**Контрольная: Информационное обеспечение финансового управления**

|  |
| --- |
| Контрольная работа по предмету:  «Теоретические основы финансового менеджмента».  Тема: Информационное обеспечение финансового управления. Финансовая информация о деятельности предприятия.  Факультет: финансово-учетный  Отделение: заочное  Выполнила: студентка V курса  Проверил:  Мурманск  2005 |

**Содержание:**

[Введение. 3](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373308)

[1.Значение и сущность информации. 5](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373309)

[1.1. Определение информации. 5](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373310)

[2. Информационная база. 8](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373311)

[2.1. Характеристика информационной базы. 8](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373312)

[2.2. Финансовая информация о деятельности предприятия.](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html" \l "_Toc118373313)

[Бухгалтерская отчетность. 10](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html" \l "_Toc118373313)

[2.3. Цели, формы, системы и методы финансового анализа.](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html" \l "_Toc118373314)

[Программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html" \l "_Toc118373314)

[предприятия. 12](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html" \l "_Toc118373314)

[2.4. Показатели, используемые для оценки финансового состояния предприятий. 20](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373315)

[2.5. Ограничения и специфические проблемы анализа коэффициентов. 29](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373316)

[Заключение. 32](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373317)

[Список литературы: 34](http://works.tarefer.ru/55/100334/index.html#_Toc118373318)

**Введение**

В современных условиях мирового социально-экономического развития, особенно

важной областью стало информационное обеспечение процесса управления, которое

состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия

обоснованных управленческих решений.

Перед управляющим органом обычно ставятся задачи получения информации, ее

переработки, а также генерирования и передачи новой производной информации в

виде управляющих воздействий. Такие воздействия осуществляются в оперативном

и стратегических аспектах и основываются на ранее полученных данных, от

достоверности и полноты которых во многом зависит успешное решение многих

задач управления.

Нельзя не отметить, что любые принимаемые решения требуют обработки больших

массивов информации; компетентность руководителя зависит не столько от

прошлого опыта, сколько от владения достаточным количеством информации о

быстро меняющейся ситуации и умения ею воспользоваться.

Это необходимо знать и понимать будущим руководителям. Не вызывает сомнения

тот факт, что ключом к успеху будет являться умение четко ориентироваться в

потоке информации и умение эффективно воспользоваться этой информацией.

Для финансового менеджера наибольшую ценность имеет бухгалтерская отчетность.

Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» (ст. 2) бухгалтерская

отчетность - это «еди­ная система данных об имущественном и финансовом

положе­нии организации и о результатах ее хозяйственной деятельности,

составляющаяся на основе данных бухгалтерского учета по установленным

формам».

Умение анализировать текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия

входит в число основных требова­ний, предъявляемых к финансовому менеджеру.

**1.Значение и сущность информации**

**1.1. Определение информации**

“Информация (от латинского informatio - разъяснение, изложение),

первоначально - сведения, передаваемые людьми устным, письменным или другим

способом (с помощью условных сигналов, технических средств, и т.д.); с

середины 20 века общенаучное понятие, включающее обмен сведениями между

людьми, человеком и автоматом, автоматом и автоматом». Наиболее

примечательное свойство информации - способность вызывать изменения. Когда

люди узнают что-то новое, они начинают жить по-другому, меняются и их

потребности в информационных услугах. Непременным условием выживания в

условиях рынка и сохранения конкурентоспособности является адаптация к

изменяющимся потребностям. Практически ценность информации прямо

пропорциональна той роли, которую она играет в принятии решений, и тому, что

поставлено на карту этим решением. Ценность информации определяется тем, как

вы распорядитесь ею. Сама по себе она стоит немного.

Информация, призванная обеспечить принятие решений, вносит существенный вклад

в решение. Она становится фактором производства и подобно труду, материалам и

капиталу создает богатства. В этой своей функции информация является

элементом конкурентоспособности, равным по значению умелости менеджмента.

Информация состоит из всех объективных фактов и всех предположений, которые

влияют на восприятие человеком, принимающим решение, сущности и степени

неопределенностей, связанных с данной проблемой или возможностью. Все, что

потенциально позволит снизить степень неопределенности, будь то факты,

оценки, прогнозы, обобщенные связи или слухи, должно считаться информацией.

Информация сама по себе не существует. Существуют лишь данные, из которых

можно получить информацию.

К исходным данным, потенциально несущим информацию, предъявляются различные

требования, в том числе:

1) *значимость,* которая определяет, насколько привлекае­мая информация

влияет на результаты финансовых решений;

2) *полнота,* которая характеризует завершенность круга ин­формативных

показателей, необходимых для проведения ана­лиза, планирования и принятия

управленческих решений;

3) *достоверность,* которая определяет, насколько форми­руемая информация

адекватно отражает реальное состояние и результаты финансовой деятельности,

характеризует внешнюю финансовую среду. Достоверность в значительной степени

опре­деляется надежностью источника (например, данные бухгалтер­ского учета и

данные, циркулирующие на фондовом рынке);

