

УДК 658.153

ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фісуненко П.А., к.е.н.

Літовченко С.В.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
У статті розкрито основні прийоми комплексного аналізу дебіторської заборгованості, які використовуються з метою оцінки її стану та підвищення ефективності управління. Акцентовано увагу на використанні методів оцінки непрямих втрат організації, таких як втрати від знецінення коштів, наданих дебіторам, та втрати від залучення додаткових джерел фінансування для підтримання певного рівня дебіторської заборгованості. Також у статті розкрито механізм проведення ситуаційних розрахунків для визначення знижок, які підприємство може надати покупцям з метою своєчасного отримання оплати.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, непрямі втрати, система знижок, управління дебіторською заборгованістю.

The basic methods of complex analysis of accounts receivable, which are used to measure its state and improve management efficiency are reviewed in the article. Attention is focused on the methods of estimating indirect losses of the organization, such as impairment losses of funds provided to the debtor, and the losses from the attracting of additional sources of funding to maintain a certain level of receivables. The article also reveals the mechanism of situational calculations to determine the discounts that the company can provide its customers with a view to the timely receipt of payment.

Keywords: receivables, indirect losses, discounts, accounts receivable management.

Актуальність проблеми. Згідно визначенню, даному Немцевим В.Н. [5], під дебіторською заборгованістю слід розуміти борги інших організацій (покупців, замовників) даному підприємству за відвантажену їм продукцію, але поки не оплачену покупцем цієї продукції. Виникнення дебіторської заборгованості є природним для сучасної системи розрахунків між підприємствами. Підприємства вдаються до надання знижок і відстрочки платежу, адже це сприяє залученню нових покупців і збільшенню обсяги продажів. Діючи таким чином, підприємства повинні ретельно обґрунтовувати надані знижки та часові рамки наданої відстрочки платежу,

тому що наявність і зростання дебіторської заборгованості сполучені з непрямыми втратами у прибутках підприємства.

Це обумовлено наступними факторами:

1) чим більше період погашення, тим менше дохід від коштів, вкладених у дебіторів;

2) в умовах інфляції повернені боржниками грошові кошти до певної міри знецінюються;

3) дебіторська заборгованість, як і інші активи підприємства, потребує відповідного джерела фінансування. Оскільки всі джерела коштів мають власну ціну, підтримка певного рівня дебіторської заборгованості пов'язана з відповідними витратами; [2]

У сучасних нестабільних економічних умовах підприємствам особливо важливо раціонально, ефективно керувати дебіторською заборгованістю, забезпечуючи своєчасне погашення боргів, і запобігаючи утворенню безнадійної заборгованості. Управління дебіторською заборгованістю спрямоване на прискорення розрахунків і підвищення їх ефективності, підвищення ліквідності активів, зростання платоспроможності, а також підвищення ефективності господарських процесів в цілому. Для цього підприємству необхідно використовувати методики комплексного аналізу дебіторської заборгованості, володіти методикою обґрунтування наданих знижок, а також можливих часових рамок прийнятною відстрочки платежу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням питань оцінки і управління дебіторською заборгованістю займалися наступні науковці: І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, І.О. Власов, С.Ф. Голов, Є.О. Іванова, А.М. Карбовник, Л.О. Коваленко, Т.М. Ковальчук, К.М. Лебєдев, Н.М. Новіков, В.П. Савчук, О.С. Сурнін, Є.І. Шохін та інші. Здебільшого у цих працях висвітлюються питання оцінки стану дебіторської заборгованості та ефективності її використання. Недостатньо опрацьованими є питання визначення доцільності створення дебіторської заборгованості з урахуванням непрямих втрат, а саме: втрат від знецінення коштів, втрат від недовикористання коштів та ін. Також не деталізовані питання використання ситуаційного моделювання для планування системи розрахунків з клієнтами та запобігання прострочення платежів.

Метою роботи є систематизація та узагальнення методів оцінки

стану дебіторської заборгованості та розкриття механізму ситуаційного моделювання системи знижок.

Викладення основного матеріалу дослідження. При проведенні комплексного аналізу дебіторської заборгованості першим етапом є аналіз її абсолютних і відносних змін.

Збільшення статей дебіторської заборгованості може бути викликано необачною кредитною політикою організації, неплатоспроможністю деяких покупців, труднощами в реалізації продукції (коли організації змушені йти на поступки покупцям). Скорочення дебіторської заборгованості може свідчити про покращення платіжної дисципліни, успішне проведення заходів по стягненню боргів з дебіторів, раціональним вибором ділових партнерів [3].

