Содержание

Введение………………………………………………………………………….3

Раздел 1. Теоретические основы роли финансового менеджмента на предприятие………………………………………………………..………………………..5

1.1. Основные понятия финансового менеджмента в жизнедеятельности современного предприятия ……………………………………………………………...5

1.2. Основные методики финансового менеджмента.……………………….11

Раздел 2. Анализ финансово – экономической деятельности организации..20

2.1. Анализ производственно – хозяйственной деятельности организации..20

2.2. Управление финансами на предприятии и анализ финансовой деятельности……………………………………………………………………..……………..24

2.3. Основные направления повышения эффективности использования финансового менеджмента в жизнедеятельности организации....................................29

Заключение……………………………………………………………………...36

Список литературы …………………………………………………………….38

Введение

Актуальность темы обусловлена тем, что формирование и развитие российской рыночной экономики, в том числе сопровождаемые появлением частной собственности, формированием финансовых рынков, построением двухуровневой банковской системы, потребовали новых подходов к управлению предприятием, логически привели к необходимости глубокого исследования научных проблем управления капиталом в финансовом менеджменте и обусловили особую актуальность в настоящее время практического преломления теоретических концепций и моделей с учетом специфики отечественной экономики и ее отраслей, систем налогообложения и нормативного регулирования бухгалтерского учета в рамках разработок методик и рекомендаций руководству и финансовым менеджерам предприятий по конкретным аспектам управления для организации финансового менеджмента на предприятиях и внедрения новых принципов и методов управления. [22, 166]

Для России дополнительная сложность состоит в новизне затронутой проблемы, а также в особом переходном состоянии нашей экономики, что практически исключает возможность полного немодифицированного использования достижений западной науки в рассматриваемом направлении. Такие атрибуты современного делового мира, как экономическая неустойчивость и изменчивость на финансовых рынках, наличие инфляционных и спекулятивных процессов, высокая конкуренция, капиталоемкие технические и технологические инновации сыграли свою роль в приоритетности финансового менеджмента в общем управлении предприятием. [19, 132]

Цель - определить роль финансового менеджмента в привлечении ресурсов.

Задачи:

1. Охарактеризовать теоретические основы управления финансами на предприятие;
2. Дать анализ финансово – экономической деятельности организации;
3. Выявить основные направления повышения эффективности использования финансового менеджмента в жизнедеятельности организации.

Предметом - современные подходы финансового менеджмента к управлению капиталом предприятий и проблема оптимизации структуры капитала в целях повышения эффективности деятельности предприятий.

Объект – ООО «Пегас».

Теоретической и информационной основой послужили работы отечественных и зарубежных авторов, а также периодические издания, посвященные роли финансового менеджмента.

Раздел 1. Теоретические основы управления финансами на предприятие

1.1. Основные понятия финансового менеджмента в жизнедеятельности современного предприятия

Финансовый менеджмент как самостоятельная наука сформировался относительно недавно. Начало этому процессу было положено Г. Марковица, заложивший основы современного портфеля. В этих работах изложена методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы и предложен соответствующий научный инструментарий. [23, 134]

Дальнейшее развитие этот раздел теории финансов получил в исследованиях, посвященных ценообразованию ценных бумаг, разработке концепции эффективности рынка капитала, созданию моделей оценки риска и доходности, разработке новых финансовых инструментов. В 1960 – е годы усилиями Дж. Линтера и Дж. Моссина была разработана модель оценки доходности финансовых активов, увязывающая систематический риск и доходность портфеля.

Наибольшую известность получила теория арбитражного ценообразования, предложенная Стивеном Россом. В основу модели заложено утверждение о том, что фактическая доходность акции складывается из двух частей. Моральной доходности и рисковой, (последняя оценивается многими экономическими факторами: рыночной ситуации в стране, стабильностью мировой экономики, инфляцией, динамикой процентных ставок).

Именно в рамках современной теории финансов в дальнейшем сформировалась прикладная дисциплина финансовый менеджмент как наука, посвященная методология и технике управления финансами компании. [27, 122]

В условиях рынка финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий. Однако, если поставленная проблема имеет стратегическое значение для предприятия, он может быть лишь советником высшего управленческого персонала. Финансовый менеджер, обычно, является ответственным исполнителем принятого решения, он также осуществляет оперативную финансовую деятельность. Главное ее содержание состоит в контроле за денежными потоками. Финансовый менеджер часто входит в состав высшего управленческого персонала фирмы, поскольку принимает участие в решении всех важнейших вопросов. [8, 151]

В общем виде деятельность финансового менеджера может быть структурирована следующим образом: общий финансовый анализ и планирование, обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, распределение финансовых ресурсов.

Выделенные направления деятельности одновременно определяют и основные задачи, стоящие пред менеджером.

В рамках управления активами осуществляется общая оценка:

* Активов предприятия и источников финансирования;
* Величины и состава ресурсов, необходимых для поддержания достигнутого экономического потенциала предприятия и расширения его деятельности;
* Источников дополнительного финансирования;
* Системы контроля за состоянием и эффективностью использования финансовых ресурсов.

Управление капиталом предполагает оценку

* Объема требуемых финансовых ресурсов;
* Формы их представления (долгосрочный или краткосрочный кредит, денежная наличность);
* Степени доступности и времени представления (доступность финансовых ресурсов может определяться условиями договора; финансы должны быть доступны в нужном объеме и в нужное время);
* Стоимости обладания данным видом ресурсов (процентные ставки, прочие условия представления данного источника средств);
* Риска, ассоциируемого с данным источником средств (например, капитал собственников как источник средств гораздо менее рискован, чем срочная ссуда банка). [6, 230]

Финансовый анализ и планирование предусматривают анализ и оценку долгосрочных и краткосрочных решений инвестиционного характера.

* Оптимальность трансформации финансовых ресурсов в другие виды ресурсов (материальные, трудовые, денежные);
* Целесообразность и эффективность вложений в основные формы, их состав и структура;
* Оптимальность оборотных средств;
* Эффективность финансовых вложений.

