МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КАМСКИЙ ИНСТИТУТ

Кафедра экономики и менеджмента

Специальность: менеджмент организации

Шифр: 080507

**ОТЧЕТ О ПРОХОЖДЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ**

**База практики: Текстильный Холдинг «Яковлевский»**

Выполнила:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.И. Бальсина студентка 121

группы ОДО экономического

факультета

Руководитель практики от института:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.Р. Фаттахова

Руководитель практики от предприятия:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Л.П. Стерлин

г. Набережные Челны

2006

**ПЛАН**

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..3

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕКСТИЛЬНОГО ХОЛДИНГА «ЯКОВЛЕВСКИЙ»………………………………………………………..……...4

2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ТЕКСТИЛЬНОГО ХОЛДИНГА «ЯКОВЛЕВСКИЙ»……………………………….………………………………9

2.1. Экономическое планирование……………………………………….……..9

2.2. Оперативно-производственное планирование…………………………..10

2.3. Финансовая деятельность предприятия………………………………..….16

2.4. Инновационная деятельность……………………………………….……..18

2.5. Мотивация труда……………………………………………………………20

2.6. Снабженческо-сбытовая деятельность……………………………..……..21

2.7. Маркетинговая деятельность……………………………………………....23

2.8. Инвестиционная деятельность………………………………………….…25

2.9. Управление персоналом…………………………………………….……..29

2.10. Управление затратами………………………………………………...…29

2.11. Бухучет и аудит…………………………………………………….……..30

ЗАКЛЮЧЕНИЕ……………………………………...…………………….…...33

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ…………………….…….34

ПРИЛОЖЕНИЯ………………………………………………………………..35

**ВВЕДЕНИЕ**

Созданный в 1992 году Текстильный Холдинг «Яковлевский» сегодня является одной из самых крупных и активно развивающейся компанией в Российской текстильной промышленности.

В состав Текстильного Холдинга «Яковлевский» входят пять производственных предприятий, торговый дом, управляющая компания, тридцать четыре региональных центра продаж, два зарубежных представительства, около 9 тысяч сотрудников.

Каждое из предприятий имеет строгую специализацию и независимую сферу деятельности. В то же время, наличие единого центра управления обеспечивает четкую координацию производства и сбыта и повышает эффективность работы Холдинга.

В данной практической работе будет рассматриваться полный и подробный технико-экономический анализ деятельности Текстильного Холдинга «Яковлевский».

В процессе прохождения производственной практики я:

– ознакомилась с деятельностью планово-экономического отдела;

– ознакомилась с содержанием таких документов как: план продаж, основные финансовые показатели, себестоимость реализуемой продукции, затраты труда, условия оплаты труда и т.д.;

– ознакомилась с инвестиционной, инновационной и маркетинговой деятельностью, а также с системой бухгалтерского учета и отчетности.

Целью прохождения практики в Холдинге «Яковлевский» является ознакомление с производственно-экономической деятельностью организации.

Задача прохождения практики заключается в следующем:

– оценить экономическую ситуацию на предприятии и ее деятельность по плану;

– дать оценку инвестиционным, инновационным, маркетинговым, внешним и внутренним процессам предприятия;

– провести анализ положения предприятия;

–приобрести знания для использования их в практике в менеджерской деятельности.

**1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕКСТИЛЬНОГО ХОЛДИНГА «ЯКОВЛЕВСКИЙ»**

В августе 1992 года было создано акционерное общество «Яковлевский лен», которое занималось реализацией тканей Яковлевского льнокомбината (г. Приволжск Ивановской области). Учредителями общества стали Яблоков С.М., Яблоков Ю.С., Ушаков А.А., Грязин С.А. Компания закупала ткани комбината с отсрочкой оплаты в 2 недели и реализовывала магазинам и торговым организациям. За год работы компания зарекомендовала себя как крупнейший и наиболее надежный покупатель комбината, и в 1993 году директором комбината было предложено выкупить неликвидные запасы продукции сразу на сумму более 2 млн долл. США с отсрочкой 2 месяца. За это время Компания получила кредит в СБ РФ под залог товаров и расплатилась с комбинатом. Возврат кредита был закончен в середине 1994 года, и к этому времени компания уже имела собственные активы на сумму более 2 млн долл. США.

В 1994 году АО «Яковлевский лен» принял активное участие в чековых аукционах текстильных предприятий Ивановской области и вложил в акции этих компаний значительную часть активов. В этот момент текстильные предприятия уже находились в глубоком кризисе, более половины их производственных мощностей не использовалось. По этой причине «Яковлевский лен» за относительно не большие средства смог приобрести пакеты акций более чем 20-ти текстильных предприятий – от 3 до 30 %. В дальнейшем на некоторых предприятиях компания смогла довести свой пакет до контрольного, а некоторые пакеты были проданы.[9, с.1]

В 1995 году было создано ОАО «Текстильный торговый дом «Яковлевский», и сеть представительств в крупнейших городах России.

В 1996 году была создана ФПГ Текстильный Холдинг «Яковлевский».

С 1995 года по 1998 год текстильное производство находилось в глубоком экономическом кризисе из-за предельно высоких банковских процентных ставок и проблем с поставкой сырья из Узбекистана. Однако после кризиса 1998 года импорт текстиля в Россию резко упал, стоимость кредитов стала снижаться, и текстильные предприятия получили возможность для развития.

В 1998 году Холдинг увеличил свою долю в Уставном капитале ОАО «Родники-текстиль» до 52% и сменил руководство предприятия.

В 2000 году Холдинг получил контроль над Самойловским ХБК. С этого времени Холдинг полностью обеспечивал предприятия сырьем и осуществлял реализацию всей продукции.

В 2002 году Холдинг приобрел 75% акций прядильно-ткацкой фабрики «Шаговец» для обеспечения Самойловского ХБК суровой тканью.

В 2003 году началось создание швейного объединения «Яковлевский» на базе швейных цехов предприятий. В настоящее время в швейном объединении Холдинга работает около 1000 человек.

В 2004 году Холдинг приобрел 75% акций прядильно–ткацкой фабрики «Ниткан-Покровск» в Саратовской области.

В 2005 году введен в эксплуатацию логистический центр в г. Балашиха. На территории центра расположен центральный офис Холдинга со штатом 250 человек. Центр регионального управления базируется в г. Иваново.