Але не слід вважати, що зростання дебіторської заборгованості є виключно негативним явищем, а скорочення - позитивним. Адже дебіторська заборгованість може збільшуватися через збільшення обсягів продажів, а зменшуватися через зниження обсягів відвантаження продукції [8]. Отже, динаміку зміни дебіторської заборгованості необхідно відстежувати, зіставляючи з динамікою виручки від реалізації.

У таблиці 1 наведені дані щодо динаміки виручки від продажу та дебіторської заборгованості ПАТ «Дніпроважмаш»

Таблиця 1. Аналіз динаміки виручки від реалізації продукції та дебіторської заборгованості

Найменування	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Виручка від реалізації, тис. грн	402924	536937	319076	433448	663681
Дебіторська заборгованість, тис. грн	58247	76360	95802	79191	158225
Темп зростання виручки, %	124,1	133,3	59,4	135,8	153,1
Темп зростання дебіторської заборгованості, %	131,1	125,5	82,7	199,8	129,5

Для більш наочного подання отримані результати відображені на рис. 1. Як видно з малюнку у 2009-2010 роках спостерігалися негативні тенденції, адже темп зростання дебіторської заборгованості був вищим за темп зростання виручки від реалізації. Це свідчить про те, що зростання дебіторської заборгованості було викликано не збільшення обсягів реалізації продукції, а неефективним керуванням дебіторською

заборгованістю. Проте вже в 2011р. спостерігаються позитивні зміни – темп зростання виручки випереджає темп зростання дебіторської заборгованості на 23,6%.



Рис. 1 Графік динаміки дебіторської заборгованості та виручки від реалізації

Далі проведемо аналіз дебіторської заборгованості більш детально – за окремими статтями. Для цього будемо використовувати наступні показники [7]:

1. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів ($j_{дз}$):

$$j_{дз} = \frac{ДЗ}{ПА(ОА)} \quad (1)$$

де ДЗ – дебіторська заборгованість; ПА (ОА) – поточні (оборотні) активи

2. Частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному складі дебіторської заборгованості ($j_{с.дз}$):

$$j_{с.дз} = \frac{Сумнівна\ ДЗ}{ДЗ} \quad (2)$$

3. Питома вага ДЗ в обсязі реалізації ($j_{дз/вр}$):

$$j_{дз/вр} = \frac{ДЗ}{Vp} \quad (3)$$

Результати представлені у таблиці 2.

Таблиця 2. Аналіз дебіторської заборгованості ПАО «Дніпроважмаш»

Найменування	Роки					Зміна у %			
	2007	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
ДЗ (тис. грн.)	76360	95802	79191	158225	204954	25	-17	100	30
1. За товари роботи послуги	12605	33625	27075	53272	47383	167	-19	97	-11
2. За рахунками:	63113	61416	51762	87508	136610	-3	-16	69	56
з бюджетом	389	5556	1338	2725	179	1328	-76	104	-93
аванси	11226	10069	16237	40503	26743	-10	61	149	-34
внутрішні розрахунки	51498	45791	34187	44280	109688	-11	-25	30	148
3. інша поточна ДЗ	642	761	354	17445	20961	19	-53	4828	20
Сума простроченої ДЗ, (тис. грн.)	13247	33653	28762	69890	68219	154	-15	143	-2
Частка ДЗ, % :									
в загальній сумі поточних активів	45	39	43	62	55	-5	4	19	-7
у виручці	19	18	25	37	31	-1	7	12	-6
Частка простроченої ДЗ в загальній сумі ДЗ, %	17	35	36	44	33	18	1	8	-11

