

Трибуна молодого ученого

УДК 336.67

**Неродо Дария Александровна,**  
Бакалавр экономики, студентка магистратуры  
направление «Бизнес-анализ» кафедры  
«Экономический анализ» ФГОБУ ВПО  
«Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации»,  
Москва (E-mail: daraya17@mail.ru)

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ОПЕРАЦИОННОГО АНАЛИЗА В  
УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ<sup>1</sup>**

**Аннотация.** В статье рассмотрено влияние основных факторов на изменение финансовых результатов компании и отражена инструментальная основа операционного анализа. Кроме этого в статье излагается суть и подчеркивается значимость использования метода разделения затрат «директ-костинг», предлагаются методы снижения затрат компании. Также, большое внимание в статье уделено вопросам проведения операционного анализа в рамках антикризисного управления при неблагоприятной конъюнктуре рынка.

**Предмет/тема.** Экономика/ операционный анализ

**Цели/задачи.** Отображение зависимости финансовых результатов деятельности от издержек и объемов реализации

**Методология.** Приемы СVP- анализа

**Вывод.** Использование основных показателей операционного анализа в рамках оперативного планирования и управления деятельностью компании позволяет решать широкий спектр аналитических задач, находить пути снижения предпринимательского риска и улучшать показатели финансового состояния компании в рамках меняющихся условий хозяйствования.

**Ключевые слова:** операционный анализ; прибыль; финансовые результаты, «директ-костинг», антикризисное управление, запас финансовой прочности, операционный рычаг, порог рентабельности.

Основу рыночного механизма составляют экономические показатели, необходимые для планирования, прогнозирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности организации, сопоставления затрат и результатов на отдельных стадиях производственного процесса. А важным условием достоверности результатов расчета прогнозных

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент Куприянова Л.М., кафедра «Экономический анализ» ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

показателей методами операционного анализа является прогноз, рассчитанный на период, удовлетворяющий релевантности<sup>1</sup>.

Ни для кого не секрет, что существенным фактором развития любой компании является поток поступления денежных средств, превышающий поток платежей.

Таким образом, можно сделать вывод, что от отсутствия или наличия доходов, в конечном счёте, зависят возможность функционирования компании, её финансовое состояние и конкурентоспособность. А для определения зависимости финансовых результатов деятельности от издержек и объёмов реализации используется *операционный анализ*.

Операционный анализ проводится для того чтобы понять и усовершенствовать основные процессы в деятельности компании. Используя различные методы, связанные с математическими моделями, статистическим анализом и логическими рассуждениями, операционный анализ нацелен определить, что позволяет компании получать данный уровень прибыли и какие отрасли ее деятельности являются наиболее эффективными [9, стр.1].

На сегодняшний день существует множество точек зрения на трактовку понятия «прибыль», исходя из которых прибыль – это чистый доход компании, денежное выражение её накоплений или сумма превышения доходов компании над ее расходами. Таким образом, прибыль как экономическая категория выступает:

- в качестве целевого ориентира деятельности компании;
- результативным оценочным показателем деятельности компании;
- источником развития компании и финансирования ее деятельности [7, стр.248].

Очевидно, что мнение каждого автора субъективно, в конечном же итоге, прибыль можно определить как положительную разницу между доходами и расходами компании - чистый доход, направляемый на самофинансирование и дальнейшее ее развитие.

---

<sup>1</sup> Релевантный диапазон — это такой диапазон изменения объемов производства, в течение которого можно считать постоянными: структуру затрат предприятия, сумму постоянных затрат и величину переменных затрат на единицу продукции.

На величину финансовых результатов оказывает влияние внешние и внутренние / зависимые и независимые от деятельности организации факторы (табл. 1).

**Таблица 1** – Факторы, влияющие на величину прибыли [2, стр.247-248]

Группа факторов	Состав факторов
<b>Внешние / независимые</b>	
Факторы рыночной конъюнктуры	Уровень конкурентоспособности продукции
	Изменение цен и тарифов на продукцию
	Состояние товарных, сырьевых, фондовых рынков
	Уровень развития внешнеэкономических связей
	Уровень инфляции и общее состояние экономики в стране
Хозяйственно-правовые	Политика государства в области налогообложения
	Нормативное регулирование хозяйственной деятельности
	Наличие субсидий государства
<b>Внутренние / зависимые</b>	
Материально-технические	Уровень экстенсивного и интенсивного использования производственных ресурсов
Организационно-управленческие	Совершенствование организации производства и труда, совершенствование системы управления
Экономические	Поиск резервов роста прибыли
	Эффективность финансового и налогового планирования
	Экономическое стимулирование
Социальные	Улучшение условий труда
	Организация отдыха и оздоровления работников