Осенью 2005 года был выпущен первый облигационный займ ОАО «Управляющая компания Текстильного Холдинга «Яковлевский» объемом 1 млрд. рублей.

На сегодняшний день Текстильный Холдинг «Яковлевский» представляет собой динамично развивающийся холдинг, производящий широкий ассортимент хлопчатобумажных и смесовых тканей, домашнего текстиля, рабочей и спецодежды. Холдинг «Яковлевский» - один из крупнейших производителей отрасли, объединяющий все производственные стадии – от импорта хлопка до изготовления и дистрибуции конечных изделий из текстиля. [9, с.2]

Консолидированный оборот Холдинга в 2005 г. составил 3,770 млрд. руб. По показателю роста выручки Холдинг является одним из лидеров среди крупнейших предприятий текстильной отрасли.

«Яковлевский» производит диверсифицированный портфель продукции, в основе которого хлопчатобумажные ткани и домашний текстиль. Холдинг является признанным лидером в разработке и производстве хлопчатобумажных тканей для рабочей одежды, занимает существенную долю рынка тканей для изготовления постельного белья и прочих хлопчатобумажных тканей, активно наращивает свое присутствие на рынке готового текстиля для домашнего использования. Отделанные ткани и домашний текстиль выпускаются в исполнении «бизнес» и «премиум» под собственными торговыми марками.

Бизнес-стратегия Холдинга нацелена на увеличение производства хлопчатобумажных и смесовых тканей для рабочей и спецодежды, в разработке и производстве которой компания обладает конкурентным преимуществом благодаря накопленному опыту и высокому уровню технической оснащенности. Другим ключевым элементом стратегии является наращивание производства готовой продукции с высокой добавленной стоимостью – отделанной хлопчатобумажной ткани для пошива постельного белья и обычной одежды, в том числе джинсовой, комплектов постельного белья и домашнего текстиля. [9, с.2]

Конкурентными преимуществами Холдинга является вертикальная интеграция, широкая производственная база, обладание современными оборудованием по отделке и покраске ткани. Сертифицированная система менеджмента качества основного производства (ISO9001) позволяет обеспечить высокое качество продукции и одновременно низкую стоимость готового продукта в точке продаж, недоступную другим производителям.

Развитая система дистрибуции Холдинга охватывает крупнейшие города России, а также основные страны СНГ.

Сегодня в Текстильный Холдинг «Яковлевский» входят 5 производственных предприятий – операторов производства, арендующих основные средства у ОАО «Объединенная промышленная текстильная компания», 4 торговые компании, компания производитель электроэнергии. «Яковлевский» представляет собой холдинговую структуру, возглавляемую ОАО «УК ТХ «Яковлевский». Степень контроля над акционерным капиталом основных предприятий входящих в холдинг превышает 75%.

На сегодняшний день создана и успешно функционирует юридическая структура, в которой определены функции каждой компании.

ОАО «Управляющая компания Текстильного Холдинга «Яковлевский» - центральная компания вертикально интегрированного холдинга, осуществляющая функции прямого управления и единого финансового центра. Генеральные директора дочерних предприятий напрямую подчиняются Генеральному директору Холдинговой компании. В функции Центральной Компании Холдинга входит: координация деятельности предприятий в рамках единого производственного цикла, формирование производственного плана, привлечение инвестиций, сбыт продукции, обеспечение сырьем, кадровая политика, инвестиционная политика. УК ТХ «Яковлевский» владеет всеми основными пакетами акций компаний, входящих в Холдинг.

ОАО «Объединенная промышленная текстильная компания» - компания, которая является владельцем основных активов Холдинга – основного оборудования предприятий, недвижимости, транспорта, коммуникаций и складов. Компания сдает в аренду производственные мощности компаниям-операторам производства, владеет единым складским пространством, ведет все основные проекты по строительству и модернизации производства. [9, с.3]

Производственные компании: ООО «Родники-текстиль» - на базе арендованных у ОПТК мощностей Родниковского ХБК, (г.Родники Ивановской обл.) производит ткани со специальными свойствами, и ткани для спецодежды и постельного белья.

ОАО «Самойловский ХБК» - на базе арендованных у ОПТК мощностей Самойловского ХБК (г. Иваново) осуществляет отделку тканей для постельного белья, медицинской марли.

ОАО Прядильно-ткацкая фабрика «Шаговец» (г. Вичуга Ивановской обл.) – осуществляет производство суровой ткани для дальнейшей отделки на Самойловском ХБК.

ОАО «Ниткан-покровск» - (Саратовская область) – осуществляет производство пряжи и суровой ткани для Самойловского ХБК и Родниковского ХБК.

Швейное объединение «Яковлевский» - объединяет 12 компаний, занимающихся пошивом готовых текстильных изделий.

Торговые компании: ОАО «Текстильный торговый дом «Яковлевский» - основная торговая компания Холдинга, осуществляет продажу ткани, спецодежды и постельного белья на российском рынке.

ОАО «Текстильный Холдинг «Яковлевский» - осуществляет импорт хлопко-волокна, преимущественно из Узбекистана.

ОАО «Родники-Деним» - выполняет функции экспортера продукции Холдинга.

Nordtex Holding A.S. (Эстония) – зарубежная текстильная торговая компания имеет представительство в Чехии и Эстонии. Занимается продажей продукции Холдинга в Европе со складов представительств. Компания является основным акционером ОАО «УК ТХ «Яковлевский».

**2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ ТЕКСТИЛЬНОГО ХОЛДИНГА «ЯКОВЛЕВСКИЙ»**

**2.1. Экономическое планирование**

Экономическое планирование — это построение плана, способа будущих действий, определение экономического содержания и последовательных шагов, ведущих к намеченной цели.

При высокой подвижности внешней среды такой план разрабатывается на 2-3 года. Главное его отличие от стратегического плана в том, что он более обоснован количественно, так как в этом плане делается упор на распределение ресурсов для реализации конкретных проектов (конкретных действий по реализации стратегий).

В текущих экономических планах детально конкретизируются цели и задачи, по­ставленные перспективным планом. Текущие экономичес­кие планы включают сведения о заказах, обеспеченности их материальными ресурсами, степени загрузки производственных мощностей, обеспеченности промышленно-производственным персоналом. В них также содержатся расчеты затрат на производство, расчеты прибыли, рентабельнос­ти, расходы на реконструкцию производственно-технической базы предприятия.

