Оглавление

[Введение 1](#_Toc438500028)

[Глава 1 Методы анализа рентабельности предприятия и оценки порога рентабельности. 3](#_Toc438500029)

[1.1 Сущность рентабельности и оценка показателя порога рентабельности предприятия. 3](#_Toc438500030)

[2.2 Методы расчёта показателя порога рентабельности и анализ рентабельности предприятия. 6](#_Toc438500031)

[Глава 2 Анализ рентабельности и оценка порога финансовой устойчивости компании Магнолия. 10](#_Toc438500032)

[2.1 Организационная характеристика компании. 10](#_Toc438500033)

[2.2 Расчет порога рентабельности для ООО "Магнолия" 14](#_Toc438500035)

[2.3 Оценка запаса финансовой устойчивости и его оценка для ООО "Магнолия" 17](#_Toc438500036)

[Заключение 21](#_Toc438500037)

[Список использованных источников 23](#_Toc438500038)

# Введение

Наличие достоверной информации о состоянии предприятия-важнейший фактор, напрямую влияющий на процесс принятия управленческих решений руководством компании. Для дальнейшего планирования деятельности предприятия важное значение имеют ряд финансовых показателей, в том числе показатели порога рентабельности.

Важность оценки рентабельности предприятия обуславливается тем, что на основании анализа данного показателя можно сделать достаточно обоснованные и точные выводы о положении дел в организации и эффективности её деятельности. Особенно это важно, если компания осуществляет свою деятельность в условиях достаточно высокой конкурентности и/или на нестабильном рынке.

Целью данной курсовой работы является оценка рентабельности и анализ порога рентабельности коммерческого предприятия. Для реализации данной цели предполагается решить следующие задачи:

* Охарактеризовать понятие рентабельности, порога рентабельности и их значимость в процессе оценки финансовой деятельности предприятия.
* Провести обзор существующих методов анализа рентабельности предприятия.
* Дать Характеристику деятельности предприятия, являющегося предметом данной дипломной работы
* Рассчитать показатели рентабельности предприятия и дать рекомендации на ос

Предметом изучения данной курсовой работы является совокупность показателей деятельности предприятия, оказывающих непосредственное влияние на показатели его деятельности. Объектом исследования данной курсовой работы является коммерческое предприятия

Данная курсовая работа состоит из двух глав, четырёх параграфов, списка использованной литературы, введения и заключения.

# Глава 1 Методы анализа рентабельности предприятия и оценки порога рентабельности.

* 1. Сущность рентабельности и оценка показателя порога рентабельности предприятия.

Целью существования любой коммерческой организации является получение прибыли. Для того, чтобы деятельность компании была эффективной, необходимо, чтобы предприятие было рентабельным. Это означается, что прибыль от реализации товаров или оказания услуг превышает фактические затраты.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие перед началом отчётного периода: квартала, месяца, года ставит цели, которые должны быть достигнуты по окончании периода, а также прописывает план действий по их достижению. Одним из основных показателей, служащих основой планированию является прибыль. Но в процессе планирования необходимо учитывать не только показатели прибыльности, но и издержки, постоянные и переменные, необходимые для поддержания бизнеса на плаву.

Расчёт показателя порога рентабельности позволяет понять, какой объём продукции необходимо произвести, чтобы «выйти в ноль», то есть чтобы выручка от реализованной продукции покрывали расходы на её производства. На основе показателя порога рентабельности на следующем этапе будет рассчитан необходимый объём продукции, который должен быть произведён для того, чтобы получить необходимый для компании уровкнь прибыли.

Порогу рентабельности ( в некоторых случаях этот показатель называется также точкой безубыточности или критической точкой) можно дать следующее определение: такой объём продаж продукции, при котором выручка от реализации продукции полностью покрывает затраты на её производство продукции и её реализацию. Для того, чтобы правильно рассчитать порог рентабельности, необходимо разделить все затраты, которые несёт фирма на постоянные и переменные.

Постоянные издержки- затраты, которые остаются постоянными, независимо от объёма загрузки производственных мощностей. В частности, к постоянным издержкам относятся расходы на аренду, сотовую связь, расходы на зарплату административного персонала.

Переменные издержки зависят напрямую от показателей деятельности предприятия, то есть объёма реализуемого товара или оказываемых услуг. Переменными бывают и производственные и непроизводственные затраты. В качестве примера переменных издержек можно привести затраты на материал, оплату труда производственных рабочих, производство полуфабрикатов и пр.

