

5.18. ОЦЕНКА ИСХОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЗИЦИИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Федотова М.Ю., к.э.н., доцент, кафедра «Финансы»

Пензенская государственная сельскохозяйственная академия

В статье дана оценка финансовой позиции исследуемой компании и проведен **SWOT**-анализ результатов финансовой деятельности. Исходя из имеющегося финансового потенциала, определены стратегические ориентиры развития предприятия с использованием методологического подхода матричного портфельного моделирования. Предложены конкретные меры по улучшению финансового состояния компании.

Построение эффективной системы управления финансами организации осуществляется через разработку финансовой политики. В условиях конкурентной среды формирование финансовой политики на базе приемов и методов финансового менеджмента обеспечивает устойчивое функционирование предприятия и является основополагающим фактором, позволяющим ему занять прочные позиции на рынке высокотехнологичной продукции.

Определяя цели и задачи управления финансами организации, финансовая политика должна формулировать перспективы ее развития и разрабатываться с учетом внешних экономических условий. Формирование финансовой политики с позиции управленческого процесса характеризуется совокупностью принципов и процедур организации видов финансовой деятельности в неразрывном единстве с общими корпоративными целями [7].

Для успешного роста организации необходимо четко определять направления развития, как на долгосрочную перспективу, так и на краткосрочный период, находить и использовать внутренние резервы. Задача финансовой политики – в построении механизма достижения этих целей при помощи финансовых ресурсов [2, с. 100].

Открытое акционерное общество (ОАО) «Электромеханика» осуществляет производство высокотехнологичной продукции, реализуемой в Российской Федерации и Содружества Независимых Государств. Миссия ОАО «Электромеханика» – создание современных приборов и комплексов измерений и автоматизации для железнодорожного транспорта, энергетики и других отраслей промышленности.

Производство имеет серийный характер, в соответствии со сферой своей деятельности предприятие осуществляет расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) и инвестиционную деятельность. Для предприятия особенно важно обеспечение конкурентоспособности выпускаемой продукции, поддержание приемлемого соотношения цены и качества. Высокий уровень качества и надежности выпускаемой продукции, современные технологии и стремление к совершенству – основа

развития предприятия. Это значит, что основная задача финансовой политики организации – обеспечить финансовыми ресурсами текущую производственную деятельность ОАО «Электромеханика» и ее расширение, совершенствование существующей и создание новых видов продукции, создание предпосылок для внедрения и использования современных технологий.

На протяжении последних трех лет предприятие наращивает свой имущественный потенциал, о чем свидетельствует увеличение валюты баланса со 152,3 млн. руб. в 2010 г. до 238,8 млн. руб. в 2012 г. Используются для этого преимущественно собственные средства, в частности, нераспределенная прибыль.

Наиболее прибыльным для предприятия стал 2010 г., когда чистая прибыль составила 37,5 млн. руб. Снижение прибыльности основной деятельности ОАО «Электромеханика» связано, в первую очередь, с ростом затрат предприятия и себестоимости продукции.

Темп роста себестоимости продаж в 2011 г., составивший 123,95%, выше темпа роста выручки (117,67%), в 2012 г. снижение себестоимости продаж идет меньшими темпами в сравнении со снижением выручки. Также увеличиваются относительные показатели, характеризующие уровень затрат предприятия, в частности, затраты на 1 руб. продаж возрастают с 84 коп. в 2010 г. до 88 коп. в 2011 г. и 89 коп. в 2012 г.

Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия позволяет сделать вывод, что общество финансово устойчиво, а финансирование хозяйственной деятельности происходит преимущественно за счет собственных средств. Об этом свидетельствуют высокие значения коэффициента автономии (0,79 на протяжении 2010-2012 гг.) и других показателей финансовой устойчивости ОАО «Электромеханика».

