МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Рыбинский государственный авиационный технмческий университет имени П.А. Соловьева»

КАФЕДРА ЭМиЭИС

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Вариант 2

|  |  |
| --- | --- |
|  | Группа: ЗИП-14  Студент: Лебедев Е. В.  Преподаватель: Антоневская Е. Ю.  Оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

Рыбинск 2017

Содержание

[Понятие экономической информации: основные требования к экономической информации. 3](#_Toc499197630)

[Анализ финансовых результатов деятельности организации 8](#_Toc499197631)

[Анализ эффективности использования персонала 14](#_Toc499197632)

[Список литературы 22](#_Toc499197633)

# Понятие экономической информации: основные требования к экономической информации.

Одной из важнейших разновидностей информации является информация **экономическая**. Ее отличительная черта - связь с процессами управления коллективами людей. организацией. Экономическая информация сопровождает процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Значительная часть ее связана с общественным производством и может быть названа производственной информацией.

Экономическая информация - совокупность сведений, отражающих социально-экономические процессы и служащих для управления этими процессами и коллективами людей в производственной и непроизводственной сфере. Мы будем понимать информацию, характеризующую производственные отношения в обществе.

К ней относятся сведения, которые циркулируют в экономической системе, о процессах производства, материальных ресурсах, процессах управления производством, финансовых процессах, а также сведения экономического характера, которыми обмениваются между собой различные системы управления.

Конкретизируем понятие экономической информации на примере системы управления промышленным предприятием. В соответствии с общей теорией управления, процесс управления можно представить как взаимодействие двух систем - управляющей и управляемой.



Рис. 1 Структура системы управления

Система управления предприятием функционирует на базе информации о состоянии объекта, его входов Х (материальные, трудовые, финансовые ресурсы) н выходов Y (готовая продукция, экономические и финансовые результаты) в соответствии с поставленной целью (обеспечить выпуск необходимой продукции) (см. рис. 1). Управление осуществляется путем подачи управленческого воздействия 1 (план выпуска продукции) с учетом обратной связи - текущего состояния управляемой системы (производства) и внешней среды (2, 3) - рынок, вышестоящие органы управления. Назначение управляющей системы - формировать такие воздействия на управляемую систему, которые побуждали бы последнюю принять состояние, определяемое целью управления. Применительно к промышленному предприятию с некоторой долей условности можно считать, что цель управления - это выполнение производственной программы в рамках технико-экономических ограничении; управляющие воздействия - это планы работ подразделении, обратная связь данные о ходе производства: выпуске и перемещении изделии, состоянии оборудования, запасах на складе и т.д.

Очевидно, что и планы, и содержание обратной связи - не что иное, как информация. Поэтому процессы формирования управляющих воздействий как раз и являются процессами преобразования экономической информации. Реализация этих процессов и составляет основное содержание управленческих служб, в том числе экономических. К экономической информации предъявляются следующие требования: точность, достоверность, оперативность.

**Точность**информации обеспечивает ее однозначное восприятие всеми потребителями. **Достоверность**определяет допустимый уровень искажения как поступающей, так и результатной информации, при котором сохраняется эффективность функционирования системы. **Оперативность**отражает актуальность информации для необходимых расчетов и принятия решений в изменившихся условиях.

Свойства информации экономической и управленческой информации:

* Достоверность – информация не искажает истинное положение дел;
* Полнота – информации достаточно для понимания и принятия решения.
* Ценность информации – зависит от того, для каких задач данная информация используется;
* Актуальность – информация должна соответствовать постоянно изменяющимся условиям;
* Ясность и понятность – информация должна быть выражена языком, понятным для пользователей информации.

Для экономической информации характерны:

* большие объемы;
* многократное повторение циклов её получения и преобразования в установленные временные периоды;
* многообразие источников и потребителей;
* значительный удельный вес арифметических и логических операций при её обработке

Отдельные виды экономической информации:

**Биржевая и финансовая информация**- информация о котировках ценных бумаг, валютных курсах, учетных ставках, рынках товаров и капиталов, инвестициях, ценах. Источниками такой информации являются биржи и обслуживающие их специальные службы биржевой и финансовой информации. Главным фактором, обеспечивающим коммерческую ценность такой информации, являются ее полнота, точность и оперативность.