Разделение затрат на постоянные и переменные имеет огромное значение для определения рентабельности предприятия по ряду причин.

Во-первых, можно точно определить, в какой ситуации фирме имеет смысл продолжать деятельность, а в какой ситуации необходимо будет принять решение о прекращении деятельности предприятия. Так, если фирма не окупает средние переменные затраты имеет смысл задуматься о прекращении деятельности предприятия.

Плюс к тому, можно решить задачу максимизации прибыли или, начать контролировать её динамику за счёт сокращения постоянных и переменных затрат. Наконец, такое разделение позволяет определить точку безубыточности, при которой выручка от реализации продукции покрывает затраты.

Анализ рентабельности деятельности предприятия осуществляется по итогам месяца, квартала, полугодия, года или даже нескольких лет. Для анализа рентабельности применяются различные источники. Чаще всего, основами являются форма №2 баланса предприятия, а также учётные реестры деятельности фирмы.

Существует множество факторов, которые оказывают влияние на показатели рентабельности предприятия.

1. Изменение структуры и объёма производимой продукции/оказываемых услуг ведёт к увеличению рентабельности предприятия.
2. Изменение себестоимости может влиять на повышение или снижение уровня рентабельности предприятия, но для этого необходимо проводить тщательный анализ затрат и просчитывать возможность их оптимизации.
3. Изменение уровня цен, как на реализованную продукции, так и на сырьё, материалы, полуфабрикаты, необходимые для производства готовой продукции.

Для анализа порога рентабельности предприятия существует целый ряд методов. Более подробно все они будут рассмотрены в следующем параграфе, но, исходя из самого понятия порога рентабельности, необходимо учитывать, что эффективно прогнозировать порог рентабельности предприятия можно лишь в краткосрочной перспективе. Это связано с целым рядом причин. Во-первых, на основе данных расчётов нет возможности разработать рекомендации на длительную перспективу. Во-вторых, чтобы анализ точки безубыточности был точен, необходимо соблюдение целого ряда условий:

* Уровень продаж должен быть напрямую зависим от уровня производства.
* Цены на продукцию в течение всего рассматриваемого периода должны оставаться неизменными
* Структура продукции не меняется
* Постоянные и переменные затраты достаточно предсказуемы.
* На конец отчётного периода вся или практически вся продукция оказывается проданной.

Анализ рентабельности-достаточно сложный процесс, который проходит в несколько этапов. Вначале, определяется рентабельность по плану, затем фактическая за текущий год и, наконец за прошедший год. После этого выявляется объект анализа и, наконец из фактического уровня рентабельности вычитается плановый уровень рентабельности. Для расчёта показателя рентабельности применяется целый спектр показателей, при этом основные из них оборот и финансовая устойчивость предприятия. Более подробно формулы для расчёта рентабельности продукции также рассматриваются в следующем параграфе.

2.2 Методы расчёта показателя порога рентабельности и анализ рентабельности предприятия.

Для определения порога рентабельности обычно используется три метода:

1. Графический метод
2. Метод маржинального дохода (валовой прибыли)
3. Метод уравнения (математический метод)

Рассмотрение методов расчёта порога рентабельности начинается с расчёта валовой прибыли. Формула для её расчёта выглядит следующим образом:

Пр=Вр-Зпост-Зпер.

При этом П-прибыль, ВР-выручка, Зпост-затраты постоянные З пер.-затраты переменные.

Альтернативная формула для расчёта рентабельности может быть представлена в следующем виде:

П= Цед\* X-Зпер/ед\* X- Зпост.

Где Цед.- цена за единицу продукции, Зпер. ед –затраты переменные на единицу продукции.

Х –объём реализации в точке безубыточности.

После этого в левой части уравнения X выносится за скобку, а правая часть приравнивается к нулю. Таким образом, определяется объём продаж, при котором предприятие не получает прибыли.

Формула преображается следующим образом

X \* ( Цед-Зпер. ед)- Зпост

Альтернативным методом расчёта порога рентабельности является метод маржинального дохода или валовой прибыли. Прибыль и постоянные издержки-основные финансовые показатели, которые входят в состав маржинального дохода. Суть этого метода в том, что в процессе хозяйственной деятельности компания должна продать достаточный объём продукции для того, чтобы получить маржинальный доход и с его помощью не только покрыть расходы.

При использовании этого метода прибыль рассчитывается следующим образом.

П=Мд- Зпост

Следовательно, формула для расчёта порога рентабельности будет выглядеть следующим образом.