4) *своевременность,* которая характеризует соответствие формируемой

информации потребности в ней по периоду ее использования. Для финансового

менеджмента имеют значение не данные вообще, а данные в нужном объеме и в

нужное вре­мя;

5) *понятность,* которая определяется простотой ее постро­ения,

соответствия и определенным стандартом представления и доступностью понимания

теми категориями пользователей, для которых она предназначена;

6) *релевантность* (избирательность), определяющая доста­точно высокую

степень используемости формируемой инфор­мации в процессе управления финансовой

деятельностью пред­приятия;

7) *сопоставимость,* которая определяет возможность срав­нительной оценки

стоимости и результатов финансовой деятель­ности, возможность проведения

сравнительного финансового анализа предприятия;

8) *эффективность,* которая означает, что затраты по при­влечению

определенных информационных показателей не дол­жны превышать эффект, получаемый

в результате их исполь­зования;

9) *необходимая достаточность,* которая отражает необхо­димые для

конкретного предприятия объем и точность инфор­мации. Содержание системы

информационного обеспечения фи­нансового менеджмента, ее широта и глубина

определяются от­раслевыми особенностями деятельности предприятий, их

орга­низационно-правовой формой функционирования и др.

**2. Информационная база.**

**2.1. Характеристика информационной базы.**

Основу информационного обеспечения составляет **информа­ционная база,** в

состав которой входят пять укрупненных бло­ков (рис. 2).



Информационная база финансового менеджмента



|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |



Сведения Финансовые Бухгалтерская

Статистические Несистемные

регулятивно- сведения отчетность

данные данные

правового нормативно-

финансового

характера справочного

характера

характера

Рис. 2. Структура информационной базы процесса управления финансами

**Первый блок** включает в себя законы, постановления и дру­гие нормативные

акты, положения и документы, определяю­щие правовую основу финансовых

институтов, рынка ценных бумаг.

**Во второй блок** входят нормативные документы государствен­ных органов

(Министерства финансов РФ, Банка России и др.), международных организаций и

различных финансовых инсти­тутов, содержащие требования, рекомендации и

количествен­ные нормативы в области финансов к участникам рынка (поло­жение о

выплате дивидендов по акциям и процентов по обли­гациям, сообщения Минфина РФ о

различных процентных став­ках и т. п.).

**Третий блок** включает бухгалтерскую отчетность, которая является наиболее

информативным и надежным источником, характеризующим имущественное и финансовое

положение предприятия.

**Четвертый блок** включает сведения финансового характе­ра, публикуемые

органами государственной статистики, бир­жами и специализированными

информационными агентствами. Стоит отметить, что этот раздел информационного

обеспечения пока еще недоста­точно развит в России, хотя, по опыту развитых

стран, имен­но он является наиболее существенным для принятия решений в области

управления финансами.

**Пятый блок** содержит сведения, не имеющие непосредствен­ного отношения к

информации финансового характера или ге­нерируемые вне какой-либо устойчивой

информационной сис­темы (например, официальная статистика, имеющая

общеэко­номическую направленность, данные аудиторских компаний, данные,

публикуемые в различных средствах массовой инфор­мации, неофициальные данные и

т. п.).

По аналитическим возможностям рассмотренные источники информации можно

разделить на две большие группы:

1) характеризующие собственное имущественное и финан­совое положение

предприятия;

2) характеризующие окружающую среду (прежде всего ры­нок ценных бумаг).

Основу первой группы составляет бухгалтерская отчетность, основу второй

группы - статистическая финансовая информа­ция.

**2.2. Финансовая информация о деятельности**

**предприятия. Бухгалтерская отчетность.**

Для финансового менеджера наибольшую ценность имеет **бухгалтерская**

**отчетность.** Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» (ст. 2)

бухгалтерская отчетность - это «еди­ная система данных об имущественном и

финансовом положе­нии организации и о результатах ее хозяйственной

деятельности, составляющаяся на основе данных бухгалтерского учета по

установленным формам».

Статьей 13 Закона определен состав бухгалтерской отчетно­сти коммерческой

организации:

- бухгалтерский баланс;

- отчет о прибылях и убытках;

- приложения к ним, предусмотренные нормативными ак­тами;

- аудиторское заключение;

- пояснительная записка.

В данный набор входят достаточно разноплановые докумен­ты как по структуре,

так и по источникам возникновения.

Состав бухгалтерской отчетности уточняется в приказах Минфина РФ «О годовой

(квартальной) бухгалтерской отчетнос­ти организаций».

В частности, в состав годовой отчетности за 2000 г. согласно приказу от 13

января 2000 г. № 4н входили:

а) бухгалтерский баланс (форма № 1);

б) отчет о прибылях и убытках (форма № 2);

в) отчет об изменениях капитала (форма № 3);

г) отчет о движении денежных средств (форма № 4);

д) приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5);

е) пояснительная записка;

ж) аудиторское заключение;

з) некоммерческим организациям рекомендуется: включать в состав годовой

бухгалтерской отчетности - отчет о целевом ис­пользовании полученных средств

(форма № 6).

Умение анализировать текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия

входит в число основных требова­ний, предъявляемых к финансовому менеджеру.