В 2006 году Холдингом планируется увеличение выпуска готовых изделий на 30-40%. В связи с этим планируется расширение швейного производства, завоевание 8% отечественного рынка постельного белья, увеличение ассортимента хлопчатобумажных тканей. Предполагается создание коллекции сатинового белья и монораппортных рисунков на бязи. Кроме того, будет разработан ассортимент текстильной продукции для гостиниц, больниц, санаториев и пансионатов. Расширение сети региональных представительств позволит к концу 2005 создать региональные центры продаж Компании более чем в 40 городах России. [14, с.5]

**2.2. Оперативно-производственное планирование**

Оперативно-производственное планирование - это детализация разработок текущих планов предприятия в целом, его крупных цехов и малых производствен­ных подразделений вплоть до рабочего места.

Важными задачами оперативно-производственного планирования в Холдинге «Яковлевский» являются организация производственных процессов в целях обеспечения сопряженной работы всех подразделений, повседневный учет движения производства, оперативное регулирование деятельности служб, цехов, участков и рабочих мест по результатам анализа полученной информации. Оперативно-производственное планирование должно ответить на вопросы, что и где, когда и в какие сроки должно быть запущенно в производство и изготовлено, чтобы обеспечить ритмичный выпуск продукции.

В 2005 году Холдинг направлял все свои усилия на укрепление своих позиций в четырех основных направлениях:

1. Производство тканей для рабочей одежды.

2. Производство тканей для постельного белья.

3. Постельное белье и домашний текстиль.

4. Спецодежда и средства индивидуальной защиты (СИЗ).

Основным результатом года стало увеличение объема продаж на 32% с (2.854 млрд. руб. до 3.770 млрд. рублей) в значительной мере за счет увеличения доли готовых изделий (рис.1).



Рисунок 1. Динамика продаж Холдинга «Яковлевский»



Рисунок 2. Структура выручки Холдинга «Яковлевский» в 2005 г.

**1. Ткани для спецодежды**

В 2005 году Холдинг продолжает оставаться ведущим российским производителем хлопковых тканей для корпоративной спецодежды.

Родниковский ХБК в 2005 году подтвердил сертификат ISO9000.

Холдинг – сертифицированный производитель тканей с торговой маркой «TEFLON» и первый российский обладатель сертификата на производство тканей «TEFLON HT» (high tech protector fabric). В 2005 году обьем продаж тканей с маркой «TEFLON» увеличился на 43 %.

Холдинг «Яковлевский» является эксклюзивным лицензированным производителем огнестойких тканей с торговой маркой PROBAN на территории России и стран бывшего Советского Союза. В 2005 году Холдинг разработал специальную ткань Олеон-Про с отделкой PROBAN для нефтегазовой промышленности. Ткань имеет повышенные крепостные характеристики, а по огнезащитным и масловодоотталкивающим свойствам превосходит иностранные аналоги. Объем продаж тканей с торговой маркой PROBAN за 2005 год увеличился на 112%. [14, с.5]

В 2005 году начал промышленное производство хлопко-полиэфирных тканей Союз.

Общий объем продаж тканей для спецодежды за год увеличился на 13,5%.

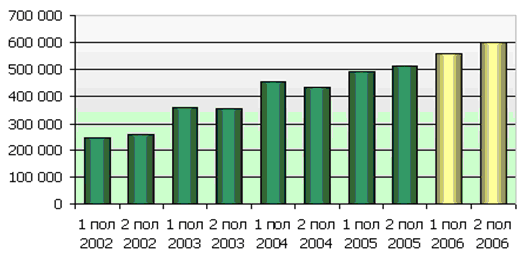


Рисунок 3. Объем продаж тканей для рабочей одежды и специальных тканей, тыс. руб.

**2. Ткани для постельного белья**

За счет установки в 2005 году второй линии печати тканей на основе печатной машины REGGIANI Самойловский ХБК смог значительно расширить свое присутствие на рынке тканей шириной 220см. Это позволило отказаться от импорта тканей для постельного белья из Пакистана и полностью перейти на собственные ткани.

В настоящее время около 50% от объема производства ткани Холдинг использует для пошива постельного белья под марками «Самойловский текстиль» и «Волшебная ночь», остальной объем продается через систему представительств ТТД «Яковлевский». [14, с.6]

За 2005 год Холдингом создано более 80-ти новых рисунков белья, многие из которых стали лидерами спроса и элементами моды.

Холдинг за год полностью ушел с депрессивного ситцевого рынка. Старое ткацкое оборудование на фабрике «Шаговец» было демонтировано и заменено современным ткацкими станками шириной до 280 см.

Общий объем продаж постельных тканей вырос на 11%



Рисунок 4. Объем продаж тканей постельного белья шириной от 150 см., тыс. руб.

**3. Постельное белье и домашний текстиль**

Домашний текстиль продолжает оставаться стратегическим направлением деятельности для компании.

В 2005 году Холдингом были достигнуты следующие результаты:

- разработана и выпущена на рынок марка детского постельного белья "Облачко" (10 рисунков)

- для коллекции «Волшебная ночь» разработано и выпущено в комплектах постельного белья 17 новых рисунков, т.е. коллекция рисунков обновлена на 57%.

- в ассортименте комплектов постельного белья «Волшебная ночь» появились комплекты с гладкоокрашенными компаньонами,

- выпущена серия комплектов постельного белья из крепа "Gofre".

- разработана и выпущена новая линия изделий для кухни под маркой «Солнечный дом» [14, с.6]

- разработана и выпущена новая линия изделий домашнего текстиля - махровых полотенец для ванной комнаты

- увеличено количество представительств в России до 37-ми.

В 2006 году Холдинг планирует:

- разработать и выпустить на рынок коллекцию постельного белья из сатинов, в т.ч. жаккардовых, перкаля, ориентированную на потребителей с доходами «средний +», «высокий»;

- развивать серию комплектов постельного белья из крепа, «Gofre» ;

- разработать и выпустить продукцию по направлению Текстиль для дома (для спальни, ванной комнаты и кухни) для высокодоходных групп населения;

- обновить коллекцию рисунков комплектов постельного белья «Самойловский Текстиль»;

- разработать не менее 20 рисунков для комплектов постельного белья «Волшебная ночь»; [14, с.7]

- подготовить продуктовый портфель для нового рынка (гостиницы, больницы, санатории и т.п.);

- расширить продуктовый портфель текстиля для дома для детей (покрывала, полотенца, халаты).

