

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/diplomnaya-rabota/329684>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Финансы

Введение 3

1. Теоретические аспекты финансового планирования в современных организациях 5

1.1. Понятие и сущность финансового планирования 5

1.2. Основные подходы, методы и инструменты финансового планирования 33

2. Анализ процессов финансового планирования в Сыктывкарском кооперативном техникуме 42

2.1. Общая характеристика деятельности организации 42

Преимущества техникума: 42

2.2. Анализ процесса финансового планирования в Сыктывкарском кооперативном техникуме 43

3. Совершенствование системы финансового планирования в Сыктывкарском кооперативном техникуме 61

3.1. Пути совершенствования методики финансового планирования 61

3.2. Направления совершенствования процесса финансового планирования в Сыктывкарском кооперативном техникуме 64

Заключение 69

Список использованной литературы 74

Приложения 78

Приложение А – «Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2022 г.» 78

Приложение Б – «Отчет о финансовых результатах за 2022 г.» 80

Финансовое планирование имеет важное значение для построения успешного бизнеса. План определяет, как планируется вести бизнес в течение следующего месяца, квартала, года или дольше. Он включает оценку бизнес-среды, целей, ресурсов, необходимых для достижения этих целей, бюджетов команды и ресурсов, а также освещает любые риски, с которыми можно столкнуться.

Финансовый план компании – это финансовый раздел общего бизнес-плана организации. Он применяет реальные финансовые данные и прогнозы, чтобы поместить остальную часть бизнес-плана в контекст. Для создания плана, используются бухгалтерские данные. С помощью финансового планирования можно определить уровень инвестиций для достижения каждой цели.

Составление финансового плана помогает организации сосредоточиться по мере роста компании, возникновения новых задач и неожиданных кризисов. Это помогает четко общаться с персоналом и инвесторами и построить современный, прозрачный бизнес.

Финансовое планирование – это процесс документирования текущего финансового положения человека или бизнеса и определения финансовых целей и того, как человек или бизнес будут их достигать.

Финансовый план сам по себе является документом, который служит дорожной картой для финансового роста бизнеса. Он показывает, где в настоящее время находится компания.

Некоторые люди ошибочно принимают финансовые планы за бюджеты. Однако эти два термина не являются взаимозаменяемыми. Финансовые планы включают бюджеты, но также включают и другую важную информацию, такую как подробное, детализированное распределение активов человека или бизнеса, движение денежных средств, прогнозы доходов и выручки, типичные расходы и другие данные, которые создают общую картину финансового состояния бизнеса.

Финансовые планы также обычно включают долгосрочные цели, такие как конкретные цели роста, а также потенциальные препятствия, которые необходимо преодолеть для достижения этих целей.

Стоит отметить, что, хотя большинство финансовых планов содержат большую часть одинаковой информации, существует много различий между финансовыми планами для организации. Это связано с тем, что финансовые цели отдельного человека, скорее всего, сильно отличаются от целей растущей компании. Финансовый план бизнеса, скорее всего, будет включать такие цели, как наем дополнительного персонала, приобретение дополнительного инвентаря, диверсификация за счет новых продуктовых линеек и расширение до обычного местоположения. Эти цели радикально отличаются от целей нашего гипотетического индивидуума, приведенных выше, что означает, что для реализации этих целей

потребуется совершенно иная стратегия — и финансовый план.

Независимо от типа бизнеса, который есть, есть три основных компонента, которые понадобятся для создания надежного финансового плана :

- Балансовый отчет
- Прогноз движения денежных средств
- Отчет о финансовых результатах.