Пр=Зпост/ Мдед

Графический метод определения порога рентабельности состоит в том, что показатели определяются наглядно, с помощью графика наподобие того, что представлен на рисунке 1



Рис. 1 График безубыточности

На оси абсцисс мы видим товарооборот в штуках, на оси ординат доход. Точка пересечения суммарных затрат и выручки и будет являться порогом рентабельности.

Рассмотрение формул для расчёта рентабельности продукции следует начать с определения самого понятия рентабельности. Рентабельность может быть рассчитана как отношение чистой прибыли (прибыли от реализации товаров/оказания услуг) к выручке от реализации услуг, выраженной в процентах.

Формула для расчёта рентабельности приобретает следующий вид:

R=П/Вр\*100% , где

R-рентабельность

П-прибыль

Вр-выручка от реализации.

Рентабельность-показатель, характеризующий, насколько эффективна хозяйственная деятельность предприятия, то есть какое количество прибыли получает фирма. Данный показатель позволяет получить информацию, необходимую для принятия управленческих решений, позволяющих повысить эффективность деятельности компании или решение о прекращении её деятельности.

Иногда бывает необходимо принять решение о сохранении прежней структуры продукции или об изменении. Для этого рассчитывается такой показатель как рентабельность определённого вида продукции. Она рассчитывается как отношение прибыли от выпуска продукции определённого вида к объёму выпуска этой самой продукции. Формула расчёта данного вида рентабельности выглядит следующим образом:

Rтв=(Пв/Ств)\*100%

Rтв –рентабельность отдельного вида продукции

Пв –прибыль от выпуска определённого вида продукции.

Ств-себестоимость конкретного вида продукции.

Данный показатель характеризует абсолютный показатель прибыли на рубль затраченных средств на один рубль затраченных средств. Анализ рентабельности отдельных видов продукции реализуется на основе плановых и отчётных калькуляций. Уровень рентабельности зависит от средне реализационных цен на продукцию и расходов на единицу выпускаемой продукции. Всё это и служит основой для принятия управленческих решений по выпуску определённого вида продукции.

В некоторых случаях возникает необходимость принять решение о сокращении уровня производства определённой продукции. При этом, необходимо понять, на сколько можно сократить объём выпуска продукции без ущерба для прибыли. Запас финансовой прочности математически представляет собой разницу между выручкой от реализации и порогом рентабельности. Формула для расчёта финансовой устойчивости:

ЗФП= ВР-ПР

Где ЗФП-запас финансовой прочности

ВР-выручка от реализации ПР-порог рентабельности

Запас финансовой прочности важнейший показатель, который характеризует финансовую устойчивость. С помощью данного показателя можно определить, на сколько можно сократить выпуск готовой продукции, оставаясь при этом в рамках точки безубыточности.

Предприятие, заинтересованное в повышении показателей эффективности деятельности предприятия необходимо усилить контроль над выпуском продукции. В этом случае предприятие будет более устойчиво с финансовой точки зрения.

## Глава 2 Анализ рентабельности и оценка порога финансовой устойчивости компании Магнолия.

## 2.1 Организационная характеристика компании.

ООО «Магнолия» было учреждено в 1995 году. Основанием деятельности компании является гражданский кодекс Российской Федерации.

Целью создания ООО «Магнолия» является, согласно уставу, удовлетворение потребностей населения в качественных товарах народного потребления, продуктах питания, создание дополнительных рабочих мест, а также, как и у любой коммерческой организации, получение прибыли.

Основной сферой деятельности компании является продажа продуктов питания, а также товаров народного потребления, включая бытовую химию и предметы личной гигиены.

Предприятие действует в рамках чёткой организационной структуры, которая отражена в схеме, приведённой ниже.

Директор

### Товароведы

Заведующий секциями

Главный бухгалтер

Торговый и обслуживающий персонал

Рис. 2 Организационная структура ООО Магнолия

Продавцы и кассиры, которые непосредственно отвечают за отгрузку товаров покупателям, являются основными сотрудниками на предприятии. Главный бухгалтер, директор и товароведы выполняют административные функции.

Директор магазина осуществляет руководство деятельностью предприятия. В соответствие с организационной схемой он также является учредителем, поэтому имеет полномочия, чтобы распоряжаться имуществом магазина без доверенности.

