функционально-стоимостного анализа. Организация функционально-стоимостного анализа на предприятии. Анализ финансового состояния предприятия»

Выполнила студентка

3 курса, ускоренного обучения з/о

Кумыкова Юлия Адамовна

Проверила: Ашмарина И.И.

Самара 2008

**СОДЕРЖАНИЕ:**

1. Сущность и задачи функционально-стоимостного анализа. Организация функционально-стоимостного анализа на предприятии
2. Анализ финансового состояния предприятия

Список использованной литературы

1. **Сущность и задачи функционально-стоимостного анализа.**

**Организация функционально-стоимостного анализа на**

**предприятии**

Функционально-стоимостной анализ (ФСА) - это технология, позволяющая оценить реальную стоимость продукта или услуги безотносительно к организационной структуре компании. Как прямые, так и косвенные расходы распределяются по продуктам и услугам в зависимости от объема ресурсов, требуемых на каждом из этапов производства. Действия, производимые на этих этапах, в контексте метода функционально-стоимостного анализа называются функциями. Цель функционально-стоимостного анализа состоит в обеспечении правильного распределения средств, выделяемых на производство продукции или оказание услуг, по прямым и косвенным издержкам. Это позволяет наиболее реалистично оценивать расходы компании.

По существу, метод функционально-стоимостного анализа работает по следующему алгоритму:

1. Определяется последовательность функций, необходимых для производства товара или услуги. Сначала выявляются все возможные функции. Они распределяются по двум группам: влияющие на ценность товара/услуги и не влияющие. Далее на этом этапе производится оптимизация последовательности: устраняются или сокращаются шаги, не влияющие на ценность, и сокращаются издержки.
2. Для каждой функции определяются полные годовые затраты и количество рабочих часов.
3. Для каждой функции на основе оценок из пункта 2 определяется количественная характеристика источника издержек.

В функционально-стоимостном анализе применяются два типа источников по отношению к распределению затрат:

1. Источники издержек по функциям, показывающие, как поведение объекта затрат влияет на уровни детализации функций.

2. Источники издержек по ресурсам, показывающие, каким образом уровни активности функций влияют на потребление ресурсов.

1. После того как для всех функций будут определены их источники издержек, проводится окончательный расчет затрат на производство конкретного продукта или услуги. Функции могут рассматриваться в различном масштабе, который устанавливается в каждом случае по-своему. В случае чрезмерной детализации функционально-стоимостного анализа ‒ расчет может сильно усложниться. Реально достижимую степень сложности расчета необходимо выявить в самом начале. Иначе слишком подробный анализ вызовет дополнительные расходы, и в результате данный вид анализа будет неэффективен.

Далее, необходимо разрешить ряд вопросов, связанных с запланированной доходностью:

* диктует ли рынок уровень цен или можно установить ту цену продукции, которая даст планируемую прибыль?
* следует ли внести планируемую надбавку на расходы, рассчитанные по методу функционально-стоимостного анализа, одинаково по всем операциям или некоторые функции дают больший доход, чем другие?
* как соотносится конечная продажная цена продукции с функционально-стоимостными показателями?

Таким образом, используя этот метод можно быстро оценить объем прибыли, ожидаемый от производства того или иного товара или услуги.

Если исходная оценка издержек выполнена правильно, то доход (до выплаты налогов) будет равен разнице между продажной ценой и затратами, рассчитанными по методу функционально-стоимостного анализа. Кроме того, сразу станет ясно, производство каких продуктов или услуг окажется убыточным (их цена при реализации будет ниже расчетных затрат). На основе этих данных можно быстро принять корректирующие меры, в том числе пересмотреть цели и стратегии бизнеса на ближайшие периоды.

Метод функционально-стоимостного анализа разработан как "операционно-ориентированная" альтернатива традиционным финансовым подходам. В частности, в отличие от традиционных финансовых подходов этот метод:

* предоставляет информацию в форме, понятной для персонала предприятия, непосредственно участвующего в бизнес-процессе;
* распределяет накладные расходы в соответствии с детальным просчетом использования ресурсов, подробным представлением о процессах и их влиянием на себестоимость, а не на основании прямых затрат или учета полного объема выпускаемой продукции.

