

АКТУАЛЬНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Файзиев Умуркул Шухратович

докторант кафедры Экономического анализа, Ташкентский Финансовый Институт

THE RELEVANCE OF PROFITABILITY INDICATORS FOR THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF ENTERPRISES

Fayziev Umurkul Shukhratovich

doctorate student of the Department of Economic Analysis, Tashkent Financial Institute

JEL Classification: M1, M4, M49

Аннотация. В статье рассматриваются показатели эффективности деятельности предприятий, их актуальное значение для анализа финансового состояния предприятий. 24 апреля 2015 года был принят № УП-4720 «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» на основе которого было разработано Положение № 207, от 28.07.2015г. «О внедрении критериев оценки эффективности деятельности АО и других хозяйствующих субъектов с долей государства», в котором определён перечень основных ключевых показателей эффективности (13) и дополнительных ключевых показателей эффективности (18). Эти документы направлены на создание необходимых условий для широкого привлечения зарубежных инвестиций, коренного повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, поставлена задача обеспечения открытости, привлекательности для инвесторов, использования современных методов корпоративного управления. Создание благоприятных условий для привлечения

в акционерные общества иностранных инвестиций, повышение открытости, прозрачности деятельности акционерных обществ, внедрение международных стандартов учета и отчетности. Для достижения поставленных целей государственного значения необходимо, прежде всего, стабильное и устойчивое развитие предприятий и организаций нашей страны. Чтобы отслеживать уровень развития хозяйствующих субъектов экономики существует ряд показателей. Наиболее обобщающим показателем экономической эффективности хозяйственной деятельности является показатель рентабельности.

Сущность проблемы повышения рентабельности основной деятельности состоит в увеличении в процессе использования имеющихся ресурсов экономических результатов на каждую единицу затрат.

Поэтому перед экономической наукой стоит задача: усилить внимание к анализу рентабельности как экономического явления, к формам ее проявления, методам учета в практической деятельности.

Abstract. *The article discusses the performance indicators of enterprises, their actual importance for the analysis of the financial condition of enterprises. On April 24, 2015, No. UP-4720 "On Measures to introduce modern methods of Corporate Governance in Joint-Stock Companies" was adopted, on the basis of which Regulation No. 207, dated 07/28/2015, was developed. "On the introduction of criteria for evaluating the effectiveness of the activities of JSC and other economic entities with a state share", which defines a list of key key performance indicators (13) and additional key performance indicators (18). These documents are aimed at creating the necessary conditions for the broad attraction of foreign investment and improving the efficiency of economic entities, the task is to ensure openness, attractiveness for investors, the use of modern methods of corporate governance. Creation of favorable conditions for attracting foreign investments to joint-stock companies, increasing openness and transparency of joint-stock companies' activities, introduction of international accounting and reporting standards. To achieve the goals of national importance, it is necessary, first of all, stable and sustainable development of enterprises and organizations in our country. To track the level of development of economic entities of the economy, there are a number of indicators. The most general indicator of the economic efficiency of economic activity is the indicator of profitability.*

The essence of the problem of increasing the profitability of the main activity is to increase in the process of using the available resources of economic results for each unit of costs.

Therefore, the task facing economic science is to increase attention to the analysis of profitability as an economic phenomenon, to the forms of its manifestation, and methods of accounting in practice.

Ключевые слова: *экономическая эффективность, прибыль, затраты, рентабельность.*

Keywords: *economic efficiency, profit, costs, profitability.*

Введение. Проблема анализа показателей эффективности постоянно находятся в центре активной научно-исследовательской деятельности, несмотря на то, что уже известны многие специфические методы определения для отдельных научно-технических, экономических программ и инвестиционных проектов, а также для хозяйствующих субъектов. Для достижения поставленных целей государственного значения необходимо, прежде всего, стабильное и устойчивое развитие предприятий и организаций нашей страны. Чтобы отслеживать уровень развития хозяйствующих субъектов экономики существует ряд показателей. Наиболее обобщающим показателем экономической эффективности хозяйственной деятельности является показатель рентабельности.

Само слово рентабельность от немецкого «rentable» означает «доходный», «прибыльный».

Однако, разные авторы по-разному трактуют термин рентабельности.