Все показатели ликвидности, за исключением коэффициента абсолютной ликвидности, превышают нормативные значения (более чем в два раза), просроченная задолженность организации отсутствует. Все это свидетельствует о наличии необходимых ресурсов и условий для устойчивого функционирования и развития организации.

Общее снижение показателей оборачиваемости связано, в первую очередь, со снижением объема продаж предприятия, а также с вовлечением дополнительных средств в оборот. Так, значительный рост запасов при снижении объема продаж привел к резкому возрастанию времени обращения запасов и затрат с 11,96 дня в 2011 г. до 58,21 дня в 2012 г., а также к увеличению операционного и финансового цикла.

Снижение показателей рентабельности и деловой активности ОАО «Электромеханика» свидетельствует о проблемах, с которыми может столкнуться предприятие в будущем, в то же время анализ финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия свидетельствует о значительных резервах самофинансирования.

Таким образом, исходная финансовая позиция за отчетный период следующая:

- коэффициент финансовой независимости – 0,79 (неизменен);
- коэффициент текущей ликвидности – 4,58 (незначительно снижается);
- чистая рентабельность активов **ROA** – 15,85% (снижается);

- чистая рентабельность собственного капитала **ROE** – 20% (снижается).
- чистая рентабельность продаж отчетного периода **ROS** – 11,47% (снижается) и т.д.

Сильные стороны результатов финансовой деятельности за исследуемый период: предприятие финансово устойчиво и платежеспособно в среднесрочной перспективе; накоплены значительные финансовые резервы.

Слабые стороны результатов финансовой деятельности: уменьшение темпов прироста выручки, высокая доля отвлечения средств из оборота. Возможности увеличения финансового потенциала (результаты **SWOT**-анализа) представлены в табл. 1.

Исходя из имеющегося финансового потенциала ОАО «Электромеханика», определим стратегические ориентиры развития предприятия. Для этого используем методологический подход матричного портфельного моделирования, основанный на концепции темпа

устойчивого роста BCG Бостонской консалтинговой группы и модели взаимосвязи рентабельности активов, рентабельности реализованной продукции (продаж) и ресурсоотдачи фирмы «DuPont» (отечественными представителями данного подхода являются Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В.). Согласно данному подходу, темп устойчивого роста – единственно возможная скорость увеличения продаж при неизменности четырех коэффициентов:

- рентабельности продаж **RM**;
- оборачиваемости активов **AT**;
- финансового рычага **FL**;
- нормы накоплений **R**.

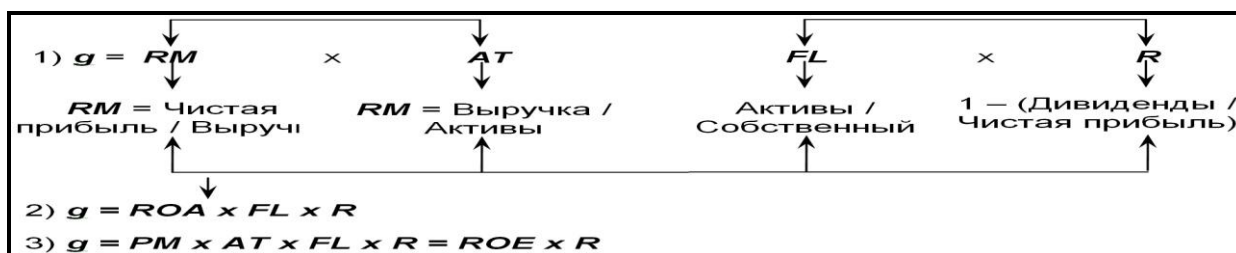
Если же темп развития предприятия становится иным, какой-то из коэффициентов должен измениться, значит, либо в финансовой политике, либо в политике финансирования происходят перемены [4, с. 68].

Модель устойчивого роста представлена на рис. 1.