Функционально-стоимостной анализ - один из методов, позволяющий указать на возможные пути улучшения стоимостных показателей. Цель создания функционально-стоимостной модели для совершенствования деятельности предприятий - достичь улучшений в работе предприятий по показателям стоимости, трудоемкости и производительности. Проведение расчетов при функционально-стоимостном анализе позволяет получить большой объем информации для принятия решения.

В основе метода функционально-стоимостного анализа лежат данные, которые обеспечивают менеджеров информацией, необходимой для обоснования и принятия управленческих решений при применении таких методов, как:

* "точно в срок" (Just-in-time, JIT) и KANBAN;
* глобальное управление качеством (Total Quality Management, TQM);
* непрерывное улучшение (Kaizen);
* реинжиниринг бизнес - процессов (Business Process Reengineering, BPR).

Концепция функционально-стоимостного анализа позволяет представить управленческую информацию в виде финансовых показателей. Используя в качестве единиц измерения финансовых показателей просто американские доллары или рубли, функционально-стоимостной анализ отображает финансовое состояние компании лучше, чем это делает традиционный бухгалтерский учет. Это происходит потому, что этот метод физически отражает функции людей, машин и оборудования. Функционально-стоимостной анализ отображает уровень потребления ресурсов функциями, а также причины, по которым эти ресурсы используются.

Функционально-стоимостной анализ можно использовать как для текущего (оперативного) управления, так и для принятия стратегических решений. На уровне тактического управления эту информацию можно использовать для формирования рекомендаций по увеличению прибыли и повышению эффективности деятельности организации. На стратегическом ‒ помощь в принятии решений относительно реорганизации предприятия, изменения ассортимента продуктов и услуг, выхода на новые рынки, диверсификации и т.д. Информация, получаемая при функционально-стоимостном анализе, показывает, как можно перераспределить ресурсы с максимальной стратегической выгодой, помогает выявить возможности тех факторов (качество, обслуживание, снижение стоимости, уменьшение трудоемкости), которые имеют наибольшее значение, а также определить наилучшие варианты капиталовложений.

Основные направления использования функционально-стоимостной модели для реорганизации бизнес-процессов - это повышение производительности, снижение стоимости, трудоемкости, времени и повышение качества.

Повышение производительности включает в себя три этапа. На первом этапе осуществляется анализ функций для определения возможностей повышения эффективности их выполнения. На втором - выявляются причины непроизводительных расходов и пути их устранения. И, наконец, на третьем этапе осуществляется мониторинг и ускорение нужных изменений с помощью измерения основных параметров производительности.

Что касается снижения стоимости, трудоемкости и времени, то с помощью функционально-стоимостного анализа можно так реорганизовать деятельность, чтобы было достигнуто их устойчивое сокращение. Для этого необходимо сделать следующее:

* сократить время, необходимое для выполнения функций;
* устранить ненужные функции;
* сформировать ранжированный перечень функций по стоимости, трудоемкости или времени;
* выбрать функции с низкой стоимостью, трудоемкостью и временем;
* организовать совместное использование всех возможных функций;
* перераспределить ресурсы, высвободившиеся в результате усовершенствований.

Очевидно, что вышеперечисленные действия улучшают качество бизнес-процессов. Повышение качества бизнес-процессов осуществляется за счет проведения сравнительной оценки и выбора рациональных (по стоимостному или временному критерию) технологий выполнения операций или процедур.