Отримані результати графічно представлені на рис.2

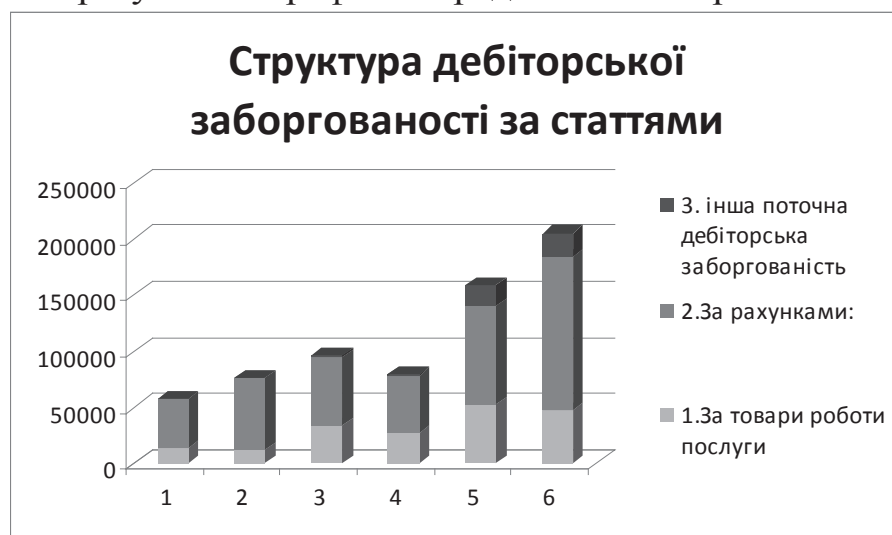


Рис.2. Структура дебіторської заборгованості за статтями

Висновки. З результатів проведених розрахунків можна зробити наступні висновки. З 2009 по 2011 рік спостерігалися негативні тенденції. Дебіторська заборгованість зростала за всіма статтями, не тільки абсолютно, але й відносно. Зокрема, зростала частка дебіторської заборгованості у поточних активах, що свідчить про зниження їх

ліквідності, та її частка у виручці. Крім того, зросла й частка простроченої дебіторської заборгованості. Що свідчить про неефективне управління дебіторської заборгованістю.

Проте у 2011 році спостерігалось покращення ситуації за всіма названими параметрами. Підприємству слід звернути увагу на дебіторську заборгованість за рахунками, зокрема за авансами і внутрішніми розрахунками, адже, протягом всього досліджуваного періоду їхня частка у дебіторській заборгованості є найбільшою і постійно зростає.

Наступний етапом оцінки стану дебіторської заборгованості є аналіз давності її утворення. Наявність простроченої дебіторської заборгованості призводить до фінансових ускладнень: буде відчутний недолік фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати та ін. Також слід враховувати, що заморожування коштів у дебіторській заборгованості приводить до уповільнення оборотності капіталу. Чим більше термін прострочення дебіторської заборгованості, тим вище ризик її непогашення і зменшення прибутку підприємства. Тому будь-яке підприємство прагне до скорочення строків погашення дебіторської заборгованості [6].

Результати аналізу представлені у таблиці 3.

Таблиця 3. Структура дебіторської заборгованості за простроченістю

Рік	Всього на кінець року, тис. грн.	у тому числі							
		До 3 міс.	Частка ДЗ до 3 міс.	Від 3 до 6 міс.	Частка ДЗ від 3 до 6 міс.	Від 6 до 12 міс.	Частка ДЗ від 6 до 12 міс.	Більше 12 міс.	Частка ДЗ більше 12 міс.
2007	13247	10005	75,53	248	1,87	2994	22,60	0	0,00
2008	34386	30282	88,06	254	0,74	3117	9,06	733	2,13
2009	29491	27737	94,05	718	2,43	307	1,04	729	2,47
2010	70717	66180	93,58	2386	3,37	1324	1,87	827	1,17
2011	68344	52736	77,16	1262	1,85	4588	6,71	9758	14,28

Висновок. Найбільшу частину дебіторської заборгованості складає дебіторська заборгованість строком до 3 місяців. Така ситуація не загрожує діяльності підприємства, проте слід постійно контролювати її зміни, адже ця заборгованість характеризується найбільшими сумами боргу, тому не можна допустити збільшення терміну простроченості. Негативною є

тенденція зростання простроченої дебіторської заборгованості строком більше року. Особливо звертає увагу різке її зростання у 2011 році з 1,17% до 14,28%. Ця ситуація потребує швидкого вирішення, адже зі зростанням терміну простроченості, зростає і ризик невиконання боргу, що призведе до втрати прибутку фірмою (рис. 3).



Рис.3. Структура дебіторської заборгованості за давністю утворення

Аналіз стану дебіторської заборгованості провадиться за оцінкою наступних показників [4]:

Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках:

$$K_o = \frac{N}{\bar{E}^{ДЗ}} \quad (4)$$

де N - виручка від реалізації продукції

$\bar{E}^{ДЗ}$ - середня величина дебіторської заборгованості

Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках (коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості) показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого організацією. Збільшення коефіцієнта означає скорочення продажів в кредит, його зниження свідчить про збільшення обсягу наданого кредиту.