**2.3. Цели, формы, системы и методы финансового**

**анализа. Программа углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности**

**предприятия**

По целям осуществления финансовый анализ подразделяет­ся на различные формы:

1. По организации проведения:

- внутренний финансовый анализ, который проводится фи­нансовыми менеджерами

предприятия и его владельцами с ис­пользованием всей совокупности имеющейся

информации;

- внешний финансовый анализ, который осуществляют ра­ботники налоговых

органов, аудиторских фирм, коммерческих банков, страховых компаний.

2. По объему аналитического исследования:

- полный финансовый анализ, который проводится с целью изучения всех аспектов

и всех характеристик финансового состояния и финансовой деятельности

предприятия в комп­лексе;

- тематический финансовый анализ, который ограничивает­ся изучением отдельных

сторон финансовой деятельности и от­дельных характеристик финансового

состояния предприятия, например, финансовая устойчивость, уровень текущей

плате­жеспособности и т. п.).

3. По объекту финансового анализа:

- анализ финансовой деятельности предприятия в целом;

- анализ финансовой деятельности отдельных структурных подразделений

предприятия (цех, участок, отдел, «центр от­ветственности»);

- анализ отдельных финансовых операций предприятия.

4. По периоду проведения:

- предварительный финансовый анализ (например, отдель­ных ценных бумаг при

принятии решений о направлениях дол­госрочных финансовых вложений и т. п.);

- текущий (оперативный) финансовый анализ, который про­водится в контрольных

целях в процессе реализации отдельных финансовых планов для оперативного

воздействия на ход фи­нансовой деятельности;

- последующий (ретроспективный) финансовый анализ, ко­торый осуществляется

предприятием за отчетный период (ме­сяц, квартал, год). Он позволяет глубже и

полнее проанализи­ровать финансовое состояние и результаты финансовой

деятель­ности предприятия в сравнении с предварительным и текущим анализом.

Для решения конкретных задач финансового менеджмента применяется ряд

специальных систем и методов анализа, по­зволяющих получить количественную

оценку результатов фи­нансовой деятельности:

1. *Горизонтальный* (трендовый) финансовый анализ, кото­рый базируется на

изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени.

2. *Вертикальный* (структурный) финансовый анализ, кото­рый базируется на

структурном разложении показателей фи­нансовой отчетности предприятия

(рассчитывается удельный вес, отдельных структурных составляющих

агрегированных финан­совых показателей).

3. *Сравнительный* финансовый анализ, который базируется на составлении

значений отдельных групп аналогичных показателей между собой (рассматриваются

размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей).

4. *Анализ финансовых коэффициентов* (R-анализ), который базируется на

расчете соотношений различных абсолютных по­казателей между собой;

5. *Интегральный финансовый анализ,* который позволяет по­лучить наиболее

углубленную (многофакторную) оценку усло­вий формирования отдельных

агрегированных финансовых по­казателей (например, система фирмы Du Pont,

объективно ори­ентированная система Microsoft, интегральная система

портфель­ного заказа).

Успешность анализа определяется различными факторами. Большинство авторов

рекомендует придерживаться пяти основ­ных принципов:

1. Прежде чем начать выполнение аналитических процедур, необходимо составить

достаточно точную программу анализа (включая составление макетов таблиц,

алгоритмов расчета по­казателей и требуемых источников информационного и

норма­тивного обеспечения)

2. Схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному».

3. Любые отклонения (позитивные и негативные) от норма­тивных или плановых

значений должны тщательно анализиро­ваться для выявления основных факторов,

вызвавших зафикси­рованные отклонения и обоснованность принятой системы

пла­нирования.

4. Обоснованность используемых критериев, т. е., отбирая по­казатели,

необходимо формулировать логику их объединений в совокупность.

5. Выполняя анализ, не нужно стремиться к высокой точно­сти оценок; как

правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденции и

закономерностей.

При выполнении анализа следует особо отметить важность проработки и

однозначной идентификации аналитических алго­ритмов, так как в учебно-

методической литературе описано большое количество показателей, разнообразных

по названиям и методам расчета в зависимости от пристрастий автора (т. е.

даже широко распространенные показатели могут иметь нео­динаковую трактовку,

поэтому, сравнивая показатели разных предприятий, нужно быть уверенным, что

их значения рассчи­таны по одному и тому же алгоритму).

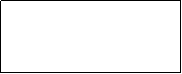
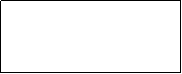
Анализ имущественного и финансового состояния может выполняться с различной

степенью детализации в зависимости от имеющейся информации, степени владения

методиками ана­лиза, временного параметра, наличия технических средств для

выполнения расчетов и т. п.

Логика методики анализа может быть описана следующей схемой:



Начало отчетного Конец

отчетного

периода

периода

ЭП0

ЭП1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

ФП0 ИП0 + ФР

= ИП1 ФП1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

с позиции ликвидности и платежеспособности

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

с позиции финансовой устойчивости

Рис.3. Логика содержания методики анализа финансово-хозяйственной деятельности.