В финансовом плане для бизнеса бухгалтерский баланс - это отчет, в котором описываются все активы бизнеса, обязательства и любой собственный капитал, которым владеет владелец. Для большинства продавцов и владельцев бизнеса активы обычно делятся на две категории: текущие и фиксированные. Оборотные активы включают сумму наличных денег, имеющуюся в распоряжении организации, а также денежные средства, причитающиеся организации, такие как неоплаченные счета (также называемые дебиторской задолженностью). Основные средства - это материальные вещи, которыми владеет бизнес, такие как земля, имущество и оборудование. Существует третья категория активов, известная как нематериальные активы, которая относится к авторским правам, патентам и интеллектуальной собственности. Обязательства - это долги, которые должен бизнес. Сюда входят любые денежные средства, причитающиеся таким организациям, как поставщики и вендоры, компенсация работникам и, в некоторых случаях, неоплаченные налоговые обязательства . Собственный капитал - это стоимость активов бизнеса после вычета его обязательств. Капитал бизнеса также включает акции или опционы на акции, хотя это, вероятно, не будет применяться к большинству продавцов.

Как следует из названия, прогноз движения денежных средств - это прогноз того, сколько денег поступает в бизнес и уходит из него. Прогнозы движения денежных средств являются одним из наиболее надежных показателей того, может ли бизнес позволить себе, например, погасить кредит, поэтому они являются жизненно важной частью любого финансового плана.

Не следует путать с отчетом о движении денежных средств. Прогнозы движения денежных средств сосредоточены исключительно на том, сколько денег, как ожидается, поступит в бизнес и выйдет из него в течение определенного периода времени в будущем. И наоборот, отчеты о движении денежных средств фокусируются исключительно на том, сколько денег фактически поступило в бизнес и ушло из него в течение определенного периода времени в прошлом.

Прогнозы движения денежных средств обычно фокусируются на трех основных элементах :

- Денежные доходы
- Выплаты наличными
- Сверка денежных поступлений с денежными выплатами.

Для большинства продавцов денежные доходы означают, сколько денег бизнес приносит ежемесячно. Несмотря на потенциально вводящее в заблуждение название, денежные поступления должны включать платежи, произведенные бизнесу с помощью кредитной или дебетовой карты, но только в том случае, если эти платежи по карте, скорее всего, будут обработаны и зачислены на ваш торговый счет в течение указанного периода времени.

Выплаты наличными - это ежемесячные расходы. Это должно быть сосредоточено на регулярно повторяющихся расходах, которые оплачиваете большую часть месяцев, а не на разовых платежах. Это включает в себя все, начиная от обедов, оплаченных мелкой наличностью, и канцелярских принадлежностей, и заканчивая расходами на заработную плату сотрудников и коммерческую аренду (если применимо).

Сверки денежных поступлений с выплатами наличными рассчитываются путем вычитания денежных выплат из денежных поступлений. Это должно включать любые остатки, оставшиеся с предыдущего месяца; этот остаток должен быть добавлен к общей сумме денежных поступлений.

Отчет о финансовых результатах - это детализированное описание расходов, доходов и прибылей бизнеса за определенный период.

Большинство действующих организаций составляют отчеты о финансовых результатах ежеквартально или ежегодно, но многие новые организации создают отчеты о финансовых результатах на ежемесячной основе. Это связано с тем, что часто может потребоваться время для стабилизации этих показателей по мере развития бизнеса в течение первого года или около того, а ежемесячные отчеты дают более точную картину финансового состояния бизнеса в течение этого времени.

Отчеты о финансовых результатах обычно включают следующую информацию :

- Доход. Сумма денег, которую приносит бизнес, основанная на проданных товарах или предоставленных услугах.

-Расходы. Это должно включать прямые расходы, такие как ваша зарплата, начисление заработной платы сотрудникам, затраты на оборудование и материалы, а также общие и административные расходы, такие как бухгалтерские сборы, расходы на рекламу, банковские сборы, страхование и арендная плата (если применимо).

-Общий доход. Это рассчитывается как ваш доход за вычетом расходов до вычета налога.

-Налог. Это включает в себя как государственные, так и федеральные налоги.

-Чистый доход. Это ваш общий доход после вычета расходов и налогов.

