

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Студент 5-го курса Михновец М.В.,
Аспирант Сергиевич Т. В.

*Научный руководитель – д-р экон. наук, проф.
Солодовников С.Ю.*

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

В современной рыночной экономике, характеризующейся развитием разделения труда, организации постоянно сталкиваются с необходимостью выбора производственных и торговых партнеров на внутреннем и внешнем рынках, обеспечивающих надежность и эффективность будущего сотрудничества. При этом «важнейшей формой выражения деловой активности предприятий является величина текущего финансового результата за определенный период» [1, с 3].

Финансовый результат завершает цикл деятельности организации, связанный с производством и реализацией продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности организации обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах.

В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощность, удерживать или привлекать более качественную рабочую силу, выплачивать дивиденды акционерам.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый ре-

зультат деятельности предприятия – это разница между доходами и расходами. Этот показатель свидетельствует об эффективности функционирования предприятия. Финансовый результат представляет собой конечный экономический итог хозяйственной деятельности организации, который выражается в форме прибыли (дохода), убытка или безубыточности деятельности [2, с. 193].

При этом понятие «убыток» также не может дать целостной картины о деятельности предприятия. Так, в ряде случаев, убытки образуются вследствие сбоев в организации производства или невозможности противостоять конкуренции. Вместе с тем зачастую убытки могут образовываться за счет освоения новой продукции, расходов на НИОКР, реконструкции производства, а также других причин объективного характера.

Прибыль как экономическая категория характеризуется развитием конкуренции, свободного ценообразования и частной собственности. Направленность функционирования на получение прибыли является критерием классификации организаций на коммерческие и некоммерческие. Основной целью коммерческих организаций является извлечение прибыли, которая является основным побудительным мотивом осуществления предпринимательской деятельности.

В получении высокой прибыли заинтересованы не только предприниматели (руководители и собственники), но и весь персонал. Экономическая эффективность функционирования организации является гарантом занятости персонала, может влиять на улучшение условий труда, влиять на дополнительное материальное вознаграждение труда и удовлетворение социальных потребностей персонала, повышать социальную эффективность функционирования организации, которая, в свою очередь, служит основой для повышения экономической составляющей эффективности.

Благодаря действию механизмов налоговой системы прибыль субъектов хозяйствования позволяет формировать доходную часть государственных бюджетов всех уровней, создавая тем самым базу экономического и социального развития государства в целом. Ужесточение конкуренции, непостоянство рыночной ситуации, ставят перед организациями необходимость эффективного использования имеющихся в его распоряжении внутренних ресурсов, с одной стороны, а, с другой, – своевременно реагировать на изменяющиеся внешние условия, к которым относятся: финансово-кредитная си-

стема, налоговая политика государства, механизм ценообразования.

Прибыль выражается в абсолютной величине, на основании которой сложно объективную оценку относительно эффективности деятельности организации. Для решения этой задачи используются относительные показатели прибыльности хозяйственной деятельности, важнейшим из которых является рентабельность, выступающая главным объектом и целью финансового менеджмента организаций.

Прибыль характеризует не весь полученный доход, а только его часть, за минусом понесенных затрат на осуществление деятельности. В наиболее общем виде прибыль может быть представлена как функция от двух параметров - доходов и расходов [3, с.152]:

$$P = f(R, E) = R - E,$$

где P – прибыль, руб.;

R – доходы, руб.;

E – расходы, руб.

Несмотря на то, что категория «прибыль» является достаточно изученной, в современной экономической литературе нет единого мнения относительно трактовки этого понятия. Рассмотрим мнение некоторых из них по данному вопросу.

По мнению Л. Н. Нехорошевой, прибыль – это «чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности» [4, с.261]. По мнению Г. В. Савицкой, прибыль – это «часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают предприятия после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности» [5, с.275]. По мнению А. И. Ильина, прибыль – это «часть вновь созданной стоимости и выступает одной из форм чистого дохода общества, образующегося в сфере материального производства» [6, с. 646]. По мнению И. К. Татура, прибыль – это «обобщающий оценочный показатель, который характеризует эффективность коммерческой деятельности организации и является основным источником финансирования затрат на производство и социальное развитие» [7, с.284].

Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности призвана выполнять ряд функций. Во-первых, оценочную функцию, которая заключается в том, что прибыль позволяет изме-

ритель финансовый результат. Во-вторых, распределительную функцию. Прибыль распределяется между предприятием и другими потребителями, а внутри предприятия между акционерами и самим предприятием. В-третьих, стимулирующую функцию, которая обеспечивает создание стимулирующих фондов (цель этих фондов – поддержать интерес работников к росту эффективности производства).

В современной науке и практике выделяют различные показатели прибыли. Классификация прибыли по различным признакам представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация прибыли организации

Признак	Вид прибыли
по видам хозяйственной деятельности	– прибыль от основной (текущей) деятельности; – прибыль от инвестиционной деятельности; – прибыль от финансовой деятельности; – прибыль по иной деятельности.
по составу включаемых элементов	– маржинальная прибыль; – прибыль от реализации продукции, работ, услуг; – прибыль до налогообложения; – чистая прибыль.
по характеру налогообложения	–налогооблагаемая прибыль; –не облагаемую налогом (льготированная) прибыль.
по степени учета инфляционного фактора	–номинальная прибыль; –реальная прибыль.

Источник: собственная разработка.

В практике учета и планирования в настоящий момент времени выделяют следующие виды прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг;
- прибыль (убыток) от текущей деятельности;
- прибыль (убыток) от финансовой деятельности;
- прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;

- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль.

Все перечисленные показатели содержатся в форме № 2 квартальной и годовой бухгалтерской отчетности предприятия — «Отчет о прибылях и убытках».

Процесс формирования чистой прибыли представлен на рисунке 1.

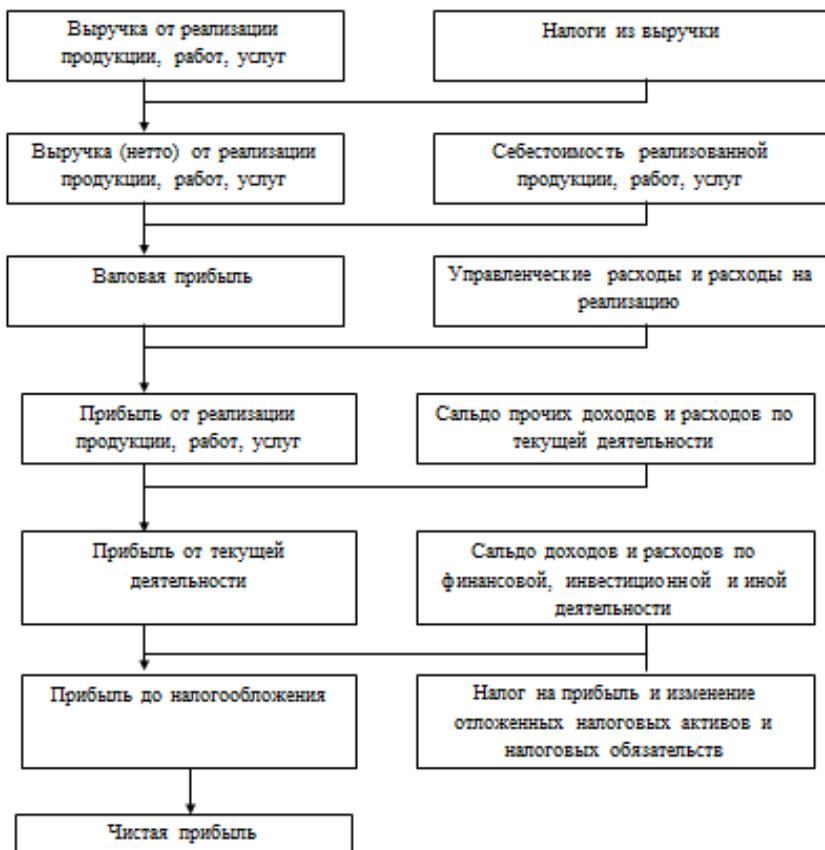


Рисунок 1 - Формирование конечного финансового результата
Источник: собственная разработка.

Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли – это [3, с. 193]:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
- базовый фактор возрастания рыночной стоимости организации;
- индикатор кредитоспособности организации;
- приоритетный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала;
- инструмент конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли.

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса – одной из главных внутренних причин банкротства.