ЭП — экономический потенциал предприятия;

ИП — имущественный потенциал предприятия;

ФП — финансовое состояние предприятия;

ФР — финансовые результаты за отчетный период

В экономической литературе имеются различные подходы к определению понятия

экономического потенциала. В данном слу­чае под экономическим потенциалом

понимается способность предприятия достигать поставленные перед ним цели,

используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

Для формализованного описания экономического потенциа­ла можно использовать

бухгалтерскую отчетность. В этом слу­чае выделяют две стороны экономического

потенциала: имуще­ственное и финансовое положение предприятия. Имуществен­ное

положение характеризуется величиной, составом и состоя­нием активов (в первую

очередь долгосрочных), которыми владеет и распоряжается предприятие.

Финансовое положение оп­ределяется достигнутыми за отчетный период

финансовыми результатами. Целью предварительного анализа является

оперативная, наглядная и простая оценка финансового состояния и динамика

развития предприятия. Такой анализ рекомендуется выполнять в три этапа:

1. Подготовительный.

2. Предварительный обзор бухгалтерской отчетности.

3. Экономические чтение и анализ отчетности.

*Цель первого этапа* - принять решение о целесообразности анализа

финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Эти задачи решаются

путем ознакомления с аудиторс­ким заключением (стандартным или нестандартным)

"и проведе­нием визуальной и простейшей счетной проверки отчетности по

формальным признакам и по существу (например, определяет­ся наличие всех

необходимых форм и приложений, реквизитов и подписей, проверяется валюта

баланса и все промежуточные итоги, взаимная увязка показателей отчетных форм и

основные контрольные формы соотношения между ними и т. п.)

*Цель второго этапа -* ознакомление с годовым отчетом или пояснительной

запиской к бухгалтерской отчетности. Это необ­ходимо для того, чтобы оценить

условия работы в отчетном пе­риоде, определить тенденции основных показателей

деятельно­сти и качественные изменения в имущественном и финансовом положении

предприятия.

Анализируя тенденции основных показателей, необходимо принимать во внимание

влияние искажающих факторов (на­пример, инфляции), ограничения в

бухгалтерском балансе (на­пример, баланс историчен по природе, отражает

статус-кво и т. п.) и наличие статей, имеющие характер регуляторов,

за­вышающих его валюту.

При чтении отчетности необходимо обращать внимание на так называемые «больные

статьи», которые могут свидетель­ствовать о недостатках в работе предприятия

в явном или заву­алированном виде (например, «Непокрытые убытки прошлых лет»,

«Непокрытый убыток отчетного года» (форма № 1), «Кре­диты и займы, не

погашенные в срок», «Кредиторская задол­женность просроченная» (форма № 5) и

т. п.).

*Целью третьего этапа* является обобщенная оценка резуль­татов

хозяйственной деятельности и финансового состояния пред­приятия.

Такой анализ проводится с той или иной степенью детализа­ции, в интересах

различных производителей.

В общем виде методикой экспресс-анализа отчета (отчетнос­ти)

предусматривается анализ ресурсов и их структуры, результатов хозяйствования,

эффективности использования соб­ственных и заемных средств. Смысл

оперативного анализа - отбор наибольшего количества наиболее существенных и

срав­нительно несложных в исчислении показателей и постоянное отслеживание их

динамики. Отбор субъективен и проводится аналитиком. Один из вариантов отбора

аналитических показате­лей приведен в табл. 1.

*Таблица 1.*

Совокупность аналитических показателей

|  |  |
| --- | --- |
| Направление (процедура) анализа | Показатель |
| **1. Оценка экономического потенциала субъекта хозяйствования** | |
| 1.1. Оценка имущественного положения | 1. Величина основных средств и их доля в общей сумме активов.  2. Коэффициент износа основных средств.  3. Общая сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия. |
| 1.2. Оценка финансового положения | 1. Величина собственных средств и их доля положения в общей сумме источников  2. Коэффициент текущей ликвидности  3. Доля собственных оборотных средств в общей их сумме  4. Доля долгосрочных заемных средств в общей сумме источников  5. Коэффициент покрытия запасов |
| 1.3. Наличие «больных» статей в отчетности | 1. Убытки статей в отчетности  2. Ссуды и займы, не погашенные в срок  3. Просроченная дебиторская и кредитор­ская задолженность |
| **2. Оценка результативности финансово-хозяйственной деятельности** | |
| 2.1. Оценка прибыльности | 1. Прибыль  2. Рентабельность операционная  3. Рентабельность основной деятельности |
| 2.2. Оценка динамичности | 1. Сравнительные темпы роста выручки, прибыли и совокупного капитала  2. Оборачиваемость активов  3. Продолжительность операционного и фи­нансового цикла |
| 2.3. Оценка эффективности использования экономического потенциала | 1. Рентабельность авансированного (совокупного) капитала 2. Рентабельность собственного капитала |

Оперативный анализ может завершаться выводом о целесо­образности (или

необходимости) более углубленного и деятель­ного анализа финансовых

результатов и финансового положе­ния.

Цель этого анализа — более подробная характеристика иму­щественного и

финансового положения предприятия, резуль­татов его деятельности в отчетном

периоде и возможностей раз­вития в перспективе. Степень детализации зависит

от желания аналитика. В общем виде программа углубленного анализа мо­жет быть

представлена следующим образом.