Финансовый план - это самое важное, что нужно бизнесу. Это дорожная карта, руководство, напоминание о том, каковы цели - чего пытаетесь достичь в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В нем излагаются возможные затраты, и в нем рассматриваются пути управления этими затратами.

Финансовое планирование - это процесс всестороннего анализа финансовой ситуации и составления конкретного финансового плана для достижения целей компании. В результате финансовое планирование часто охватывает множество областей финансов, включая инвестиции, налоги, сбережения, имущество, страхование и многое другое .

Финансовое планирование - это практика составления плана будущего, в частности, относительно того, как компания будет управлять своими финансами и готовиться ко всем потенциальным расходам и проблемам, которые могут возникнуть. Этот процесс включает в себя оценку текущего финансового положения, определение целей, а затем разработку и внедрение соответствующих рекомендаций.

Финансовое планирование является целостным и широким, и оно может включать в себя целый ряд услуг.

Финансовое планирование - это не то же самое, что управление активами. Управление активами обычно относится к управлению инвестициями. Это включает в себя выбор акций, облигаций, взаимных фондов и других инвестиций.

Финансовое планирование имеет четко определенную последовательность (Рис.1):

- анализ финансовой ситуации,
- разработка финансовой стратегии,
- составление финансового плана,
- корректировка финансового плана,
- разработка оперативного плана.

Все пять этапов являются необходимыми и важными для осуществления финансового планирования (рис.1).

Рис.1 - Основные этапы финансового планирования

-Установление и определение задач финансового плана

-Сбор данных о цели

-Анализ и оценка текущего финансового состояния

-Разработка и представление рекомендаций и/или альтернатив

-Выполнение рекомендаций

-Мониторинг выполнения рекомендаций.

Часто самыми трудными шагами являются пять и шесть - внедрение и мониторинг.

Финансовое планирование важно по той же причине, по которой команды или исполнители должны планировать свой бизнес. Процесс планирования помогает подготовиться к успеху, поскольку руководство каждый день принимает финансовые решения.

Несколько областей, обычно охватываемых финансовым планом :

- Подготовка и анализ финансовой отчетности
- Планирование страхования и управление рисками
- Планирование выплат работникам
- Инвестиционное планирование
- Планирование налога.

Различают долгосрочное и краткосрочное финансовое планирование.

В долгосрочном планировании учитывают принятие решений, связанных с приобретением основного капитала, определением ассортимента продукции и кадровой политикой (Рис.2).

Рис.2 - Основные виды финансового планирования

Краткосрочное планирование обычно распространяется на один год.

Рассмотрим ключевые принципы, на основе которых осуществляется планирование финансов организации (Рис.3):

Рис.3 - Основные принципы планирования в сфере финансов

Таким образом, процесс финансового планирования в бизнесе предназначен для прогнозирования будущих финансовых результатов и определения того, как наилучшим образом использовать финансовые ресурсы компании для достижения краткосрочных и долгосрочных целей организации. Поскольку планирование предполагает заглядывание далеко в будущее, это в высшей степени творческий и аналитический процесс. Компании, которые прилагают согласованные усилия к своему финансовому плану, могут увеличить свои доходы более быстрыми темпами, чем организации, у которых неэффективный процесс планирования. Финансовое планирование обеспечивает основу для принятия решений. Он показывает, где бизнес должен сосредоточить свои ресурсы для максимальной эффективности в наращивании доходов и управлении затратами. Эффективное управление финансами позволяет выделять больше средств на маркетинг, расширение операций и разработку продуктов, что, в свою очередь, приводит к большему росту. Стратегическое планирование определяет курс действий, который предпримет компания: задачи, которые планируется выполнить, а также кто несет ответственность за их своевременное завершение. Финансовое планирование выполняет действия, описанные в стратегическом плане, и конвертирует их в доллары. Финансовый план показывает доходы, которые, по прогнозам, будут получены в результате реализации стратегий, и расходы, необходимые для реализации шагов действий.