**Статистическая информация**- числовая экономическая, демографическая и социальная информация. Предоставляется органами статистики (государственными и негосударственными) в виде динамических рядов, отчетов, оценок, прогнозов и т.п.

**Коммерческая информация**- адресно-реквизитные данные об отраслях, предприятиях и их ответственных сотрудниках (включая данные о направлениях деятельности, ассортименте выпускаемой продукции, ценах и т.п.). Источники ее - государственные и целый ряд негосударственных организаций, издающих различные подборки, каталоги.

**Информация по коммерческим предложениям**поступает от специализированных фирм - информационных торговых посредников.

**Политические, экономические, военные и т.п. новости**, интересующие представителей различных социальных групп, в частности, предпринимателей.

**Нормативно правовые акты**, в том числе:

* общехозяйственные акты -гражданское , арбитражное, налоговое право,
* акты, регламентирующие отдельные виды деятельности ,
* нормативные и рекомендующие документы по стандартизации

**Данные**– это информация, обработанная и представленная в формализованном виде для дальнейшей обработки.

**Данные**– элементарное описание вещей, событий, действий, сделок. Данные записывают, классифицируют, хранят, но не структурируют для получения специфичной информации. БД состоит из хранимых данных, организованных для обработки. Данные могут быть числовыми, текстовыми, графическими, звуковыми, видео.

**Информация**– это данные, которые организованны таким образом, что они имеют значение и смысл для получателя (конечного пользователя). Пользователь интерпретирует смысл данных и строит заключения, делает выводы. Данные обрабатываются специальными прикладными программами (например, система покупки и продажи акций через Интернет, университетская онлайновая система регистрации, система инвентаризации) на более высоком уровне, чем БД.

**Знания**– это данные и информация, которые организованны и обработаны таким образом, что они могут передавать понимание, опыт, навыки, мнения применительно к конкретной задаче.

**Информационные ресурсы**– это документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, депозитариях, музейных храненьях и др.).

В течение всей предшествующей XX в. истории развития человеческой цивилизации основным предметом труда оставались материальные объекты. Деятельность за пределами материального производства и обслуживания, как правило, относилась к категории непроизводительных затрат. Экономическая мощь государства измерялась его материальными ресурсами. Еще в конце 70-х годов председатель программы по формированию политики в области информационных ресурсов, профессор Гарвардского университета А. Оеттингер писал, что наступает время, когда информация становится таким же основным ресурсом, как материалы и энергия, и, следовательно, по отношению к этому ресурсу должны быть сформулированы те же критические вопросы: кто им владеет, кто в нем заинтересован, насколько он доступен, возможно ли его коммерческое использование? Президент Академии наук США Ф. Хендлер сформулировал эту мысли следующим образом: “Наша экономика основана не на естественных ресурсах, а на умах и на применении научного знания”. В настоящее время идет борьба за контроль над наиболее ценными из всех, известных до настоящего времени ресурсов - национальные информационные ресурсы.

Термин “информационные ресурсы” стал широко использоваться в научной литературе после публикации известной монографии Г.Р. Громова “Национальные информационные ресурсы: проблемы промышленной эксплуатации”. Сейчас он еще не имеет однозначного толкования, несмотря на то, что это понятие является одним из ключевых в проблеме информатизации общества. Поэтому важной является проблема понимания сущности информационного ресурса, как формы представления данных и знаний, его роли в социальных процессах, а также закономерностей формирования, преобразования и распространения различных видов информационных ресурсов обществе

# Анализ финансовых результатов деятельности организации

Финансовый результат - обобщающий показатель оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта. В условиях рыночных отношений функционирование предприятия независимо от видов его деятельности и форм собственности должно обеспечивать достаточную прибыль. Сумма прибыли используется в качестве основного обобщающего показателя эффекта при оценке результативности и эффективности хозяйствующих субъектов. Она является важным фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности, так как создает финансовую основу для ее расширения, а также для удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива. Налог на прибыль является основным источником формирования бюджетов всех уровней (федерального, республиканского и местного). За счет прибыли погашаются долговые обязательства хозяйствующего субъекта перед банком, кредиторами и инвесторами.