Отметим, что наибольший удельный вес в составе прибыли стабильно работающей компании обычно занимает прибыль от реализации товаров, работ или услуг.

$$\begin{aligned}
 \text{Прибыль от реализации товаров, работ, услуг} &= \\
 &= \sum \text{цена единицы продукции} * \text{выпускаемый объем} \\
 &\text{продукции} - \sum \text{себестоимость единицы продукции} * \text{выпускаемый} \\
 &\text{объем продукции} \quad (1)
 \end{aligned}$$

Из данной формулы, видно что, прежде всего на прибыль влияет цена единицы продукции. Следовательно, чем выше цена, тем больше прибыль. Но каждая цена имеет свой предел роста. И он зависит от спроса на производимую продукцию, ее предложения на рынке, договорных отношений, взаимоотношений с конкурентами, качества производимой

продукции, эксклюзивности используемого сырья и т. д. Поэтому другим важным фактором повышения прибыли, является снижение затрат, связанных с производством, реализацией продукции и использованием производственных ресурсов компании.

Говоря об уровне экстенсивного и интенсивного использования производственных ресурсов важно затронуть показатель себестоимости продукции, который непосредственно влияет на прибыль. Основными элементами себестоимости продукции являются переменные и постоянные издержки, причем соотношение между ними может быть различным и определяется технической и технологической политикой, выбранной в рамках деятельности компании.

Разделение затрат на переменные и постоянные предполагает применение метода разделения затрат «директ-костинг». Помимо этого необходимо отметить, что обязательным условием для успешной деятельности компании является создание эффективной системы управления затратами, в рамках которой информация о затратах используется для разработки стратегии развития, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами.

Применяемые варианты метода «директ-костинг» используют различные подходы: метод высшей и низшей точек объема деятельности; графический метод и т.д. и ставят своей целью обеспечение объективности классификации издержек. С практической точки зрения, значимость метода разделения затрат «директ-костинг» состоит в упрощении учета и повышении уровня оперативности информации о финансовых результатах компании. Обобщенно «директ-костинг» это метод калькулирования затрат, при котором себестоимость планируется и учитывается только в части переменных затрат, таким образом только переменные затраты распределяются по статьям затрат. Степень детализации затрат (в разрезе операций) зависит от их экономического содержания и от того, насколько этот процесс важен для анализа. Оставшуюся же часть издержек (постоянные расходы) отражают на отдельном счете, в калькуляцию они не включаются и периодически списываются на финансовые

результаты, т.е. учитывают при расчете прибыли или убытков за отчетный период.

При выстраивании механизма управления постоянными затратами следует брать во внимание, что их уровень зависит от вида деятельности компании. Помимо этого, снижение постоянных затрат не может произойти одновременно, а требует определенного времени. Поэтому при высоком значении коэффициента операционного рычага гибкость в управлении затратами зачастую снижается. Но, каждая компания имеет свои реальные резервы снижения удельного веса и суммы постоянных затрат.

К числу таких резервов относят:

- уменьшение накладных расходов (расходов по управлению) в рамках антикризисного управления и при неблагоприятной конъюнктуре рынка;
- продажа части неиспользуемых основных средств и нематериальных активов с целью снижения амортизационных отчислений;
- использование краткосрочных форм лизинга основных средств вместо их приобретения в собственность.

При управлении переменными затратами необходимо стремиться к росту суммы маржинального дохода для скорейшего преодоления точки безубыточности на основе их экономии. После преодоления точки безубыточности сумма экономии переменных затрат будет обеспечивать прямой прирост прибыли.

Основные резервы экономии переменных затрат:

- снижение численности работников основного и вспомогательных производств за счет обеспечения роста производительности труда, если это возможно;
- оптимизация размера запасов сырья, материалов, готовой продукции, товаров в рамках антикризисного управления и в периоды неблагоприятной конъюнктуры рынка;
- обеспечение выгодных условий поставки сырья и материалов, товаров и др.

Ниже подробнее отмечены моменты на которые стоит обратить внимание при управлении компанией в кризисных ситуациях.