Высшее руководство, а также маркетинговый и операционный персонал активно участвуют в процессе стратегического планирования. Все они должны быть последовательны в вопросах финансов и иметь под рукой список финансовых отчетов, поскольку их усилия должны координироваться с усилиями финансового персонала, отвечающего за подготовку финансового плана.

Финансовое планирование в бизнесе требует навыков использования программного обеспечения для работы с электронными таблицами. Даже в небольших компаниях финансовые модели, созданные для прогнозирования будущих доходов, могут быть сложными. Также важны навыки проведения исследований и сбора данных. Точность финансового плана зависит от качества информации, используемой в допущениях для финансовых моделей. Создание реалистичных допущений для ключевых переменных, таких как прогнозируемые продажи за единицу продукции и ценообразование, имеет решающее значение.

По данным BBN Times, некоторые компании также готовят долгосрочный финансовый план на пять лет вперед. Долгосрочный план полезен для компаний, чьи планы разработки продукта требуют длительного времени для завершения.

Каждый месяц фактические финансовые результаты сравниваются с цифрами в прогнозе, и предпринимаются усилия для выявления и анализа существенных отклонений. Эти отклонения могут потребовать корректировки стратегии, чтобы вернуть организацию на путь достижения его целей по доходам и прибыли. Дисперсионный анализ показывает, когда конкурентная среда значительно изменилась по сравнению с ожиданиями компании.

Финансовое планирование в бизнесе затруднено, потому что на финансовые результаты компании влияет очень много переменных, и каждую из них трудно предсказать. Поведение потребителей особенно трудно предсказать – насколько хорошо клиенты отреагируют как на продукты компании, так и на взимаемую цену. Изменения в факторах затрат также могут привести к значительным отклонениям. Например, негативные последствия повышения цен на топливо могут быть серьезными для некоторых организаций. Многие начинающие компании сталкиваются с дополнительной проблемой, связанной с наличием бизнес-модели, которая ранее не была опробована, поэтому имеется мало данных, на которых можно основывать финансовый план.

Составление финансового плана бизнеса никогда не бывает легким делом. Это требует усилий, хороших данных и изрядной доли воображения. Хороший финансовый план помогает сосредоточиться и быть в курсе событий по мере роста компании, возникновения новых проблем и неожиданных кризисов. Это поможет вам четко общаться с персоналом и инвесторами и построить современный, прозрачный бизнес. И есть масса других преимуществ.

Финансовый план компании применяет реальные финансовые данные и прогнозы, чтобы поместить остальную часть бизнес-плана в контекст. И, что очень важно, он ориентирован на перспективу.

Финансовый раздел является одним из наиболее важных компонентов плана, поскольку он понадобится, если есть какая-либо надежда привлечь инвесторов или получить банковский кредит. Даже если не нужно финансирование, компании должны составить финансовый прогноз, чтобы просто добиться успеха в управлении своим бизнесом.

Финансовое планирование имеет важное значение для построения успешного бизнеса. Он определяет, как планируется вести бизнес в течение следующего месяца, квартала, года или дольше. Он включает в себя оценку бизнес-среды, целей, ресурсов, необходимых для достижения этих целей, бюджетов команды и ресурсов, а также освещает любые риски, с которыми может столкнуться.

Обеспечение финансовой безопасности организации является неотъемлемой частью успеха бизнеса.

Тщательное финансовое планирование закладывает основу для развития бизнеса, который идет на большие расстояния.

Фактически, данные показывают, что быстрорастущие организации с высокими показателями роста в годовом исчислении с большей вероятностью, чем их коллеги, составят финансовый план. Хотя это предвидение может оказаться бесценным в дальнейшем, особенно во времена экономической неопределенности, каждый владелец бизнеса может и должен составить финансовый план, помогающий развивать свой бизнес.

Подробный финансовый план может выявить возможности, которые другие организации могут упустить из виду, но он также может выявить потенциальные ограничения, которые могут и должны учитываться в планах роста бизнеса.