Целями финансового менеджмента являются:

* Выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы (часто фирме для вытеснения своих конкурентов приходится идти на очень большие затраты, поэтому от того, как распределены ограниченные финансовые ресурсы фирмы, зависит, выиграет она или проиграет в конкурентной борьбе);
* Избежание банкротства и крупных финансовых неудач (такую цель может ставить перед собой фирма, имеющая систематические затруднения с финансовыми ресурсами);
* Лидерство в борьбе с конкурентами (эта цель для фирмы с очень высокой степенью финансовой устойчивости, фирмы, которая способна не только эффективно функционировать в условиях конкурентной борьбы, но и удерживать при этом лидерство);
* Максимизация «цены» фирмы (первоначальная политика по отношению к акциям фирмы увеличивает число потенциальных инвесторов, увеличивает авторитет фирмы среди кредиторов, повышает надежность фирмы);
* Приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы (фирма удовлетворена своим положением, но чтобы не потерять его, стремится развиваться на уровне ближайших конкурентов);
* Рост объемов производства и реализации (фирма почувствовала уверенность в себе, в своих силах, а также в росте количества своих потребителей);
* Максимизация прибыли (для тех фирм, которые не уверены в своем завтрашнем дне и хотят выжать все из создавшегося благоприятного положения);
* Минимизация расходов (для фирм, испытывающих затруднения с финансовыми ресурсами);
* Обеспечение рентабельной деятельности (те фирмы, которые не имеют достаточно финансовых ресурсов для более высоких целей, ставят перед собой эту цель, чтобы потом по мере накопления средств и увеличения потенциала фирмы, повышать свои запросы). [10, 222]

Приоритетность той или иной цели по-разному объясняется в рамках существующих теорий организации бизнеса. Наиболее распространенным является утверждение, что фирма должна работать таким образом, чтобы обеспечить максимальный доход ее владельцам.

В рамках традиционной неоклассической экономической модели предполагается, что любая фирма существует для того, чтобы максимизировать прибыль. В идеале, когда предполагается равнодоступность информации, наличие опытного руководства, достичь такого максимума невозможно; при этом суммарный маргинальный доход равен нулю. Поэтому применяется понятие нормальной прибыли, то есть прибыли, устраивающей владельцев данного бизнеса. В основе такого подхода лежит весьма распространенная система ценообразования на производимую продукцию «себестоимость + некоторая устраивающая производителя надбавка». [1, 164]

Другие исследователи выдвигают предположение, что в основе деятельности фирм и их руководства лежит стремление к наращиванию объемов производства и сбыта. Существует также ряд управленческих теорий. В их основе лежит противостояние интересов владельцев фирмы и ее управленческого персонала. Их интересы могут совпадать далеко не всегда, особенно это связано с анализом альтернативных решений, одно из которых обеспечивает сиюминутную прибыль, а второе рассчитано на перспективу.

Наибольшее распространение получила «теория максимизации «цены» фирмы», то есть собственного капитала. [4, 257]

Управление формированием и использованием финансовых ресурсов, осуществляется с помощью различных приемов, т.е. конкретных процедур и способов. Общим содержанием всех приемов финансового менеджмента является воздействие финансовых отношений на величину финансовых ресурсов. К приемам финансового менеджмента относятся расчеты, кредитование, инвестирование, использование финансовых инструментов, хеджирование. 1. расчеты – это организация и регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам предприятия. Основное назначение расчетов заключается в обслуживании денежного оборота. Расчеты бывают наличными и безналичными. Кредитование – это представление одним хозяйствующим субъектом другому хозяйствующему субъекту финансовых ресурсов на условиях возвратности и платности. Возвратность означает, что взятую сумму денег необходимо через некоторое время вернуть тому, кто ее предоставил. Платность – за пользование денежной суммы взимается плата в виде процентов. Кредитование имеет две разновидности:

1. кредитование деятельности хозяйствующих субъектов в прямой форме выдачи денежных ссуд,

2. кредитование как разновидность расчетов – т.е. расчеты, когда одно предприятие предоставляет другому отсрочку платежа кредита. [12, 137]

Инвестирование – вложение капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения текущего денежного дохода или обеспечения возрастания деятельности капитала. Использование финансовых инструментов – это использование депозитов, ценных бумаг и т.д. Финансовым инструментом называется любой контракт между хозяйствующими субъектами, согласно которому происходит одновременное увеличение финансовых активов одного предприятия и финансовых обязательств другого предприятия. [16, 66]

Налоговая среда финансового менеджмента – это разные виды налогов, которое уплачивает предприятие:

-НДС;

-налог на прибыль;

-единый социальный налог;

-акцизы;

-плата за землю;

-плата за воду;

-экологические платежи;

-налог на имущество предприятия.

Информационное обеспечение финансового менеджмента включает:

1. Информацию внешнего характера:

1.1. Информацию, формируемую на финансовых рынках – курсы валют, акций и т.д.,

1.2. Информация, формируемая на товарно-сырьевых биржах и рынках различных ресурсов – цены на нефть,

1.3. Информация налогового характера – сведения о порядке уплаты и ставках различных налогов,

1.4. Информация о конкурентах.