Система показателей финансовых результатов включает не только абсолютную сумму прибыли, но и относительные показатели эффективности хозяйствования. К ним относятся показатели рентабельности, которые характеризуют относительную доходность (прибыльность) результатов деятельности предприятий и предпринимателей. Несмотря на кажущуюся простоту расчетов, показатели этой группы сложны как с точки зрения теории, так и с позиции практических расчетов, выполняемых в пространственно-временных сопоставлениях. Рассмотрим основные аспекты данной проблемы.

В общем случае результативность, экономическая целесообразность и рентабельность функционирования коммерческой организации измеряются абсолютными и относительными показателями. Различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

Экономический эффект - показатель, характеризующий результат деятельности. Это абсолютный, объемный показатель; его можно суммировать в пространстве и времени (в данном случае мы абстрагируемся от понятия временной стоимости денег). В зависимости от уровня управления, отраслевой принадлежности объекта и других параметров в качестве показателей эффекта используют показатели валового национального продукта, национального дохода, валовой продукции, прибыли, валового дохода от реализации товаров и др.

Основным показателем безубыточности работы коммерческой организации является прибыль. Однако по этому показателю, взятому изолированно, нельзя сделать обоснованные выводы о финансовых результатах. Прибыль в 200 тыс. руб. может быть прибылью разновеликих но масштабам деятельности и размерам вложенного капитала коммерческих организаций, иными словами, сумма объявленной прибыли, как правило, не дает возможности судить о масштабах фирмы. Соответственно и степень относительной весомости этой суммы будет неодинаковой. Поэтому в анализе используют коэффициенты рентабельности, рассчитываемые как отношение полученного дохода (прибыли) к средней величине использованных ресурсов.

Экономическая эффективность - относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для его достижения. Значения данного показателя уже нельзя суммировать в пространстве и времени (подобные суммирования делают лишь в статистике, например при построении уравнений регрессии, однако в этом случае показатель рассматривается как некая обобщенная статистическая характеристика изучаемого явления).

Существуют два подхода к оценке экономической эффективности - ресурсный и затратный. Различие между категориями "ресурсы" и "затраты" достаточно очевидно. В частности, если рассмотреть основные средства, то для характеристики ресурса может использоваться какой-либо из показателей его стоимостной оценки, а в качестве характеристики затрат - часть стоимости, относимая на затраты в отчетном периоде, т.е. амортизационные отчисления. Безусловно, в этом случае очевидность имеет лишь кажущийся характер. Известно, что существует несколько оценок стоимости основных средств (первоначальная, восстановительная, остаточная, рыночная и др.), списывать вложения в основные средства на затраты можно с помощью различных методик амортизации и т.п.

Коэффициенты рентабельности (доходности), с одной стороны, представляют собой частный случай показателей эффективности, когда в качестве показателя эффективности в числителе дроби берется прибыль, а в знаменателе - величина ресурсов или затрат. Однако на практике, естественно, анализ далеко не всегда выполняется в строгом соответствии с канонами теории, поэтом)', с другой стороны, рентабельность понимается в более широком смысле, нежели эффективность. Не случайно в прикладных науках говорят о двух группах показателей рентабельности как об относительных показателях, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон - ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности. Два вида базовых показателей предопределяют две группы коэффициентов рентабельности. В первом случае базовыми показателями (т.е. знаменателями дроби формулы коэффициента рентабельности) выступают стоимостные оценки ресурсов (капитал, материальные ресурсы в различной классификации и др.), во втором - показатели выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг (в целом и по видам).