В подчинении у директора находятся товароведы, бухгалтер, заведующими секциями. Соответственно, у заведующих секциями в подчинении находятся продавцы, кассиры и другой торговый персонал

Товароведы отвечают за контроль качества товаров, которые завозятся в магазин. Их работа очень значима, поскольку репутация магазина и отношение клиентов напрямую зависят от того, насколько они удовлетворены приобретаемой продукцией.

Главный бухгалтер управляет процессом ведения бухгалтерского учёта на ООО «Магнолия». В сфере его ответственности учет всех хозяйственных операций, которые реализуются на предприятии составление бухгалтерской отчетности, ведение налогового учета, подача налоговых деклараций и форм отчетности в органы налоговой инспекции в сроки, установленные законодательством Российской Федерации, начисление заработной платы и премий работникам организации, а также другие обязанности, которые предписываются действующим законодательством.

Заведующая секциями занимается выкладкой товара и его распределением по секциям, группам и т.д. В сфере её ответственности находится также контроль работы торгового персонала, помощь новым сотрудникам с адаптацией, а также эффективное распределение нагрузки с целью оптимального использования имеющихся на складе ресурсов.

Расчёт порога рентабельности и анализ финансовой прочности предприятия будет производиться на основе данных о деятельности предприятия за последний месяц. Таблица результатов хозяйственной деятельности, данных о выручке предприятиях, прибылях и убытках приведена ниже. Данные Отчёта о прибылях и убытках (Форма №2) предприятия ООО "Магнолия" послужили базой для создания данной таблицы. Форма отчета приведена в Приложении. Подобный отчет руководство предприятия регулярно (не реже одного раза в месяц), его основная цель-доведение до руководителей актуальной информации о состоянии дел на предприятии.

Таблица 2.1 Показатели хозяйственной деятельности фирмы (за месяц).

|  |  |
| --- | --- |
| Выручка, тыс. руб. | Издержки, тыс. руб |
| Оклады работников | Налоги | Арендные платежи | Коммунальные платежи | Оплата рекламных услуг | Выплата процентов за кредит | Амортизационные отчисления | Расходы на закупку по договору франчайзинга | Расходы на текущий ремонт | Роялти, % |
| 4900 | 641 | 1034.0 | 100.0 | 70 | 18.0 | 58.8 | 22.3 | 2220.0 | 3.7 | 5% |

Важно помнить, что в данной таблице показатели представляют собой суммарное значение. Так, показатель заработная плата на деле представляет из себя сумму всех заработных плат, а показатель налоги подразумевает сумму всех налоговых отчислений за истекший период.

Роялти это платёж, который раз в месяц осуществляется франчайзеру (собственнику торговой марки). Он представляет из себя процент от ежемесячной выручки, поэтому это единственный показатель, который в таблице отображается в процентах.

В графе налоги приведен суммарных показатель всех налоговых платежей (кроме налога на прибыль). В процентном соотношении для косвенных налогов (НДС) в общей сумме налогов составляет 80%, доля остальных налогов (единый социальный налог, налог на имущество, транспортный, земельный и др.) – соответственно 20%.

Под расходами на закупку по договору франчайзинга понимают расходы на оптовую закупку продукции у франчайзера с целью её последующей перепродажи.

## 2.2 Расчет порога рентабельности для ООО "Магнолия"

На текущий момент, принимая в расчёт тот факт, что компания реализует очень большое количество изделий, переменные затраты на каждый вид продукции сильно отличаются, как и цена. Поэтому рассчитать порог рентабельности невозможно, поскольку расчёт некой усреднённой величины привёл бы к сильным погрешностям.

Исходя из вышесказанного, порог рентабельности будет определяться как величина выручки, необходимая для покрытия постоянных и переменных затрат организации

Формула расчёта порога рентабельности в данной ситуации принимает следующий вид:

ПР = Зпост/((ВР-Зпер)/ВР), (2.1)

где ПР – порог рентабельности;

Зпост – затраты постоянные;

Зпер – затраты переменные;

ВР – выручка от реализации.

Теперь, на основании данных таблицы 2.1 Необходимо разделить затраты на переменные и постоянные.

К постоянным издержкам будут относиться: расходы на зарплату персонала, оплата аренды, коммунальные платежи, оплата рекламных услуг, выплата процентов за кредит, амортизационные отчисления, расходы на текущий ремонт, налоги кроме НДС, т.е. 20% от суммы налогов (206.8 тыс. руб). Суммарный объём постоянных издержек: 1120.6 тыс. руб.

