

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени академика С.П. КОРОЛЁВА»
(Самарский университет)

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания к лабораторной работе

Составитель: *А.В. Мещеряков*

САМАРА
Издательство Самарского университета
2017

УДК 658 (075.8)

ББК:

Составитель: *А.В. Мещеряков*

Рецензент: к.э.н., доцент Пашков Д.Е.

Оценка финансовой устойчивости предприятия: метод. указания к лабораторной работе / сост. *А.В. Мещеряков*. - Самара: Изд-во Самарского университета, 2017. -14 с.

Методические указания содержат сведения по анализу безубыточности и определению финансовой устойчивости предприятия. Даны рекомендации по повышению запаса финансовой устойчивости и определению аналитических показателей, характеризующих безубыточность работы предприятия. Рассмотрены вопросы анализа безубыточности при выпуске нескольких наименований продукции. Даны рекомендации по содержанию, порядку выполнения и оформлению лабораторной работы.

Методические указания предназначены для студентов, обучающихся по специальностям 380301, 240305, 080100, 160301, 160700 и выполняющих лабораторные работы по дисциплинам "Экономика предприятия", "Бизнес- управление инновационным производством", «Основы учёта и экономического анализа».

Разработаны на кафедре технологий производства двигателей.

УДК 658 (075.8)

ББК:

© Самарский университет, 2017

Цель работы: 1. Изучение методики анализа безубыточности и определения финансовой устойчивости предприятия.

2. Получение навыков: построения графиков безубыточности как для моно-, так и многономенклатурного производства; определения аналитических показателей, характеризующих запас финансовой устойчивости предприятия; в разработке предложений по выявлению резервов более полного и эффективного использования ресурсов с целью повышения безубыточности.

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

При анализе финансового состояния предприятия используют модель безубыточности, позволяющую определить запас его финансовой устойчивости (зоны безубыточности).

Безубыточность – это такое состояние, при котором бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков.

Центральным моментом анализа безубыточности (равновесного анализа) является определение **точки безубыточности** (точки равновесия), т. е. такого объёма продаж, при котором выручка от реализации продукции (работ, услуг) равняется сумме всех затрат. Очевидным при этом является то, что превышение данного объёма обеспечивает получение прибыли во все возрастающих масштабах, а его уменьшение убытка.

Модель безубыточности опирается на ряд допущений:

1. Объём производства равен объёму реализации продукции.
2. Номенклатура выпускаемой продукции в анализируемом периоде остается постоянной.
3. Цена единицы продукции не изменяется по мере изменения объёма продаж.
4. Выпускается одно или группа изделий при условии, что одно из них по отношению к другому может быть принято за условную единицу.
5. Переменные затраты и выручка в зависимости от объёма выпуска достаточно точно выражаются линейной функцией (изменяются пропорционально объёму выпуска).
6. Постоянные затраты одинаковы для любого объёма производства.

7. Анализируется только так называемый приемлемый диапазон объемов производства, т. е. такой интервал деловой активности предприятия, для которого действительно выявленное соотношение между затратами, объемом продаж и прибылью. Вне этого диапазона данная закономерность может быть нарушена, а принятые решения будут неверными.

В конкретной ситуации некоторые допущения могут не соблюдаться, что скажется на результатах анализа и, возможно, на принятии того или иного решения, однако их приходится делать, т.к. в противном случае получается неразрешимая задача со многими неизвестными.

Поскольку анализ безубыточности основывается на разделении затрат на постоянные и переменные, то от точности деления будет зависеть уровень обоснованности принимаемых решений.

2 МЕТОДЫ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Основными методами анализа безубыточности являются **балансовый, маржинальный и графический**.

При **балансовом методе** исходят из следующей зависимости:

$$\Pi = Q \Pi - (C_{\text{пер.}} Q + Z_{\text{пост.}}) \quad (1)$$

где Π - прибыль от продаж; Q - объем выпуска продукции, шт; Π - оптовая цена предприятия за единицу продукции (без НДС); $C_{\text{пер.}}$ - удельные переменные затраты, руб./ед. продукции; $Z_{\text{пост.}}$ - постоянные затраты на производство всей продукции, р./ год.