Анализ может выполняться одним из двух способов:

а) на основании исходный отчетности;

б) на основании аналитическо­го баланса-нетто. Большинство аналитиков

используют второй способ, так как баланс не свободен от определенных

искажений.

Построение аналитического баланса преследует две цели:

- повысить реальность учетных оценок имущества в целом и отдельных его

компонентов, что достигается проведением до­полнительной очистки баланса от

имеющихся в нем регулятивов;

- представить баланс в форме, облегчающей расчет основ­ных аналитических

коэффициентов, что достигается построе­нием углубленного (свернутого) баланса

путем агрегирования не­которых однородных по составу элементов балансовых

статей и их перекомпоновки (тем самым может быть резко сокращено число статей

баланса, повышена его наглядность).

В общем виде программа углубленного анализа финансово-хозяйственной

деятельности предприятия может выглядеть сле­дующим образом:

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта

хозяйствования.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяй­ственной деятельности.

1.2. Выявление «больных» статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

2.1. Оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном поло­жении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности и платежеспособности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйствен­ной деятельности

субъекта хозяйствования.

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

3.4. Система показателей оценки финансового состояния. Содержание и

результативность анализа зависят от многих факторов, условий и ограничений. В

их числе — обоснованная система показателей.

**2.4. Показатели, используемые для оценки финансового состояния предприятий.**

В настоящее время в мировой учетно-аналитической прак­тике известны десятки

показателей, используемых для оценки финансового состояния предприятий.

Сложилась определенная классификация. *Большинство экономистов выделяют*

*следующие группы показателей:*

- ликвидности;

- финансовой устойчивости;

- деловой активности;

- рентабельности;

- отражающие положение на рынке ценных бумаг. Подавляющая часть показателей

рассчитывается по данным баланса и отчета о прибылях и убытках

(непосредственно по данным отчетности или с помощью уплотненного

аналитическо­го баланса).

Финансовое положение предприятия с позиции краткосроч­ной перспективы

оценивается показателями ликвидности и пла­тежеспособности.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают особенность его

трансформироваться в денежные средства, а степень лик­видности определяется

продолжительностью временного перио­да, в течение которого эта трансформация

может быть осуще­ствлена. То есть, чем короче период трансформации, тем выше

ликвидность данного вида актива. Основным признаком ликвид­ности считается

формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над

краткосрочными пассивами. Уровень лик­видности предприятия оценивается с

помощью коэффициентов ликвидности. Ликвидность не тождественна

платежеспособности.

Платежеспособность означает наличие у предприятия де­нежных средств и их

эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности,

требующей немедленного по­гашения. Основными признаками платежеспособности

являются наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете и отсутствие

просроченной кредиторской задолженности.

Ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспо­собностью, поэтому

коэффициенты ликвидности обычно изме­няются в некоторых предсказуемых

границах. А показатели пла­тежеспособности - весьма изменчивы буквально со

дня на день. Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помо­щью

абсолютных и относительных показателей.

Основным абсолютным показателем считается величина **соб­ственных оборотных**

**средств (СОС),** который рекомендуют счи­тать по формуле:

*СОС = Оборотные активы - Краткосрочные обязательства.*

*(1.1)*

Из относительных показателей можно выделить следующие:.

- коэффициент текущей ликвидности;

- коэффициент срочной (быстрой) ликвидности;

- коэффициент абсолютной ликвидности.

**Коэффициент текущей ликвидности (КЛТ)** дает общую оцен­ку

ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей обо­ротных средств (текущих

активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих

обязательств) и рассчитывается по формуле:

*Оборотные активы*

*КЛТ= \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*.* (1.2.)

*Краткосрочные обязательства*

Значение этого показателя существенно изменяется по от­раслям и видам

деятельности. Рекомендуемое значение - от 1 до 2 (иногда 3). Превышение этих

границ считается нежела­тельным, поскольку может свидетельствовать о

нерациональ­ной структуре капитала.

**Коэффициент срочной ликвидности** исчисляется по более узкому кругу

оборотных активов, т. е. из расчета исключена наи­менее ликвидная часть -

производственные запасы.

*Дебиторская задолженность + Денежные средства*

*КЛС=*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.3.)*

*Краткосрочные обязательства*

По международным стандартам уровень коэффициента дол­жен быть равен 1. В

России его оптимальное значение опреде­лено на уровне 0,7-0,8.

**Коэффициент абсолютной ликвидности** (платежеспособнос­ти) является

наиболее жестким критерием ликвидности пред­приятия. Он показывает, какая часть

краткосрочных заемных обязательств может быть погашена немедленно за счет

имею­щихся денежных средств.

*Денежные средства*

*КЛА=*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.4.)*

*Краткосрочные обязательства*

В западной практике коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается редко,

и рекомендаций по его значению прак­тически нет. В России его оптимальный

уровень считается рав­ным 0,2-0,25.

