

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»

Экономический факультет

Форма обучения _____

Группа _____

Кафедра экономики труда и управления персоналом

Направление подготовки 38.03.03 Управление персоналом

Профиль подготовки Рекрутмент

ДНЕВНИК

praktikantu.ru

Отчеты по практике

прохождения преддипломной практики

8 (800) 505-77-31

с

по

(указать дату)

(указать дату)

Студент _____

(подпись)

(инициалы и фамилия)

Руководитель практики

от Академии

(должность, учен. степень, звание)

(подпись)

(И.О.Фамилия)

Москва-20__

ДНЕВНИК

прохождения преддипломной практики

№ п/п	Содержание выполняемых работ	Сроки выполнения		Заключение и оценка руководителя практики от организации
		Начало	Окончание	
1	2	3	4	5
	Ознакомление с историей создания предприятия			
	Изучение учредительных документов			
	Изучение основного вида деятельности предприятия			
	Рассмотрение организационной структуры предприятия, задач и функции его основных подразделений.			
	Изучение должностных инструкций			
	Изучение положения о подразделениях			
	Работа с документами, регламентирующими			

	работы предприятия			
	Работа с документами, регламентирующими работы предприятия			
	Изучение процессов организации и нормирования труда работников			
	Анализ структуры управления организацией			
	Анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия			
	Систематизация материала и подготовка отчета			

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1. Характеристика организации.....	7
2. Структура ее основных направлений деятельности.....	13
3. Основные направления совершенствования организации и методологии составления финансовой отчетности ООО «Оборонконтракт»	18
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	21
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	22

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

ВВЕДЕНИЕ

Практика является одним из завершающих этапов подготовки специалиста.

Целью практики являются:

- углубление практических умений и навыков по профессиональной деятельности;
- формирование необходимых компетенций;
- сбор информации, материалов, документов и проведение исследований, необходимых для написания практической части выпускной квалификационной работы.

Задачи:

- закрепление, расширение, углубление и систематизация знаний и умений, полученных при изучении профессиональных модулей по специальности на основе ознакомления с хозяйственной деятельностью конкретной организации;
- формирование профессиональной компетентности специалиста;
- участие в производственной деятельности предприятия (организации), обработка и анализ полученных результатов;
- поиск, сбор и анализ литературы, нормативных документов для их дальнейшего использования в работе.

Объектом практики является строительная компания ООО «Оборонконтракт».

Предметом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Структурно отчет по практике состоит из введения, двух разделов, заключения, списка использованной литературы.

1. Характеристика организации

Результативность функционирования организации, как правило, оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые существенно зависят от организации производственного процесса, эффективности использования экономического потенциала.

В таблице 1, используя данные отчетов о финансовых результатах за 2016-2017 годы, проведем анализ основных финансово-экономических показателей деятельности ООО «Оборонконтракт».

Таблица 1 - Состав и динамика основных финансово-экономических показателей, млн. руб.

Показатели	Период, год			Отклонение			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Суммы, млн. руб.		%	
				2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.
Выручка от продажи товаров	19834,6	20244,1	21564,9	409,5	1320,8	2,1	6,5
Себестоимость проданных товаров, продукции	15494,2	16221,0	16388,0	726,8	167,0	4,7	1,0
Коммерческие расходы	913,2	1105,0	1326,2	191,8	221,2	21,0	20,0
Прибыль от продаж	3409,2	2918,1	3850,7	-509,1	932,6	-14,9	32,0
Чистая прибыль	2654,7	2166,5	3099,8	-488,2	933,3	81,6	43,1
Рентабельность продаж	5,79	6,94	6,96	1,15	0,02	19,9	0,3

По данным таблицы 1 видно, что по всем основным показателям финансовой деятельности ООО «Оборонконтракт» на конец 2017 года произошло увеличение.

В 2016 году темпы роста себестоимости превысили темпы роста выручки

от продаж на 2,6% (4,7%-2,1%), что отразилось на снижении прибыли от продаж на 14,9%.

В 2017 году выручка от продаж росла быстрее себестоимости, в результате прибыль от продаж к концу 2017 году увеличилась на 32%, что повлияло на увеличение рентабельности продаж на 0,3%.