#### Применение функционально-стоимостного анализа

Неправильное назначение цен на продукцию случается практически во всех компаниях, занимающихся производством или продажей большого количества товаров или предоставлением различных услуг. Чтобы понять, почему это происходит, рассмотрим два гипотетических завода, производящих простые изделия - шариковые ручки. Каждый год завод №1 изготавливает миллион синих ручек. Завод №2 тоже производит синие ручки, но только 100 тыс. в год. Чтобы производство работало на полную мощность, а также для обеспечения занятости персонала и извлечения необходимой прибыли, завод №2 кроме синих ручек выпускает еще ряд аналогичных товаров: 60 тыс. черных ручек, 12 тыс. красных, 10 тыс. лиловых и т.д. Обычно за год завод № 2 производит до тысячи различных видов товаров, объемы которых колеблются от 500 до 100 тыс. единиц. Итак, общий объем продукции завода №2 равен одному миллиону изделий. Эта величина совпадает с объемом продукции завода №1, поэтому им требуется одинаковое количество рабочих и машинных часов, у них одинаковые материальные затраты. Однако, несмотря на сходство товаров и одинаковый объем производства, сторонний наблюдатель может заметить существенные различия. Завод №2 содержит больший штат для сопровождения производства. Здесь работают сотрудники, занимающиеся:

* управлением и настройкой оборудования;
* проверкой изделий после настройки;
* получением и проверкой поступающих материалов и деталей;
* перемещением запасов, сбором и отгрузкой заказов, их быстрой пересылкой;
* переработкой бракованных изделий;
* проектированием и реализацией конструкторских изменений;
* переговорами с поставщиками;
* планированием поступлений материалов и деталей;
* модернизацией и программированием значительно более крупной (чем у первого завода) компьютерной информационной системы.

У завода №2 более высокие показатели простоя, сверхурочных часов, перезагруженности складов, доработки и отходов. Широкий штат сотрудников, поддерживающих процесс производства, а также общая неэффективность технологии изготовления продукции, приводит к несоответствию в ценах.

Большинство компаний рассчитывают расходы по ведению такого производственного процесса в два этапа. Сначала учитываются расходы, связанные с определенными категориями ответственности - управление производством, контроль качества, поступления и т.п. - и затем эти расходы связывают с соответствующими подразделениями компании. Многие фирмы очень хорошо реализуют этот этап. Но вот второй шаг, где издержки по подразделениям должны быть распределены по конкретным продуктам, выполняется слишком упрощенно. До сих пор в качестве базы для расчета зачастую используются рабочие часы. В других случаях, учитываются еще две дополнительные базы для расчета. Материальные затраты (расходы на покупку, получение, проверку и хранение материалов) распределяются непосредственно по продуктам в виде процентной надбавки к прямым материальным издержкам. На высоко автоматизированных предприятиях также учитываются машинные часы (время обработки).

Вне зависимости от того, используется ли один или все эти подходы, затраты на производство товаров большого объема (синих ручек) всегда оказываются значительно выше, чем издержки на производство того же изделия на первом заводе. Синие ручки, составляющие 10% от объема производства, потребуют 10% затрат. Соответственно, лиловые ручки, объем выпуска которых составит 1%, потребуют 1% затрат. Фактически же, если стандартные затраты рабочих и машинных часов, материалов на единицу продукции одни и те же как для синих ручек, так и для лиловых (заказываемых, производимых, упаковываемых и отгружаемых в гораздо меньших объемах), то накладные расходы на единицу товара для лиловых ручек будут намного больше.

Со временем рыночная цена на синие ручки (выпускаемые в самых больших объемах) будет определяться более успешными производителями, специализирующимся на выпуске этого товара (например, заводом №1). Менеджеры завода №2 обнаружат, что размер прибыли для синих ручек окажется меньше, чем для специальных продуктов. Цена на синие ручки ниже, чем на лиловые, но система оценки затрат неизменно вычисляет, что производство синих ручек такое же дорогое, как и лиловых.

Разочарованные низкими прибылями, менеджеры завода №2 довольны тем, что выпускают полный ассортимент продукции. Клиенты готовы платить больше за специальные товары, такие как лиловые ручки, производство которых, очевидно, ничуть не дороже обычных синих. Каков же по логике должен быть стратегический шаг в ответ на эту ситуацию? Необходимо принизить роль синих ручек и предложить расширенный набор дифференцированных продуктов, с уникальными свойствами и возможностями.