**Финансовая устойчивость** является одной из важнейших ха­рактеристик

финансового состояния предприятия с позиции дол­госрочной перспективы. Она

связана прежде всего с общей фи­нансовой структурой предприятия, со степенью

его зависимос­ти от кредиторов и инвесторов. Количественно финансовая

ус­тойчивость может оцениваться двояко:

1. С позиции структуры источников средств.

2. С позиции расходов, связанных с обслуживанием внешних источников.

Соответственно выделяют две группы показателей: коэффи­циенты капитализации и

коэффициенты покрытия.

К первой группе относят следующие основные показатели.

**Коэффициент финансовой независимости** характеризует долю собственности

владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его

деятельность:

*Собственный капитал*

*КФН = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.5.)*

*Всего источников средств*

Чем выше значение этого коэффициента, тем более финан­сово устойчиво,

стабильно и независимо предприятие.

**Коэффициент маневренности** собственного капитала пока­зывает, какая часть

собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.

е. вложена в оборот­ные средства, а какая часть капитализирована:

*Собственные оборотные средства*

*КМ  =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.6.)*

*Собственный капитал*

Значение этого показателя существенно изменяется от струк­туры капитала и

отраслевой принадлежности предприятия. Коэффициент обеспеченности

собственными средствами:

*Капитал и резервы - внеоборотные активы*

*КОСС  =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.7.)*

*Оборотные активы*

Ко второй группе относят:

Коэффициент обеспеченности процентов к уплате:

*Прибыль до вычета процентов и налогов*

*КОПУ =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.8.)*

*Процент к уплате*

Очевидно, что значение коэффициента должно быть боль­ше единицы, иначе нельзя

полностью рассчитаться с внешними инвесторами по текущим обязательствам.

Коэффициент покрытия постоянных финансовых расходов:

*Прибыль до вычета процентов и налогов*

*КПФР =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*(1.9.)*

*Проценты к уплате + расходы по финансовой аренде*

Снижение величин КОПУ и КПФР свидетельствует о повыше­нии

степени финансового риска.

Следует отметить, что в настоящее время значение коэф­фициентов покрытия для

российских предприятий можно рас­считать лишь в рамках внутреннего анализа

из-за системы бух­галтерского учета.

**Коэффициенты деловой активности** позволяют проанализи­ровать, насколько

эффективно предприятие использует свои средства. Чаще всего к этой группе

относят различные показа­тели оборачиваемости. Эти показатели имеют большое

значе­ние, поскольку скорость оборота оказывает непосредственное влияние на

платежеспособность предприятия.

В финансовом менеджменте наиболее часто используются следующие показатели

оборачиваемости:

**Коэффициент оборачиваемости активов** характеризует эф­фективность

использования предприятием всех имеющихся ре­сурсов, независимо от источников

их привлечения, т. е. показы­вает, сколько раз в год совершается полный цикл

производства и обращения:

*Выручка от реализации*

*КОА =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*(1.10.)*

*Актив баланса*

Этот коэффициент изменяется в зависимости от отрасли, особенностей

производственного процесса.

**Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженно­сти** показывает,

сколько предприятию требуется оборотов для оплаты выставленных ему счетов:

*Себестоимость реализованной продукции*

*КОКЗ =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.11.)*

*Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности*

**Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженнос­ти** показывает,

сколько раз в среднем дебиторская задолжен­ность превращалась в денежные

средства в течение отчетного периода:

*Выручка от реализации*

*КОДЗ =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.12.)*

*Среднегодовая чистая дебиторская задолженность*

Эти показатели сравниваются со среднеотраслевыми пока­зателями.

**Коэффициент оборачиваемости материально-производствен­ных запасов**

отражает скорость реализации этих запасов:

*Себестоимость реализованной продукции*

*КОЗ =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.*

*(1.13.)*

*Среднегодовая стоимость материально -производственных запасов*

В целом, чем выше показатель оборачиваемости запасов, тем меньше средств

связано в этой наименее ликвидной статье обо­ротных средств, тем более

ликвидную структуру они имеют и тем устойчивее финансовое положение

предприятия (при про­чих равных условиях).

Длительность финансового цикла. По этому показателю оп­ределяют, сколько дней

в среднем требуется для производства, продажи и оплаты продукции предприятия:

*ДФЦ = Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях +*

*Оборачиваемость материально-производственных запасов в днях.*

*(1.14.)*

**Коэффициенты рентабельности** показывают, насколько прибыльна деятельность

предприятия. В зависимости от того, с чем сравнивается выбранный показатель

прибыли, выделяют две группы коэффициентов рентабельности:

1) рентабельность инвестиций (капитала);

2) рентабельность продаж.

К первой группе относят следующие показатели:

**Коэффициент рентабельности активов** показывает, сколь­ко денежных единиц

потребовалось предприятию для получе­ния одной денежной единицы прибыли,

независимо от источни­ка привлечения этих средств:

*Чистая прибыль*

*РО =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.15.)*

*Среднегодовая стоимость активов*

Этот показатель является важнейшим индикатором конку­рентоспособности

предприятия.

**Коэффициент рентабельности собственного капитала** позво­ляет определить

эффективность использования капитала и срав­нить этот показатель с возможным

получением дохода от аль­тернативных решений:

*Чистая прибыль*

*РСК =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.16.)*

*Собственный капитал*

Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц

чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная собственниками

предприятия.