Множество коэффициентов рентабельности (доходности) зависит от того, с чьей позиции пытаются оцепить эффективность финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации. Поэтому выбор оценочного коэффициента обусловлен алгоритмом расчета, точнее, тем, какой показатель эффекта (прибыли) используется в расчетах. Не случайно в мировой учетно-аналитической практике известны различные интерпретации показателей прибыли, а какого-то универсального коэффициента эффективности не существует.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

* оценка динамики показателей прибыли и рентабельности;
* определение направленности и силы влияния отдельных факторов на сумму прибыли и уровень рентабельности;
* измерение влияния инфляции на финансовый результат;
* анализ порога прибыли;
* изучение чувствительности прибыли к основным параметрам, определяющим ее уровень;
* выявление возможных резервов роста прибыли и рентабельности.

На сумму прибыли и уровень показателей рентабельности оказывают влияние многие факторы, которые можно классифицировать на две группы.

Внешние факторы - это факторы, которые не зависят от предприятия и не контролируются им. К ним относят:

* изменение государственными органами или инфляционными процессами цен на продукцию, потребляемое сырье, топливо, энергию, тарифов на услуги и перевозки, торговых скидок и накидок, норм амортизации, ставок заработной платы и начислений на нее, ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятием;
* нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, финансовыми, банковскими и другими органами дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия;
* чрезвычайные события, природно-климатические условия, транспортные и другие факторы, вызвавшие дополнительные затраты у одних предприятий и обусловившие дополнительную прибыль у других.

Внутренние факторы - это факторы, зависящие от хозяйствующего субъекта и контролируемые им. Это:

* использование основных видов ресурсов, определяющее результаты работы;
* нарушение хозяйственной дисциплины предприятием. Факторы, влияние которых на различные виды бухгалтерской

прибыли можно исчислить количественно.

Для анализа финансовых результатов деятельности организации внешние пользователи изучают показатели "Отчета о прибылях и убытках". Ее построение и информация, представленная в этой отчетности, позволяют рассмотреть формирование финансового результата и выявить влияние основных факторов на него.

# Анализ эффективности использования персонала

Эффективность использования персонала выражается на уровне производительности труда. Показатель производительности труда является обобщающим показателем работы хозяйствующих субъектов. Производительность труда характеризует результативность, плодотворность и эффективность конкретного вида труда.

Важнейшими показателями производительности труда являются выработка и трудоемкость.

Выработка – наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда. Среднегодовая выработка определяется как на одного рабочего, так и на одного работающего.

Трудоемкость продукции – затраты времени на производство единицы продукции определенного вида – показатель, обратный выработке.

В условиях рынка особое значение имеет анализ рентабельности персонала. Рентабельность персонала (RП) определяется как отношение прибыли (П) к среднегодовой численности промышленно-производственного персонала (ЧППП):

RП = 

Прибыль зависит от рентабельности продаж, оборачиваемости капитала и величины функционирующего капитала.

Все необходимые для проведения анализа эффективности использования персонала предприятия данные сведем в нижеприведенную таблицу.

В данной таблице также приводятся рассчитанные уровни показателей за предыдущий и отчетный годы, которые могут быть использованы при проведении факторного анализа рентабельности персонала.

Исходные данные получены из приложенной отчетности.

Таблица - Расчет эффективности использования персонала предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | предыдущий год | отчетный год | +,- |
| Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. | 41046 | 23981 | -17065 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 206 | 217 | 11 |
| Выручка от реализации продукции, тыс. руб. | 264351 | 328013 | 63662 |
| Товарная продукция в действ. ценах, тыс. руб. | 320742 | 361800 | 41058 |
| Удельный вес выручки в стоимости товарной продукции, % | 82,42 | 90,66 | 8,24 |
| Среднегодовая сумма капитала, тыс. руб. | 166088 | 161699 | -4389 |
| Прибыль на одного работника, тыс. руб. | 199,25 | 110,51 | -88,74 |
| Рентабельность продукции, % | 12,80 | 6,63 | -6,17 |
| Рентабельность продаж, % | 15,53 | 7,31 | -8,22 |
| Коэффициент оборачиваемости капитала | 1,59 | 2,03 | 0,44 |
| Сумма капитала на 1 работника, тыс. руб. | 806,25 | 745,16 | -61,10 |
| Среднегодовая выработка работника, тыс. руб. | 1557,00 | 1667,28 | 110,28 |

Удельный вес выручки в стоимости товарной продукции:

предыдущий год 264351/320742\*100 = 82,42%

отчетный год 328013/361800\*100 = 90,66%

Прибыль на одного работника (рентабельность персонала):

RП = 

предыдущий год 41046/206 = 199,25 тыс. руб./чел.