2. Информация внутреннего характера:

2.1. Финансовая (бухгалтерская) отчетность. 2.2. Статическая отчетность, которая включает несколько десятков форм, которые предприятие обязано предоставлять в региональные отделения Росстата. Эта информация не является основанием для изымания каких-либо налогов. На основе этой информации, Росстат готовит сводные сборники в целом по РФ,

2.3. Внутренняя отчетность предприятия – для своих собственных нужд предприятие может разрабатывать и составлять различные собственные формы отчетности, которые учитывают специфику данного конкретного предприятия, которые не учитываются в формах бухгалтерской и статотчетности,

2.4. Данные первичного бух. учета. Для управления финансами могут потребоваться не только данные бухотчетности, но и конкретные бух. проводки, например затрагивающие дебит и кредит расчетного счета,

2.5. Данные налогового учета – налоговым учетом называется учет затрат предприятия в целях изменения налога на прибыль. [24, 160]

1.2. Основные методики финансового менеджмента

В экономически развитых странах все большее распространение получает использование формализованных моделей управления финансами. Степень формализации находится в прямой зависимости от размеров предприятия: чем крупнее фирма, тем в большей степени ее руководство может и должно использовать формализованные подходы в финансовой политике. В западной научной литературе отмечается, что около 50% крупных фирм и около 18% мелких и средних фирм предпочитает ориентироваться на формализованные количественные методы в управлении финансовыми ресурсами и анализе финансового состояния предприятия. [26, 431]

Исходным пунктом любого из методов является признание факта некоторой преемственности (или определенной устойчивости) изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности от одного отчетного периода к другому. Поэтому, в общем случае, перспективный анализ финансового состояния предприятия представляет собой изучение его финансово-хозяйственной деятельности с целью определения финансового состояния этого предприятия в будущем. [20, 157]

Перечень показателей может ощутимо варьировать. Этот набор величин можно принять в качестве первого критерия для классификации методов. Итак, по набору прогнозируемых показателей методы можно разделить на:

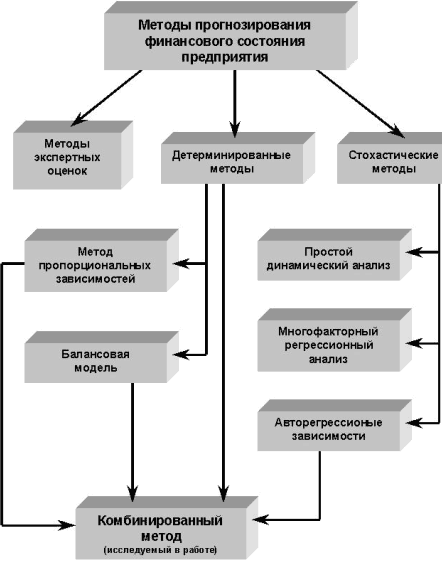
1. Методы, в которых прогнозируется один или несколько отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика, например, выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т. д.
2. Методы, в которых строятся прогнозные формы отчетности целиком в типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогнозируется каждая статья (укрупненная статья) баланса и отчета и финансовых результатах. Огромное преимущество методов этой группы состоит в том, что полученная отчетность позволяет всесторонне проанализировать финансовое состояние предприятия. Аналитик получает максимум информации, которую он может использовать для различных целей, например, для определения допустимых темпов наращивания производственной деятельности, для исчисления необходимого объема дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников, расчета любых финансовых коэффициентов и т. д.

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм. Действительно, различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, так как они характеризуют одну и ту же экономическую систему. [9, 220]

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы (рисунок 1.):

1. Методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики. Это наиболее простые и достаточно популярные методы, история которых насчитывает не одно тысячелетие. Применение этих методов на практике, обычно, заключается в использовании опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей предприятия. Как правило, это обеспечивает принятие решения наиболее простым и быстрым образом. Недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз. Экспертные оценки применяются не только для прогнозирования значений показателей, но и в аналитической работе, например, для разработки весовых коэффициентов, пороговых значений контролируемых показателей и т. п.
2. Стохастические методы, предполагающие вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов. Наиболее простой пример - исследование тенденций изменения объема продаж с помощью анализа темпов роста показателей реализации. Результаты прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных, что может иногда приводить к серьезным просчетам.

Рис. 1. Классификация методов прогнозирования финансового состояния предприятия



Стохастические методы можно разделить на три типовые группы, которые будут названы ниже. Выбор для прогнозирования метода той или иной группы зависит от множества факторов, в том числе и от имеющихся в наличии исходных данных. [21, 322]

Первая ситуация - наличие временного ряда - встречается на практике наиболее часто: финансовый менеджер или аналитик имеет в своем распоряжении данные о динамике показателя, на основании которых требуется построить приемлемый прогноз. Иными словами, речь идет о выделении тренда. Это можно сделать различными способами, основными из которых являются простой динамический анализ и анализ с помощью авторегрессионых зависимостей.

Вторая ситуация - наличие пространственной совокупности - имеет место в том случае, если по некоторым причинам статистические данные о показателе отсутствуют либо есть основание полагать, что его значение определяется влиянием некоторых факторов. В этом случае может применяться многофакторный регрессионный анализ, представляющий собой распространение простого динамического анализа на многомерный случай.

Третья ситуация - наличие пространственно-временной совокупности - имеет место в том случае, когда: а) ряды динамики недостаточны по своей длине для построения статистически значимых прогнозов; б) аналитик имеет намерение учесть в прогнозе влияние факторов, различающиеся по экономической природе и их динамике. Исходными данными служат матрицы показателей, каждая из которых представляет собой значения тех же самых показателей за различные периоды или на разные последовательные даты.

1. Детерминированные методы, предполагающие наличие функциональных или жестко детерминированных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. В качестве примера можно привести зависимости, реализованные в рамках известной модели факторного анализа фирмы Дюпон. Используя эту модель и подставляя в нее прогнозные значения различных факторов, например выручки от реализации, оборачиваемости активов, степени финансовой зависимости и других, можно рассчитать прогнозное значение одного из основных показателей эффективности - коэффициента рентабельности собственного капитала. [2, 168]

Другим весьма наглядным примером служит форма отчета о прибылях и убытках, представляющая собой табличную реализацию жестко детерминированной факторной модели, связывающей результативный признак (прибыль) с факторами (доход от реализации, уровень затрат, уровень налоговых ставок и др.).