Поскольку в точке равновесия прибыль нулевая, формула 1 принимает следующий вид:

$$Q_x \Pi = C_{\text{пер.}} Q_x + Z_{\text{пост.}}, \text{ или } Q_x = Z_{\text{пост.}} / (\Pi - C_{\text{пер.}}), \quad (2)$$

где Q_x - объем выпуска, соответствующий нулевой рентабельности (точке равновесия), шт.

Предположим, что $\Pi=200$ тыс.руб., $Z_{\text{пост.}}=15$ млн.руб., $C_{\text{пер.}} = 50$ тыс.руб., тогда точка безубыточности - $Q_x = 15\,000 / (200-50) = 100$ шт.

Маржинальный метод анализа предполагает, что каждая проданная единица продукции обеспечивает получение определенного маржинального дохода (удельного маржинального дохода), который в первую очередь идет на покрытие постоянных затрат, а затем - на формирование прибыли.

Маржинальный доход (прибыль) - это разность между выручкой и переменными затратами. Другое название **сумма покрытия** - это сумма выручки, покрывающая постоянные затраты и формирующая прибыль:

$$П_{\text{марж.}} = В - З_{\text{пер.}}, \text{ или } П_{\text{марж.}} = П + З_{\text{пост.}}$$

Удельный маржинальный доход - это разность между ценой и удельными переменными затратами $П_{\text{марж.уд.}} = Ц - С_{\text{пер.}}$.

Иначе говоря, для достижения точки безубыточности необходимо реализовать такое количество единиц продукции, которое обеспечит сумму удельных маржинальных доходов, равную величине постоянных затрат. Для нахождения точки безубыточности следует сумму постоянных затрат разделить на удельный маржинальный доход (формула 2).

Графический метод (рис. 1) даёт наглядное представление о том, как будут изменяться затраты и прибыль для многих возможных в действительности объёмов производства, а также какие объёмы необходимы для достижения безубыточности продаж и (или) заданной величины прибыли. При построении графика безубыточности исходят из следующих положений:

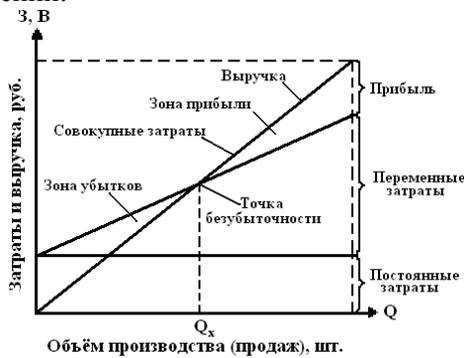


Рис. 1. График безубыточности

1. Объём производства (продаж) в натуральных единицах показывают на горизонтальной оси графика, а затраты и продажи в стоимостном выражении - на вертикальной оси.

2. Линия постоянных затрат проходит параллельно оси абсцисс, поскольку нет никакой связи между ними и объёмом производства (продаж).

3. Линия совокупных затрат начинается с точки на оси ординат, соответствующей величине постоянных затрат, поскольку если отсутствуют продажи, то нет и переменных затрат, а имеются только постоянные, которые являются убытком фирмы.

4. Линия выручки от продаж начинается с нулевой точки, поскольку если нет продаж, нет и выручки.

Модель безубыточности позволяет рассчитать ряд аналитических показателей, помогающих руководителю в принятии решений. К ним

относятся:

Коэффициент выручки - показывает, какую долю от выручки составляет маржинальная прибыль: $K_{\text{выр.}} = \Pi_{\text{мар.}} / В$.

Запас финансовой устойчивости (кромка безопасности) - показывает на сколько можно сократить объём продаж без риска получения убытка. Чем больше разность между фактической выручкой (объёмом выпуска) и выручкой (объёмом) в критической точке, тем больше запас финансовой устойчивости предприятия. В абсолютном виде запас определяется по формуле:

$$З_{\text{ф.у.абс.}} = В_{\text{ф.}} - В_{\text{x}}$$

где $В_{\text{ф.}}$, $В_{\text{x}}$ - фактическая выручка и выручка в критической точке.