Таблица 1

РЕЗУЛЬТАТЫ SWOT-АНАЛИЗА ПОЛОЖЕНИЯ ОАО «ЭЛЕКТРОМЕХАНИКА»

Внутренняя среда	Внешняя среда
Возможности	Угрозы
Возможность стимулирования экономического роста со стороны органов государственного управления (в т.ч. снижение темпов роста тарифов естественных монополий). Наличие спроса на продукцию предприятия.	Общий спад (стагнация) в экономике, сокращение платежеспособного спроса на продукцию предприятия. Инфляция и дальнейший рост цен и тарифов. Высокие процентные ставки. Недостаток высококвалифицированных кадров на рынке труда (как инженерных, так и рабочих). Рост активности конкурентов.
Сильные стороны	Слабые стороны
Финансовая устойчивость и наличие собственных средств. Отсутствие просроченной дебиторской задолженности. Лояльность собственников, наличие акционеров, разделяющих миссию организации. Рост заработной платы работников предприятия, повышение их мотивации и лояльности	Продукция не сертифицирована по зарубежным стандартам, что ограничивает ее продвижение на рынках дальнего зарубежья. Недостаточное количество квалифицированных инженерных кадров для ведения перспективных разработок новой продукции, усовершенствования и комплексной модернизации выпускаемой продукции. Отсутствие специалистов для проведения глубоких маркетинговых исследований емкости новых рыночных сегментов. Снижение рентабельности продаж. Замедление оборачиваемости оборотных активов. Высокая доля дебиторской задолженности и запасов

Рис. 1. Модель устойчивого роста компании¹

Коэффициент рентабельности продаж **RM** отражает политику цен и положение фирмы на рынке, а также контроль над текущими производственными и непроизводственными издержками, влияющими на прибыль от операций по основной деятельности. Оборачиваемость активов **AT** демонстрирует в агрегированной форме эффективность компании, практику управления инвестированным капиталом при существующей финансовой политике предприя-

тия: сложившемся ассортименте, рыночной позиции, результативности производственного менеджмента. Норма накопления или реинвестирования **R** зависит от системы использования внутренних источников финансирования, прибыли и дивидендной политики. Коэффициент финансового рычага **FL** описывает принципы привлечения капитала, возможности наращивания прибыли и риска [3, с. 20].

¹ Условные обозначения: **RM** – рентабельность продаж; **AT** – оборачиваемость активов; **FL** – финансовый рычаг; **R** – норма накоплений; **ROA** – доходность совокупного капитала; **ROE** – доходность собственного капитала.

Для построения матрицы необходимо выполнить следующие шаги.

1. Оценить темп роста выручки, рассчитав показатели **PM** и **AT**. Их произведение отражает темп устойчивого роста (выручки). Полученное значение откладывается по вертикальной оси матрицы.
2. Оценить темп роста финансирования компании, рассчитав показатели **FL** и **R**. Их произведение отражает темп роста финансирования компании (прибыль). Полученное значение откладывают по горизонтальной оси матрицы.
3. Средние значения, отложенные по осям матрицы, рассчитаны по данным федеральной службы государственной статистики по отрасли 30.02 в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКЭВД).
4. Определяется квадрант, в котором компании необходимо работать с соответствующей финансовой стратегией и разрабатываются более конкретные рекомендации по ведению финансовой деятельности компании [4, с. 78].

В качестве среднеотраслевых значений используются финансовые показатели средних предприятий за 2012 г. (более свежие релевантные в настоящий момент не доступны), эти предприятия отличаются более агрессивной политикой в сфере продаж и заимствований, чем в среднем по отрасли, однако на результаты моделирования это существенно не влияет.

Результаты этапов 1-3 представлены в табл. 2.

Положение ОАО «Электромеханика» в 2012 г. соответствует второму квадранту (рис. 2).

Для данного квадранта Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В. рекомендуют осуществлять операции, связанные с переводом ликвидных средств в краткосрочные финансовые вложения или валюту, финансирование инвестиционных проектов или всю прибыль использовать на выплату дивидендов.