На самом деле, такая стратегия будет пагубной. Несмотря на результаты системы расчета издержек, производство синих ручек на втором заводе дешевле, чем лиловых. Сокращение производства синих ручек и замена их новыми моделями еще больше повысит накладные расходы. Менеджеры второго завода будут глубоко разочарованы, так как общие издержки повысятся, а цель повышения доходности не будет достигнута. Многие менеджеры понимают, что их учетные системы искажают стоимость товара, а поэтому вносят неформальные корректировки, чтобы компенсировать это. Тем не менее, описанные выше пример хорошо демонстрирует, что лишь немногие менеджеры могут заранее предсказать конкретные корректировки и их последующее влияние на производство.

В этом им может помочь только система функционально-стоимостного анализа, которая не даст искаженной информации и дезориентирующих стратегических идей.

1. **Анализ финансового состояния предприятия**

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита, и выполняется с точки зрения основных субъектов предприятия. Наиболее заинтересованными в предприятии являются: инвесторы, менеджеры, кредиторы, персонал и профсоюзы, государственные органы, общественность. Точки зрения этих групп на результаты деятельности предприятия различны. Ближе всего к текущей деятельности фирмы, учитывая также долгосрочную перспективу её развития, находятся менеджеры – нанятые профессионалы, либо собственники, самостоятельно управляющие своей компанией. Менеджеры несут ответственность за выживание предприятия в целом и конкретно за эффективность производства, прибыльность предприятия, эффективность использования капитала, трудовых и других ресурсов, платёжеспособность предприятия. Затем следуют различные категории владельцев фирмы, которые особенно заинтересованы в текущей и долгосрочной прибыльности своих инвестиций. Они обычно ожидают роста дивидендов и роста стоимости акций. Далее идут кредиторы, предоставляющие предприятию капитал на различные сроки. Больше всего их беспокоит надёжность выплат причитающихся им процентов, возвратность задолженности и обеспечение кредита активами, что могло бы их защитить от риска. Другие группы – государственные органы, профсоюзы, общественность – имеют свои особые интересы: надёжность уплаты и величина налогов, размер и способность выплаты зарплаты, стабильность занятости, охрана окружающей среды и т.д. Наиболее важна для деятельности предприятий позиция первых трёх групп – менеджеров, владельцев и кредиторов. Их точки зрения взаимосвязаны и различаются, в основном, расстановкой акцентов.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом можно определить как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекцию на ближайшую или более отдаленную перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового состояния. Финансовый анализ позволяет менеджменту посредством аналитического прочтения исходных данных принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и нововведений.

Рассмотрим основные показатели финансового состояния предприятия:

• стабильность деятельности в краткосрочном плане – ликвидность и платёжеспособность; в долгосрочном плане – финансовая устойчивость;

• экономическая эффективность текущей деятельности – оценка деловой активности и рентабельности;

• сравнительная общая оценка предприятия – оценка положения предприятия на рынке ценных бумаг.

Потребность в анализе ликвидности баланса возникает в условиях рынка в связи с усилением финансовых ограничений и необходимостью оценки кредитоспособности предприятия. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. В зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы:

А1 наиболее ликвидные активы – денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги);

А2 быстрореализуемые активы – дебиторская задолженность;

А3 медленно реализуемые активы – статьи раздела 2 баланса “Запасы и затраты” за вычетом денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности;

А4 труднореализуемые активы – раздел 1 баланса “Основные средства и внеоборотные активы”.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность, а также ссуды, не погашенные в срок;

П2 краткосрочные пассивы – краткосрочные кредиты и заемные средства;

П3 долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства;

П4 постоянные пассивы – статьи раздела 3 баланса “Источники собственных средств”.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

## А1 > П1

## А2 > П2

## А3 > П3

## А4 < П4

## Выполнение первых трех неравенств влечет за собой выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит “балансирующий” характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости - наличии у предприятия собственных оборотных средств.