При использовании метода «директ-костинг» компания принимает утверждение, что объем производства условно равен объему продаж и это наиболее важно в условиях антикризисного управления. Для усовершенствования управления компанией в таких условиях необходимо провести анализ всех ее возможностей. В случае сложности получить достаточную степень преодоления рентабельности только за счет увеличения выручки, остается возможность снизить сам порог рентабельности за счет уменьшения постоянных и переменных затрат. Необходим учет возможности изменения затрат в целях улучшения финансовой устойчивости.

Для кризисных ситуаций характерны высокие издержки и их иррациональная структура, поэтому решение о снижении затрат является первоочередной задачей. Кроме этого, важно учитывать факторы, сопряженные с ростом уровня затрат, который может быть вызван повышением стоимости сырья, материалов, электроэнергии, заработной платы, и т.д. в будущие периоды, например, при инфляции.

Так, при сокращении объемов производства компания, выпускающая стандартизированную продукцию, и решившая в то же время увеличить численность персонала, при сохранении условий оплаты их труда, может ввиду принятого решения оказаться в кризисном состоянии.

Практика показывает, что неизбежно нарушение допущений о неизменности затрат на будущий период, это свидетельствует о нарушении условий релевантности, т.е. сохранении постоянных и переменных затрат на производство единицы товарной продукции, по отношению к базовому периоду. Экономия затрат является важнейшим, но не единственным рычагом восстановления платежеспособности организации, важное значение имеет оптимизация ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг).

Теперь перейдем непосредственно к рассмотрению механизма проведения операционного анализа. По мнению

некоторых авторов, операционный анализ включается в себя слишком сложную систему расчетов, основанную на тех показателях, которые большинство компаний попросту не вычисляет. Я же могу сказать, что операционный анализ это относительно простой процесс, который стоит затраченных на его проведение усилий. Ведь всего лишь несколько расчетов уже может дать нам представление о положении дел в компании.

Результаты операционного анализа необходимы руководству компании для принятия им правильных управленческих решений. С помощью операционного анализа определяются резервы, и обеспечивается объективная оценка их состояния и степени использования, очевидный реальный дефицит или убыток ресурсов, объективная потребность в их увеличении или прирост производства на основе имеющихся ресурсов.

Кроме этого, на базе операционного анализа разрабатываются пути мобилизации резервов, возможности их ресурсного и финансового обеспечения. Операционный анализ использует весь комплекс экономической информации, носит внутренний и оперативный характер, поэтому имеет возможность реально оценить состояние дел в организации, исследовать структуру себестоимости выпущенной и реализованной продукции и отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов, позволяет с особой тщательностью изучить характер ответственности должностных лиц за полученные отклонения.[3]

Теперь перейдем к определению показателей, которые используются в операционном анализе или другими словами, инструментальной основе, которая включает в себя показатели порога рентабельности (точка безубыточности), маржинального дохода, запаса финансовой прочности и операционного (производственного) рычага (левериджа).

Но, как известно, основная цель операционного анализа заключается далеко не в расчете коэффициента влияния операционного рычага или значения точки безубыточности. Весь набор задач операционного анализа сводится к определению уровня прибыли и выявлению тенденций к ее росту. Превышение граничных показателей по выручке и объему производства, в

конечном счете, определяет, какой *запас финансовой прочности* имеет компания.

*Запас финансовой прочности* =

$$= \text{суммарная выручка} - \text{критическая выручка} \quad (2)$$

Анализ данного показателя дает руководителю бесценную информацию не только о том, как далеко от опасной грани, за которой начинаются убытки, находится компания, а также позволяет оценивать влияние различных управленческих решений на уровень резервной финансовой устойчивости: повышение/снижение цены, повышение/снижение переменных затрат, рост постоянных затрат, отклонения по фактическому объему реализации.

В случае если текущая выручка гарантирует компании получение прибыли от основной деятельности, то запас финансовой прочности показывает, при каком уровне потери выручки, прибыль от основной деятельности будет полностью упущена.

Если при установленном объеме производства основная деятельность убыточна, то запас финансовой прочности показывает, насколько сумма выручки должна быть увеличена для достижения безубыточного производства. Другими словами, данный показатель позволяет скорректировать показатели основной деятельности компании, как в зоне прибыли, так и в зоне убытков [1].