Финансовый результат является главным критерием оценки деятельности для большинства предприятий и характеризуется размером суммы собственного капитала (чистых активов), основным источником которого являются прибыль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности, а также в результате прочих обстоятельств. Вместе с тем, несмотря на то, что прибыль является важнейшим экономическим показателем работы организации, она не характеризует эффективность его работы. Для определения эффективности работы организации необходимо сопоставить результаты с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты. Одним из важнейших показателей эффективности работы организации является рентабельность.

Рентабельность и прибыль – понятия, характеризующие положительный финансовый результат предприятия, однако они имеют принципиальные отличия. Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. [8, с.413].

Рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в

организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности [3, с. 205]. Из сказанного следует, что по изменению рентабельности за ряд периодов можно судить об эффективности работы предприятия, в отличие от изменений показателей прибыли, «так как ее рост может быть результатом добавочных вложений средств на расширение производства и следствием дополнительного привлечения численности работающих» [9, с. 80].

На наш взгляд, наиболее полная классификация показателей рентабельности представлена в монографии Г.В. Савицкой «Анализ эффективности функционирования предприятия» [5, с.275]. Она рассматривает их с точки зрения трех подходов: - затратный; - ресурсный; - доходный. Затратный подход характеризует эффективность использования средств, потребленных в процессе предпринимательской деятельности. Основной проблемой при исчислении рентабельности по затратному подходу является выбор прибыли, используемой для расчетов.

Большинство авторов используют для расчета данного показателя прибыль от реализации продукции, работ, услуг. Обосновать данную позицию можно следующим образом. Если в расчет принять только чистую прибыль, которая осталась собственнику, или прибыль до налогообложения, которая достается государству и собственнику, то оценка прибыльности продукции будет неполной.

Та организация, которая заработала прибыль преимущественно с помощью заемных средств, после выплаты процентов кредиторам будет иметь небольшую прибыль на рубль затрат по сравнению с теми организациями, которые заработали такую же прибыль только с помощью собственных средств. [10, с.64].

Формулы расчета показателей рентабельности, базирующихся на затратном подходе, представлены в таблице 2.

Вторая группа показателей рентабельности – это показатели, характеризующие прибыльность продаж (рентабельность оборота). Доходный подход характеризует эффективность деятельности в целом. Формулы расчета показателей рентабельности, базирующихся на доходном подходе представлены, в таблице 3.

Таблица 2 – Формулы расчета показателей рентабельности, базирующихся на затратном подходе

Показатель	Формула расчета	Условное обозначение
Рентабельность продаж	$R_{\text{прод}} = \text{Пр} / \text{В} \cdot 100$	Пр – прибыль от реализации продукции, работ, услуг, руб.; В – выручка от реализации продукции, работ, услуг, руб.
Рентабельность отдельных видов продукции	$R^i_{\text{прод}} = \text{Пр}^i / \text{В}^i \cdot 100$	Пр – прибыль от реализации продукции, работ, услуг по <i>i</i> -му виду продукции, руб.; В – выручка от реализации продукции, работ, услуг по <i>i</i> -му виду продукции, руб.

Источник: собственная разработка.

Таблица 3 – Формулы расчета показателей рентабельности, базирующихся на доходном подходе

Показатель	Формула расчета	Условное обозначение
Рентабельность продукции	$R_{\text{п}} = \text{Пр} / \text{В} \cdot 100$ или $R_{\text{п}} = \text{ВП} / \text{С}_y \cdot 100$	Пр – прибыль от реализации продукции, работ, услуг, руб.; С – полная себестоимость продукции, работ, услуг, руб. ВП – валовая прибыль, руб.; С _у – усеченная себестоимость продукции, работ, услуг, руб.
Рентабельность текущей деятельности	$R_{\text{т.д.}} = \text{П}_{\text{т.д.}} / \text{З}_{\text{т.д.}} \cdot 100$	П _{т.д.} – прибыль по текущей деятельности руб.; З _{т.д.} – затраты по текущей деятельности, руб.
Рентабельность инвестиционной деятельности	$R_{\text{и.д.}} = \text{П}_{\text{и.д.}} / \text{З}_{\text{и.д.}} \cdot 100$	П _{и.д.} – прибыль по инвестиционной деятельности, руб.; З _{и.д.} – затраты по инвестиционной деятельности, руб.
Рентабельность финансовой деятельности	$R_{\text{ф.д.}} = \text{П}_{\text{ф.д.}} / \text{З}_{\text{ф.д.}} \cdot 100$	П _{ф.д.} – прибыль по финансовой деятельности, руб. З _{ф.д.} – затраты по финансовой деятельности, руб.