## Оценка платёжеспособности

Оценка платёжеспособности проводится с помощью вычисления следующих показателей: величина собственных оборотных средств; маневренность функционирующего капитала; коэффициент общего покрытия; коэффициент финансового покрытия; коэффициент денежного покрытия; доля собственных оборотных средств в покрытии запасов; коэффициент покрытия запасов.

Величина собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала), то есть величина функционирующего капитала – это основная управляемая переменная при управлении оборотным капиталом:

СОС = П4 + П3 – А4

Маневренность функционирующего капитала (собственных оборотных средств):

Денежные средства / СОС

Характеризует часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств. Величина норматива зависит от ежедневной потребности предприятия в денежных ресурсах.

**Коэффициент общего покрытия (текущей ликвидности):**

Текущие активы / Текущие обязательства

(А1 + А2 + А3) / (П1 + П2)

Это общая оценка ликвидности активов. В связи с тем, что в оценку входят труднореализуемые запасы, критическое значение показателя =2.

**Коэффициент финансового покрытия (быстрой ликвидности):**

(А1 + А2) / (П1 + П2)

Этот показатель должен быть не менее 1, так как при этом ликвидность активов соответствует срочности обязательств.

**Коэффициент денежного покрытия (абсолютной ликвидности):**

А1 / (П1 + П2)

Рекомендуемое значение составляет 0,1–0,2 – это наиболее жёсткий критерий ликвидности – говорит о возможности немедленного погашения текущих обязательств.

**Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов:**

СОС / Запасы

Нижняя граница = 0,5 – это часть запасов, покрываемая чистым оборотным (функционирующим) капиталом.

**Коэффициент покрытия запасов:**

«Нормальные источники покрытия» / Запасы и затраты

К нормальным источникам покрытия относится: кредиторская задолженность поставщикам, часть кредитов, займы, часть собственного капитала, не покрывающая внеоборотные активы (если внеоборотные активы меньше, чем собственные средства). Значение этого коэффициента должно быть больше 1. Если это не так, то текущее финансовое состояние предприятия рассматривается как неустойчивое.

**Оценка финансовой устойчивости**

Оценка финансовой устойчивости характеризуется соотношением собственных и заёмных средств (характеризует финансовый рычаг). Проводится с помощью таких показателей, как коэффициент концентрации собственного капитала, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств и коэффициент финансовой зависимости.

**Коэффициент концентрации собственного капитала:**

Собственный капитал / Баланс

Чем выше это значение, тем выше финансовая устойчивость.

**Коэффициент маневренности собственного капитала:**

Собственные оборотные средства / Собственный капитал

Этот коэффициент показывает? какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности.

**Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств:**

Долгосрочные обязательства / (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал)

Характеризует структуру капитала. Рост этого показателя в динамике – негативная тенденция – это означает, что предприятие всё сильнее зависит от внешних инвесторов.

**Коэффициент финансовой зависимости:**

Баланс / Собственный капитал

Этот показатель не должен превышать 2.

Оценка деловой активности.

Качественная оценка деловой активности может быть получена путём сравнения деятельности предприятия с родственными предприятиями. Такими критериями являются: широта рынков сбыта продукции, объём внешнеэкономической деятельности, репутация предприятия (в частности, известность среди клиентов и т.д.). При количественной оценке нужно иметь в виду оптимальное соотношение:

Тбп › Тр › Так › 100%,

где Тбп, Тр, Так – соответственно темпы роста балансовой прибыли, реализации, авансированного капитала (золотое правило экономики предприятия).

Это означает:

* 1. экономический потенциал предприятия возрастает: Так › 100;
	2. объёмы реализации растут более высокими темпами, чем экономический потенциал, то есть растёт степень использования ресурсов Тр / Так › 1;
	3. прибыль растёт быстрее, чем реализация, то есть одновременно с ростом использования ресурсов снижаются издержки производства и обращения Тбп / Тр › 1.