Экономическая сущность рентабельности, по-мнению учёного нашей республики Т.Ш.Шагиясова,

может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного сума вложенного капитала. Уровень рентабельности выполняет разнообразные функции, а именно:

- отражает самокупаемость вложенных в предприятие средств;
- обеспечивает расширение, модернизацию и реконструкцию производства;
- обеспечивает возврат кредитов и займов предприятия, т.е. способствует его платежеспособности;
- способствует развитию социальной сферы производства, т.е. обеспечивать защиту работников предприятий и организаций от негативных последствий развития рыночных отношений.

Ученый-экономист, доктор экономических наук, профессор Л.Л.Ермолович приводит такое определение: «рентабельность – важнейший показатель эффективности деятельности предприятия, выражающий относительную величину прибыли». [1]

Экономист Кононенко Оксана считает, что «рентабельность — это показатель, характеризующий экономическую эффективность. А экономическая эффективность — это относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта». [2]

Финансист М.А.Родионова определяет рентабельность относительно прибыли, указывая, что «рентабельность в отличие от прибыли

предприятия, показывающей эффект предпринимательской деятельности, характеризует эффективность этой деятельности». [3]

Зарубежные словари трактуют рентабельность также по-разному. Вот некоторые примеры:

- 1) рентабельность – это эффективность формирования прибыли компанией или отраслью;
- 2) рентабельность главным образом используется для описания любого непрерывного процесса в котором товар или услуга произвела бы больше эффекта, а не результата.

Таким образом, учитывая многообразие мнений, мы можем сделать вывод, что понятие рентабельности очень обширно и многогранно и что очень трудно дать исчерпывающее определение данному экономическому термину, но в самом широком смысле рентабельность означает прибыльность, доходность.

Метод и материал. Следует отметить, что практический смысл приобретает не сама рентабельность, а показатели рентабельности, которые характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они являются относительными величинами, которые более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Показатели рентабельности измеряют один из обобщающих видов показателей: «как много создается из

того, что имеется» или «как много создается из того, что зарабатывается». Иными словами, структура показателей рентабельности в общем и целом представляет собой отношение прибыли (как экономического эффекта деятельности) к ресурсам или затратам, т.е. в любом рассматриваемом показателе рентабельности прибыль выступает в качестве одного из составляющих факторов.

Попытаемся ответить на такой вопрос: «в чем же особенность показателей рентабельности, и какова их роль?»

Первая особенность показателя рентабельности заключается в том, что они используют для сравнительной оценки эффективности работы отдельных предприятий и отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции. То есть очень трудно судить об эффективности различных предприятий, функционирующих в разных сферах и имеющих разные масштабы по абсолютным показателям. Только сравнивая относительные измерители «результат/затраты» можно уравнивать все предприятия и оценивать их по критериям эффективности.

Вторая особенность показателей рентабельности заключается в том, что данные показатели можно рассчитывать как на стадии разработки какого-либо бизнес-проекта, так и для предприятий, уже работающих на рынке. Это также важно для инвесторов, которые рассматривают объекты для инвестирования, так как показатели рентабельности позволяют заранее оценить финансовую устойчивость и экономическую состоятельность потенциальных проектов.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что особенностью показателей рентабельности является то, что они:

- позволяют сравнивать различные предприятия;

- могут рассчитываться как на стадии вхождения в бизнес, так и на стадии функционирования предприятия.

Теперь же, думаем, стоит уделить внимание тому, каковы же роль и значение показателей рентабельности. Роль и значение показателей рентабельности заключаются в следующем:

Во-первых, показатели рентабельности служат одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия. Они позволяют потенциальным инвесторам, руководству предприятия, государству и иным внешним и внутренним пользователям получить представление о доходности (прибыльности) той или иной деятельности организации для принятия важных решений;

Во-вторых, предприятия любой сферы и любых масштабов в условиях рыночных отношений ставят своей целью не увеличение прибыли в абсолютном значении, а стремятся к ее максимизации при наименьших затратах, то есть к увеличению показателя «прибыль/затраты»;

В-третьих, показатели рентабельности являются показателями, которые отражают результат деятельности предприятия и являются качественной характеристикой этого результата, показывая эффективность функционирования компании;