Переменные издержки: расходы на закупку по договору франчайзинга, роялти, НДС (827.2 тыс. руб.). Общая сумма: 3292.2 тыс. руб.

По имеющимся данным при помощи формулы (2.1) рассчитаем порог рентабельности:

ПР = 1120.6/((4900 – 3292.2)/4900) = 3416.463 тыс. руб

 В результате расчётов получается, что порог рентабельности для ООО «Магнолия» равен 3 416 463 рубля.

На основе полученной информации можно сделать следующий вывод: при выручке в 3 416 463 рубля ООО Магнолия выходит в ноль, то есть полностью покрывает все постоянные затраты. При данном значении прибыль компании будет равна нулю. Если выручка фирмы ниже обозначенного порога рентабельности, фирма несёт убытки. При превышении суммы выручки относительно порога рентабельности фирма получает прибыль. В нашем случае выручка составила 4 900 000 р, что больше порога рентабельности. С экономической точки зрения это означает, что компания будет получать прибыль.

На следующем шаге необходимо рассчитать рентабельность по обороту. Она будет рассчитываться с использованием формулы, указанной ниже (1.9):

R = (П / ВР) \* 100%,

где - R – рентабельность по обороту;

П – прибыль;

ВР – выручка от реализации.

Для расчёта этого показателя необходимо вначале рассчитать прибыль (формула 1.1). Прибыль будет определяться как разность между выручкой и суммой постоянных и переменных издержек. Она рассчитывается по следующей формуле.

П = ВР – Зпост. – Зпер. = 4900 - 1120.6 - 3292.2 = 487.2 тыс. руб.

Исходя из этого, рентабельность по обороту рассчитывается следующим образом:

R = (487.2/4900)\*100% = 9.94%

По итогам произведённого расчёта можно прийти к следующим выводам.

Рентабельность продаж организации составляет 9.94%. Это означает, что на каждый рубль продаж приходится 9.94 копейки прибыли. Это не самое большое значение данного показателя. При этом данный факт легко объясним спецификой деятельности компании. В стремлении сохранять конкурентоспособность компания придерживается политики низких цен. З-за подобной ценовой политики возникает чёткая зависимость между значением прибыли и показателями объёма продаж. Таким образом ООО "Магнолия" как и многие другие розничные компании стремиться ук повышению объёма продаж в целом, а не к увеличению прибыли с одного проданного изделия. Подобная сбытовая политика типична для большинства предприятий розничной торговли, имеющих налаженные каналы поставок, устойчивую филиальную сеть и стабильные объёмы продаж.

## 2.3 Оценка запаса финансовой устойчивости и его оценка для ООО "Магнолия"

 Для расчёта финансовой прочности ООО «Магнолия» используем следующую формулу (1.11):

ЗФП = ВР - ПР,

где ЗФП – запас финансовой прочности;

ВР – выручка от реализации;

ПР – порог рентабельности.

Подставим имеющиеся у нас данные и рассчитаем запас финансовой устойчивости для рассматриваемого хозяйствующего субъекта:

ЗФП = 4900 - 3416.463 = 1483.537 тыс. руб.

Запаса финансовой устойчивости для ООО "Магнолия" составляет 1 483 537 рублей.

Данный показатель показывает, насколько предприятие может снизить свою выручки и не войти в зону убыточности.

На основании расчета запаса финансовой устойчивости можно сделать следующий вывод.

ООО "Магнолия" имеет запас финансовой устойчивости, позволяющий ему сохранить прибыль и не понести убытков даже в случае снижения выручки. Данная фирма, как и любой хозяйствующий субъект стремиться в своей деятельности максимально увеличить запас финансовой устойчивости, так как это дает возможность фирме рентабельно функционировать даже в условиях неблагоприятной экономической обстановки или кризиса. Это особенно важно учитывая специфику деятельности ООО "Магнолия". Розничная торговля достаточно нестабильный бизнес. Спрос на товары может колебаться под действием множества различных экономических и социальных факторов. Даже такой фактор как погодные условия имеет влияние на выручку торгового предприятия в конкретный момент фирмы. Хороший запас финансовой устойчивости – это залог успеха любого субъекта хозяйствования и ООО "Магнолия" не исключение.

Руководство предприятия постоянно проводит расчеты порога рентабельности и запаса финансовой устойчивости с целью получения информации касательно состояния организации. На основе анализа этих показателей принимаются те или иные управленческие решения.

Оценку запаса финансовой устойчивости проводят рассчитывая следующий показатель по формуле (1.12).