Однако, учитывая меньшие, чем у средних предприятий отрасли, значения темпа устойчивого роста ОАО «Электромеханика» в 2012 г. и результаты анализа деловой активности и рентабельности предприятия, существует риск перехода в третий квадрант. Для закрепления во втором квадранте из предложенных автором направлений целесообразно финансирование инвестиционных проектов, НИОКР, способствующих повышению конкуренто-

способности продукции, созданию новых востребованных на рынке ее видов. Как одна из альтернатив также может рассматриваться изменение ассортимента выпускаемой продукции, что опять же может потребовать дополнительных вложений.

Таблица 2

РАСЧЕТ ТЕМПА УСТОЙЧИВОГО РОСТА И КВАДРАНТА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОАО «ЭЛЕКТРОМЕХАНИКА» (НА НАЧАЛО 2013 г.)

Показатель	Средние предприятия в отрасли	ОАО «Электромеханика»	Все предприятия отрасли
Выручка, тыс. руб.	8 392 223	319 031	70 495 493
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	990 446	34 358	2 949 444
Средняя величина активов, тыс. руб.	7 532 781	216816	54602714
Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	3605638,5	171794	24127323
Дивиденды и иные платежи по распределению прибыли в пользу собственников, тыс. руб.	133 603	-	-
Рентабельность продаж по чистой прибыли RM , %	11,80	10,77	4,18
Оборачиваемость активов AT	1,11	1,47	1,29
Финансовый рычаг FL	2,09	1,26	2,26
Норма накоплений R	0,79	1,00	-
RM × AT	13,15	15,85	5,40
FL × R	1,66	1,26	-
Темп устойчивого роста	21,81	20,00	-

В то же время ОАО «Электромеханика» обладает возможностью перехода в первый квадрант, расширяя заемное финансирование под указанные цели. Выбор того или иного варианта зависит от возможности предприятия высвободить собственные средства (если речь идет о самофинансировании) или обеспечить высокую рентабельность проектов, выпуска новой продукции, превышающую цену привлечения заемных источников.



Рис. 2. Графическое определение квадранта финансовой стратегии ОАО «Электромеханика»

В задаче выбора приоритетных направления инвестирования может помочь маркетинговый анализ рыночной среды и возможностей предприятия.

Множество взаимосвязей между продуктами, рынками, регионами, потенциалом предприятия и запросами покупателей задает число вариантов стратегий (табл. 3) [5, с. 112].

Таблица 3

ВЫБОР РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Стратегия	Значение
Старый продукт – старый рынок. Стратегия: концентрация (глубокое проникновение на рынок)	Консервативная стратегия основана на более глубоком освоении рынка и концентрации усилий на ограниченных сегментах уже известного, традиционного рынка со старым товаром
Старый продукт – новый рынок. Стратегия: развитие рынка	Это экстенсивная стратегия по развитию торговли на новых рынках, но со старым товаром
Новый продукт – старый рынок. Стратегия: развитие продукта (разработка продукта)	Здесь подразумевается инновационная стратегия, т.е. на известных рынках компания внедряет новые товары
Новый продукт – новый рынок. Стратегия: диверсификация	Стратегия диверсификации или разработка новых товаров на новых рынках предусматривает расширение сферы деятельности предприятия на рынках новых товаров, производство которых не связано с основным производством (дополняет имеющийся ассортимент продукции)

Представляется, что наиболее целесообразной является концентрация усилий на направлениях старый продукт – старый рынок (включая частично освоенные рынки Российской Федерации, Казахстана, Белоруссии, Киргизии, Украины) с поиском возможностей выхода на новые рынки, а также на направлении новый продукт – старый рынок, поскольку ОАО «Электромеханика» имеет устоявшуюся положительную репутацию на рынке средств измерений, автоматизации и обеспечения безопасности, что положительно скажется на возможностях продвижения нового товара.