В-четвертых, значение

показателей рентабельности заключается в том, что они оказывают непосредственное влияние на финансовую устойчивость предприятия. Рост значений показателей рентабельности в конечном итоге способствует улучшению финансового состояния хозяйственных субъектов, повышают уровень его платежеспособности;

В-пятых, велика роль показателей рентабельности в конкурентной рыночной экономике, так как в конкурентной борьбе, увеличение значений показателей рентабельности обеспечивает предприятию значительное преимущество и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике;

В-шестых, показатели рентабельности являются объектом интереса широкого круга пользователей информации, от собственников предприятия до потенциальных инвесторов. Собственники предприятия (акционеры, учредители) заинтересованы в повышении значений показателей рентабельности, так как данный рост будет способствовать увеличению интереса к данному бизнесу и, как следствие, возрастет цена акций. Потенциальный же инвестор, видя высокие показатели рентабельности может сделать вывод о прибыльности данного возможного объекта инвестирования.

В-седьмых, показатели рентабельности интересуют также кредиторов и заемщиков. Анализируя показатели рентабельности, их значение и динамику, кредиторы и заемщики денежных средств могут сделать выводы относительно реальности

получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заёмных средств, платёжеспособности предприятия;

В-восьмых, показатели рентабельности предприятия являются объектом интереса также и государственных служб (налоговой, статистики), министерств. Ими изучается динамика, значения показателей рентабельности и делаются выводы относительно финансовой состоятельности предприятий в стране, о количестве, убыточных, низкорентабельных и финансово устойчивых организаций. При необходимости в отношении нерентабельных предприятий, со стороны правительства предпринимаются необходимые меры.

В-девятых, показатели рентабельности являются одним из критериев оценки рейтинговыми компаниями предприятий для присвоения им рейтинга. Высокий рейтинг содействует увеличению привлекательности компании для инвесторов; изменение рейтинга в положительную или отрицательную сторону может соответственно отразиться на цене акций предприятия. Также хороший рейтинг может способствовать более доверительному отношению кредиторов и заемщиков к компании.

Результаты. Таким образом, мы можем сделать вывод, что рентабельность прежде всего означает доходность или прибыльность. Важной особенностью показателей рентабельности является то, что они могут быть использованы для анализа различных предприятий независимо от

сферы деятельности и масштабов производства. Также показатели рентабельности имеют важное значение для широкого круга пользователей информации: для собственников (учредителей, акционеров), для потенциальных инвесторов и предпринимателей, для государственных органов, для кредиторов и заемщиков денежных средств, для фондовых бирж и даже для рейтинговых агентств. Показатели рентабельности дают возможность этим пользователям делать выводы о деятельности предприятий и принимать необходимые меры и правильные решения в отношении компании.

Рассмотрим систему показателей рентабельности, методику их определения на основе официальных документов соответствующих органов Республики Узбекистан.

Результаты исследования показывают, в этом вопросе у ученых – экономистов нет единой точки зрения. Так, например, изначально, в "Методических рекомендациях по финансовому анализу" утвержденных 17 апреля 1997 года Правительственной комиссией по вопросам банкротства и санации предприятий, рекомендовались следующие показатели рентабельности

предприятий: коэффициент рентабельности реализации продукции, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности перманентного капитала, коэффициент рентабельности оборотного капитала.

В "Методических рекомендациях по финансовому анализу сельскохозяйственных предприятий" и "Временном порядке признания сельскохозяйственных предприятий экономически несостоятельными" утвержденных Комитетом по делам экономической несостоятельности предприятий 10 декабря 1997 года, для оценки уровня рентабельности предлагался коэффициент рентабельности продукции и коэффициент рентабельности активов.