Ко второй группе относят:

Валовая рентабельность продаж:

*Валовая прибыль*

*РВП =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.17.)*

*Выручка от реализации*

Рентабельность реализованной продукции:

*Операционная прибыль*

*РРП =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.18.)*

*Выручка от реализации*

Чистая рентабельность реализованной продукции:

*Чистая прибыль*

*РЧР =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.19.)*

*Выручка от реализации*

**Показатели оценки рыночной активности.** Этот раздел ана­лиза выполняется

финансовыми менеджерами предприятий, зарегистрированных на фондовых биржах и

котирующих там свои ценные бумаги, а также любыми участниками фондового рынка.

Анализ не может быть выполнен непосредственно по данным бухгалтерской

отчетности - нужна дополнительная ин­формация. Кроме того, привлекают внешнюю

информацию о положении предприятия на рынке ценных бумаг. Основными

показателями, используемыми в расчетах, являются: количе­ство выпущенных акций,

рыночная цена обыкновенной акции, размеры выплачиваемых по акциям дивидендов:

*Чистая прибыль - Дивиденды по привилегированным акциям*

*Прибыль (доход) =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*. (1.20.)*

*на акцию Число обыкновенных акции*

Этот показатель в значительной степени влияет на рыноч­ную цену акции. Его

рост способствует увеличению операций с ценными бумагами данного предприятия,

повышению его инве­стиционной привлекательности:

*Рыночная цена акции*

*Ценность акции =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.21.)*

*Доход на акцию*

Этот коэффициент служит индикатором спроса на акции дан­ного предприятия и

показывает, сколько согласны платить инвесторы в данный момент за один рубль

прибыли на акцию:

*Дивиденд по акции*

*Дивидендная доходность = \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*. (1.22.)*

*Рыночная цена акции*

Этот показатель характеризует процент возврата на капи­тал, вложенный в акции

предприятия. Это прямой эффект:

*Дивиденд, выплачиваемый по акции*

*Дивидендный выход =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .*

*(1.23.)*

*Прибыль на акцию*

Этот коэффициент показывает долю чистой прибыли, вып­лаченной акционерам в

виде дивидендов. Значение коэффици­ента зависит от инвестиционной политики

предприятия.

*Рыночная цена акции*

*Коэффициент котировки акции =*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ . (1.24.)*

*Книжная (учетная) цена акции*

Книжная цена характеризует долю собственного капитала, приходящегося на одну

акцию; она складывается из номиналь­ной стоимости, доли эмиссионной прибыли и

доли накопленной и вложенной в развитие предприятия прибыли. Значение

коэф­фициента котировки больше единицы означает, что потенци­альные

акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую

бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акцию в данный

момент.

**2.5. Ограничения и специфические проблемы анализа коэффициентов.**

Анализ рыночной активности не сводится только к расчету коэффициентов.

Предполагается использование специальных аналитических методов, разработанных

в рамках финансовой математики.

Хотя анализ коэффициентов и обеспечивает полезную ин­формацию о

производственной деятельности предприятия и его финансового положения, он,

тем не менее, связан с некоторы­ми специфическими проблемами и ограничениями,

требующи­ми тщательности при его проведении.

1. Многие крупные предприятия проводят свои операции в нескольких различных

подразделениях (филиалах), функцио­нирующих в рамках совершенно различных

секторов экономи­ки (отраслей). В этом случае достаточно трудно разработать

последовательный набор средних по отрасли показателей, не­обходимых для

сравнения. Эта причина объясняет большую эф­фективность подобного анализа для

малых, узкоспециализиро­ванных предприятий, чем для больших, многоотраслевых.

2. Большинство предприятий желает быть лучше среднего предприятия в своей

отрасли, поэтому простое соответствие средней по отрасли производительности

еще не означает хоро­шего результата деятельности. В качестве цели высокого

уров­ня эффективности производства предпочтительно ориентировать­ся на

коэффициенты предприятий, занимающих лидирующее положение в отрасли.

3. Инфляция сильно отражается на балансовых отчетах пред­приятий:

зарегистрированная стоимость часто существенно отличается от «реальной»

стоимости. Кроме того, поскольку это касается как амортизационных платежей,

так и затрат на то­варно-материальные запасы, то такая ситуация также не

мо­жет не сказываться и на прибыли. Следовательно, анализ коэффициентов

одного предприятия за определенный период време­ни или сравнительный анализ

предприятий в разные периоды времени должен проводиться тщательно и

продуманно.

4. Сезонные факторы тоже способны сказаться на результа­тах анализа

коэффициентов, например, коэффициент оборачи­ваемости активов для предприятий

по переработке продуктов питания могут сильно различаться по месяцам. Остроту

данной проблемы можно минимизировать, если при расчетах таких коэффициентов,

как оборачиваемость, использовать средние месячные показатели по товарно-

материальным запасам.

5. Для того чтобы сделать свои фактические отчеты более привлекательными в

глазах специалистов в области кредитова­ния, предприятия могут использовать

методы «украшения вит­рин». Например, перед отчетом 29.12 получить займ,

продер­жать до 5.01 и погасить 5.01. В результате улучшатся коэффи­циенты

покрытия и критические оценки ликвидности. Баланс станет более благополучным.