В относительном виде запас финансовой устойчивости показывает- какой процент снижения выручки от реализации может выдержать предприятие без серьёзной угрозы для своего финансового положения:

$$З_{\text{ф.у.отн.}} = \frac{В_{\text{ф.}} - В_{\text{x}}}{В_{\text{ф.}}} 100\%$$

Если, например, точка безубыточности равняется 100 единицам, а планируется произвести и продать 120 единиц продукции, то:

$$З_{\text{ф.у.абс.}} = 120 - 100 = 20 \text{ ед. пр.}, \text{ а } З_{\text{ф.у.отн.}} = (120 - 100) 100 / 120 = 16,7\%.$$

Анализ безубыточности предполагает также рассмотрение и оценку вариантов управленческих решений, ориентированных на достижение требуемой или возможной величины прибыли, исходя из сложившегося соотношения между постоянными затратами, переменными затратами на единицу продукции и продажными ценами с учётом производственных возможностей и потребностей рынка. Объём продаж (Q), необходимый для достижения той или иной суммы прибыли, определяется по формуле:

$$Q = \frac{З_{\text{пост.}} + \Pi}{Ц - C_{\text{пер.}}}$$

Так, например, если сумма постоянных затрат составляет 15 млн. руб. и необходимо получить прибыль в размере 7,5 млн. руб. при удельном маржинальном доходе в 150 тыс. руб., то необходимый объём продаж составит:

$$Q = (15 + 7,5) / 0,15 = 150 \text{ изд.}$$

Поскольку после достижения безубыточности продажа каждого последующего изделия обеспечивает получение прибыли, равной величине удельного маржинального дохода, то для целей анализа и управления прибылью предпочтительно представить данную формулу

следующим образом:

$$Q = \frac{Z_{\text{пост.}}}{P_{\text{марж.уд.}}} + \frac{П}{P_{\text{марж.уд.}}} = Q_{\text{без.}} + Q_{\text{П}},$$

где $Q_{\text{без.}}$ - показывает количество продаж, необходимых для покрытия постоянных затрат и, соответственно, достижения безубыточности; $Q_{\text{П}}$ - показывает количество продаж, непосредственно обеспечивающих получение заданной прибыли. Используя данные предыдущего примера, получим:

$$Q = (15 / 0,15) + (7,5 / 0,15) = 100 + 50 = 150 \text{ изд.}$$

Для лиц, принимающих решения, принципиально важно знать, что из 150 изделий только 50 обеспечили получение прибыли в сумме 7,5 млн. руб., а остальные 100 лишь создали необходимую для этого базу. Рассматривая эту ситуацию, можно увидеть, что производство и продажа, например, дополнительных 50 изделий обеспечат такую же прибыль, что и 150 предыдущих.

Проведение анализа безубыточности предполагает также определение так называемой **точки наличного равновесия**, которая показывает объём продаж, необходимый для покрытия денежных расходов за определённый период. Так, например, амортизационные отчисления являются постоянными не денежными расходами. В этом случае формулу 2 можно преобразовать следующим образом:

$$Q_{\text{д.р.}} = \frac{Z_{\text{пост.}} - A}{Ц - C_{\text{пер.}}},$$

где $Q_{\text{д.р.}}$ - точка наличного (денежного) равновесия; A - сумма амортизационных отчислений.

Например, если $A=1,5$ млн. руб., то $Q_{\text{д.р.}}=(15-1,5) / (0,2-0,05) = 90$ изд. Таким образом, при существующем соотношении затрат и выручки предприятию необходимо продать 90 единиц продукции, чтобы компенсировать все постоянные расходы, осуществленные в денежной форме.

Если необходимо выяснить, какой объём продаж необходим для достижения определенной величины прибыли после налогообложения (чистой прибыли), используется следующая формула:

$$Q_{\text{чист.пр.}} = \frac{Z_{\text{пост.}} + \frac{П_{\text{чист.}}}{1 - СН_{\text{пр.}}}}{Ц - C_{\text{пер.}}},$$

где $П_{\text{чист.}}$ - заданная чистая прибыль; $СН_{\text{пр.}}$ - ставка налога на прибыль.

Например, $П_{\text{чист.}} = 7$ млн. руб., а $СН_{\text{пр.}}=0,3$, или 30%, то

$$Q_{\text{чист.пр.}} = \frac{15 + \frac{7}{1 - 0,3}}{0,15} = 167 \text{ изд.}$$

3 ВЫБОР ВАРИАНТА ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА

Модель безубыточности позволяет решать задачи выбора варианта технологии производства (капитальных вложений). Анализ проводится в случае, если имеются как минимум два варианта технологии производства, один из которых характеризуется низкими переменными затратами на единицу продукции и высокими постоянными затратами, а второй - более высокими переменными, но более низкими постоянными затратами.