*Значение эффекта операционного (производственного) рычага (левериджа)* используется для прогнозирования изменения прибыли в зависимости от изменения выручки компании. В широком смысле понятие «рычаг» используют, когда пытаются объяснить, как удастся сдвинуть крупный предмет с небольшим усилием. Для компании рычаг объясняет, как удастся достигнуть большого роста прибыли (в процентном отношении) при помощи только небольшого роста продаж и активов.

$$\text{Эффект операционного рычага} = \frac{\text{маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль до вычета процентов}} \quad (3)$$

Операционный рычаг является инструментом, помогающим обосновать оптимальную стратегию в управлении компанией.



Его величина может изменяться под влиянием: цены и объема продаж; переменных и постоянных затрат или комбинации любых отраженных факторов.

Тот факт, что действие операционного рычага обусловлено наличием в составе операционных затрат постоянных издержек, не вызывает никаких сомнений. По сути, операционный левверидж сводится к анализу постоянных и переменных затрат. Управление операционным рычагом может осуществляться путем воздействия, как на постоянные, так и на переменные затраты.

Значение операционного леввериджа выше в тех компаниях, в которых доля постоянных затрат превышает долю переменных. И наоборот, меньше в компаниях, которые имеют низкий удельный вес постоянных операционных затрат по отношению к переменным.

Чем ниже уровень постоянных издержек, тем раньше достигается точка безубыточности и происходит рост прибыли от основной деятельности компании.

Для того чтобы положительный эффект операционного рычага начал проявляться, организация сначала должна получить достаточный размер маржинального дохода, чтобы покрыть свои постоянные затраты. Это связано с тем, что постоянные затраты независимы от конкретного объема деятельности, поэтому чем выше их сумма и коэффициент операционного рычага, тем позже при прочих равных условиях будет достигнут порог рентабельности. В связи с этим пока организация не обеспечила безубыточность своей деятельности, высокий коэффициент операционного рычага будет служить дополнительной нагрузкой на пути к достижению точки безубыточности.

При уменьшении доли постоянных издержек рост прибыли происходит быстрее роста объема продаж, но темп прироста прибыли, или эффект операционного рычага, постепенно спадает. В этом и заключается всем известное соотношение риска, сопряженного с ведением деятельности и доходности от нее. Значит, можно сделать вывод, что чем больше объем продаж, а значит и запас финансовой прочности, тем меньше угроза полностью потерять прибыль.

Механизм операционного рычага может иметь и обратную направленность, так при любом снижении объема продажи размер прибыли будет снижаться в еще большей степени. Пропорции такого снижения зависят от значения коэффициента операционного рычага: чем выше это значение, тем более высокими темпами будет уменьшаться сумма прибыли по отношению к темпам снижения объема продаж.

Эффект операционного рычага постоянен только в коротком периоде. Это определяется тем, что постоянные затраты не изменяются на протяжении короткого отрезка времени. При значительном увеличении объема продаж происходит скачок суммы постоянных затрат, что приводит к необходимости преодолеть новую точку безубыточности. Это, в свою очередь, приводит к изменению коэффициента операционного рычага, и его эффект по-новому проявляется в новых условиях.

Таким образом, эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение объема деятельности приводит к ещё большему изменению финансового результата (убытка или прибыли).

При неблагоприятной конъюнктуре рынка и в кризисных ситуациях, когда возможно снижение объема продажи, а также на ранних стадиях жизненного цикла организации, в случае если не преодолена точка безубыточности, необходимо принимать меры к снижению значения коэффициента операционного рычага.

И наоборот, при благоприятной конъюнктуре рынка и наличии определенного запаса финансовой прочности требования к снижению постоянных затрат могут быть несколько ослаблены - в такие периоды организация может значительно расширять объем реальных инвестиций, проводя реконструкцию и модернизацию основных средств.

Важным моментом операционного анализа также являются пороговые показатели деятельности предприятия такие, как критический объем реализации, запас надёжности и точка безубыточности. И почти все они связаны с понятием «валовая маржа» [5,10].