В Положении № 207, от 28.07.2015г. "О внедрении критериев оценки эффективности деятельности АО и других хозяйствующих субъектов с долей государства" разработаны основные и дополнительные ключевые показатели эффективности, которые используются АО республики. По итогам 2021 года в изучаемом нами предприятии, основные ключевые показатели эффективности выглядят следующим образом: (см. таб.1)

Таблица-1

№	Показатель	Удельный вес	Прогнозное (целевое) значение	Фактическое значение	Процент выполнения	КПЭ
	A	B	C	D	E	F=EхB/100
1	Рентабельность активов	10	0,1374	0,259	188,80	18,88
2	Коэффициент абсолютной ликвидности	10	0,20	1,414	707,12	70,71
3	Коэффициент финансовой независимости	10	11,49	11,830	102,96	10,30
4	Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	25	24,93	20,431	122,02	30,51
5	Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	25	75,29	43,010	175,05	43,76
6	Коэффициент покрытия (платежеспособности)	5	7,07	6,528	92,33	4,62
7	Дивидендный выход	15	0,29	0,42	144,52	21,68
Всего:		100				200,46

Средневзвешенное значение по всем ключевым показателям эффективности признаётся как интегральный коэффициент эффективности деятельности исполнительного органа. В нашем примере значение данного коэффициента превысило 100 процентов, эффективность деятельности данного предприятия признана «высокой».

Обсуждение. Изучение рекомендуемых показателей рентабельности предприятий приводит к следующим выводам:

- подходы к формированию системы показателей рентабельности различны. количество рекомендуемых показателей от 2 до 7;

- недостаточно обоснованно выбирается база оценки уровня рентабельности предприятий. Многие рекомендуемые показатели рентабельности определяются на базе суммы чистой прибыли, что совершенно неправильно;

- зачастую в систему показателей рентабельности включаются показатели, которые не имеют никакого отношения к оценке ее уровня;

- один и тот же показатель рентабельности трактуется и определяется по-разному, например, как рентабельность реализации, рентабельность реализации продукции, рентабельность продаж.[4]

В настоящее время, среди основных показателей оценки

экономического состояния предприятий в нормативных документах Республики Узбекистан выделяется показатель рентабельности-рентабельность расходов и активов, где алгоритм расчёта показателя рентабельности расходов показан в следующем порядке:

$$K_{pp} = Пудн/P$$

где, Пудн-прибыль до налогообложения-графа 5, строка 240, или убыток-со знаком минус графа 6, строка 240 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах»;

P-всего расходы, по форме № 2 «Отчет о финансовых результатах», сумма строк (020 «Графа 6» + 040 «Графа 6» + 170 «Графа 6» + 230 «Графа 6»).

Коэффициент рентабельности активов рассчитывается только по итогам года по формуле:

$$K_{ra} = Пудн/ ИсБ$$

где, ИсБ — среднее значение всего по активу или пассиву баланса, определяется по среднеарифметической или средне хронологической формуле.

Если коэффициенты рентабельности за отчетный период:

-имеют значение ниже нуля (минусовой показатель), то предприятие считается убыточным;

-имеют значение ниже 0,05, то предприятие считается низкорентабельным (кроме предприятий-монополистов). [5]

Однако, в налоговом законодательстве Республики Узбекистан (Налоговый Кодекс Республики Узбекистан, глава 21,

статья 187, от 29.12.2019 г.) при определении в целях налогообложения доходов приводится целый ряд показателей рентабельности:

1) валовая рентабельность, определяемая как отношение валовой прибыли от реализации товаров (услуг) к чистой выручке от реализации товаров (услуг), исчисленной без учета акцизного налога и налога на добавленную стоимость;

2) валовая рентабельность затрат, определяемая как отношение валовой прибыли к себестоимости реализованных товаров (услуг);

3) рентабельность продаж, определяемая как отношение прибыли от основной деятельности к выручке от реализации товаров (услуг), исчисленной без учета акцизного налога и налога на добавленную стоимость;

4) рентабельность затрат, определяемая как отношение прибыли от основной деятельности к сумме себестоимости реализованных товаров (услуг), расходов по реализации и административных расходов, связанных с реализацией товаров (услуг);

5) рентабельность расходов по реализации и административных расходов, определяемая как отношение валовой прибыли от реализации товаров (услуг) к расходам по реализации и административным расходам, связанным с реализацией товаров (услуг);

6) рентабельность активов, определяемая как отношение прибыли от основной деятельности к текущей рыночной стоимости активов (внеоборотных и оборотных), прямо

или косвенно используемых в анализируемой сделке. [6]

Приращение прибыли может быть связано как с интенсивностью, так и с экстенсивностью использования производственных ресурсов. Поэтому показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли к выручке от реализации. В зависимости от числителя, отражающего определенные стороны хозяйственной деятельности, различают:

- 1) рентабельность продаж по прибыли от продажи;
- 2) рентабельность продаж по бухгалтерской (до налогообложения);
- 3) рентабельность продаж по чистой прибыли.