Здесь нельзя не упомянуть об еще одной группе методов, основаных на построении динамических имитационых моделей предприятия. В такие модели включаются данные о планируемых закупках материалов и комплектующих, объемах производства и сбыта, структуре издержек, инвестиционной активности предприятия, налоговом окружении и т.д. Обработка этой информации в рамках единой финансовой модели позволяет оценить прогнозное финансовое состояние компании с очень высокой степенью точности. Реально такого рода модели можно строить только с использованием персональных компьютеров, позволяющих быстро производить огромный объем необходимых вычислений. Однако эти методы не являются предметом настоящей работы, поскольку должны иметь под собой гораздо более широкое информационное обеспечение, чем бухгалтерская отчетность предприятия, что делает невозможным их применение внешними аналитиками. [18, 155]

Формализованные модели прогнозирования финансового состояния предприятия подвергаются критике по двум основным моментам: (а) в ходе моделирования могут, а фактически и должны быть разработаны несколько вариантов прогнозов, причем формализованными критериями невозможно определить, какой из них лучше; (б) любая финансовая модель лишь упрощенно выражает взаимосвязи между экономическими показателями. На самом деле оба эти тезиса вряд ли имеют негативный оттенок; они лишь указывают аналитику на существующие ограничения любого метода прогнозирования, о которых необходимо помнить при использовании результатов прогноза.

Также методом является простой динамический анализ. Каждое значение временного ряда может состоять из следующих составляющих: тренда, циклических, сезонных и случайных колебаний. Метод простого динамического анализа используется для определения тренда имеющегося временного ряда. Данную составляющую можно рассматривать в качестве общей направленности изменений значений ряда или основной тенденции ряда. Циклическими называются колебания относительно линии тренда для периодов свыше одного года.

Метод простого динамического анализа исходит из предпосылки, что прогнозируемый показатель (*Y*) изменяется прямо (обратно) пропорционально с течением времени. Поэтому для определения прогнозных значений показателя *Y* строится, например, следующая зависимость:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (1), |

где *t* - порядковый номер периода.

Параметры уравнения регрессии (*a, b*) находятся, как правило, методом наименьших квадратов. Существуют также другие критерии адекватности ( функции потерь), например метод наименьших модулей или метод минимакса. Подставляя в формулу (1) нужное значение *t*, можно рассчитать требуемый прогноз.

В основу метода авторегрессионой зависимости заложена достаточно очевидная предпосылка о том, что экономические процессы имеют определенную специфику. Они отличаются, во-первых, взаимозависимостью и, во-вторых, определенной инерционностью. Последняя означает, что значение практически любого экономического показателя в момент времени *t* зависит определенным образом от состояния этого показателя в предыдущих периодах ( в данном случае мы абстрагируемся от влияния других факторов), т.е. значения прогнозируемого показателя в прошлых периодах должны рассматриваться как факторные признаки. Уравнение авторегрессионой зависимости в наиболее общей форме имеет вид:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (2), |

где *Yt* - прогнозируемое значение показателя *Y* в момент времени *t*;  
*Yt-i* - значение показателя *Y* в момент времени *(t-i)*;  
*Ai* - *i*-й коэффициент регрессии.

Достаточно точные прогнозные значения могут быть получены уже при *k* = 1. На практике также нередко используют модификацию уравнения (2), вводя в него в качестве фактора период времени *t*, то есть объединяя методы авторегрессии и простого динамического анализа. В этом случае уравнение регрессии будет иметь вид:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (3) |

Коэффициенты регрессии данного уравнения могут быть найдены методом наименьших квадратов. Соответствующая система нормальных уравнений будет иметь вид:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (4) |

где j - длина ряда динамики показателя *Y*, уменьшенная на единицу.

Для характеристики адекватности уравнения авторегрессионой зависимости можно использовать величину среднего относительного линейного отклонения:

|  |  |
| --- | --- |
|  | (5), |

где *Y\*i* - расчетная величина показателя *Y* в момент времени *i*;  
*Yi* - фактическая величина показателя *Y* в момент времени *i*.

Если e < 0,15 , считается, что уравнение авторегрессии может использоваться при определении тренда временного ряда экономического показателя в прогнозных целях. Ввиду простоты расчета критерий e достаточно часто применяется при построении регрессионных моделей.

Метод многофакторного регрессионного анализа применяется для построения прогноза какого-либо показателя с учетом существующих связей между ним и другими показателями. Сначала в результате качественного анализа выделяется *k* факторов *(X1, X2,..., Xk)*, влияющих, по мнению аналитика, на изменение прогнозируемого показателя *Y*, и строится чаще всего линейная регрессионная зависимость типа

|  |  |
| --- | --- |
|  | (6), |

где *Ai* - коэффициенты регрессии, *i = 1,2,...,k*.

Значения коэффициентов регрессии *(A0, A1, A2,..., Ak)* определяются в результате сложных математических вычислений, которые обычно проводятся с помощью стандартных статистических компьютерных программ. [3, 156]

Раздел 2. Анализ финансово – экономической деятельности организации

2.1. Анализ производственно – хозяйственной деятельности организации

Общество с ограниченной ответственностью «Пегас» зарегистрировано 8 декабря 1997 года Распоряжением № 412 Управления по территориальному административному округу г. Липецка.

Организационная структура ООО «Пегас» по своему строению и функционированию является линейно-функциональной.

ООО «Пегас» выполняет работы на объектах промышленного и жилого комплекса г. Липецка и Липецкой области, а также г. Воронеже, в Белгородской области и других городах России.

В настоящее время ООО «Пегас» осуществляют свою деятельность по следующим направлениям:

* проектирование автономных газовых систем отопления;
* монтаж отопительных газовых систем с использованием как отечественных, так и импортных материалов и оборудования
* сервисное обслуживание установленных газовых систем.

Основной целью деятельности ООО «Пегас» является проектирование и строительно-монтажные работы. Общество осуществляет свою деятельность как по заказам ОАО «Балинвестбанк», так и со сторонними заказчиками. В соответствии с договорами подряда с ОАО «Балинвестбанк» оплата за выполненные работы, услуги производится взаимозачетом: материалами, арендой (автотранспорта, механизмов и др.), налоговыми освобождениями.