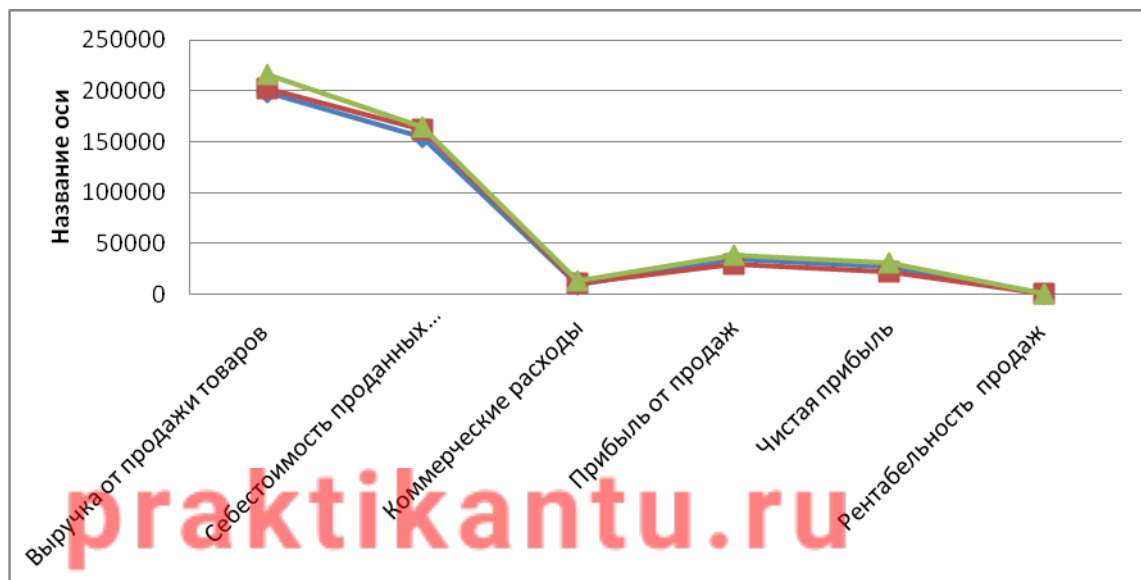


Рис. 1 - Динамика основных финансово-экономических показателей за 2015-2017 гг.

Таким образом, по результатам анализа управления организацией ООО «Оборонконтракт», можно сделать вывод, что на данном этапе организационная структура представляет линейно-функциональную структуру управления. Управление централизовано. Кадровый состав управления укомплектован достаточно сильно: почти все работники управления имеют высшее образование, а также являются практиками, имеющими опыт работы.

Анализ финансовой устойчивости ООО «Оборонконтракт» при помощи коэффициентов и трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости показал, что предприятие абсолютно финансово-устойчиво и полностью обеспечивает свои запасы источниками формирования.

Однако кроме абсолютных показателей финансовую устойчивость характеризуют и относительные коэффициенты. Эти показатели позволяют оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отображают способность предприятия погасить долгосрочные обязательства.

Рассчитанные показатели финансового состояния сгруппируем в таблицу.

Таблица 2 - Значение показателей финансовой устойчивости

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
«К» финансовой зависимости	0,04	0,02	0,02
«К» финансирования	24,0	41,2	40,0
«К» финансовой независимости автономии	0,96	0,98	0,98
«К» концентрации заемного капитала	0,04	0,02	0,02
«К» финансовой устойчивости	0,96	0,98	0,98

Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Оборонконтракт» представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Динамика показателей финансовой устойчивости

Показатели	Нормат. значение «К»	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
					2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.
«К» финансирования	«К» >0,7	24,0	41,2	40,0	17,2	-1,2
«К» автономии	0,4 < «К» < 0,6	0,96	0,98	0,98	0,02	-
Показатели	Нормат. значение «К»	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
					2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.
«К» финансовой зависимости	«К» ≤ 0,4	0,04	0,02	0,02	-0,02	-
«К» финансовой устойчивости	Не ниже 0,6	0,96	0,98	0,98	0,02	-

Анализ финансовой устойчивости предприятия (таблица 3) позволяет

говорить о значительном запасе финансовой прочности, обусловленном высоким уровнем собственного капитала, который на конец анализируемого периода составил 0,98 (при рекомендуемом значении не менее 0,5) и низкой зависимости от заемных источников финансирования. При этом Обществу надо иметь в виду, что доля заемного капитала, растущая до определенного предела, может не приводить к потере финансовой устойчивости и при этом способствовать росту рентабельности собственного капитала. Использование заемных средств предприятием можно рассматривать, как способность находить их и вовремя возвращать, т.е. предприятию доверяют, тем самым подтверждая его платежеспособность.