Не каждому бизнесу нужен финансовый план, но каждый бизнес может извлечь из него выгоду.

Большинство компаний растут не случайно; рост обычно является результатом напряженной работы. Но, не имея в виду конкретных целей, все равно не достичь своих целей, потому что усилия могут быть сосредоточены не на том, что может помочь развитию бизнеса. Например, многие интернет-магазины стремятся открыть обычное заведение. Но стремления приведут только к этому. Составив надежный финансовый план с конкретной, осязаемой целью — например, открытие физического магазина, — можно рассчитать, сколько нужно продать, чтобы выполнить свои текущие финансовые обязательства, и определить средства, необходимые для открытия этого магазина. Тот же принцип применим практически к любой цели роста онлайн-магазина. Запуск крупной маркетинговой кампании, наем дополнительного персонала, освоение новых продуктовых линеек или областей обслуживания — все эти цели становятся намного легче визуализировать и достичь, когда есть подробный план действий, подкрепляющий их. Подготовка финансового плана может быть полезным инструментом для демонстрации кредитоспособности потенциальным кредиторам при поиске финансирования бизнеса. Грамотное финансовое планирование все равно может помочь визуализировать истинное финансовое состояние бизнеса и начать работать над достижением ощутимых, конкретных целей роста.

Независимо от того, диверсифицировать ли свой бизнес с помощью новых продуктовых линеек, расширить географию продаж или нанять дополнительный персонал, надежный финансовый план может помочь определить, что реально, основываясь на исторических показателях бизнеса или прогнозах, основанных на фактических данных.

Многим владельцам бизнеса не удастся реализовать свои цели, потому что они не готовятся заранее и не планируют расширение. Даже те организации, которые преуспевают, могут попасть в ловушку ожидания того, что рост просто произойдет, тогда как на самом деле для развития бизнеса часто требуются постоянные, целенаправленные усилия. Это особенно верно в неопределенных экономических условиях. Почти каждый владелец бизнеса испытывал беспокойство, которое возникает при подготовке к расширению и росту. Но финансовое планирование придаст уверенности, необходимой для реализации возможностей.

Финансовое планирование также касается таких вопросов, как планирование продаж, закупок, маркетинга.

Планирование продаж устанавливает целевые показатели продаж и определяет шаги, которые компания предпринимает для достижения этих целевых показателей и достижения целей, поставленных в плане.

План продаж - это документ, в котором излагаются стратегии, используемые для достижения успеха.

Эффективное планирование продаж ориентировано на различные рынки и оценивает потребности потребителя в продукте или услуге. В этой статье мы определяем планирование продаж и предоставляем советы и шаблон для начала процесса планирования продаж.

Планирование продаж - это процесс определения целевых показателей продаж и создания стратегии, которая соответствует целям и обеспечивает результаты продаж и маркетинга. План продаж работает в сотрудничестве с маркетинговым планом и бизнес-планом. Маркетинговый план детализирует стратегии, в

то время как бизнес-план определяет первоначальные намерения компании. Ежегодное или ежеквартальное обновление плана продаж гарантирует, что план остается в силе и допускает изменения. Подобно маркетинговым и бизнес-планам, планы продаж - это живые документы, которые развиваются с течением времени. Прошлый опыт часто диктует желаемые достижения плана продаж, позволяя вносить изменения по мере приведения плана в действие. В идеале планирование продаж учитывает шесть факторов, которые определяют выигрышную стратегию продаж:

1. Проведите ситуационный анализ

Собирая данные и анализируя тенденции, планы продаж оценивают текущую ситуацию, чтобы наметить стратегии на основе исторических данных. Анализ данных и тенденций может выявить препятствия и развить сильные стороны плана продаж. Эти действия служат основой для разработки новых стратегий.