Результаты хозяйственной деятельности предприятия находят количественное выражение в экономических показателях. При формировании списка исходных показателей целесообразно учитывать взаимосвязь отдельных показателей на всех уровнях управления производством по данным текущей отчетности. Список должен носить открытый характер, т. е. в него могут быть включены показатели, раскрывающие какой - либо частный момент хозяйственной деятельности.

Результаты расчетов сведены в аналитическую таблицу (Таблица. 1.)

Таблица 2.1.

Основные результаты деятельности предприятия

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Показатели | Ед.изм. | 2006 | 2007 | Абсолютный прирост | Темпы роста |
| 1 | Прибыль на накопления | руб. | 1062 | 3113 | 2051 | 2,93 |
| 2 | Прибыль до налогообложения | руб. | 1182 | 3113 | -2077 | 0,49 |
| 3 | Объем работ | руб. | 32684 | 102771 | 70087 | 3,14 |
| 4 | Себестоимость СМР | руб. | 31502 | 99658 | 68156 | 3,16 |
| 5 | Основные фонды | руб. | 3912 | 5913 | 2001 | 1,51 |
| 6 | ОС собственные | руб. | 46674 | 49252 | 2578 | 1,05 |
| 7 | ФОТ | руб. | 4758 | 14610 | 9852 | 3,07 |
| 8 | Материальные затраты | руб. | 31605,428 | 99687,87 | 68082,442 | 3,15 |
| 9 | Численность среднесписочная | чел. | 149 | 385 | 236 | 2,58 |

**Ошибка! Ошибка связи.**

Основным источником для анализа выполнения плана ввода в действие производственных мощностей и объектов, а также выполнение плана подрядных работ являются статистические отчеты по форме № П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» (годовые, квартальные и месячные). На основании информации, содержащейся в данной отчетности, определяется степень выполнения плана в абсолютных и относительных величинах за анализируемый период и по сравнению с отчетными данными предшествующего периода.

Для анализа использованы следующие показатели: натуральные показатели, характеризующие ввод в действие объектов и производственных мощностей; сметная стоимость вводимых объектов и пусковых комплексов, а также их качество. Данные показатели приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Выполнение плана ввода в действие объектов по их сметной стоимости

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Пусковые объекты | ед.изм. | производственная мощность | | абсолютное отклонение | процент выполнения | сметная стоимость, руб. | | абсолютное отклонение | процент выполнения |
| 2000 | 2001 |  | 2000 | 2001 |  |
| Промышленное строительство | | | | | | | | | | |
| 1 | Завод газовой аппаратуры в г. Уварово | котлы | 1519 | 4393 | 2874 | 289 | 34025600 | 98403200 | 64377600 | 289 |
| 2 | Стадион "Центральный" г. Калач | котлы | 940 | 1940 | 1000 | 206 | 21056000 | 43456000 | 22400000 | 206 |
| 3 | Мечеть | котлы | 400 | 400 | 0 | 100 | 8960000 | 8960000 | 0 | 100 |
| 4 | Россошь | котлы | 3200 | 3200 | 0 | 100 | 71680000 | 71680000 | 0 | 100 |
| 5 | Спортивно-реабилитационный центр в г. Эртиль | котлы | 400 | 700 | 300 | 175 | 8960000 | 15680000 | 6720000 | 175 |
| 6 | Жилой дом на 192 кв. в Заречном | котлы | 1000 | 2000 | 1000 | 200 | 22400000 | 44800000 | 22400000 | 200 |
| 7 | ГП-7 в п. Мыс | котлы | 350 | 350 | 0 | 100 | 7840000 | 7840000 | 0 | 100 |

## Проделанный анализ позволяет сделать выводы о том, что по всем объектам план введения в эксплуатацию выполнен на 100%. А по некоторым объектам даже превышает в полтора или два раза. Наибольшим в сфере промышленного строительства остается рост по объекту Завод газовой аппаратуры в г. Уварово (Воронежская область); по нему произошел рост объемов работ почти в три раза.

Характеристика выполнения работ по общему объему генерального подрядчика, а также степень выполнения СМР собственными силами ООО «Пегас» и силами привлеченных организаций рассмотрена в таблице 3.

Таблица 3.

Анализ выполнения подрядных работ, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | Уд вес, (%) | 2007 | Уд вес, (%) | Отклонение | |
| абс. | Отн. |
| Генподряд, в т.ч. | 39630 | 100 | 40360 | 100 | 730 | 102 |
| Собственные силы | 27940 | 71 | 30630 | 76 | 2690 | 110 |
| Субподряд | 11690 | 29 | 9730 | 24 | - 1960 | 83 |

В таблице четко просматривается увеличение объема генподрядных работ в 2001 году по сравнению с 2006 годом. При этом, возросла доля работ (с 71% до 76%), выполняемых собственными силами. Это обусловило снижение доли субподрядных работ, а также и фактического снижения данного вида работ с 29% до 24% от общего объема работ. В целом по предприятию произошло увеличение объема генподрядных работ в 2007 году на 2% по сравнению с 2006 годом. Общее значение работ, выполняемых собственными силами организации, увеличилось на 10%, а субподрядных работ, наоборот снизилось на 17% (в натуральном выражении это составило 1960тыс. руб.).

2.2. Управление финансами на предприятии и анализ финансовой деятельности

Анализ финансового состояния строительной организации выполняется на основе квартального (годового) баланса, форма № 1, форма № 2, отчет о движении капитала и другие формы отчетности. Задачей методики анализа финансового состояния является исследование показателей его финансовой устойчивости через финансовые коэффициенты.

Таблица 4.