Порог рентабельности равен объему производства, при котором нет ни прибыли, ни убытков. В результате получения

выручки компания возмещает переменные затраты и имеет возможности покрывать и постоянные затраты. Она, конечно, не имеет прибыли, но все же получает маржинальный доход. Любая компания должна стремиться к тому, чтобы выручка превышала порог рентабельности, что позволит производить больше товаров и увеличивать прибыль.

$$\text{Порог рентабельности} = \frac{\text{выручка} * \text{постоянные затраты}}{\text{валовая маржа}} \quad (4)$$

Если порог рентабельности компании пройден, доля постоянных затрат в сумме общих затрат снижается и сила воздействия операционного рычага уменьшается. Напротив, повышение удельного веса постоянных затрат усиливает действие производственного рычага, то есть существует определенный предел порога рентабельности, превышение которого спровоцирует скачок постоянных затрат (покупка или аренда новых помещений, внедрение новых технологий или покупка дополнительного оборудования, увеличение затрат на управление).

Порог рентабельности позволяет оценить реальное положение компании на рынке и должен постоянно отслеживаться. Данный показатель позволяет своевременно принимать меры при снижении уровня производства продукции ввиду отсутствия спроса, и заранее сокращать материальные запасы – минимизировать вложение средств [12,13].

Если вернуться к рассмотрению вопроса проведения операционного анализа в условия кризиса, то важно отметить, что в антикризисном управлении методы операционного анализа имеют свои специфические особенности. Как отметил А. Браун: «процесс операционного анализа не является жестко закрепленной схемой действия, но в то же время необходимо при его проведении сохранять определенную логику анализа». Исходя из этого, анализ текущего положения проводится в сравнении с данными за прошедший период, который считается базовым. Очевидно, денежные средства в результате операционной деятельности могут накапливаться при условии, что суммарная выручка от реализации продукции (работ, услуг) в прогнозный период превысит суммарные затраты организации.

В большинстве случаев для кризисных ситуаций характерно превышение затрат над выручкой от реализации, когда производственная деятельность нерентабельна и если не предпринимать экономически грамотных управленческих решений, то будет накапливаться не прибыль, а убытки.

В ряде случаев к концу антикризисной программы (проведения процедуры) операционная деятельность будет рентабельной, что может привести к накоплению достаточной для покрытия имеющихся обязательств суммы.

Объективно, для того чтобы коммерческая деятельность приносила прибыль, необходимо обеспечить превышение точки безубыточности, а для расчета с обязательствами, необходимо в период реализации антикризисной программы накопить прибыль в размере, не меньше суммы долга:

$$\text{Прибыль} > \text{Сумма долга} \quad (5)$$

Вместе с тем, очевидно, что для кризисного бизнеса значительное увеличение выручки от реализации в ограниченные сроки является неразрешимой задачей. Это объясняется как недостаточными мощностями и ресурсами, повышением рыночных цен, так и неготовностью рынка увеличивать объемы предлагаемой продукции работ или услуг.

Поэтому, для кризисного бизнеса стандартный операционный анализ в большинстве случаев может привести к нежелательным выводам о возможности расчета по обязательствам за счет операционной деятельности, и вынуждено выдвинуть на первый план другие способы накопления средств, например продажу имущества для погашения долга.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что использование приемов операционного анализа, перманентное управление постоянными и переменными затратами, их оптимизация, своевременное изменение соотношения затрат при изменении условий хозяйствования и колебаниях рынка позволяет увеличить возможности формирования положительных результатов деятельности компании [11,12].

Результаты наблюдений и проверок с помощью анализа должны получать экономическое обоснование или оценку, кроме этого важным условием является наличия механизма

определения и расчета ущерба от нереализованных решений.

Безусловно, в период развития и углубления рыночных преобразований роль и значение операционного анализа как одной из важнейших функций управления будет постоянно возрастать.

Практический эффект от проведенного операционного анализа должен состоять в выявлении неиспользованных резервов на всех участках планирования и оперативного управления, определении путей их мобилизации с целью получения максимальной прибыли и сокращения угроз появления рисков, приводящих к кризисным ситуациям.