2. Определите цели и поручения

Эффективное планирование продаж определяет целевые показатели продаж компании таким образом, чтобы они учитывали интересы как потребителя, так и бизнеса. Цели продаж направлены на увеличение выручки, запуск нового продукта или повышение узнаваемости бренда. Примерами целей продаж являются:

- ежемесячный или годовой доход
- Снижение затрат и увеличение нормы прибыли
- Повышение ценности для клиентов
- количество потенциальных клиентов по продажам

3. Определите стратегию

При разработке стратегии отделы продаж определяют индивидуальные роли и обязанности, исходя из сильных сторон и способностей членов команды. Например, назначьте члена команды, который преуспевает в публикациях в социальных сетях, курировать этот канал продаж. Стратегии должны быть интегрированы с финансами и операциями для постановки и достижения целевых показателей и улучшения прогнозирования продаж.

1. Гражданский Кодекс РФ// Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/?ysclid=lj884ld18h395482270 (дата обращения: 12.06.2023)

2. Налоговый Кодекс РФ// Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=lj884wtjvs176643609 (дата обращения: 2.06.2023)

3. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ// Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/?ysclid=lj885a1e5c183730373 (дата обращения: 2.06.2023)

4. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие [Текст] / В.А. Баринов. - Москва: Форум, 2018. - 256 с.

5. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие [Текст] / Л.Е. Басовский. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 260 с.

6. Бердников, В. Основы бизнес – моделирования [Текст] / В.Бердников. - Москва: КНОРУС, 2018. - 495 с.

7. Бертонеш, М. Управление денежными потоками/М. Бертонеш. - Москва: Юнити-Дана, 2018. - 382 с.

8. Бланк, И.А. Управление денежными средствами [Текст] / И.А.Бланк. - Москва: Ника-Центр, 2019. - 273 с.

9. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: Учебное пособие [Текст] / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - Москва: КноРус, 2019. - 232 с.

10. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии: Учебник [Текст] / М.И. Бухалков. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 411 с.

11. Гаврилова, А.Н. Финансы организации [Текст] / А.Н. Гаврилова. - Москва: Кнорус, 2018. - 608 с.

12. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров [Текст] / В.А. Горемыкин. - Москва: Юрайт, 2018. - 696 с.

13. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии: Учебник и практикум [Текст] / В.А. Горемыкин. - Люберцы: ЛГУ, 2017. - 857 с.

14. Данилин, В.И. Финансовое и операционное планирование в корпорации. Методы и модели: Учебник [Текст] / В.И. Данилин. - Москва: Дело АНХ, 2019. - 616 с.

15. Дрогомирецкий, И.И. Планирование на предприятии. Конспект лекций [Текст] / И.И. Дрогомирецкий, Е.Л. Кантор, Г.А. Маховикова. - Люберцы: ЛГУ, 2018. - 140 с.

16. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник [Текст] / И.А. Дубровин. - Москва: Дашков и К, 2018. - 432 с.
17. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учебное пособие [Текст] / С.В. Дыбаль. - Санкт-Петербург: Бизнес-пресса, 2019. - 304 с.
18. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент [Текст] / Т.В. Кириченко. - Москва: Дашков и К, 2017. - 628 с.
19. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В.В. Ковалев. - Москва: Финансовая статистика, 2018. - 359 с.
20. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: теория практика [Текст] / М.Н. Крейнина. - Москва: Перспектива, 2017. - 656 с.
21. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации [Текст] / Н.П. Любушкин. - Москва: Эксмо, 2019. - 256 с.
22. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / под ред. Эриашвили Н.Д.. - Москва: Юнити-Дана, 2022. - 395 с.
23. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник для бакалавров [Текст] / П.И. Орлова. - Москва: Дашков и К, 2019. - 288 с.
24. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник [Текст] / П.И. Орлова. - Москва: Дашков и К, 2018. - 232 с.
25. Петрова, Е.С. Сущность бюджетирования в системе планирования [Текст] / Е.С. Петрова // Молодой ученый. - 2022. - № 9. - С. 143-145.
26. Пономарева, С.В. Управленческий учет: учебное пособие [Текст] / С.В. Пономарева. - Санкт-Петербург: СПбГЭУ, 2021. - 109 с.
27. Разумовская, Е.А. Финансовое планирование и прогнозирование: учеб. пособие [Текст] / Е.А. Разумовская. - Екатеринбург: ГУУ, 2021. - 284 с.
28. Рогова, Е. М. Основы управления финансами и финансовое планирование [Текст] / Е.М. Рогова. - Москва: Вернер Реген, 2023. - 256 с.
29. Савкина, Р.В. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров [Текст] / Р.В. Савкина. - Москва: Дашков и К, 2017. - 320 с.
30. Самсонов, Н.Ф. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник [Текст] / Н.Ф. Самсонов. - Москва: ИНФРА-М, 2023. 364 с.
31. Сергеев, И. В. Оперативное финансовое планирование на предприятии: моногр. [Текст] / И.В. Сергеев, А.В. Шипицын. - Москва: Финансы и статистика, 2022. - 288 с.
32. Симунин, Е.Н. Планирование на предприятии: учебное пособие [Текст] / Е.Н. Симунин. - Москва: КНОРУС, - 2023. - 336 с.
33. Слепов, В.А. Финансы организаций (предприятий): учебник [Текст] / В.А. Слепов, Т.В. Шубина. - Москва: ИНФРА-М, 2021. - 352 с.
34. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. 6-е изд. [Текст] / Е.С. Стоянова - Москва: Перспектива, 2022. - 656 с.
35. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория практика [Текст] / Е.С. Стоянова. - Москва: Перспектива, 2018. - 656 с.
36. Теннент, Дж. Управление денежными потоками [Текст] / Дж. Теннент. - Москва: Альпина Паблишинг, 2019. - 585 с.
37. Терехин, В.И. Финансовое управление фирмой [Текст] / В.И. Терехин, С.В. Моисеев. - Москва: Экономика, 2017. - 350 с.
38. Финансовое планирование в организациях: учебник/коллектив авторов [Текст] / под ред. Л.Г. Паштовой. - Москва: КНОРУС, 2022. - 274 с.
39. Финансовый менеджмент. Учебник [Текст] / Под ред. Золотарева В.С., Барашьян В.Ю. - Москва: КноРус, 2021. - 77 с.
40. Финансовый менеджмент. Учебник [Текст] / Под ред. Ильина В.В.. - Москва: Омега-Л, 2023. - 256 с.
41. Финансовый менеджмент: Учебник [Текст] / Под ред. Берзона Н.И.. - Москва: КноРус, 2022. - 167 с.
42. Финансовый менеджмент: Учебник [Текст] / Под ред. Ковалева А.М.. - Москва: Инфра-М, 2023. - 1088 с.
43. Финансовый менеджмент: Учебник [Текст] / Под ред. Поляка Г.Б.. - Москва: Юнити, 2022. - 384 с.
44. Финансовый менеджмент: Учебник [Текст] / Под ред. Шохина Е.И.. - Москва: КноРус, 2021. - 270 с.
45. Хруцкий, В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования [Текст] / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. - Москва: Финансы и статистика, 2021. - 464 с.
46. Черненко, А.Ф. Корпоративные финансы [Текст] / А.Ф. Черненко. - Москва: Феникс, 2017. - 461 с.
47. Чернышов, Л. Н. Особенности финансово-экономического планирования в организациях, управляющих

жилой недвижимостью [Текст] / Л.Н. Чернышов. - Москва: АСВ, 2022. - 253 с.

48. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия [Текст] /П.Н. Шуляк. – Москва: Дашков и К, 2019. – 502 с.

49. Эскиндаров, М.А. Корпоративные финансы [Текст] / М.А.Эскиндаров. - Москва, Кнорус, 2018. – 554 с.

50. Сыктывкарский кооперативный техникум [Электронный ресурс]. – URL:

<http://sktkomi.ru/svedeniya/obrazovanie/> (дата обращения: 24.05.2023)

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/329684>