Анализ финансовых коэффициентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | 2006 | 2007 | Отклонение |
| 1 | Прибыль до налогообложения | 1182 | 3113 | 1930,99 |
| 2 | платежи в бюджет | 307,68 | 765,36 | 457,67 |
| 3 | прибыль от реализации | 1182 | 3113 | 1930,99 |
| 4 | выручка от реализации | 32684 | 102771 | 70087 |
| 5 | затраты на производство продукции | 31502 | 99658 | 68156 |
| 6 | чистая прибыль | 974,32 | 2423,64 | 1449,31 |
| 7 | итог среднего баланса нетто | 48192 | 51480 | 3288 |
| 8 | средняя величина собственного капитала | 4396 | 4245 | -151 |
| 9 | среднесписочная численность | 149 | 385 | 236 |
| 10 | средняя стоимость ос | 46674 | 49252 | 2578 |
| 11 | средняя дебиторская задолженность | 27690 | 24121 | -3569 |
| 12 | средние производственные запасы | 18420 | 23557 | 5137 |
| 13 | средняя кредиторская задолженность | 40309 | 43882 | 3573 |
| 14 | собственный капитал | 4396 | 4245 | -151 |

Для проведения рейтинговой оценки строится сводная таблица, где отражены основные натуральные показатели предприятия и их отклонение в натуральном выражении. Здесь четко можно просмотреть изменение всех видов прибыли на предприятии. Однако для того, чтобы сделать какие-либо серьезные выводы необходимо перейти к следующему пункту, т.е. непосредственно рейтинговой оценке предприятия.

Для рейтинговой оценки используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, Состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели.

В таблице 5. приведен примерный набор исходных показателей для общей сравнительной оценки, базирующийся на данных публичной отчетности предприятий.

Таблица 5.

### Система исходных показателей для рейтинговой оценки по данным публичной отчетности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | 1 | 2 | 3 | MAX |
| 1 | Показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности. | | | | |
| 1.1 | Чистая прибыль (прибыль до налогообложения - платежи в бюджет). | 874,32 | 2347,64 | 2248,81 | 2347,64 |
| 1.2 | Рентабельность продукции (прибыль от реализации/ выручку от реализации). | 0,03616 | 0,03029 | 0,02252 | 0,03616 |
| 1.3 | Рентабельность основной деятельности (прибыль от реализации / затраты на производство продукции) | 0,03752 | 0,03124 | 0,05367 | 0,05367 |
| 1.4 | Рентабельность основного капитала (чистая прибыль / итог среднего баланса- нетто). | 0,02022 | 0,04708 | 0,02244 | 0,04708 |
| 1.5 | Рентабельность собственного капитала (чистая прибыль / средняя величина собственного капитала). | 0,22164 | 0,57094 | 0,21911 | 0,57094 |
| 2 | Показатели оценки деловой активности | | | | |
| 2.1 | Выручка от реализации. | 32684 | 102771 | 61048 | 102771 |
| 2.2 | Прибыль до налогообложения | 1182 | 3113 | 2816 | 3113 |
| 2.3 | Производительность труда (выручка от реализации / среднесписочная численность) | 219,3557 | 266,9377 | 300,7291 | 300,7291 |
| 2.4 | Фондоотдача (выручка от реализации / средняя стоимость ос) | 0,7003 | 2,0866 | 1,2892 | 2,0866 |
| 2.5 | Отдача собственного капитала (выручка от реализации / средняя величина собственного капитала). | 7,4349 | 24,2099 | 13,2483 | 24,2099 |
| 2.6 | Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах) (выручка от реализации / средняя дебиторская задолженность). | 1,1804 | 4,2606 | 2,6290 | 4,2606 |
| 2.7 | Оборачиваемость производственных запасов (в оборотах) (выручка от реализации / средние производственные запасы) | 1,7744 | 4,3627 | 2,3472 | 4,3627 |
| 2.8 | Оборачиваемость кредиторской задолженности (в оборотах) (выручка от реализации / средняя кредиторская задолженность). | 0,8108 | 2,3420 | 1,5441 | 2,3420 |
| 2.9 | Оборачиваемость основного капитала (выручка от реализации / итог среднего баланса-нетто) | 0,6782 | 1,9963 | 1,3570 | 1,9963 |
| *3* | Показатели оценки ликвидности и финансовой устойчивости | | | | |
| 3.1 | Величина собственных оборотных средств (собственный капитал + долгосрочные обязательства - основные средства и текущие активы - текущие обязательства). | -129261 | -138141 | -126510 | -126510 |
| 3.2 | Текущий коэффициент ликвидности (покрытия) (сумма оборотных активов / сумма срочных обязательств). | 1,0657 | 1,0427 | 1,0293 | 1,0657 |
| 3.3 | Критический коэффициент ликвидности (сумма денежных средств и дебиторской задолженности / сумма срочных обязательств). | 0,6451 | 0,5440 | 0,5354 | 0,6451 |
| 3.4 | Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) (денежные средства / текущие обязательства). | 0,0140 | 0,0359 | 0,0266 | 0,0359 |
| 3.5 | Индекс постоянного актива (стоимость основных средств и прочих внеоборотных активов / источники собственных средств) | 10,9627 | 12,1272 | 10,6884 | 12,1272 |
| 3.6 | Коэффициент автономии (финансовой независимости) предприятия (сумма собственных средств / всего хозяйственных средств). | 0,0912 | 0,0825 | 0,0949 | 0,0949 |
| 3.7 | Обеспеченность запасов собственными средствами (сумма собственных оборотных средств / стоимость запасов и затрат). | 2,5339 | 2,0908 | 1,7941 | 2,5339 |
| 3.8 | Коэффициент маневренности собственности капитала (собственные оборотные средства / собственный капитал). | 10,6174 | 11,6024 | 10,1263 | 11,6024 |

В основе расчета итогового показателя рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому показателю с условным эталонным предприятием, имеющим наилучшие результаты по всем сравниваемым показателям. Эталоном сравнения как бы является самый удачливый конкурент, у которого все показатели лучше. Рейтинговая оценка учитывает реальные достижения всех конкурентов.

Таблица 6.