отчетный год 23981/217 = 110,51 тыс. руб./чел.

Рентабельность продукции:

предыдущий год 41046/320742\*100 = 12,80%

отчетный год 23981/361800\*100 = 6,63%

Рентабельность продаж:

предыдущий год 41046/264351\*100 = 15,53%

отчетный год 23981/328013\*100 = 7,31%

Коэффициент оборачиваемости капитала:

предыдущий год 264351/166088 = 1,59

отчетный год 328013/161699 = 2,03

Сумма капитала на 1 работника:

предыдущий год 166088/206 = 806,25 тыс. руб.

отчетный год 161699/217 = 745,16 тыс. руб.

Среднегодовая выработка работника:

предыдущий год 320742/206 = 1557 тыс. руб.

отчетный год 361800/217 = 1667,28 тыс. руб.

Следует отметить, что эффективность деятельности предприятия в отчетном году снизилась в результате снижения прибыли от продаж на 17065 тыс. руб. за счет роста себестоимости. Рост объемов товарной продукции и выручки отстает от темпов роста себестоимости. Соответственно и рентабельность персонала также сократилась.

Эффективность использования персонала также снизилась на 88,74 тыс. руб. на 1 работника.

При этом производительность труда, которая выражается среднегодовой выработкой одного работника, увеличилась на 110,28 тыс. руб. и составила в отчетном году 1667,28 тыс. руб. Это произошло в результате роста объемов товарной продукции, увеличения доли выручки в стоимости товарной продукции. Отрицательно на росте производительности труда отразился рост численности персонала на 11 человек, но это не сыграло ключевой роли в формировании среднегодовой выработки на 1 работающего.

Обеспеченность работников капиталом (капиталовооруженность) сократилась на 61,1 тыс. руб. и составила в отчетном году 745,16 тыс. руб. на 1 работника. Это произошло в результате роста численности персонала и сокращения среднегодовой стоимости капитала предприятия.

Поскольку рентабельность персонала (RП) снизилась, то следует провести факторный анализ данного показателя с целью поиска резервов роста данного показателя.

Рентабельность персонала определяется по формуле:

RП = 

Прибыль зависит от рентабельности продаж, оборачиваемости капитала и величины функционирующего капитала.

Факторную модель можно представить в следующем виде:

RП =  ×  × , или RП =  ×  × ,

где П – прибыль от реализации продукции, ЧППП – среднесписочная численность работников, В – выручка от реализации продукции, K – среднегодовая сумма капитала, ВП – стоимость выпуска продукции в действующих ценах, RП - рентабельность персонала,  - рентабельность оборота (RОБ),  - капиталовооруженность труда,  – доля выручки в стоимости выпущенной продукции (ДРП),  - среднегодовая выработка продукции одним работником в действующих ценах (ГВ),  - скорость оборота капитала.

Первая формула позволяет оценить, как изменилась прибыль на одного работника за счет изменения рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости и величины функционирования капитала.

Вторая модель позволяет оценить, как изменилась прибыль на одного работника за счет уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем объеме произведенной продукции и производительности труда.

Количественное влияние факторов можно определить способом абсолютных разниц.

Произведем факторный анализ изменения прибыли по формуле:

RП =  ×  × .

На изменение прибыли на одного работника оказали влияние следующие факторы:

а) капиталовооруженность труда

ΔRП1 = (Ф - ПЛ) ×  ПЛ × ПЛ :100 = (-61,1)\*1,59\*0,1553 = = -15,2 тыс. руб.;

б) оборачиваемость капитала

ΔRП2 = Ф × (Ф - ПЛ) × ПЛ :100 = 745,16\*0,44\*0,1553 = 50,8 тыс. руб.;

в) рентабельность оборота

ΔRП3 = Ф × Ф × (Ф - ПЛ):100 = 745,16\*2,03\*(-0,0822) = = -124,3 тыс. руб.