Источник: собственная разработка.

Рентабельность продаж показывает непосредственную зависимость величины прибыли от объемов хозяйственной деятельности, уровня доходов и расходов, однако не выявляет взаимосвязь вели-

чины прибыли и используемых для ее получения ресурсов.

Эффективность деятельности промышленной организации в условиях рыночной экономики определяет её способность к финансовому выживанию, привлечению источников финансирования и их прибыльное использование. В значительной мере она может быть охарактеризована показателями эффективности использования капитала, рассчитываемыми как отношение полученной прибыли к величине используемых ресурсов. Экономический смысл коэффициента рентабельности капитала состоит в том, что он характеризует прибыль, получаемую вкладчиками капитала с каждого рубля средств, вложенных в промышленную организацию, и, следовательно, является показателем рентабельности, в основе которого лежит ресурсный подход. Уровень показателей данной группы определяется отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала.

В теории и практике применяют разнородные показатели, основанные на ресурсном подходе, различающиеся как целями применения, так и методикой их расчета и интерпретации. Обобщение точек зрения различных авторов относительно расчета показателей рентабельности, базирующихся на ресурсном подходе, представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Формулы расчета показателей рентабельности, базирующихся на ресурсном подходе

Показатель	Формула расчета	Условное обозначение
Рентабельность совокупного капитала	$R_{СК} = ЧП / СК \cdot 100$	ЧП – чистая прибыль за период, руб.; СК – среднегодовая стоимость совокупного капитала, руб.
Рентабельность собственного капитала	$R_{СБК} = ЧП / СБК \cdot 100$	СБК – среднегодовая стоимость собственного капитала, руб.
Рентабельность основного капитала	$R_{ОС} = ЧП / ОС \cdot 100$ или $R_{ОС} = ПР / ОС \cdot 100$	Пр – прибыль от реализации продукции, работ, услуг, руб.; ОС – среднегодовая стоимость основного капитала, руб.

Окончание таблицы 4.

Рентабельность оборотного капитала	$R_{обс} = ЧП / ОбС \cdot 100$ или $R_{обс} = ПР / ОбС \cdot 100$	Обс- среднегодовая стоимость оборотного капитала, руб.
Рентабельность производства	$R_{пр} =$ $= ПР / (ОС + ОбС) \cdot Ч$ $\cdot 100$	ОС - среднегодовая стоимость основного капитала, руб. ОбС - среднегодовая стоимость оборотного капитала, руб.
Рентабельность персонала	$R_{обс} = ПР / Ч$	$Ч$ - среднесписочная численность работников, чел.

Источник: собственная разработка.

Показатели рентабельности, основанные на ресурсном подходе, характеризуют возможность организации зарабатывать прибыль на вложенный капитал, то есть эффективность использования ресурсов.

Показатели, отражающие финансовые результаты предприятия, становятся объектом анализа в целях:

- своевременного обеспечения руководства организации и его финансово-экономических служб данными, позволяющими сформировать объективное суждение о результатах деятельности организации в различных видах деятельности за отчетный год в сравнении с предыдущим годом, рядом прошедших финансовых периодов, с бизнес-планом, результатами деятельности других организаций;

- выявления факторов, действие которых привело к изменению показателей финансовых результатов и резервов роста прибыли;

- разработки мероприятий по максимизации прибыли организации;

- разработки предложений по использованию прибыли организации после налогообложения.

Для возможности сравнения различных методик анализа финансовых результатов организации на рисунке 2 в обобщённом виде представлены основные этапы анализа финансовых результатов, предлагаемые такими учёными как Шеремет А. Д., Савицкая Г. В., Ермолович Л. Л.