Тривалість погашення дебіторської заборгованості (у днях):

$$I_d = \frac{360}{K_o} \quad (5)$$

Чим триваліший період погашення, тим вище ризик непогашення дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості ($K_{п}$) [3]:

$$K_{п} = \frac{\bar{E}^{ДЗ}}{N} \quad (6)$$

Показник застосовується для оцінки ділової активності підприємства.

Показує частку товарів реалізованих у кредит. Нормативне значення 0,038.

Коефіцієнт простроченості дебіторської заборгованості ($K_{\text{пдз}}$) [3]:

$$K_{\text{пдз}} = \frac{E_{\text{пр}}^{\text{ДЗ}}}{E^{\text{ДЗ}}} \quad (7)$$

де $E_{\text{пр}}^{\text{ДЗ}}$ - сума несплаченої в строк дебіторської заборгованості

$E^{\text{ДЗ}}$ - загальна сума дебіторської заборгованості

Середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості ($T_{\text{пдз}}$) [3]:

$$T_{\text{пдз}} = \frac{\bar{E}_{\text{пер}}^{\text{ДЗ}}}{N_{\text{дн}}} \quad (8)$$

де $\bar{E}_{\text{пер}}^{\text{ДЗ}}$ - середній залишок несплаченої в строк дебіторської заборгованості

$N_{\text{дн}}$ - одноденний обсяг продажів

Результати проведених розрахунків представлені в таблиці 4

Таблиця 4. Загальні показники аналізу дебіторської заборгованості

Назва показника	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Оборотність ДЗ	5,28	5,60	4,03	2,74	3,24
Період погашення в днях	68,23	64,23	89,35	131,41	111,17
Коефіцієнт погашення ДЗ	0,17	0,16	0,27	0,27	0,27
Коефіцієнт простроченості	0,17	0,35	0,36	0,44	0,33
Вік простроченої ДЗ	12,63	15,97	36,03	41,61	37,72

Проведені розрахунки підтверджують загальні тенденції, виявлені раніше. Так у 2009-2010 роках коефіцієнт оборотності зменшувався, що свідчить про збільшення обсягу товарів, проданих у кредит. Це є негативним, адже не супроводжувалося загальним зростанням обсягів продажу. У цей же час період погашення дебіторської заборгованості збільшувався. Якщо у 2008 році він становив 64 дні, то у 2009 – 89 днів, у 2010 – 131 день. Одночасно зростав коефіцієнт простроченості: з 0,17 у 2008 році він зріс до 0,44 у 2010 році. Також спостерігалось «старіння» дебіторської заборгованості, що характеризує неефективність управління. У 2011 році спостерігалися зворотні тенденції.

Особливо важливо ефективно керувати дебіторською заборгованістю в умовах інфляції, коли відбувається знецінення грошей.

Для характеристики непрямих втрат від надання дебіторської заборгованості розрахуємо наступні показники (табл. 5) [6].

Таблиця 5. Розрахунок втрат від інфляції

Показник	Формула	Умовні позначення
Коефіцієнт втрати купівельної спроможності	$K = \frac{1}{I_c} \quad (9)$	I_c - індекс цін $ДЗ$ - сума дебіторської заборгованості i - інфляція в зазначений період
Збитки від несвоечасної оплати рахунків (зміна величини власного капіталу)	$У_{НО} = \frac{ДЗ}{1+i} - ДЗ \quad (10)$	j - річна процентна (дисконтна) ставка, виражена в частках одиниці; m - кількість років у загальному періоді розміщення коштів. k - кількість інтервалів нарахування (платежу) всередині року
Втрати від недовикористання коштів	$П_{НК} = \frac{ДЗ}{\left(1 + \frac{j}{k}\right)^{mk}} \quad (11)$	d - постійна норма дисконту t - тривалість періоду в роках I - сума % за обумовлений період часу P - сума вкладу (первісна вартість), грн.;
Втрати від надання безпроцентної відстрочки	$В_{БВ} = \frac{ДЗ}{(1+d)^r} - ДЗ \quad (12)$	n - кількість інтервалів, за якими здійснюється кожний відсотковий платіж r - процентна ставка, що відповідає періоду платежу
Втрати від залучення позикових коштів	$I = P \times n \times r \quad (13)$	