Показатель рентабельности продаж часто называют коэффициентом эффективности управления. Этот показатель полностью зависит от затрат на единицу продукции, т.е. от себестоимости продукции: снижение себестоимости продукции прежде всего свидетельствует об эффективности управления. Рентабельность продаж — один из факторов рентабельности активов предприятия, обобщающий показатель эффективности хозяйственной деятельности.

Заключение. Таким образом, подводя итог по показателям рентабельности предприятия в условиях рыночной экономики, можно выделить следующее:

- 1) рентабельность в самом широком смысле означает прибыльность, доходность;
- 2) рентабельность может быть рассчитана для различных показателей деятельности предприятия, таких как

активы, затраты, продукция предприятия и прочее;

3) особенностью показателей рентабельности прежде всего является их универсальность — они применимы как для малых, так и для крупных предприятий и совершенно не имеет значение сфера деятельности того или иного предприятия;

3) для систематизации показатели рентабельности группируются в различные группы;

4) для анализа показателей рентабельности целесообразно использовать много- факторные модели, такие как трех-, пяти- и семифакторные модели. Такой факторный анализ помогает определить резервы повышения рентабельности.

В целях обеспечения необходимой информационной среды для иностранных инвесторов и расширения возможностей доступа к международным финансовым рынкам путем ускоренного перехода на международные стандарты финансовой отчетности, а также совершенствования системы подготовки специалистов в области учета и аудита по международным стандартам, принято Постановление Президента Республики Узбекистан № ПП-4611 от 24 февраля 2020 года, разработана дорожная карта по поэтапному внедрению международных стандартов финансовой отчетности и современных методов подготовки кадров в данной области с учётом передовой международной практики.

Как видно, в Узбекистане активно изучается, анализируется и применяется на практике опыт зарубежных стран, таких как Соединенные Штаты

Америки, страны западной Европы, где рыночной экономике насчитывается несколько веков. Опыт зарубежных стран, в частности экономистов и предпринимателей Соединенных Штатов Америки в вопросе путей и способов повышения рентабельности бизнеса, который ведется в условиях рыночных отношений при постоянной конкуренции, были изучены работы таких американских экономистов, как Пэм Ньюман, Том Эгельхоф, Джейсон Хайден и прочих. Далее мы хотим представить их рекомендации по повышению рентабельности бизнеса.

Американский экономист, сертифицированный бухгалтер, президент компании «RPPC», которая специализируется на ведении виртуального бизнеса, Пэм Ньюман [2] приводит следующие способы:

1) во-первых, она предлагает возмещать работникам необходимые транспортные расходы, вместо того, чтобы содержать машину на фирме. Это позволит сократить расходы на страховку, эксплуатационные расходы и прочее;

2) во-вторых, необходимо по возможности пользоваться виртуальными коммуникациями, что позволит минимизировать офисное пространство и соответственно сократить расходы на аренду офиса. Работникам, считает Пэм Ньюман, такая идея также придется по душе;

3) в-третьих, надо наладить работу таким образом, чтобы доставлять товары непосредственно от поставщика сразу покупателю. Это позволит сократить расходы на аренду склада и минимизирует расход времени;

4) четвертая рекомендация относится к тем предприятиям, которые приобретают коллективную страховку жизни. Пэм Ньюман предлагает вместо приобретения страховки возмещать расходы тем работникам, которые нуждаются в лечении. Это также позволит несколько сократить расходы предприятия.

5) в-пятых, автор предлагает, по максимуму использовать возможности всемирной сети интернет, вместо затрат на рекламу.