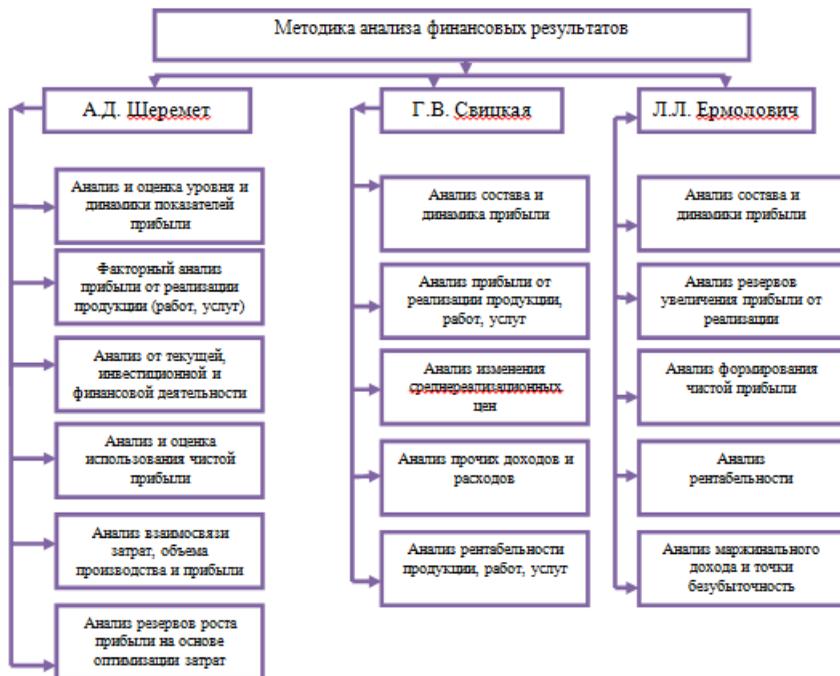


Рисунок 2 – Подходы к анализу финансовых результатов

Составлено авторами по данным источников: [5, с.275; 11, с.617; 12, с.518].

Источниками информации для проведения анализа формирования финансовых результатов являются: бухгалтерских баланс и приложения к нему, отчет о прибылях и убытках, информация о ценах, себестоимости изделий и другие источники информации.

Из рисунка 2 видно, что методики анализа финансовых результатов, предлагаемые современными учеными во многом схожи, хотя и имеют определенные отличия. Так методика, предлагаемая Шереметом А. Д., имеет более подробную поэтапную характеристику анализа финансовых результатов организации, тогда как Свицкая Г. В. и Ермолович Л. Л. предлагают меньшее количество этапов, но по своему содержанию существенно не отличающихся от этапов, предложенных Шереметом А. Д.

Таким образом, методика анализа финансовых результатов будет включать следующие этапы:

- анализ формирования, состава и динамики прибыли;
- факторный анализ прибыли отчетного периода;
- анализ формирования и распределения чистой прибыли;
- анализ показателей рентабельности.

Изучение механизма формирования и распределения прибыли и уровня рентабельности организации позволяет определить факторы, влияющие на размер прибыли и уровень рентабельности, и основные направления поиска резервов их увеличения. Факторы, влияющие на них, классифицируются по различным признакам [3, с. 236].

К внешним факторам относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляция и др. Они не зависят от деятельности организации, но могут оказывать значительное влияние на размер прибыли и рентабельности.

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли путем количественных изменений: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др. Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения и увеличения прибыли, повышения рентабельности также путем качественных изменений: повышения производительности оборудования и его качества, использования прогрессивных материалов, совершенствования технологии обработки, ускорения оборачиваемости оборотных средств, повышения квалификации и производительности труда персонала, снижения трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствования организации труда и более эффективного использования финансовых ресурсов и др.

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

Основными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности организации, являются:

- увеличение объема производства и реализации продукции;

- снижение себестоимости продукции;
- увеличение цен на реализуемую продукцию;
- изменения в структуре производимой и реализуемой продукции, улучшение ассортимента.

Отмеченные выше факторы воздействуют, главным образом, на прибыль от реализации продукции. В связи с тем, что подавляющую часть прибыли отчетного периода (90-95%) организации получают именно от реализации произведенной продукции, этой части прибыли должно быть уделено особое внимание [11, с.124].

Увеличение объема производства и реализации продукции в натуральном выражении, при прочих равных условиях, ведет к росту прибыли. При высоком удельном весе условно-постоянных затрат в себестоимости продукции рост объема производства приведет к еще большему росту прибыли за счет эффекта масштаба. Возрастающие объемы производства продукции, пользующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного оборудования, освоения новых технологий, расширения производства.

Не требует капитальных затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к росту объемов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, все большая их часть направляется организациями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота.