Розрахуємо зазначені показники для дебіторської заборгованості терміном до 12 місяців. Рівень інфляції, депозитні ставки, ставки по кредиту взяті зі звітів НБУ за відповідні періоди. Виплати за депозитами відбуваються щоквартально. Ставка дисконту дорівнює прибутковості капіталу підприємства

Результати розрахунків представлені в таблиці 6

Таблиця 6. Непрямі втрати від дебіторської заборгованості

Рік	К	ДЗ до 12 міс.	i	Уно	% за деп.	Пнк	d	ВБВ	I міс	% по кред.	Нарах. % за кредит
2007	0,92	13247	0,13	-1503	0,08	12208	0,06	-757	0,02	0,15	1927
2008	0,89	33653	0,25	-6774	0,10	30399	0,09	-2847	0,03	0,19	6226
2009	0,8	28762	0,16	-3946	0,14	25174	0,09	-2453	0,02	0,21	6069
2010	0,86	69890	0,09	-6005	0,10	63163	0,13	-8144	0,01	0,16	11322
2011	0,91	68219	0,08	-5053	0,09	62318	0,06	-3989	0,01	0,15	10438

Для більшої наочності згрупуємо кінцеві результати у табл. 7

Таблиця 7. Непрямі втрати від дебіторської заборгованості

Показник	2010	2011	2012
Коефіцієнт втрати купівельної спроможності	0,80	0,86	0,91
Збитки від несвоєчасної оплати рахунків (зміна величини власного капіталу)	3945,78	6005,17	5053,26
Втрати від недовикористання коштів	25173,69	63162,69	62318,23
Втрати від надання безпроцентної відстрочки	2453,00	8144,00	3989,00
Втрати від залучення позикових коштів	6069,00	11322,00	10438,00
Сума втрат	37641,47	88633,87	81798,49

Висновки. Проведені розрахунки доводять важливість врахування підприємством непрямих втрат при наданні відстрочки платежу. Так, наприклад, у 2010 р. в результаті знецінення грошей реальна величина власного капіталу зменшилася на 6005 тис. грн., а в 2011р. – на 5053 тис. грн. Втрати від недовикористання коштів у 2010р. склали 63163 тис.грн., а в 2011р. – 62318 тис.грн. Якщо припустити, що надана відстрочка була безпроцентною, то втрати від її надання у 2010р. склали 8144тис.грн., а в 2011р.- 3989тис.грн.

Як було сказано раніше, підтримання відповідного рівня дебіторської заборгованості потребує джерел фінансування. Кожне джерело має свою вартість. Більшість підприємств для покриття нестачі обігових коштів звертаються до банківських кредитів. Враховуючи дані щодо рівня банківських процентних ставок, можна розрахувати, що залучення позик коштувало підприємству у 2010р. 11322 грн., а в 2011р. – 10438 тис.грн.

З метою своєчасного отримання оплати за поставлені товари і запобігання неплатежів широко використовується система знижок з договірної ціни. Для визначення допустимого рівня знижки, яку може запропонувати організація клієнтам при достроковій оплаті, проводяться імітаційні розрахунки з використанням різних варіантів прогнозних величин темпу інфляції, банківської процентної ставки і числа днів скорочення періоду погашення, розраховується оптимістичне, найбільш ймовірне і песимістичне значення цих показників [1].

Вихідні дані для розрахунку декількох сценаріїв ситуації і його результати представлені в таблиці 8.

Таблиця 8. Сценарії економічного розвитку

Показники	Песимістичний	Найбільш ймовірний	Оптимістичний
Місячний темп інфляції, %	1,2	1	0,8
Плановане скорочення періоду погашення ДЗ, дн.	15	20	25
Рівень банківської відсоткової ставки, %	18	17	16
імовірність сценарію	0,2	0,5	0,3
Непрямі доходи, руб. на одну тисячу:			
- Від скорочення періоду погашення ДЗ	103,02	243,35	501,40
- Від невикористаної позики	73,97	93,15	109,59
Разом непрямі доходи	176,99	336,51	610,99

Непрямі доходи організації від скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості та усунення негативного впливу інфляції (ΔD_1) визначаються за розрахунком:

$$\Delta D_1 = 1000 * (K_n^{i-\Delta t} - K_n^i) \text{ , грн.} \quad (14)$$

$$K_n^i = \left[\frac{1}{1 + T_u / 30} \right]^i, \dots, K_n^{i-\Delta t} = \left[\frac{1}{1 + T_u / 30} \right]^{i-\Delta t}$$

де K_n^i и $K_n^{i-\Delta t}$ - коефіцієнт падіння купівельної спроможності гривні;

i - період погашення дебіторської заборгованості, дн.