#### Список литературы:

1. Кандрашина Е.А. «Операционный рычаг как индикатор предпринимательского риска бизнес-модели» Вестник Самарского государственного экономического университета. № 4 (114), 2014
2. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М.В. Мельник. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014
3. Операционный анализ как инструмент для принятия решений Родинова Н. П., Романова А. Н. / Справочник экономиста № 10, 2009 г.
4. Тарасова Т.Ф. «Операционный анализ, как инструмент управления затратами и результатами» // Пространство экономики №3-2, 2008
5. Теория экономического анализа: Учебное пособие/ Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко, Т.В. Петрусевич. - М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2012
6. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. – М.: ИНФРА-М, 2012
7. Шеремет А.Д. «Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии)» — М.: Экономика, 2012
8. Analysis of the Operation and Financial Condition of the Enterprise / Institute of Professional Financial Managers London, UK, 2009
9. Arthur F. Rothberg «Operational Analysis: Aligning Overall Performance with Strategic Planning» /CFO Edge, 2011
10. Куприянова Л.М. Экономический анализ. Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2014. – 159с.
11. Бухгалтерский баланс – важнейший источник информации для оценки развития бизнеса. Куприянова Л.М., Осипова И.В. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 40. С. 45-59.
12. Анализ денежных потоков и их влияние на результаты деятельности организации. Куприянова Л.М., Петрусевич Т.В. Журнал: Экономика. Бизнес. Банки. 2014. Т. 3. С. 112-128.
13. О развитии финансовой отчетности. Куприянова Л.М., Чернецкая Г.Ф. Журнал: Экономика. Бизнес. Банки. 2014. Т. 3. С.140-163.
14. Интернет ресурс: <http://www.investopedia.com>
15. Интернет ресурс: <http://www.finances-analysis.ru>

Young scientist tribune

**Nerodo Dariya Alexandrovna,**

Bachelor of Economics, student of master course at  
The «Business analysis» program, Finance University  
Under the Government of the Russian Federation,  
Moscow (E-mail: daraya17@mail.ru)

**USAGE OF THE OPERATION ANALYSIS IN MANAGEMENT OF  
FINANCIAL RESOURCES<sup>1</sup>**

**Abstract.** The article considers the influence of the main factors on changes in profit and reflects the instrumental base of operational analysis. Furthermore, the article describes the gist and emphasizes the importance of using "direct costing" method of cost-sharing, suggests methods of reducing the company's costs.

**Importance.** Economy / operational analysis

**Objective.** Displaying how financial performance depends on the costs and sales volumes

**Methods.** CVP- analysis techniques

**Conclusions and Relevance.** Using the main indicators of operational analysis within the framework of operational planning and management of the company allows solving a wide range of analytical problems, to find ways of reducing level of business risks, and improving the financial condition of the company within the changing economic environment. Also, great attention is paid to issues of operational analysis in an unfavorable market conditions within the crisis management.

**Keywords:** operational analysis; profit; financial results, "direct-costing", crisis management, financial safety margin, operating leverage, break even point.

**References**

Chandrasena E. A. "Operational leverage as an indicator of business risk business model," Bulletin of the Samara state economic University. No. 4 (114), 2014

Complex economic analysis: Textbook/M.V. Melnik-M.: Forum:SIC INFRA-M, 2014

Operational analysis as a tool for decision making Rodinova N. P., Romanov A. N. / A Handbook of the economist, No. 10, 2009

Tarasova T.F. "Operational analysis as a tool to control costs and results"// the space of Economy #3-2, 2008

The theory of Economic Analysis: Textbook/ E.B.Gerasimov, V.I.Barilenko, T.V. Petrushevich. – M.: Forum: SIC Infra-M, 2012

Finance organizations (enterprises): Textbook / T. Y. Mazurina, L., Schami, C. C. swift. - M.: INFRA-M, 2012

Sheremet A.D. "A comprehensive economic analysis of the enterprise (methodological issues)" - M.: Economics, 2012

Analysis of the Operation and Financial Condition of the Enterprise / Institute of Professional Financial Managers London, UK, 2009

---

<sup>1</sup> Scientific adviser: candidate of economic science, associate professor Lyudmila M. Kupriyanova (E-mail: kuprianovalm@yandex.ru)

Arthur F. Rothberg "Operational Analysis: Aligning Overall Performance with Strategic Planning /CFO Edge, 2011

Kupriyanova L.M. Economic analysis. Tutorial-M.: INFRA-M, 2014. - 159с.

The balance sheet is the most important source of information for assessing the development of the business. Kupriyanova I.M., Osipova I.V. Financial Analytics: problems and solutions. 2014. # 40. С. 45-59.

Analysis of cash flows and their impact on the performance of the organization. Kupriyanova L.M., Petrusevich T.V. Magazine: Economy. Business. Banks. 2014. Т. 3. S. 112-128.

The development of financial reporting. Kupriyanov L.M., Chernetska G.F. Magazine: Economy. Business. Banks. 2014. Т.3. P. 140-163.

Internet resource: <http://www.investopedia.com>

Internet resource: <http://www.finances-analysis.ru>