Общий объем продаж домашнего текстиля за 2005 году увеличился в 3.26 раза. Компания стала лидером в этом сегменте в России.

В 2006 году Холдинг планирует увеличить объем продаж еще на 50-60%.



Рисунок 5. Объем продаж домашнего текстиля, тыс. руб.

**4. Специальная одежда и средства индивидуальной защиты**

Производство и продажа спецодежды для компании является наиболее рентабельным направлением за счет использования собственных тканей для пошива.

Холдинг, в отличие от конкурентов, не занимается продажей стандартной продукции со склада. Наличие собственного производства тканей и швейных мощностей позволяет компании выполнять практически любые пожелания клиентов в максимально короткие сроки. Именно это конкурентное преимущество является основной бизнес-идеей направления и позволяет компании успешно выигрывать тендеры по спецодежде крупных российских корпораций.

Постоянными заказчиками Холдинга являются: Министерство РФ по атомной энергии, Министерство обороны, РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», предприятия химической, металлургической (ОАО «ЧПСЗ», ОАО «ОСПАЗ»), машиностроительной (ЗАО «Машиностроительный завод ЗИО Подольск», ОАО «АМО ЗИЛ»), нефтедобывающей и других отраслей.

Костюмы для защиты от повышенных температур с огнестойкой пропиткой PROBAN в феврале 2005 г. стали лауреатом премии «ЗУБР» (За Укрепление Безопасности России) в номинации «Лучший продукт в области средств спасения и индивидуальной защиты». Премия «ЗУБР» - единственная отраслевая премия по безопасности в России. Помимо собственно Премии, огнестойкий костюм «Яковлевского» получил почетную грамоту «Выбор рынка», которая присуждается только наиболее отличившимся компаниям. [14, с.7]

Объём продаж спецодежды в 2005 году вырос на 35%. На ближайшие годы запланирована динамика роста в 30-35 % и к этому есть все предпосылки. Тенденции на рынке спецодежды указывают на рост спроса высококачественной спецодежды, отвечающей корпоративным требования, государственным стандартам и нормам охраны труда.

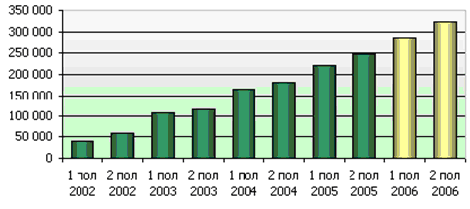


Рисунок 6. Объем продаж спецодежды, тыс. руб.

**2.3. Финансовая деятельность предприятия**

Финансовые результаты деятельности Текстильного Холдинга «Яковлевский» представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Консолидированные финансовые результаты деятельности Холдинга «Яковлевский», млн. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2003 | 2004 | 2005 |
| Выручка | 2 521 | 2 855 | 3 770 |
| Себестоимость | 2 125 | 2 299 | 2 969 |
| Валовая прибыль | 396 | 556 | 801 |
| EBITDA | 213 | 307 | 353 |
| Чистая прибыль | 168 | 192 | 141 |
| Активы | 1 244 | 1 914 | 3 041 |
| Займы и кредиты | 296 | 810 | 1 557 |
| Долг/Выручка | 11,7% | 28,4% | 41,3% |
| Долг/EBITDA | 1,39 | 2,64 | 4,42 |

Для Холдинга 2005 год характерен ростом инвестиций в производство, увеличением доли готовой продукции в выручке, а также увеличением количества представительств. Это привело к росту обьема товарных запасов и, как следствие с росту долговой нагрузки. Проценты по кредитам и затраты на расширение сети стали основными статьями расходов, которые повлияли на уменьшение чистой прибыли Компании.

В 2005 г. рост активов Холдинга составил 59%. Рост выручки составил составил 32%. Соотношение оборотных и внеоборотных активов в 2004 г. 2005 г. оставалось стабильным – оборотные активы составляют 63-66% валюты баланса. [4, с.1]

Расчетные финансовые показатели представлены в таблице 2 и 3.

Таблица 2.

Коэффициенты ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 | 2005 |
| Текущая ликвидность | 1,60 | 2,23 |
| Критическая ликвидность | 0,52 | 0,78 |
| Дебиторская задолженность/кредиторская задолженность | 1,65 | 1,02 |
| (Дебиторская задолженность + Запасы)/Кредиторская задолженность | 7,76 | 4,29 |

За 2005 год ликвидность Компании значительно возросла, что является следствием перехода на долгосрочные инвестиционные кредиты.

Таблица 3.

Коэффициенты финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 | 2005 |
| Собственный капитал/Валюта баланса | 0,50 | 0,36 |
| Заемные средства/Валюта баланса | 0,42 | 0,51 |
| Собственный капитал/Заемные средства | 1,19 | 0,71 |
| Долгосрочный долг/Заемные средства | 0,19 | 0,69 |
| Краткосрочный долг/Выручка | 0,23 | 0,13 |

Показатели финансовой устойчивости Компании несколько ухудшились вследствие роста долговой нагрузки. Однако значительная доля долгосрочных инвестиционных кредитов позволяет говорить о достаточно устойчивом положении Компании.

Ниже в таблице 4 приведены показатели рентабельности от деятельности предприятия.

Несмотря на снижение рентабельности на тканях, рост доли готовой продукции привел к общему росту валовой рентабельности. Снижение нормы EBIT вызвано постепенным выходом на рентабельность вновь открытых представительств. Общее снижение чистой рентабельности связано с выплатой процентов по не завершенным инвестиционным проектам. Основной возврат средств от инвестиционных проектов Компании планируется с начала 2007 года. [4, с.1]

Таблица 4.

Показатели рентабельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 | 2005 |
| Валовая рентабельность | 19,5% | 21,3% |
| Рентабельность продаж | 8,5% | 7,5% |
| Норма прибыли до уплаты процентов и налогов (норма EBIT) | 10,1% | 8,3% |
| Чистая рентабельность | 6,7% | 3,7% |
| Рентабельность собственного капитала | 19,9% | 12,8% |
| Рентабельность активов | 10,0% | 4,6% |
| Показатели долгового покрытия | 2004 | 2005 |
| Заемные средства/выручка | 0,28 | 0,41 |
| Долг/EBIT | 2,80 | 4,97 |
| EBIT/проценты к уплате | 2,98 | 1,83 |

В целом можно считать, что задача, которую поставила перед собой Компания в 2005 году – максимальный рост продаж и реализация инвестиционной программы, без значительного снижения абсолютной прибыли – выполнена.