Снижение себестоимости продукции. Количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес, поэтому снижение затрат сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. Если изменение объема реализации влияет на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между размером прибыли и уровнем себестоимости обратная. Чем ниже себестоимость продукции, определяемая уровнем затрат на ее производство и реализацию, тем выше прибыль, и наоборот. Этот фактор, определяющий размер прибыли, в свою очередь, находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения, с

тем чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат на производство и реализацию продукции, а следовательно, увеличению за счет этого прибыли.

Во многих организациях существуют подразделения экономических служб, которые занимаются постатейным анализом себестоимости, изыскивают пути ее снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы.

Увеличение цен на реализуемую продукцию. Фактором, напрямую определяющим размер прибыли от реализации продукции, являются применяемые цены. Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются организациями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени зависит от организации. Не зависящим от организации фактором выступают государственные регулируемые цены, устанавливаемые на продукцию предприятий-монополистов, а также на продукцию, являющуюся социально значимой. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обосновано, если связано с повышением спроса на продукцию, ее качества, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств.

Однако в странах с переходной экономикой, в том числе и в Республике Беларусь, рост цен в большинстве случаев обусловлен инфляционными процессами. Следовательно, фактор увеличения прибыли имеет инфляционную природу и в качестве резерва роста финансового результата рассматриваться не может.

Изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Кроме указанных факторов, на размер прибыли от реализации, безусловно, влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции, тем больше прибыли получит организация. Соответственно, увеличение доли малорентабельной продукции повлечет сокращение прибыли.

Все вышеперечисленные факторы, прямым образом влияя на размер прибыли отчетного периода, оказывают также косвенное воздействие на размер конечного финансового результата организации – чистую прибыль. К факторам, непосредственно формирующим данный показатель, относятся в основном факторы, не завися-

щие от деятельности организации, а именно, нормативно-правовая база страны в части налогообложения.

Резервы увеличения чистой прибыли в данном случае заключаются в возможности использования льгот и преференций, предоставляемых государством в зависимости от особенностей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство [13, с.294].

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации выражается в достигнутых финансовых результатах. Конечный финансовый результат деятельности организации складывается из следующих составляющих: доходов и расходов по текущей деятельности, а также доходов и расходов по финансовой, инвестиционной и иной деятельности. Каждая из составляющих конечного финансового результата имеет большое значение и оказывает влияние на жизненно важные показатели функционирования любой организации, такие как: финансовое положение, платежеспособность, ликвидность и др. Для повышения эффективности работы организации первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли.

Литература

1. Кузина, Е.Л. Финансовые результаты предприятия. – М. : Приор, 1999. – 60 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / И.А. Белобжецкий, В.А. Белобородова, М.Ф. Дьячков [и др.]; под ред. В.А. Белобородовой. - 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 352 с.
3. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. / В.И.Макарьева, Л.В.Андреева. – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 264 с.
4. Экономика предприятия: учеб. Пособие / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под общ. ред. Л.Н.Нехорошевой. – 3-е изд. – Мн.; Выш. шк., 2005. – 383 с.: ил.

5. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – Москва: Новое знание, 2005. – 651 с.
6. Ильин, А.И. Экономика предприятия. / А.И. Ильин, В.П. Волков; Под общей ред. А.И.Ильина. - Минск.: ООО «Новое знание», 2009.- 503с.
7. Татур И.К. Бухгалтерский учет для неучетных специальностей: учебник / И.К. Татур.- 2-ое изд., перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2007. – 413 с.
8. Чечевицина, Л.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. – Москва: «Дашков и К», 2011. - 352 с.
9. Скуратович, В.Н. Вопросы прибыли промышленного предприятия / В.Н. Скуратович. – Минск : Наука и техника, 1981. – 229 с.
10. Козлов, Н.В. Перспективный экономический анализ / Н.В.Козлов. – Москва: Финансы и статистика, 2007. – 754 с.
11. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / Под ред. А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, Е.В. Негашева: Под общей ред. А.Д. Шеремета. - Москва: ИНФРА-М, 2010. – 953 с.
12. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие/ Л. Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2006. – 736 с.
13. Пласкова, Н.С. Экономический анализ / Н.С. Пласкова. – Москва: Эксмо, 2010. - 704 с.