Общее влияние рассмотренных факторов составит:

ΔRП = ΔRП1 + ΔRП2 + ΔRП3 = -15,2+50,8-124,3 = -88,7 тыс. руб.

Таким образом, положительно на изменение рентабельности персонала повлияло увеличение оборачиваемости капитала на 0,44 оборота, что привело к росту рентабельности на 50,8 тыс. руб.

Однако положительное влияние роста оборачиваемости было перекрыто отрицательным влиянием других факторов:

- снижение капиталовооруженности труда на 61,1 тыс. руб. привело к снижению рентабельности на 15,2 тыс. руб.;

- более значительное влияние на снижение рентабельности персонала в сумме 124,3 тыс. руб. произошло в результате сокращения рентабельности оборота на 8,22%

Далее необходимо рассчитать влияние уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем объеме произведенной продукции и производительности труда на прибыль на одного работника по формуле:

RППП =  ×  × .

На изменение прибыли вышеназванные факторы влияют следующим образом:

а) производительность труда

ΔRППП = ΔГВ × ДРПпл /100× RОБ. ПЛ :100 = 110,28\*0,8242\*0,1553 = 14,2 тыс. руб.;

б) доля выручки в стоимости выпущенной продукции

ΔRППП = ГВФ × ΔДРП /100× RОБ. ПЛ :100 = 1667,28\*0,0824\*0,1553 = = 21,4 тыс. руб.;

в) рентабельность оборота

ΔRПППRОБ = ГВФ × ДРПФ × ΔRОБ. :100 = 1667,28\*0,9066\*(-0,0822) = -124,3 тыс. руб.

Общее влияние рассмотренных факторов составит:

ΔRП = ΔRППП + ΔRППП + ΔRПППRОБ = 14,2 + 21,4 -124,3 = -88,7 тыс. руб.

На уровень рентабельности персонала положительно повиляли рост производительности труда и увеличение доли выручки в стоимости товарной продукции. Влияние данных факторов соответственно составило 14,2 тыс. руб. и 21,4 тыс. руб. Однако снижение рентабельности оборота перекрыло положительное влияние перечисленных факторов, поэтому рентабельность персонала сократилась на 88,7 тыс. руб.

Таким образом, можно сказать, что наибольшее влияние на увеличение прибыли обычно оказывает повышение рентабельности оборота. В нашем случае влияние данного фактора оказалось отрицательным.

Отрицательный результат влияния отдельных факторов можно расценивать как неиспользованный резерв повышения эффективности использования трудовых ресурсов на данном предприятии.

Каждый из перечисленных выше показателей эффективности использования трудовых ресурсов имеет свое значение. Их комплексное применение позволяет глубже анализировать работу данного предприятия и его подразделений.

Основные направления поиска резервов роста производительности вытекают из самой формулы расчета ее уровня: ЧВ = ВП/Т, согласно которой добиться повышения производительности труда можно путем:

а) увеличения выпуска продукции за счет более полного использования производственной мощности предприятия, так как при наращивании объемов производства увеличивается только переменная часть затрат рабочего времени, а постоянная остается без изменения. В результате затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются;

б) сокращения затрат труда на ее производство путем интенсификации производства, повышения качества продукции, внедрения комплексной механизации и автоматизации производства, более совершенной техники и технологии производства, сокращения потерь рабочего времени за счет улучшения организации производства, материально-технического снабжения и других факторов в соответствии с планом организационно-технических мероприятий.

# Список литературы

1. Герасимова, В. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия: учеьное пособие. – М.: КНОРУС, 2013. – 360 с.
2. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. - 576 с.
3. Мельник, М. В., Герасимов Е. Б. Анализ фиинансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учеб. Пособие. – М.: Инфра-М, 2012 – 192 с.
4. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности – М.: Инфра-м, 2015. – 255 с.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник 5-е издание – М.: Инфра-м 2008 г.
6. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : Учебник.-М.: Инфра-м 2008 г.