**2.4. Инновационная деятельность**

Инновации являются главным средством обеспечения конкуренто­способности продукции в Текстильном Холдинге «Яковлевский» и обеспечения устойчивости успеха предприятия на рынке в целом. В силу этого управление инновационный деятельностью является составной частью и од­ним из основных направлений стратегического управления предприятием. [7, с.20]

Стратегия инновационной деятельности предприятия ориентирована на научно-технический прогресс (НТП), на использование его результатов для повышения эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Это достигается детальной разработкой целей инновационной деятельности предприятия.

Инновационная восприимчивость в Холдинге положительна.

Инновационные внедрения за 2003-2005 гг:

Пуск новой производственной линии позволил приступить к производству бесшовных двуспальных комплектов под маркой «Волшебная ночь». Бельё этой марки принципиально отличается по качеству от большинства российских производителей, потому, что изготавливается из высокоплотной ткани, являющейся стандартом для Европы, но практически не производящейся в России. Сегодня двуспальное бельё в России изготавливается преимущественно из ткани шириной 150 см и имеет шов, что снижает его потребительские качества.

В Холдинге сформирована полная технологическая линия производства хлопчатобумажных тканей, что позволяет создать, осуществляя контроль качества на всех этапах производства, продукцию, отвечающую всем требованиям не только российских, но и мировых стандартов, имеющую преимущества перед аналогичными товарами, а именно:

* яркость цвета,
* эксплутационная долговечность,
* высокая износостойкость и превосходные прочностные характеристики,
* использование натурального сырья высокого качества,
* высокая гигроскопичность,
* высокая воздухопроницаемость,
* доставка продукции в любые регионы России и страны СНГ.

Приобретенная комбинатом в 2003 году мастерская по изготовлению сетчатых шаблонов последнего поколения австрийской фирмы CST увеличила в несколько раз скорость «рождения» тканей с новыми рисунками.

При печати рисунков используются высококачественные красители немецкой фирмы «DyStar» и швейцарской фирмы «Bezema» , которые обеспечивают яркость и многообразие оттенков. Композиционные составляющие закупаются у немецкой фирмы «СНТ», ведущего производителя текстильной химии в Европе. [7, с.21]

Процесс полимеризации компонентов краски, представляющий собой закрепление красителей на ткани, является непременным звеном в технологической цепочке отделочного производства на Самойловском комбинате. Без данного процесса готовая ткань линяет, становится неустойчивой к трению. По показателям стойкости красителей наши ткани набирают 4-5 баллов из возможных 5. Таким образом, готовые изделия выдерживают стирку при температурном режиме 60С.

Автоматическая красковарка позволяет максимально точно составлять композицию красителей, что гарантирует строгое соблюдение колористики рисунков. Рисунки для линии «Волшебная Ночь» разрабатывались на основе анализа потребительских предпочтений с учётом существующих модных тенденций и прогнозов ведущих дизайнеров. При создании новой линии наши разработчики тщательно выверяли соответствие запросам потребителей буквально по каждой детали, начиная от стойкости окраски и стабильности размеров при стирке и заканчивая прочной и стильной упаковкой.

**2.5. Мотивация труда**

Цель мотивации и стимулирования труда в Текстильном Холдинге «Яковлевский» – вовлечение человека в осознанно-качественную, высокоэффективную трудовую деятельность, гармонично обеспечивающую достижение личных целей работника и целей предприятия.

Инвестиции в человеческие ресурсы и кадровую работу в Холдинге становятся одним из определяющих условий конкурентоспособности и развития. [7, с.22]

Работа по мотивации и стимулированию труда персонала является составной частью управления персоналом: будь то подготовка резерва кадров, планирование трудовой карьеры, повышение профессионального мастерства и т.д., то есть все должны быть нацелены на мотивацию и стимулирование стремления у каждого работника добиться прибыльной деятельности предприятия, как основы для достижения личного благополучия и развития как личности.

Мотивационная политика направлена на создание условий социальной защищенности работников и поддержанию благоприятного социально-психологического климата в коллективе.

**2.6. Снабженческо-сбытовая деятельность**

С целью удовлетворения нужд потребителей и получения выгоды (прибыли) Текстильный Холдинг «Яковлевский» снабженческо-сбытовую деятельность планирует, выполненяет и контролирует физическое переме­щение готовых изделий и относящейся к ним информации от места их производства (возникновения) к месту их потребления (использования). Назначение и сущность традиционной системы товародвижения заключается в доставке товара со склада производителя к потребителю с наименьшими затратами.

Снабженческо-сбытовая деятельность направлена на обеспечение торговых точек, предоставляющих продукцию потребителю, заводом-изготовителем (производителем). Она предусматривает организацию полной цепочки поставок, включая все потоки, увеличивающие стоимость товара на каждом этапе от поставщиков до конечных потребителей. Таким образом, Текстильным Торговым Домом «Яковлевский» устанавливаются средние цены отгрузки по всем видам продукции предприятия. Образец договора заключаемый между поставщиком ОАО ТТД «Яковлевский» и покупателем вынесено в приложение [См. приложение А]. [7, с.23]

Деятельность по товародвижению обеспечивает ее координацию на всей протяженности канала распределения и включает: прогнозирование, организацию и осуществление закупок, планирование производства, обработку заказов, управление запасами, складскую деятельность и планирование транспортных перевозок. Целью товародвижения является максимизация уровня обслуживания и минимизация затрат на него. Цель маркетинговой логистики заключается в обеспечении запланированного уровня обслуживания потребителей с минимальными затратами. Уровень обслуживания определяется при таком подходе степенью важности различных видов услуг для потребителя. При этом важнейшей задачей является увеличение прибыли, а не объема продаж. Основные задачи маркетинговой логистики: обработка заказов, складирование, управление запасами и транспортировка. [10, с.6]

Все клиенты делятся на несколько типов по своей специфики, и каждый тип требует отдельного подхода. Холдинг успешно работает со всеми типами клиентов.

Тип клиента №»1. Оптовые посредники – покупают крупным оптом для последующей перепродажи.

Тип клиента №2. Сетевые магазины

Тип клиента №3. Магазины самообслуживания – к ним относятся супермаркеты и гипермаркеты.