Δt - плановане скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості;

T_u - темп інфляції.

Для песимістичного сценарію:

$$K_n^{111} = \left[\frac{1}{1 + 1,2 / 30} \right]^{111} = 0,0129 \text{ , } K_n^{111-15} = \left[\frac{1}{1 + 1,2 / 30} \right]^{111-15} = 0,0232 \text{ ,}$$

$$\Delta D_1 = 1000 * (0,0232 - 0,0129) = 103,02 \text{ грн.}$$

Для найбільш ймовірного сценарію:

$$K_n^{111} = \left[\frac{1}{1 + 1 / 30} \right]^{111} = 0,0263 \text{ , } K_n^{111-20} = \left[\frac{1}{1 + 1 / 30} \right]^{111-20} = 0,0506 \text{ ,}$$

$$\Delta D_1 = 1000 * (0,0506 - 0,0263) = 243,35 \text{ грн.}$$

Для оптимістичного сценарію:

$$K_n^{111} = \left[\frac{1}{1 + 0,8/30} \right]^{111} = 0,0539, \quad K_n^{111-25} = \left[\frac{1}{1 + 0,8/30} \right]^{111-25} = 0,1040,$$

$$\Delta D_1 = 1000 * (0,1040 - 0,0539) = 501,40 \text{ грн.}$$

Економія від невикористаної позики:

$$\Delta D_2 = 1000 * \frac{I}{100} * \frac{\Delta t}{365}, \text{ грн.} \quad (16)$$

где I - рівень банківської процентної ставки.

Для песимістичного сценарію:

$$\Delta D_2 = 1000 * \frac{18}{100} * \frac{15}{365} = 73,97 \text{ грн}$$

Для найбільш ймовірного сценарію:

$$\Delta D_2 = 1000 * \frac{17}{100} * \frac{20}{365} = 93,15 \text{ грн}$$

Для оптимістичного сценарію:

$$\Delta D_2 = 1000 * \frac{16}{100} * \frac{25}{365} = 109,59 \text{ грн}$$

Загальна економія коштів визначається як добуток сумарної величини непрямих доходів по кожному сценарію, помноженої на ймовірність сценарію:

$$\mathcal{E}_c = 0,2 * 176,99 + 0,5 * 336,51 + 0,3 * 610,99 = 386,95 \text{ грн.} \quad (17)$$

Організація може встановити знижку для своїх постійних клієнтів у розмірі 3,87%.

Висновки. В статті розкрито методику проведення аналізу дебіторської заборгованості в режимі поступової деталізації та конкретизації проблем. Також стандартний аналіз був доповнений методикою аналізу непрямих витрат, який рекомендовано завжди проводити для всебічного обґрунтування строків і розмірів відстрочки платежів, яку планується надати покупцям. Адже іноді ті прибутки, які досягаються за рахунок залучення нових покупців шляхом надання відстрочок і знижок перекриваються непрямими витратами, пов'язаними зі створеною дебіторською заборгованістю. А отже, такі заходи є економічно невиправданими. В статті також показана методика розробки сценаріїв, яка спрямована на

визначення розмірів знижок, які буде доцільно надавати для забезпечення своєчасних розрахунків або скорочення терміну платежів. Використання останніх двох методик як доповнення до стандартної методики оцінки стану дебіторської заборгованості гарантує значне підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / [А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В.Малеева, Л.И.Ушвицкий]. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 672с.
2. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие./ Л.М.Бурмистрова – М.: ИНФРА-М, 2009. – 240 с.
3. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник/ Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006г. – 360с.
4. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник [для вузов]/ Лысенко Д.В. – М: ИНФРА-М, 2008. – 320с.
5. Немцев В.Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., - Магнитогорск: МГТУ, 2004. – 208с.
6. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник/ Г.В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. – М.: Новое знание, 2003. – 640с.
7. Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник [для вузов]/ И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 368с.
8. Щадрина Г.В. Экономический анализ/ Г.В. Щадрина/ Московская финансово-промышленная академия – М., 2005. – 161с.