Финансовый результат является важнейшим показателем в системе оценки результативности деятельности организации и ее деловых качеств и показывает эффект от хозяйственной деятельности.

Для анализа финансовых результатов используется аналитическая таблица (см. таблицу 4).

Таблица 4 - Динамика выручки предприятия

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста	
				2016 г.- 2015 г.	2017 г. - 2015 г.
Прибыль	3427,2	2918,1	3850,7	-509,1	932,6
Выручка	19834,6	20244,1	21564,9	409,5	1320,8
Валюта баланса	11485,9	13021,3	15990,3	1535,4	2969,0

Как видно из таблицы 4, в 2017 году выручка от продаж росла быстрее себестоимости, в результате прибыль от продаж к концу 2017 году увеличилась на 32%, что повлияло на увеличение рентабельности продаж на 0,3%. Прибыль от продаж уменьшилась на 5091 млн. руб. по сравнению с показателем 2015 года. В 2017 году прибыль от продаж увеличилась на 9326 млн. руб., выручка увеличилась на 13208 млн. руб. Чистая прибыль увеличилась к концу

исследуемого периода на 43,1%.

Таким образом, можно утверждать, что деятельность ООО «Оборонконтракт» в 2017 году была прибыльна.

В ООО «Оборонконтракт» за 2017 г. прибыль от продаж за счет изменения выручки (исключая влияние цены) увеличилась на 16 млн.руб., за 2016 г. На прибыль от продаж влияет существенным образом влияет себестоимость проданных товаров.

Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании – реализацию основной продукции, а также позволяет оценить долю себестоимости в продажах.

Чистая прибыль в отчетном году на 9333 млн. рублей или на 43,1% больше, чем в предыдущем.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Рассчитаем показатели рентабельности Общества за последние три года (таблица 5).

Таблица 5 - Показатели рентабельности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения	
				2016 от 2015	2017 от 2016
1. Коэффициент экономической рентабельности	0,25	0,18	0,21	-0,07	0,03
2. Коэффициент рентабельности внеоборотных активов	0,91	0,65	0,87	-0,26	0,22
3. Коэффициент рентабельности оборотных активов	0,35	0,24	0,28	-0,11	0,04
4. Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,27	0,12	0,22	-0,15	0,1

По данным анализа показателей рентабельности (таблица 5) можно сделать вывод о том, что по всем показателям рентабельности произошло

увеличение за отчетный 2017 год. Если в 2016 году по сравнению с 2015 годом коэффициент экономической рентабельности снизилась на 0,07, то к концу 2017 года экономическая рентабельность увеличилась на 3%.

Наибольший рост наблюдается в увеличении рентабельности внеоборотных активов, она к концу 2017 года увеличилась на 22%.

Рентабельность собственного капитала выросла на 10%. Если в 2016 году на 1 рубль, вложенный в бизнес приходилось 12 копеек прибыли, то в 2017 году уже 22 копейки.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств.

Рассчитаем показатели оборачиваемости активов (таблица 9).

Таблица 6 - Показатели деловой активности ООО «Оборонконтракт»

Показатели	2016 г.	2017 г.	Изменение
1. Коэффициент оборачиваемости запасов	11,1	11,9	0,8
2. Период оборота запасов (дни)	32	30	-2,0
3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,8	5,2	-0,6
4. Период оборота дебиторской задолженности (дни)	62	69	7,0
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	53,3	61,9	8,6
6. Период оборота кредиторской задолженности (дни)	7	6	-1
Операционный цикл	94	99	5
Финансовый цикл	101	105	4

Согласно данным таблицы 6, темпы роста выручки от продаж (6,5%) в отчетном году ниже темпов роста средней величины дебиторской задолженности – 19,6%. Период оборота дебиторской задолженности увеличился на 7 дней, что повлекло за собой увеличение операционного цикла на 5 дней и финансового цикла на 4 дня.