Тип клиента №4. Розничные магазины к ним относятся универмаги, торговые центры, другие магазины этого формата.

Тип клиента №5. Специализированные магазины – это те магазины, которые торгуют только постельным бельем, аксессуарами и принадлежностями к спальне. Как правило, в этих магазинах выставлено большое количество поставщиков и для увеличения ассортимента они охотно заключают договора с новыми.

Тип клиента №6. Рынки обычные вещевые рынки и дотки в проходных местах, они до сих пор существуют, но более централизованны чем раньше.

Тип клиента №7. Сектор В2В (бизнес для бизнеса) - сюда мы относим тех клиентов, которые закупают товар не для последующей продажи, а для собственного использования, но при этом не относятся к государственным учреждениям, а имеют собственный бюджчм. )ю гостиницы, дома отдыха, швейные организации и т.п.

Тип клиента №8. Государственный сектор – сюда относятся все государственные бюджетные организации больницы, санатории, дома отдыха и т.п. Этот тот тип клиента, как правило, занимает около 5% рынка КПБ города. Специфика в том. что здесь нужны очень низкие цены, чаше всего объявляется тендер среди производителей. [7, с.23]

Тип клиента №9. Конечный потребитель вся работа Холдинга целиком направлена на него, чем больше ему нравиться товар, тем больше получает заказов от предыдущих шести типов клиентов.

Работа с клиентами - это основная задача Менеджера и самого Торгового Представителя, и она состоит из нескольких этапов.

Самый первый этап — это поиск новых клиентов. Для начала целесообразнее и удобнее составить торговую карту города.

Происходит это с помощью торговых представителей или при помощи временно набранных сил со стороны (студенты). Территория города разбивается на сектора, к каждому сектору прикрепляется ответственный, ставятся сроки, и дом за домом отрабатывается вся территория.

По результатам составляется клиентская база, которая в дальнейшем прорабатывается. Каждый привлеченный ТП или студент, заполняет «Бланк первичной оценки клиента», с правилами заполнения и самим бланком можно ознакомиться в приложении [См. приложение Б].

**2.7. Маркетинговая деятельность**

Основу маркетинговой деятельности ОАО "Набережно-Челнинский завод ЖБИ Мелиорация" составляют: исследования рынка, разработка программы создания и производства товара, налаживание коммуникаций, установление цен, организация и стимулирование сбыта, развертывание служб сервиса и т.д. Маркетинг рассматривается в трех аспектах: философия маркетинга, система управления и организационно-технические мероприятия. Все эти аспекты образуют целостную систему, функционирующую в сфере практической деятельности предприятия, приоритет в которой отдается потребностям покупателей и спросу рынка, а производство занимает подчиненное к спросу положение. Все три аспекта маркетинга неразрывно связаны между собой и имеют большую взаимную обусловленность.

Главное в маркетинге — это его целевая ориентация и комплексность реализации всех отдельных элементов этой деятельности в рамках единого «технологического процесса», направленного на выявление спроса и требований покупателей для ориентации хозяйственной деятельности предприятия на их удовлетворение лучше, чем это могут сделать конкуренты. [10, с.4]

Маркетинговая деятельность в Текстильном Холдинге «Яковлевский» понимается как система внутрифирменного управления, которая направлена на изучение и учет спроса и требований рынка для более обоснованной ориентации производственной деятельности предприятия на выпуск конкурентоспособных видов продукции в определенных объемах и отвечающих определенным технико-экономическим характеристикам.

Рынок постельного белья на данный момент очень разнообразен. На рынке широко представлены производители Турции, Пакистана, Китая. Менее Италии Франции, т.к. это в основном белье класса «Люкс». Большую долю рынка Комплекта Постельного Белья (КПБ) занимает российский ассортимент, причем с переходом фабрик на импортное оборудование и расширение ассортимента, российский производитель занимает очень прочные позиции. Основными конкурентами Холдинга на рынке КПБ являются:

* Альянс «Русский текстиль» (марка «Унисон»)
* «Славянский текстиль»
* ХБК «Шуйские Ситцы»
* «Монолит» (марка «Мона Лиза»)
* «Чебоксарский ХБК» (марка «Хлопковый Рай»)
* ООО «Касс-Опт» (марка «Диана»)
* ООО «Эльф-Текстиль»
* ООО «Мануфактура»
* ОАО «Трехгорная Мануфактура»

**2.8. Инвестиционная деятельность**

Результаты реализации инвестиционной программы Компании в 2005 г.

Проект №1. Увеличение производственных мощностей по отделке тканей для постельного белья на базе Самойловского ХБК.

В рамках проекта планируется установить на Самойловском ХБК 2 печатные линии на базе ротационной печатной машины UNICA-240 (REGGIANI, Italy) и 2 печатные машины RD-4 (STОRK, Holland), линию отбелки, 2 линии заключительной отделки, а также произвести модернизацию существующих машин для увеличения производительности. Выбранное оборудование идентично уже установленному на предприятии и хорошо себя зарекомендовало. Сотрудники предприятия имеют большой опыт инсталляции, обслуживания и эксплуатации такого оборудования. В результате запуска в эксплуатацию нового оборудования себестоимость производства постельных тканей за счет сокращения удельных постоянных расходов снизится до уровня себестоимости на предприятиях Юго-Восточной Азии, что позволит конкурировать с ними не только в России, но и в Европе. Доля Холдинга в производстве ткани для постельного белья в России составит 30-35% (на основании известных сегодня проектов других производителей). [14, с.7]

Отчет о состоянии проекта на апрель 2006г:

Монтаж первой из двух планируемых линий UNICA-240 и линии заключительной отделки завершен в январе 2006 года, официальный пуск линии состоялся в феврале. В настоящее время линия вышла на плановый уровень производительности.

Монтаж RD-4 и ЛЗО завершен в апреле 2006 года. Оборудование введено в эксплуатацию и выходит на рабочие режимы.

В мае компания предполагает заключить контракт на поставку новой линии отбелки.

Проект №2. Строительство новой ткацкой фабрики на базе Родниковского ХБК («Родники-Текстиль»).

В рамках проекта планируется установить на Родниковском ХБК новые ткацкие станки OMNI P800 (PICANOL, Belgium). Станки OMNI P800, при сопоставимом с установленными на предприятиями станками СТБ-330 потреблении электроэнергии, имеют в 4 раза более высокую производительность. Новые станки позволят в 3 раза сократить персонал ткацкой фабрики и необходимые для производства площади. Кроме того, они являются самыми современными на сегодня ткацкими станками в мире, и позволяют производить любую ткань. Поэтому одновременно с увеличением объема выпуска новые станки позволит предприятию производить новые ткани (сатин, перкаль) которые являются стандартом для постельного белья в большинстве отелей мира и домашнего постельного белья дорогого сегмента.