В этом случае находится точка равновесия, в которой по обоим вариантам обеспечивается получение **одинаковой прибыли**.

Если объём производства меньше этой точки, то более прибыльным является вариант, характеризующийся **меньшими постоянными затратами**.

Если объём производства превышает точку равновесия, то большую прибыльность обеспечивает вариант с **меньшими переменными затратами**.

В таблице 1 приведён пример экономических показателей для двух вариантов технологии производства нового изделия.

Таблица 1 - Характеристики вариантов технологии производства

№ п/п	Показатели	Вариант I	Вариант II
1	Продажная цена 1-го изделия, руб.	60	60
2	Переменные затраты на 1 изделие, руб.	46	37
3	Удельный маржинальный доход, руб.	14	23
4	Постоянные затраты, руб.	80 080	142 945
5	Точка равновесия (безубыточности) (п. 4 : п. 3), изд.	5 720	6 215

Таким образом, при объёме производства до 6 215 изделий более прибыльным будет вариант 1, а в случае превышения этой величины - вариант 2.

4 АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЯ «ЗАТРАТЫ-ОБЪЁМ ПРОДАЖ-ПРИБЫЛЬ»

На этом этапе анализа, в отличие от предыдущего, рассматривается не какое-либо одно сложившееся, а любое возможное соотношение между затратами, продажами и прибылью. Такой анализ представляет собой ситуационное моделирование, при котором исследуется влияние изменения тех или иных факторов на значение точки безубыточности и (или) величину прибыли с учётом того, что возможно как изолированное воздействие каждого фактора, так и одновременное изменение двух и более факторов. При таком анализе постоянные и переменные затраты рассматриваются в качестве самостоятельных факторов, причём уровень первых может также изменяться в результате осуществления определенного экономического маневра, например усиления рекламной кампании или её свертывания, увеличения или уменьшения расходов на научно-исследовательские работы и т.д. Очевидно, что анализироваться может любая реальная для конкретного предприятия ситуация.

В связи с этим данный анализ можно также назвать «постоянные затраты-переменные затраты - объём продаж - прибыль». Очевидно, что величина прибыли находится в прямой зависимости от цен и количества продаж и в обратной - от переменных затрат на единицу продукции и уровня постоянных затрат. В то же время значение точки безубыточности, т.е. объём продаж, при котором затраты и выручка равны, зависит только от соотношения цены и переменных затрат, т.е. маржинального дохода, и суммы постоянных затрат, которые должны этим доходом покрываться. Направленность воздействия указанных факторов на значение точки безубыточности и величину прибыли представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Влияние факторов на точку безубыточности и прибыль

Факторы	Влияние изменения фактора	
	на точку безубыточности	на величину прибыли
1. Постоянные затраты	прямое	обратное
2. Переменные затраты	прямое	обратное
3. Продажная цена	обратное	прямое
4. Количество продаж	отсутствует	прямое

Данная таблица показывает изолированное воздействие изменения каждого из четырех факторов. Соответственно в случае одновременного воздействия двух и более факторов направленность и степень их

синтезирующего влияния может быть определена графическим или расчётным методом.

При использовании графического метода анализа за основу берется первоначальный (базовый) график безубыточности (рис. 1), на котором зафиксировано исходное соотношение факторов и результирующих показателей (точки безубыточности и прибыли). Затем в зависимости от анализируемого варианта на график наносятся линии, соответствующие значениям тех или иных факторов, что позволяет получать так называемый «преобразованный» график безубыточности, на котором видно влияние изменения этих факторов на значение точки безубыточности и величину прибыли.

Рассмотрим пример анализа соотношения «постоянные затраты - переменные затраты - объём продаж - прибыль», используя расчётный метод.

Предприятие производит изделие «Z», цена единицы которого - 25 руб., а удельные переменные затраты - 9 руб. Сметные постоянные затраты за год равны 240 000 руб., а операционная прибыль (прибыль от продаж) при продаже 26 000 изделий составит 176 000 руб. Руководство предприятия считает величину операционной прибыли недостаточно высокой, в связи с чем аналитикам предприятия предложено рассмотреть несколько ситуаций, смоделированных с учётом производственных возможностей предприятия и потребностей рынка.