2. Структура ее основных направлений деятельности

ООО «Оборонконтракт» является коммерческой организацией. Компания специализируется в области комплексных поставок электроизоляционных материалов ведущих отечественных и зарубежных производителей для предприятий, работающих в оборонной и других отраслях промышленности, а также развивает ряд других важных направлений,

Целью создания Общества является получение прибыли.

Организационная структура ООО «Оборонконтракт» линейно-функциональная, так как в данной организационной структуре наблюдается функциональная зависимость нижестоящего уровня управления от вышестоящего.

Линейно-функциональная организационная структура является комбинацией линейной организационной структуры с учетом формирования и выделения определённых функций. Так при соответствующих линейных руководителях формируются специальные структурные подразделения (штабы), которые осуществляют помощь линейному руководителю при осуществлении отдельных управленческих функций.

Исследуемая организационная структура является достаточно оптимальной, так как между различными звеньями управления на всех управленческих уровнях происходит установление рациональных связей при достаточно небольшом числе управленческих ступеней. В данном случае можно отметить, что руководитель предприятия имеет возможность беспрепятственно осуществлять взаимодействия с соответствующими руководителями структурных подразделений, а именно: отдавать распоряжения, осуществлять контроль их деятельности, требовать выполнения поставленных задач. Руководители структурных подразделений также имеют достаточно рациональные связи с теми сотрудниками, которые им подчинены.

Анализируемая организационная структура является оперативной. В этом случае можно утверждать, что за время от принятия управленческого решения до его исполнения в системе управления не успевают произойти необратимые отрицательные изменения, которые делают ненужной реализацию соответствующих управленческих решений. Данная структура аппарата управления является надежной. Анализируемая организационная структура позволяет гарантировать доверенность передачи информации, не допускается искажение управляющих команд и других передаваемых сообщений, что позволяет обеспечить бесперебойную связь в управленческой системе.

В ООО «Оборонконтракт» много ответственных за принятие решений, однако принятие сложных решений на низшем уровне управления сотрудники стараются переложить на более высокий уровень (табл. 7).

Таблица 7 - Ответственные за принятие решений в ООО «Оборонконтракт»

Вид решения	Обязанный принимать решения	Фактически решающий проблемы
Обыденные, часто повторяющиеся решения со вполне предсказуемым исходом.	Руководители структурных подразделений; Заместитель директора	Руководители структурных подразделений; Заместитель директора
Не обыденные и не повторяющиеся, которым свойственна значительная степень неопределенности в том, что касается конечного результата, или исхода.	Заместитель директора Директор	Директор

Таким образом, в компании руководители структурных подразделений перекладывает свои обязанности за принятие решений на директора вследствие нежелания быть ответственным за исход данного решения.

Процесс принятия данных решений в компании осуществляется в три этапа (табл. 8).

Таблица 8 - Процесс принятия решений в ООО «Оборонконтракт»

Стадия процесса	Содержание этапа
1 стадия	Выявление проблемы (заместители директора по финансам, по ремонту, по торговле)
2 стадия – принятия решения	Выработка двух-трех альтернативных решений и курсов (подразделения, подчиненные заместителям директоров) Выбор и принятие наилучшего решения
3 стадия – реализация решения	Принятие мер для конкретизации решения и доведения его до исполнителей, Контроль за ходом его выполнения (руководители структурных подразделений)

Таким образом, в ООО «Оборонконтракт» решения принимаются, когда проблема уже возникла и необходимо срочное ее разрешение. Поэтому в ходе процесса принятия решений не проводится экономический анализ ситуации на микро и макроуровнях, включающий поиск, сбор и обработку информации.

Между активом и пассивом бухгалтерского баланса имеется достаточно тесная взаимосвязь. Для проведения аналитического исследования необходимо провести анализ взаимосвязи балансовых статей.

В структуре бухгалтерского баланса как отчетной формы дана характеристика хозяйственных активов хозяйствующего субъекта по двум направлениям – по составу и источникам возникновения. В связи с этим статьи актива и пассива группируются следующим образом.

В соответствии с Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ, ответственность за организацию бухгалтерского учета в организациях, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операции несут руководители организации.