Ф = ((ВР – ПР) / ВР) \* 100%,

где Ф – показатель оценки запаса финансовой устойчивости;

ВР – выручка от реализации;

ПР – порог рентабельности.

Рассчитаем показатель оценки запаса финансовой устойчивости для ООО "Магнолия":

Ф = ((4900 - 3416.463)/4900)\*100% = 30.28%;

Чем выше данный показатель, тем более устойчиво положение предприятие. Данный показатель показывает, насколько процентов может снизиться выручка, чтобы предприятие осталось рентабельным.

Основываясь на рассчитанном показателе можно сделать вывод, что ООО "Магнолия" будет находиться в зоне рентабельности в том случае, если снижение выручки предприятия не превысит 30.28% процента. Если же выручка снизиться на большее число процентов, то данный хозяйствующий субъект перестанет быть рентабельным и будет приносить убыток.

В условиях ожесточённой конкуренции оценка, анализ и принятие показателей финансовой устойчивости предприятия в качестве основы управленческих решений-один из возможных путей оптимизации деятельности компании независимо от вида.

# Заключение

На основании проведённого анализа можно прийти к заключению о следующем:

Для того, чтобы фирма успешно функционировала в конкурентной среде. Необходимо тщательное планирование, которое должно осуществляться с основой на показатели финансовой деятельности компании, которые рассчитываются специальным образом.. Важнейшими показателями состояния хозяйствующего субъекта являются порог рентабельности и запас финансовой устойчивости коммерческой организации.

Порог рентабельности можно рассчитать тремя способами:

- математический метод;

- метод маржинального дохода;

- графический метод.

Порог рентабельности показатель того, какое количество товаров компания должна реализовать и на какую сумму, чтобы постоянные и переменные затраты были компенсированы.

Показатель рентабельности по обороту характеризует то, насколько эффективна производственная деятельность: сколько прибыли имеет хозяйствующий субъект с рубля продаж, выполненных работ или оказанных услуг. Этот показатель показывает, какую прибыль компания может получить с каждого вложенного рубля.

При этом задача предприятия не в том, чтобы выйти в ноль по значению, а чтобы получать прибыль. Разрыв между показателем безубыточности и значением, на которое сумма может быть уменьшена и составляет запас финансовой прочности компании. Чем выше данный показатель, тем более рентабельно предприятие, надежней его финансовое состояние и выше вероятность, что компания окажется в состоянии пережить неблагоприятную обстановку.

Практически данные показатели были рассчитаны на основании данных ООО "Магнолия".

В результате проведенных расчетов были получены и проанализированы следующие данные:

Порог рентабельности ООО "Магнолия" составил: 3416.463 тысяч рублей.

Рентабельность по обороту составила 9.94%.

Запас финансовой устойчивости получился равным 1483.537 тысяч рублей.

Уровень запаса финансовой устойчивости в процентном выражении получился следующим: 30.28%.

На основе проведённого анализа можно сделать выводы о том, что ООО "Магнолия" является рентабельным предприятием, которая приносит собственникам доход. Расчет и использование показателей порога рентабельности, запаса финансовой устойчивости, рентабельности по обороту в принятии управленческих решений позволяет оптимизировать затраты, обеспечить более целенаправленное использование ресурсов компании, что будет способствовать повышению прибыльности в организации.

# Список использованных источников

1.Анализ финансово – экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов/ Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 471 с.

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1996

3.Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта Учеб. пособие.- М.: ИНФРА-М, 2003. – 240 с.

4.Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 215с.

5.Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. – М.: Омега-Л; Высш. шк., 2003 – 528 с

6.Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для вузов / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2002. – 424 с.

7.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 672с.

8.Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Лысенко Д.В. – М.: - ИНФРА-М, 2008. – 420 с.

9.Романова Л.Е. Анализ хозяйственной деятельности: Краткий курс лекций. – М.: Юрайт, 2003. - 220 с.

8.Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебни. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 336 с.

9.Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 288 с.

10.Савицкая Г.В. Экономический анализ. – М.: Новое знание, 2003. 640 с.

11.Чечевицына Л.Н. "Экономика предприятия" - Ростов-на-Дону: Феникс, 2005.

12.Шеремет А.Д. Комплексных анализ хозяйственной деятельности. – М.:ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

13.[www.infinam.ru](http://www.infinam.ru/)

14.[www.finansi-credit.ru](http://www.finansi-credit.ru/)

15.[www.creditconsult.com](http://www.creditconsult.com/)