1. Цена изделия увеличивается на 8%, что может привести к снижению количества продаж на 6%.
2. Цена изделия снижается на 10%, что обеспечит рост количества продаж на 15%.
3. Потребительские характеристики изделия улучшаются, что приведёт к росту переменных затрат на 3 руб. на одно изделие, позволит повысить цену на 40%, однако продажи могут снизиться на 28%.
4. Проводится агрессивная рекламная кампания по продвижению продукции предприятия, на что потребуется 150 000 руб. и что позволит увеличить объём продаж на 35%.

В таблице 3 приведены характеристики рассматриваемых ситуаций. Для каждой из ситуаций необходимо определить точку безубыточности и рассчитать величину операционной прибыли.

Определим точку безубыточности для базисной ситуации:

$$Q_x = \frac{240\,000}{25 - 9} = 15\,000 \text{ изд.}$$

Количество продаж, которые обеспечивают прибыль:

$$Q_{\Pi} = 26\,000 - 15\,000 = 11\,000 \text{ изд.}$$

Таблица 3- Значения факторов, влияющих на точку безубыточности и операционную прибыль

Факторы	Ситуации				
	Базисная	1	2	3	4
Постоянные затраты, руб.	240 000	240 000	240 000	240 000	390 000
Переменные затраты, руб.	9	9	9	12	9
Цена изделия, руб.	25	27	22,5	35	25
Количество продаж, изд.	26 000	24 440	29 900	18 720	35 100

Рассмотрим ситуацию 1. Величина маржинального дохода составит:

$$P_{\text{марж.}} = 27 - 9 = 18 \text{ руб.}$$

Точка безубыточности, соответственно:

$$Q_x = 240\,000 / 18 = 13\,334 \text{ изд.}$$

Количество продаж, которые обеспечат получение прибыли, и величина прибыли будут равны:

$$Q_{\Pi} = 24\,440 - 13\,334 = 11\,106 \text{ изд.}; \quad \Pi = 18 \times 11\,106 = 199\,908 \text{ руб.}$$

Анализ результатов показывает, что повышение цены на 8% обеспечит рост маржинального дохода на 12,5% (18 против 16 руб.) и к снижению значения точки безубыточности на 1666 изделий (15 000-13 334). Несмотря на снижение продаж на 6%, увеличение количества продаж, непосредственно приносящих прибыль, на 106 изделий и, главное, существенный рост маржинального дохода обеспечат увеличение прибыли почти на 24 000 руб. или более чем на 13% (199 908 против 176 000 руб.).

При реализации второй ситуации получим:

$$P_{\text{марж.}} = 22,5 - 9 = 13,5 \text{ руб.}$$

Точка безубыточности - $Q_x = 240\,000 / 13,5 = 17\,778 \text{ изд.}$

Количество изделий, непосредственно приносящих прибыль:

$$Q_{\Pi} = 29\,900 - 17\,778 = 12\,122 \text{ изд.}$$

Величина прибыли: $\Pi = 13,5 \times 12\,122 = 163\,647 \text{ руб.}$

Снижение цены на 10% приводит к падению величины маржинального дохода на 15,6% (13,5 против 16 руб.), росту значения точки безубыточности на 17,8% (17 778 против 15 000 изделий). В результате увеличения количества продаж на 15% на 10% выросли продажи, непосредственно обеспечивающие получение прибыли (12 122 против 11 000 изделий), что, однако, не компенсировало снижение маржинального дохода. В конечном итоге прибыль в случае реализации данного сценария снизится на 7% по сравнению с базисным значением (163 647 против 176 000 руб.).

При реализации третьей ситуации получим:

$$P_{\text{марж.}} = 35 - 12 = 23 \text{ руб.}$$

Точка безубыточности: $Q_x = 240000 / 23 = 10\,435$ изд.

Количество изделий, непосредственно приносящих прибыль:

$$Q_{\Pi} = 18\,720 - 10\,435 = 8\,285 \text{ изд.}$$

Величина прибыли: $\Pi = 23 \times 8285 = 190\,555$ руб. В данной ситуации резкое повышение цены (на 40%), несмотря на существенный рост переменных затрат (с 9 до 12 руб., т.е. на 33%), приводит к увеличению маржинального дохода почти на 44% (23 против 16 руб.). В результате этого значение точки безубыточности снижается на 30% (10 435 против 15 000 руб.). Однако снижение количества продаж на 28% приводит к уменьшению количества изделий, реализация которых непосредственно приносит прибыль почти на 25% по сравнению с базисным значением (8 285 против 11 000 руб.).