Объем продаж по существующим товарным направлениям как на имеющихся, так и на неосвоенных рынках может быть увеличен за счет системы стимулирования сбыта, обеспечивающей распространение сведений о достоинствах продукции и убеждение целевых потребителей купить ее.

Для привлечения клиентов предприятие может использовать сравнительно недорогие виды рекламы, например, издание визитных карточек и мелких брошюр с описанием предлагаемой продукции. Меры стимулирования сбыта также включают участие в выставках, пропаганду (неличное и неоплачиваемое распространение коммерческой информации, например, публикации в тематических журналах) и предоставление скидок.

Система скидок может включать:

- скидки за условия оплаты, предоставляемые за досрочную оплату счетов и способствующие ускорению оплаты счетов покупателями;
- временные скидки, предоставляемые в зависимости от времени совершения закупки, в целях продвижения нового товара на рынок, и выравнивания спроса на продукцию в течение года;
- скидки за пробные партии и заказы, для того чтобы заинтересовать покупателя новым товаром.

В то же время разработка новых товарных направлений предполагает анализ целесообразности использования имеющихся производственных мощностей, их расширения или технического перевооруже-

ния для выпуска новой продукции, что означает необходимость поиска источников финансирования как НИОКР, так и вложений в основные средства организации. Вместе с тем, процесс инвестирования в состоянии обеспечить ОАО «Электромеханика», находящемуся на этапе зрелости и обладающему значительным запасом финансовой прочности, резервы удержания позиций и задать ритм существования на период до начала реализации нового инвестиционного проекта и в итоге, не допустить перемещения в состояние спада. Логика функционирования предприятия в этом случае предстает в следующем виде: инвестиции; период роста постоянных затрат; период достижения бесприбыльного развития; наращивание запаса финансовой прочности; новые инвестиции и т.д.

Финансирование инвестиционных проектов, НИОКР, способствующих повышению конкурентоспособности продукции, созданию новой востребованной на рынке продукции в качестве стратегической финансовой цели ОАО «Электромеханика» может предусматривать мобилизацию финансовых ресурсов за счет:

- собственных средств, в том числе за счет капитализации чистой прибыли;
- выпуска акций;
- средств членов акционерного общества;
- выпуска облигаций;
- кредитного финансирования (например, на основе займов, ссуд, банковских кредитов, кредитов поставщиков);
- арендного и лизингового финансирования [8].

Учитывая особенности внутренней и внешней среды ОАО «Электромеханика» (в том числе высокой стоимости и сложности привлечения заемных средств), наиболее целесообразным представляется финансирование инвестиционных проектов и НИОКР за счет собственных средств, средств собственников акционерного общества, комбинации собственных и заемных источников, лизинга и аренды.

Вместе с тем, каждый из указанных вариантов имеет свои ограничения и недостатки.

Так, средства акционеров уже задействованы в обороте в составе краткосрочных кредитов и займов (предоставляемых собственниками на льготных условиях). Финансирование за счет собственных средств, смешанное финансирование, аренда и лизинг предполагают в той или иной степени высвобождение собственных средств из оборота, их перевод в наиболее ликвидную форму и осуществление соответствующих расходов, что ставит проблему обеспечения текущей деятельности предприятия необходимыми финансовыми ресурсами [1, с. 5].

На возможности привлечения источников финансирования также оказывает влияние будущее финансовое положение предприятия [9, с. 141].

Исходя из приоритетности обеспечения текущей производственной деятельности необходимыми финансовыми ресурсами, рассчитаем потребность в дополнительном финансировании ОАО «Электромеханика» на 2014 г. в зависимости от изменения объема реализации предприятия при различных экономических условиях, при условии, что капиталоемкость (отношение активов к выручке) останется неизменной (табл. 4).

Таблица 4

РАСЧЕТ ВЕЛИЧИНЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (EFN) ОАО «ЭЛЕКТРОМЕХАНИКА» НА 2014 г.