Бухгалтерский учет в Обществе ведется методом двойной записи на счетах бухгалтерского учета по журнально-ордерной форме учета с использованием программного обеспечения «1С:Бухгалтерия 8.2» в соответствии с разработанной учетной политикой для целей бухгалтерского учета и учетной политикой для целей налогообложения.

ООО «Оборонконтракт» создает резерв по сомнительным долгам.

В качестве момента признания доходов и расходов применяется метод начисления. ООО «Оборонконтракт» применяет общий режим налогообложения (ОСНО). Под общим режимом налогообложения понимаются федеральные, региональные, местные налоги и сборы, предусмотренные для налогоплательщиков Налоговым кодексом РФ. В качестве момента признания доходов и расходов Общество применяет метод начисления. В таблице 3 представлен перечень налогов, исчисляемых и уплачиваемых ООО «Оборонконтракт» и их налогооблагаемой базы.

Таблица 9 - Перечень налогов исчисляемых и уплачиваемых Обществом

Наименование налога	Налогооблагаемая база
Налог на прибыль	Доход, уменьшенный на величину произведенных расходов
Налог на доходы физических лиц	Доход, полученный физическим лицом
Взносы во внебюджетные фонды	Доходы и выплаты, осуществляемые в пользу физических лиц, произведенных на основании трудовых договоров и договоров гражданско-правового характера
НДС	Выручка от реализации товаров (работ, услуг), определяемая исходя из доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по оплате указанных товаров (работ, услуг)
Налог на имущество	Среднегодовая стоимость имущества, признаваемая объектом налогообложения
Транспортный налог	Транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения

Из таблицы 9 видно, что налогооблагаемая база Общества зависит от финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Бухгалтерский учет в Обществе осуществляется бухгалтерской службой как самостоятельным структурным подразделением Общества.

Организационная структура бухгалтерии представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Организационная структура бухгалтерии

Структура, штатный состав и штатная численность организации зафиксированы в штатном расписании. Штатное расписание содержит перечень единиц, подразделений, должностей, сведения о количестве штатных единиц, должностных окладах, надбавках и месячном фонде заработной платы.

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31

3. Основные направления совершенствования организации и методологии составления финансовой отчетности ООО «Оборонконтракт»

Свидетельством приближения правил отечественного бухгалтерского учета к требованиям МСФО стало признание в российском учете общих принципов, заложенных в МСФО. Эти принципы закреплены в Федеральном законе от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» [1]. Регулирование бухгалтерского учета осуществляется по следующим принципам [1]:

1) соответствия федеральных и отраслевых стандартов потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уровню развития науки и практики бухгалтерского учета;

2) единства системы требований к бухгалтерскому учету;

3) установления упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для экономических субъектов, имеющих право применять такие способы в соответствии с настоящим Федеральным законом;

4) применения международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов;

5) обеспечения условий для единообразного применения федеральных и отраслевых стандартов;

6) недопустимости совмещения полномочий по утверждению федеральных стандартов и государственному контролю (надзору) в сфере бухгалтерского учета. Однако круг проблем, связанных с сближением концептуальных основ российского учета и МСФО, на настоящее время остался достаточно ощутимым:

1. Проблема нормативного регулирования. На данный момент в системе регулирования бухгалтерского учета действуют только федеральные нормативные акты. Но наши профессиональные объединения бухгалтеров не

готовы к самостоятельной выработке методической нормативной базы.

2. Проблема уровня квалификации бухгалтерского персонала. Необходимо активное внедрение системы профессиональной подготовки и повышения квалификации практикующих бухгалтеров и преподавателей в вузовскую образовательную среду.

3. Различия в принципах ведения учета в РФ и по МСФО. Данные различия обусловлены исторически и связаны с конечной целью использования финансовой информации.

Финансовая отчетность, формируемая по российским стандартам, используется, в первую очередь, фискальными службами и органами статистики. Бухгалтерская отчетность, формируемая в системе МСФО, используется внутренними и внешними пользователями для принятия управленческих решений. Все это привело к формированию разных принципов отражения фактов хозяйственной деятельности в системе учета. Например, одним из принципов, являющихся обязательными в МСФО, но не всегда применяемых в российской системе учета, является приоритет содержания над формой представления финансовой информации. В соответствии с МСФО содержание операций или других событий не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической или отраженной в учете формы, что, однако, часто не соблюдается в российской системе учета. Примером, когда форма превалирует над содержанием в российской системе учета, является случай отсутствия надлежащей документации для отражения той или иной операции, что не дает оснований для ее отражения в учете, несмотря на то что фактически операция была совершена.