В конечном итоге прибыль составит 190 555 руб., т.е. вырастет на 10,8% по сравнению с исходной величиной, но будет меньше, чем в первой ситуации, почти на 5%.

Анализ последней из рассматриваемых ситуаций показывает, что, поскольку ни цена, ни переменные затраты не изменяются, величина маржинального дохода, как и в базисном варианте, равняется 16 руб.

Постоянные затраты увеличиваются на 150 000 руб. и составляют 390 000 руб., а значение точки безубыточности:

$$Q_x = 390\,000 / 16 = 24\,375 \text{ изд.}$$

Количество изделий, реализация которых непосредственно приносит прибыль: $Q_{\Pi} = 35\,100 - 24\,375 = 10\,725$ изд.

Величина прибыли составит: $\Pi = 16 \times 10\,725 = 171\,600$ руб.

Таким образом, резкое повышение уровня постоянных затрат (на 150 000 руб., или на 62,5%) приведет к росту значения точки безубыточности на эту же величину. Несмотря на значительное увеличение количества продаж, число изделий, непосредственно приносящих прибыль, снизилось по сравнению с базисным на 275 изделий (10 725 против 11 000), что при неизменном значении маржинального дохода привело к уменьшению прибыли на 4400 руб. (16 руб. \times 275), т.е. $176000 - 171600 = 4400$ руб.

В таблице 4 представлены результаты ситуационного моделирования, которые показывают, что вторая и четвертая ситуации не приемлемы, так как в случае их реализации величина прибыли будет меньше базисной. Прибыль, превышающая базисную, обеспечивается в ситуациях 1 и 2, т.е. в тех случаях, когда предприятие планирует повысить цены при одновременном снижении объема продаж.

Таблица 4 - Результаты анализа производственных ситуаций

Факторы	Ситуации				
	Базисная	1	2	3	4
Значение точки безубыточности (Q_x), изд.	15 000	13 334	17 778	10 435	24 375
Количество продаж, непосредственно обеспечивающих полученные прибыли ($Q_{п}$), изд.	11 000	11 106	12 122	8 285	10 725
Операционная прибыль (Π), руб.	176 000	199 908	163 647	190 555	171 600

При выборе одного из этих вариантов, результаты реализации которых близки, следует проверить данные маркетинговых исследований для выяснения того, не окажется ли снижение продаж в результате роста цен более резким, чем это предполагается. В первую очередь это касается третьей ситуации, когда цена продаж вырастет на 40%.

Следует обратить внимание на то, что при анализе рассматриваемого соотношения снимаются некоторые допущения, принимаемые при анализе безубыточности. Речь в первую очередь идет о допущениях, согласно которым продажная цена и переменные затраты на единицу продукции не изменяются. Кроме того, снимается допущение относительно неизменности уровня постоянных затрат.

5 ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТЫ

1. Изучить методику анализа безубыточности и определения финансовой устойчивости предприятия.
2. Получить у преподавателя индивидуальное задание.
3. Выполнить анализ безубыточности балансовым, маржинальным и графическим методами; определить аналитические показатели, характеризующие безубыточность.
4. Выбрать оптимальный вариант технологии производства изделий.
5. Выполнить ситуационное моделирование и анализ соотношения «постоянные затраты - переменные затраты - объём продаж - прибыль».
6. Оформить отчёт.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экономика предприятия. Учебник / Под. ред. В.П. Грузинова. М.: ЮНИТИ, 1998-452 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2002.-336 с.
3. Слущкин М.Л. Управленческий анализ. СПб.: Питер, 2002.-144с.

Учебное издание

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания к лабораторной работе

Составитель: Мещеряков Александр Викторович

Редактор

Компьютерная вёрстка

Подписано в печать . Формат 60х84 1/16

Бумага офсетная. Печать офсетная. Печ.л.

Тираж экз. Заказ . Арт.- /2017

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени академика С.П. КОРОЛЁВА»
(Самарский университет)
443086, Самара, Московское шоссе, 34.

Изд-во Самарского университета.
443086, Самара, Московское шоссе, 34