6) в-шестых, Пэм Ньюман говорит о том, что если вы приобретаете здание для бизнеса, то приобретите одну лишнюю комнату, которую в последствие надо сдать в аренду. Арендная плата будет возмещать вам некоторую часть расходов на содержание вашего здания;

7) в-седьмых, использовать работу субподрядчика, если для бизнеса необходима временная помощь. Нужно платить только за ту работу, которая вам действительно необходима.

Другой американский экономист и бизнес-консультант, Том Эгельхоф [3] приводит три способа повышения рентабельности.

Во-первых, рекомендует он, необходимо найти способ увеличения продаж без значительного увеличения расходов на рекламу и продвижение товара. Проблема заключается в том, что порой расходы на продвижение и рекламу товара оказываются больше, чем получаемый доход. Решение, которое предлагает Том Эгельхоф – это задействовать свой бизнес в местных или национальных проектах и сообщить средствам массовой информации об этих проектах. Не стоит делать

распродажу своего товара или продвигать его только потому, что это давно не делалось.

Вторым возможным способом увеличить прибыль, это поднять цену товара на 5-10%. При этом расходы будут оставаться на том уже уровне, пока поставщики не поднимут цены за свой товар или услуги. Возникающая при этом проблема заключается в том, что возможен отток покупателей, если у конкурентов цена останется на том же уровне или даже ниже. Чтобы решить данную проблему, необходимо предложить покупателю сопутствующую услугу, которая отличит ваш товар от такого же товара конкурента. Например, можно предложить очень быструю доставку товара покупателю. Это сделает ваш товар более ценным относительно конкурентов.

В-третьих, необходимо сократить свои расходы. Обычно есть два способа сократить расходы: сократить численность работников, при этом понизится уровень обслуживания клиентов, или сократить инвентарь, при этом вам все равно придется брать его в аренду. Как же тогда сократить расходы. Том Эгельхоф советует начать сверху. Вещи, такие как дорогой офис, текучесть кадров и чрезмерные бонусы, могут создать ошибочное впечатление у работников, что чрезмерные расходы – это нормальное явление. Поощряйте постоянно идеи работников снизить ваши расходы, даже если их идеи не принесут желаемого результата.

Экономист Джейсон Хайден [4] рассматривает четыре проблемы из-за которых снижается рентабельность бизнеса: низкий валовый доход, низкая

чистая прибыль, слишком маленькая клиентская база и недостаток времени обслужить всех клиентов. Также он указывает, что каждый владелец обслуживающего бизнеса должен знать следующие шесть показателей своего бизнеса: доход, расходы, прибыльность, размер клиентской базы, средний объем продаж и оплачиваемое время. Данные показатели помогут диагностировать проблемы, из-за которых вероятно снижается прибыль.

Таким образом, изучив опыт американских экономистов и предпринимателей, мы можем сделать вывод, что они, прежде всего в вопросе повышения рентабельности обращаются к проблеме сокращения расходов и получения дохода из нетрадиционных источников. Мы считаем, что предложенные ими способы методы повышения рентабельности бизнеса, могут помочь руководителям предприятий Узбекистана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитникова И.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Под общ. Ред. Л.Л. Ермолович. – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива, 2001. – 576 с.
2. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности. Учебник. 3-е издание переработанное. - Х.: Фактор, 2005. – 156 с.
3. Финансовое право. (Учебное пособие) Под ред. Родионовой М.А. (М.: Юнити-Дана, - 2001 г., - 444с.);
4. Шагиясов Т.Ш., Сагдиллаева З.А. Финансовый и управленческий анализ. Т. «IQTISOD-MOLIYA», 2008.-315 с.
5. Положение о порядке определения критериев для проведения мониторинга и анализа финансово-экономического состояния предприятий, [Зарегистрировано Министерством юстиции Республики Узбекистан 14 апреля 2005 г. Регистрационный № 1469].
6. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан. (Новая редакция, 2019г).
7. <http://afdanalyse.ru/>
8. <http://www.entrepreneur.com/article/184240/>
9. http://www.smalltownmarketing.com/about_tom_egelhoff.html/
10. <http://www.frugalmarketing.com/dtb/four-ways.shtml/>
11. <http://www.narodnoeslovo.uz/>
12. <http://www.review.uz/>
13. <http://www.norma.uz/>
14. <http://www.press-service.uz/>
15. <http://fmc.uz/>