В настоящее время сохраняется достаточное количество различий как принципиальных, так и незначительных между российскими и международными стандартами. При этом имеющиеся расхождения между ПБУ и МСФО связаны с различным толкованием аналогичных экономических понятий и не могут быть устранены даже при появлении

Переход на МСФО и их применение практически невозможны без использования информационных технологий. Их разработка и эффективное применение связаны с проблемой участия в создании систем соответствующих специалистов, знающих предметную область и способных сформулировать задание на разработку информационных систем и их программное обеспечение. Сроки представления отчетности по МСФО и российским стандартам бухгалтерского учета не совпадают.

Анализ показал, что используемые в компании способы управления на настоящий момент недостаточно эффективны, поскольку прибыльность фирмы постоянно колеблется, ликвидность недостаточна, превышен объем заемных средств.

Но также выявлено, что в области разработки стратегии в фирме ООО «Оборонконтракт» есть проблемы, требующие их устранения:

- неструктурирован процесс реализации стратегии;
- стратегии разрабатываются не во всех подразделениях;
- практически не уделяется внимания маркетинговой стратегии.

Все это в совокупности и приводит к снижению прибыльности. Необходимо сделать более структурированным и совершенным процесс реализации стратегий, разрабатывать стратегии развития в каждом подразделении на функциональном уровне, уделять больше внимания маркетинговым стратегиям в связи с ростом конкуренции на рынке. Разработка стратегической модели для компании ООО «Оборонконтракт» - это постановка долгосрочных целей и задач для предприятия, которые способствуют решению каких-либо проблем, связанных с их деятельностью. В данном случае ООО «Оборонконтракт» нужно решить ряд проблем, сложившихся в ходе деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По всем основным показателям финансовой деятельности ООО «Оборонконтракт» на конец 2017 года произошло увеличение.

В 2016 году темпы роста себестоимости превысили темпы роста выручки от продаж на 2,6%(4,7%-2,1%), что отразилось на снижении прибыли от продаж на 14,9%.

В 2017 году выручка от продаж росла быстрее себестоимости, в результате прибыль от продаж к концу 2017 году увеличилась на 32%, что повлияло на увеличение рентабельности продаж на 0,3%.

Таким образом, по результатам анализа управления организацией ООО «Оборонконтракт», можно сделать вывод, что на данном этапе организационная структура представляет линейно-функциональную структуру управления. Управление централизовано. Кадровый состав управления укомплектован достаточно сильно: почти все работники управления имеют высшее образование, а также являются практиками, имеющими опыт работы.

Анализ финансовой устойчивости ООО «Оборонконтракт» при помощи коэффициентов и трехкомпонентного показателя типа финансовой устойчивости показал, что предприятие абсолютно финансово-устойчиво и полностью обеспечивает свои запасы источниками формирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993). Консультант Плюс
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации» Часть 1 от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 06.12.2015). Консультант Плюс
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации» Часть 2 от 26.01.1996 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 06.12.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2015). Консультант Плюс
4. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Абрютин М.С, Грачев А.В. Учебно-практическое пособие. - М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2013 - 256 с.
5. Баканов М.И., Теория экономического анализа/ Баканов М.И., Шеремет А.Д. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 323 с.
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента/ Балабанов И.Т., Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 516 с.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом / Балабанов И.Т. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 546 с.
8. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник - М.: ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
9. Барноглыц СБ. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития./ Барноглыц СБ. - М.: 2015. - 563 с.
10. Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова.-М.:-ИНФРА-М., 2013.-345 с.
11. Бердникова Т.Б. Анализ диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия / Бердникова Т.Б. Учеб. пособие. - М.: ИНФРА - М, - (Серия «Высшее образование»,-2012. - 215 с.

12. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: Учебное пособие. -М.: ИНФРА - М, - (Серия «Высшее образование»), 2012. - 222 с.

praktikantu.ru
Отчеты по практике
8 (800) 505-77-31