Однако улучшение носит времен­ный характер.

6. Различная практика деятельности и бухгалтерского учета способна помешать

сравнительному анализу. Оценка товарно-материальных запасов и методы

начисления амортизации могут сказаться на показателях финансовых отчетов и,

таким обра­зом, нарушить сравнение показателей отдельных предприятий,

использующих разные процедуры бухгалтерского учета. Кроме того, если одно

предприятие арендует значительную часть сво­его производственного

оборудования, то его активы могут быть ниже относительно объема продаж,

поскольку арендуемые ак­тивы отражаются на забалансовых счетах. Поэтому

аренда ис­кусственно улучшит коэффициенты задолженности и коэффи­циенты

оборачиваемости.

7. Сложно говорить о том, является ли конкретный коэффи­циент «хорошим» или

«плохим». Например, высокий коэффици­ент покрытия может указывать как на

сильную позицию лик­видности, являясь хорошим признаком, так и на избыток

на­личного денежного капитала, являясь плохим признаком, по­скольку

избыточный наличный денежный капитал в банке не считается доходным активом.

По аналогии с этим высокий коэффициент оборачиваемости основных средств может

указывать на предприятие, эффективно использующее активы, или на предприятие,

имеющее недостаточный оборотный капитал и просто не способное приобрести

достаточно активов.

8. У предприятия могут быть одни коэффициенты, которые выглядят «хорошими», и

другие, которые выглядят «плохими», затрудняя оценку того, к чему относится

предприятие, судя по его балансу, к сильным или слабым. В этом случае можно

при­менять статистические методы для анализа чистого эффекта от использования

некоторых коэффициентов. Многие банки исполь­зуют статистические методы для

анализа финансовых коэффи­циентов предприятий и на основе их анализа проводят

класси­фикацию предприятий по вероятности возникновения финансо­вых

затруднений (дискриминантный анализ - методика Сбербанка).

Анализ коэффициентов полезен, однако следует помнить о перечисленных

проблемах и необходимости делать поправки. Анализ коэффициентов, проведенный

механически и непроду­манно, просто опасен. Однако при условии его разумного

и вдум­чивого применения он способен дать глубокое понимание дея­тельности

предприятия.

**Заключение**

Ускорение научно-технического прогресса предъявляет все более высокие

требования к информационному обеспечению органов управления. Эффективность

этого вида деятельности, ставящего своей целью подготовку и обоснование

управленческих решений, во многом предопределяет эффективность управления в

целом. Начав со справочно-информационной работы, подразделения информирования

руководящих работников перешли к серьезному анализу и обобщению информации,

выработали методологию и технологию обработки информационных материалов.

Сейчас эти подразделения выполняют функции квалифицированных консультантов,

помогают руководителям сформировать новые варианты, обосновать или

опровергнуть имеющиеся аргументы, осуществлять поиск различных решений.

Повышение эффективности использования информационных систем достигается путем

сквозного построения и совместимости информационных систем, что позволяет

устранить дублирование и обеспечить многократное использование информации,

установить определенные интеграционные связи, повысить степень использования

информации.

Информационное обеспечение предполагает: распространение информации, то есть

представление пользователям информации, необходимой для решения

управленческих, научно-производственных и других вопросов, возникающих в

процессе деятельности; создание наиболее благоприятных условий для

эффективного распространения информации.

Содержание каждой конкретной информации определяется потребностями

управленческих звеньев и вырабатываемых управленческих решений. К информации

предъявляются определенные требования:

- краткость, четкость формулировок, своевременность поступления;

- удовлетворение потребностей конкретных управляющих;

- точность и достоверность, правильный отбор первичных сведений,

оптимальность систематизации и непрерывность сбора и обработки сведений.

Глубокий и тщательный анализ является необходимой предпосылкой принятия

управленческих решений. Без информации и ее анализа невозможно эффективное

функционирование и развитие деятельности фирмы.

Умение анализировать текущую финансово-хозяйственную деятельность предприятия

входит в число основных требова­ний, предъявляемых к финансовому менеджеру.

Анализ имущественного и финансового состояния может выполняться с различной

степенью детализации в зависимости от имеющейся информации, степени владения

методиками ана­лиза, временного параметра, наличия технических средств для

выполнения расчетов и т. п.

Анализ коэффициентов полезен, однако следует помнить о перечисленных

проблемах и необходимости делать поправки. Анализ коэффициентов, проведенный

механически и непроду­манно, просто опасен. Однако при условии его разумного

и вдум­чивого применения он способен дать глубокое понимание дея­тельности

предприятия.

**Список литературы:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая (с

алфавитно-предметным указателем). М.: ИНФРА-М-НОРМА, 2000.

3. Балабанов И. Г. Финансовый анализ и планирование хо­зяйствующего субъекта.

М.: Финансы и статистика, 2001.

4. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005.

5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник. М.: Финансы и

статистика, 2003.

6. Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. Финансы фирмы: Учеб.

пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.

7. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2004