Отчет о состоянии проекта на апрель 2006г:

В январе 2006 года Холдинг подписал контракт на финансирование покупки оборудования с Московским банком реконструкции и развития сроком на 5 лет на условиях 7,5% годовых.

Строительно-монтажные работы по подготовке нового ткацкого корпуса в Родниковском ХБК будут завершены в июне 2006 года.

В настоящее время станки PICАNOL и вспомогательное оборудование поступает на предприятие и готовится к установке.

Общая сумма средств инвестированных в проект составляет на сегодня 8 млн. евро. [14, с.7]

Проект №3. Полная модернизация прядильно-ткацкой фабрики «Шаговец» (г. Вичуга).

В рамках проекта на прядильной фабрике установлено приготовительное оборудование германских фирм «Ритер» и «Трючлер», что значительно повысило качество пряжи и увеличило производительность.

В ткацкой фабрике вместо старых узких станков установлены новые станки СТБ-280 (80 шт.) и СТБ-180 (110 шт.). Вся производимая ткань используется для производства постельного белья Холдинга.

Проект на 70% финансировался за счет прямого инвестиционного кредита СБ РФ сроком на 5 лет, на 30% -за счет собственных средств Холдинга и облигационного займа. Общая стоимость проекта составила 2 млн евро.

В настоящее время проект завершен. Все оборудование вышло на плановую производительность , что обеспечивает плановую окупаемость.

Проект №4. Строительство автоматической швейной фабрики для постельного белья.

В апреле 2006 года Холдинг завершил строительство автоматической швейной фабрики в г. Родники на основе оборудования компании AKAB (Швеция). Компания АКАВ является лидером по производству автоматического оборудования для пошива постельного белья, и имеет максимальное количество инсталляций по всему миру. Восемь линий новой фабрики будут производить около 500 тыс. комплектов в месяц, на фабрике будет работать около 50-ти человек. В рамках проекта было построено новое здание фабрики площадью 6 тыс. кв. м. и установлена первая очередь оборудования (4 линии).

В апреле фабрика начала выпуск комплектов постельного белья. Стоимость проекта (1-й очереди) составила 4 млн. евро. Финансирование проекта осуществлялось Ивановским ОСБ сроком на 5 лет (50%), остальные 50% - за счет собственных средств Холдинга и облигационного займа.

Проект №5. Модернизация прядильного производства Родниковского ХБК («Родники-Текстиль»). [14, с.7]

В рамках программы закуплено приготовительное прядильное оборудование фирмы «Трючлер» мощностью до 500 тонн пряжи, прядильные машины «Шлафхорст» (7 штук) и прядильное оборудования для кольцевой пряжи со слэбами (fancy yarn). Оборудование поставлено на Родниковский ХБК, установка и запуск планируется в мае 2006 года.

Проект №6. Строительство паро-газовой ТЭЦ в г. Родники. В марте 2006 года ТХ "Яковлевский" подписал соглашение об инвестиционном кредите с польским BRE-банком на строительство паро-газового тепло-электро центра в г. Родники Ивановской области. Кредит предоставлен в размере 18 млн долларов США сроком на 8 лет с выплатой процентов в размере LIBOR+2,5% годовых без дополнительных гарантий российских банков. Страхование кредита осуществляет польская государственная страховая компания KUKE.

Мощность ПГ-ТЭЦ составляет 17 МВт и 100 т пара в час, что позволит полностью обеспечить потребности Родниковского ХБК в энергоносителях и обеспечить отопление г. Родники. Строительство ПГ-ТЭЦ начато в ноябре 2005 года на собственные средства компании и средства облигационного займа. В настоящее время завершено строительство здания ТЭЦ, заключены договора на поставку всего оборудования (паровые котлы, паровые и газовые турбины). В начале мая паровые котлы поступят на объект, и начнется их установка. Завершение строительства планируется на апрель 2007 года, однако компания рассчитывает запустить производство теплоэнергии в начале следующего отопительного сезона.

После запуска ТЭЦ стоимость электроэнергии относительно цены ОАО «Ивэнерго» уменьшится в 2,5 раза. Стоимость проекта составляет 22 млн. долларов США, в настоящее время в проект инвестировано около 12 млн. долларов. [14, с.7]

Проект №7. Установка новой линии крашения MONFORTS.

В феврале 2006 года на Родниковском ХБК введена в эксплуатацию новейшая линия крашения тканей германской фирмы MONFORTS. Линия использует новую технологию крашения ECONTROL, которая позволяет получить более насыщенное и прочное крашение при меньшем расходе красителей. Стоимость проекта составила около 1 млн. евро.

**2.9. Управление персоналом**

Главная функция менеджера по персоналу — организация оперативного и перспективного управления персоналом компании совместно с генеральным директором и руководителями структурных подразделений компании. Обязанности:

1. Подбор и расстановка персонала.
2. Изучение и анализ штатной структуры предприятия.
3. Аттестация сотрудников.
4. Создание кадрового резерва предприятия.
5. Изучение рынка труда.
6. Планирование карьеры сотрудников предприятия.
7. Обучение и адаптация персонала.
8. Поддержание трудовой дисциплины предприятия.
9. Оформление документов о приеме-увольнении сотрудников.
10. Составление методических рекомендаций по деятельности должностных лиц предприятия.
11. Оформление документов по периодической отчетности.

Менеджером по персоналу оформляются сведения о состоянии условий труда, компенсациях за работу во вредных и опасных условиях труда, а также сведения об охране труда на производстве и т.д.

**2.10. Управление затратами**

В рыночных условиях хозяйствования одной из главных целей является прибыль как источник финансовых ресурсов для развития производства, удовлетворения потребностей владельцев производства и государства в целом. Прибыль, как известно, определяется разницей между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию, т.е. ее себестоимостью.

Себестоимость продукции — один из экономических показателей, выражающий в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции. В основе себестоимости находит отражение уровень технической оснащенности строительной организации, степень использования основных фондов, материалов, энергии, заработная плата, общехозяйственные, общепроизводственные расходы и т.д.