Сравнение финансовых показателей и рейтинговой оценки предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № показателя/Предприятие | 1 | 2 | 3 |
| 1 |  |  |  |
| 1.1 | 0,861299514 | 0 | 0,082423162 |
| 1.2 | 0 | 0,298460101 | 0,612366984 |
| 1.3 | 0,511156782 | 0,66119903 | 0 |
| 1.4 | 0,815585815 | 0 | 0,772748738 |
| 1.5 | 0,849302111 | 0 | 0,852716855 |
| 2 |  |  |  |
| 2.1 | 0,898858535 | 0 | 0,64714058 |
| 2.2 | 0,855829348 | 0 | 0,181710505 |
| 2.3 | 0,467956598 | 0,212103991 | 0 |
| 2.4 | 0,88737704 | 0 | 0,618255487 |
| 2.5 | 0,905687499 | 0 | 0,700544589 |
| 2.6 | 0,923250785 | 0 | 0,619258254 |
| 2.7 | 0,834579263 | 0 | 0,710536126 |
| 2.8 | 0,880133447 | 0 | 0,565322544 |
| 2.9 | 0,884586552 | 0 | 0,537953782 |
| 3 |  |  |  |
| 3.1 | -0,043963492 | -0,192327277 | 0 |
| 3.2 | 0 | 0,042720513 | 0,067221969 |
| 3.3 | 0 | 0,288985566 | 0,311207065 |
| 3.4 | 0,847834033 | 0 | 0,449715317 |
| 3.5 | 0,182829189 | 0 | 0,223214494 |
| 3.6 | 0,075868752 | 0,244826918 | 0 |
| 3.7 | 0 | 0,319172663 | 0,498687427 |
| 3.8 | 0,162581938 | 0 | 0,238255363 |
| Rij | *3,435222512* | *1,369358063* | *2,947758342* |

Итак, найденный показатель рейтинговой оценки предприятия свидетельствует о том, что ООО «Пегас», обозначенное как предприятие 1, имеет наиболее высокую оценку, а значит, из приведенных предприятий оно является наиболее успешным и устойчивым в финансовом плане. Выявление данного факта и являлось целью проведения оценки, поэтому данный вывод можно считать конечным.

2.3. Основные направления повышения эффективности использования финансового менеджмента в жизнедеятельности организации

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в экономике - решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо осуществить крутой поворот к интенсификации производства, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Должен быть обеспечен переход к экономике высшей организации и эффективности со всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, хорошо отлаженным хозяйственным механизмом. В значительной степени необходимые условия для этого создает рыночная экономика.

При обосновании и анализе всех показателей экономической эффективности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства. Эти направления охватывают комплексы технических, организационных и социально- экономических мер, на основе которых достигается экономия живого труда, затрат и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции. Важнейшими факторами повышения эффективности производства здесь выступают:

* ускорение научно- технического прогресса, повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции (повышение ее качества), инновационная политика;
* структурная перестройка экономики, ее ориентация на производство товаров народного потребления, конверсия оборонных предприятий и отраслей, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений (приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий), ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей;
* совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;
* разгосударствление и приватизация экономики, совершенствование государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации к труду;
* усиление социально - психологических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников, всестороннего развития личности, усиления социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии).

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно- техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора (коммуникации, сотрудничество, координация, приверженность делу), повышению роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов. [5, 390]

В зависимости от места и сферы реализации пути повышения эффективности подразделяются на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные. В экономической науке стран с развитыми рыночными отношениями эти пути подразделяются на две группы: внутрипроизводственные и внешние или факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться. Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы. Их количество и содержание специфичны для каждого предприятия в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех предприятий.

Количественная оценка внутрипроизводственных факторов дается в плане технического и организационного совершенствования производства – снижение трудоемкости и рост производительности труда, уменьшение материалоемкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост производственных мощностей и выпуска продукции, экономический эффект от реализации мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий. [7, 189]

Управление эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка предполагает как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации. При этом важно учитывать фактор времени: время, которое необходимо, чтобы новый продукт или услуги вышли на рынок; время, необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений и рационализаторских предложений, освоения производства новой продукции и ее снятие с производства и замены новой или существенно модернизированной продукцией. [11, 115]

Переход к рыночной экономике вносит ряд существенных корректив в теорию и практику оценки экономической эффективности, отбора и реализации оптимальных вариантов производственно - хозяйственных решений.

Во - первых, существенно повышается экономическая ответственность за принимаемые производственно- хозяйственные решения по сравнению с обоснованием эффективности принимаемых решений в условиях тотального огосударствления экономики, когда преобладало безвозмездное финансирование капитальных вложений и предприятия по существу не несли материальной ответственности за достоверность оценки и фактическую эффективность технических и организационных мероприятий, соответствие проектной и фактической эффективности.

Совершенно другое положение в условиях рыночной экономики, когда собственник средств несет полную материальную ответственность за конечные финансовые результаты производственной деятельности, т.е. происходит персонализация материальной и финансовой ответственности. В этих условиях расчеты и обоснование экономической эффективности уже не носят формального характера, как это имело место в централизованно управляемой экономике, когда, как правило, проектная и фактическая эффективность принимаемых решений не совпадали. [13, 121]

Во - вторых, усиление ответственности за принимаемые решения тесно связано и с повышением степени риска в инвестиционной деятельности и развитии производства, когда регулятором производства главным образом выступают рыночные отношения, здесь уже необходима целая система страхования, независимой экспертизы проектов, использование услуг консультативных фирм.

В - третьих, учитывая динамичность производства и инвестиций, усиливается значение оценки фактора времени при обосновании и достижении финансовых результатов на основе дисконтирования (формулы сложных процентов).

В - четвертых, в отличие от командно- административной системы управления в условиях рыночных отношений и многообразия форм собственности взамен единых, централизованно утверждаемых экономических норм и нормативов эффективности, применяются индивидуальные нормативы, формирующиеся под влиянием рынка. При этом индивидуальные нормы весьма динамичны, они изменяются во времени под влиянием рынка. Они и учитываются при экономическом обосновании эффективности принимаемых решений (нормы прибыли по предприятиям, нормы амортизации, нормы расхода сырья и материалов). [14, 122]

Важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства, обеспечение высокой его эффективности был и остается научно-технический прогресс. До последнего времени НТП проистекал эволюционно. Преимущество отдавалось совершенствованию уже существующих технологий, частичной модернизации машин и оборудования. Такие меры давали определенную, но незначительную отдачу. Недостаточны были стимулы разработки и внедрения мероприятий по новой технике. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений - коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники. Важнейшие направления НТП:

* широкое освоение прогрессивных технологий;
* автоматизация производства;
* создание использование новых видов материалов.