Однако возможны временные нарушения этих соотношений при освоении новых перспективных направлений вложений капитала, при реконструкции и т.д. Поэтому при нарушении этих соотношений необходим дополнительный анализ для оценки долгосрочной тенденции. Данные соотношения характеризуют устойчивость экономического роста.

**Оценка рентабельности**

Основные показатели: рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала. Эти показатели обязательно должны рассматриваться в долгосрочной перспективе. Рентабельность авансированного капитала характеризует экономическую деятельность предприятия, а рентабельность собственного капитала – ещё и финансовый рычаг, поэтому связана с финансовым риском. С другой стороны, высокая рентабельность собственного капитала ещё не охватывает всех аспектов ценности компании для собственников, так как в балансе не отражается целый ряд факторов, резко повышающих рыночную цену компании: престиж, торговая марка, высокие технологии, высокая конкурентоспособность, высокая квалификация персонала и т.д. Следовательно, значение рентабельности собственного капитала не эквивалентно в полной мере высокой отдаче на инвестированный капитал и при принятии финансовых решений нужно ориентироваться не только на этот показатель, но и принимать во внимание рыночную цену компании.

**Оценка положения на рынке ценных бумаг**

Этот анализ можно проводить не для всех предприятий, а лишь для акционерных обществ, зарегистрированных на фондовых биржах и котирующих там свои ценные бумаги. Для регистрации требуется достаточно высокий уровень экономического развития компании, но сам по себе акт котировки акций фирмы на бирже, особенно на известных зарубежных биржах, уже говорит о высоком уровне и престиже компании. Этот анализ не может быть выполнен только по финансовой отчётности, нужна дополнительная информация.

Основные абсолютные показатели: доход на акцию, дивиденд на акцию, учётная цена, рыночная цена.

**Доход на акцию:**

(Чистая прибыль – дивиденды на привилегированные акции) / Число обыкновенных акций

Этот показатель существенно влияет на рыночную цену акции.

**Учётная цена – бухгалтерская оценка акции:**

Номинальная стоимость акции + Доля эмиссионной прибыли (разница между рыночной ценой в момент продажи и номиналом) + Доля накопленной и вложенной в развитие фирмы прибыли (реинвестированная прибыль)

Относительные показатели: ценность акции, рентабельность акции, дивидендный выход, коэффициент котировки акции.

**Ценность акции:**

Рыночная цена акции / Доход на акцию

Это индикатор спроса на акции компании, который показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент на 1 рубль прибыли на акцию.

**Рентабельность акции:**

Дивиденд на акцию / Рыночная цена

Это прямой эффект от акции.

**Дивидендный выход:**

Дивиденд на акцию / Доход на акцию

Это доля чистой прибыли, выплаченная акционерам в виде дивидендов.

**Коэффициент котировки акции:**

Рыночная цена акции / Учётная цена

Если этот коэффициент больше 1, то это значит, что потенциальные акционеры готовы заплатить больше бухгалтерской оценки в данный момент.

Все приведённые выше абсолютные и относительные показатели могут оцениваться в рамках сравнительного анализа табличным и графическим способом.

## Список использованной литературы:

## Аширов В.К. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2000. – 104 с.

1. Бендиков М.А. Финансово-экономическая устойчивость предприятия и методы её регулирования М.А. Бендиков, И.В. Сахарова, Е.Ю. Хрусталёв // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. -№ 14. – С. 5 – 14.
2. Никашин А.И. Методы анализа проблем и решения творческих задач: монография / Ростов н/Д.: Издат. центр ДГТУ, 2007. – 129 с.
3. Экономика предприятия: Учеб. для вузов по экон. специальностям / Под ред. Волкова О.И.; Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Инфра – М, 2001. – 520 с.
4. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Горфинкеля В.Я., Швандара В.А. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.- 718 с.