Себестоимость — это выраженные в денежной форме затраты на производство, выпуск продукции, оказание услуг и является важнейшим фактором экономического показателя работы Текстильного Холдинга «Яковлевский». [7, с.10]

Следовательно, себестоимость — важнейший показатель, влияющий на общий финансовый результат деятельности организации.

**2.11. Бухучет и аудит**

Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. № 129-ФЗ все предприятия, независимо от организационно-правового статуса и формы собственности, обязаны осуществлять бухгалтерский учет и представлять бухгалтерскую отчетность в установленном объеме учредителям, участникам организации или собственникам имущества, а также соответствующим государственным органам. [3, с. 490]

Учет необходим для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и проведения анализа производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации. Данные бухгалтерского учета содержат большую часть информации, необходимой для реализации основных функций управления предприятием: планирования (прогнозирова­ния), контроля и анализа (оценки). Таким образом, бухгалтерский учет — это часть управленческого комплекса организации.

Бухгалтерский баланс — это способ экономической группировки и обобщенного отражения в стоимостной оценке средств предприятия (имущества) по их видам и источникам образования на определенную дату (обычно на 1-е число месяца). [3, с. 490]

В нем итоговая сумма средств постоянно равна общей величине источников. Баланс представляет собой двустороннюю таблицу, в которой левая часть баланса (актив) всегда равна правой части (пассиву). Общую величину баланса (актива или пассива) называют валютой баланса. В левой части баланса показывают средства или имущество предприятия по его структуре (актив баланса), в правой части отражают финансовые ресурсы (пассив баланса). Актив в переводе с латинского означает деятельный; пассив — недеятельный.

На предприятиях баланс для контроля составляют ежемесячно, в государственные органы его представляют один раз в квартал. В зависимости от объема деятельности на предприятиях ежедневно может производиться много хозяйственных операций. Все они оказывают влияние на величину имущества и источники его образования. Но все изменения под влиянием хозяйственных операций сводятся к тому, что одновременно что-то уменьшается или одномоментально возрастают или сокращаются и средства, и их источники.

Бухгалтерский баланс (годовой) на 1 января 2006 года Текстильного Холдинга «Яковлевский» наглядно представлена в приложении [См. приложение В].

Аудиторская деятельность (аудит) представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторских фирм по осуществлению независимых проверок бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей.

Целью аудиторской деятельности является установление достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности строительного предприятия и проверка соответствия совершенных им финансовых и хозяйственных операций законодательству РФ.

Задачи аудиторов разнообразны по направлениям. Первоочередная из них — это высококачественное проведение аудиторских проверок. В ходе аудиторской проверки аудитор должен установить достоверность показателей финансовой отчетности проверяемого предприятия, правильность ее составления, подтвердить или не подтвердить реальность приведенных в ней данных [3, с. 497].

По результатам проведенного аудита бухгалтерской отчетности экономического субъекта аудиторская организация должна выразить мнение о достоверности этой отчетности в форме безусловно положительного, условно положительного или отрицательного аудиторского заключения или отказаться в аудиторском заключении от выражения своего мнения.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

На сегодняшний день Холдинг имеет твердую позицию на рынке и место одного из лидеров текстильной промышленности. В активах Холдинга: международные награды на европейских выставках, диплом «Лучшее предприятие года», награды за оригинальную коллекцию тканей и высокое качество продукции. Победа на Всероссийском конкурсе «100 лучших товаров России». Премии «Лучшая хлопчатобумажная ткань для спецодежды», «Лучшая ткань для корпоративной одежды».

Accopтимент Холдинга насчитывает более 1000 наименований продукции - легкие и тяжелые ткани из 100%-го хлопка, смесовые ткани, ткани со специальными свойствами, летняя и зимняя одежда, отраслевая и корпоративная спецодежда, постельное белье и домашний текстиль.

На сегодняшний день мощность производства более 140.000.000 метров тканей. 1.800.000 комплектов спецодежды и более 2.500.000 комплектов постельного белья ежегодно, самые большие в России объемы производства тканей для постельного белья.

В течение 2004 года объём продаж комплектов постельного белья возрос в несколько раз, и в октябре 2005 года составил более 145.000.

Заказчиками являются физические и юридические лица, предприятия и целые отрасли промышленности, частные и государственные структуры, страны СНГ и Европы. Более 5.000 швейных предприятий. Более 15.000 производственных потребителей. Более 20 министерств и ведомств. Более 20 стран ближнего и дальнею зарубежья.

В 2007 году Холдингом планируется увеличение выпуска готовых изделий на 30-40%. В связи с этим планируется расширение швейного производства, завоевание 8% отечественного рынка постельного белья, увеличение ассортимента хлопчатобумажных тканей. Предполагается создание коллекции сатинового белья и монораппортных рисунков на бязи. Кроме того, будет разработан ассортимент текстильной продукции для гостиниц, больниц, санаториев и пансионатов. Расширение сети региональных представительств позволит к концу 2007 создать региональные центры продаж Компании более чем в 40 городах России.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Даю, 2003 г.
2. Маркова В.Д. Внутрифирменное планирование. – Новосибирск: «ЭКОР – книга», 2004. – 320 с.
3. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: Учебное пособие для студентов экономических факультетов и вузов. 5-е изд., доп. и перераб. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004. – 608 с.
4. Анализ финансово-экономического состояния Текстильного Холдинга «Яковлевский» за 2005 год.
5. Бухгалтерский баланс Текстильного Холдинга «Яковлевский» на 1 января 2006 год. (Форма № 1,2,3,4,5)
6. Бланк маршрутного листа и требования к составлению маршрутного листа
7. Годовой отчет Текстильного Холдинга «Яковлевский» за 2005 г.
8. Договор поставки Текстильного Холдинга «Яковлевский»
9. История и современный профиль Холдинга «Яковлевский»
10. Основные показатели работы Текстильного Холдинга «Яковлевский» за 2005 год.
11. Пояснительная записка к годовому отчету Текстильного Холдинга «Яковлевский» за 2005 год.
12. Регламент планирования выполнения заказов клиентов по направлению «Домашний Текстиль». Утвержден генеральным директором Яблоков С.М.- Москва, 2006г
13. Стандарт продаж ОАО ТТД «Яковлевский», 2005 год
14. Стратегический план Текстильного Холдинга «Яковлевский» за 2003-2005 г.
15. http://www.yandex.ru/