В условиях перехода к рыночной экономике, ее начального этапа очень важны мероприятия научно-технического характера. Коллективы предприятий, их руководители главное внимание уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, по мере развития рыночных отношений предприятия начнут уделять должное внимание развитию производства на перспективу и будут направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, на освоение и выпуск новой продукции. [15, 166]

Помимо того, необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда ученых, конструкторов, инженеров, рабочих. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создадут предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечивать внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепление порядка и дисциплины, стабильность трудовых коллективов. Хотя, все выше сказанное крайне важно и необходимо для современных предприятий, но нужно учитывать реалии сегодняшней жизни. Подобные меры смогут внедрить, наверное, очень нескоро и очень немногие предприятия из-за сложившегося и недавно обострившегося экономического, социального кризиса. [17, 138]

Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности производства является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущей потребности в топливе, энергии, сырье и материалах. В решении всех этих вопросов важная роль принадлежит промышленности. Предстоит создать и оснастить народное хозяйство машинами, оборудованием, обеспечивающую высокую эффективность использования конструкционных и других материалов, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, создание и применение высокоэффективных малоотходных и безотходных технологических процессов.

Заключение

В условиях формирования рыночных отношений существенно расширяются возможности действия всех факторов повышения эффективности производства. Осуществляются структурная перестройка народного хозяйства, переориентация его на потребителя; модернизация важнейших отраслей народного хозяйства- промышленности, строительства, транспорта и связи на основе высоких технологий; преодоление отставания от мирового научно-технического уровня; продуманная конверсия военного производства; переход к смешанной экономике, в которой создаются на равных правах различные формы собственности; свободное развитие всех коллективных и частных форм хозяйствования; финансовое оздоровление экономики; органичное включение страны в глобальные хозяйственные связи. В результате этого сформируется регулируемое, цивилизованное рыночное хозяйство, которое явится действенным средством, стимулирующим рост производительности труда, повышение эффективности всего общественного производства, приумножение общественного богатства в интересах повышения благосостояния народа. [25, 189]

Проведенная рейтинговая оценка предприятия позволяет заключить, что финансовое состояние фирмы довольно прочное и имеет перспективу. В результате подробного изучения деятельности общества с ограниченной ответственностью «Пегас», можно также сделать ряд общих выводов о его деятельности:

1. предприятие активно продолжило политику внедрения новых технологий
2. активно сотрудничает с зарубежными фирмами и использует любые возможности для увеличения процесса механизации в производстве
3. удалось провести ряд мероприятий по уменьшению доли взаимозачетов в общем объеме расчетов с заказчиками
4. несмотря на рад существенных нововведений, предприятие испытывает определенные трудности, связанные, прежде всего с дополнительными обязательствами, возложенными на ООО «ПЕГАС» ОАО «БИБ»
5. постоянные задержки в выплате заработной платы работникам продолжают провоцировать высокую степень текучести кадров, что, однако не мешает росту производительности труда на предприятии
6. в целом, по многим показателям работа предприятия в 2006 году по сравнению с 2007, явно улучшилась.

Список литературы

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. М.: Издательство Дело и Сервис, 2006. – 364 с.
2. Бакаев А.С. Теория бухгалтерского учета: Учебник. М.: ЮНИТИ, 2006. – 368 с.
3. Бухгалтерский учет: Учебник для ВУЗов / Под ред. Ю.А.Бабаева. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 256 с.
4. Быкардов Л.В., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. - М. Издательство ПРИОР, 2006. – 457 с.
5. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений СПБ Издательский Торговый Дом Герда, 2007 . – 590 с.
6. Дафт Ричард Л. Менеджмент - Санкт-Петербург: Питер, 2006. - 830 с .
7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник – М.: Финансы и статистика, 2006. – 389 с.
8. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 251 с.
9. Деркач Д.И. Анализ производственно-хозяйственной деятельности подрядных СО.- М.: Финансы и статистика, 2006. - 670 с.
10. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. M.: Издательство Дело и сервис, 2007. – 321 с.
11. Друкер Питер Практика менеджмента - Москва: Вильямс, 2006. - 398 с.
12. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов: учебник M. : ИНФРА - M, 2006. 437 с.
13. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления - Москва: Норма, 2006. - 528 с.
14. Князев С.Н. Управление: искусство, наука, практика - Минск: Армита - Маркетинг, Менеджмент, 2006. - 512 с.
15. Ковалев В.В., Патров В.B. Как читать баланс. - M.: Финансы и статистка, 2006. – 437 с.
16. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. ИНФРА - M, 2006. – 216 с.
17. Мескон М. Х.,. Альберт М. Основы менеджмента. / - М.: Дело, 2006. – 570 с.
18. Мишурова И.В., Кутелев П.В. Управление мотивацией персонала - Москва: Март, 2007. - 224 с.
19. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 531 с.
20. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2006. – 357 с.
21. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. М.: ИВЦ Маркетинг, 2006. – 327 с.
22. Раицкий К.А. Экономика предприятия. М. 2006. – 567 с.
23. Райзберг В.А. Рыночная экономика: учебник –М.: Деловая жизнь, 2006. – 234 с.
24. Русак Н.И., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. – М.: Высшая школа, 2006. – 560 с.
25. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. М.: Юрист, 2006. – 289 с.
26. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Подготовительный курс. - M.: СИРИН, 2007. - 556 с.
27. Финансы предприятий: Учебник / Н.В, Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.: Под ред.проф. Н.В, Колчиной. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2007. - 422 с.