Показатель, тыс. руб.	Подъем	Ста- бильное	Спад
Выручка (прогноз) ² , тыс. руб.	547 324,09	406 649,74	265 976,20
Потребность в финансировании <i>EFN</i> , тыс. руб.	83 959,08	9 677,89	-64 602,87
Исходные данные			
Активы, требующие увеличения при росте объема продаж <i>A*</i> , тыс. руб.	227 423		
Выручка отчетного периода <i>SAL</i>	319 031		
Пассивы, которые меняются в зависимости от объема продаж <i>CL*</i> , тыс. руб.	22 375		
Чистая рентабельность продаж отчетного периода <i>NPM</i>	0,11		
Доля прибыли, направляемая на выплату дивидендов или в целом на потребление <i>PR</i>	0		

Данный расчет был произведен по методике Лукасевича И.Я. Общая потребность фирмы в дополнительном внешнем финансировании *EFN* при заданном темпе роста продаж и выполнении сделанных допущений рассчитана по следующей формуле [6, с. 346]:

$$EFN = \Delta SAL \times (A^*/SAL) - \Delta SAL(CL^*/SAL) - (1 - PR) \times NPM \times SAL.$$

Перед интерпретацией полученных результатов следует заметить, что в состоянии спада увеличится капиталоемкость (за счет снижения объема продаж и, следовательно, увеличения остатков готовой продукции на складе), поэтому было бы неверным говорить о высвобождении финансовых ресурсов. В то же время анализ результатов для исключительно благоприятной рыночной ситуации (состояние подъема) и стабильного состояния экономики, позволяет сделать вывод, что при сохранении существующих пропорций в функционировании предприятия поддержание его производственно-хозяйственной деятельности потребует вовлечения дополнительных ресурсов. Такое положение приводит к конфликту относительно поддержания текущей деятельности и финансирования дальнейшего развития ОАО «Электромеханика». В этом случае у предприятия есть как минимум три пути достижения поставленных стратегических целей:

- увеличить собственный капитал;
- увеличить будущие операционные денежные потоки;
- уменьшить объем финансирования оборотных активов.

Уменьшение объемов финансирования оборотных активов (или предотвращение вовлечения дополнительных средств в оборот) и увеличение денежных потоков могут быть достигнуты через:

- снижение капиталоемкости производства продукции при оптимизации величины активов, требующих увеличения при росте объема продаж (запасов и дебиторской задолженности);
- увеличение рентабельности продаж при сокращении затрат организации (или стабилизации их растущего уровня), напрямую определяющих себестоимость реализованной продукции и влияющих на величину нераспределенной прибыли, являющейся одним из основных источников финансирования реальных инвестиций.

Таким образом, в качестве приоритетных задач финансовой политики ОАО «Электромеханика» можно обозначить:

- рациональное финансирование инвестиционных проектов и НИОКР;
- оптимизация затрат предприятия на производство и реализацию продукции;
- повышение эффективности управления оборотными активами [10, с. 71].

Выполнение указанных задач позволит сохранить положение на рынке и повысить рентабельность предприятия.

Литература

1. Бесплатный Г.В. и др. Соотношение источников финансирования сельского хозяйства [Текст] / Г.В. Бесплатный, Н.Г. Барышников, Д.Ю. Самыгин // Нива Поволжья. – 2011. – №3. – С. 2-7.
2. Бурмистрова О.А. Управление финансовой деятельностью коммерческого банка с использованием пластиковых карт [Текст] / О.А. Бурмистрова // Финансовый менеджмент. – 2011. – №2. – С. 100-106.
3. Воробьев А.В. Отечественные методологические подходы к разработке финансовой стратегии предприятия (генезис и анализ) [Текст] / А.В. Воробьев // Финансы и кредит. – 2011. – №16. – С. 20-27.
4. Гениберг Т.В. и др. Сущность и методические основы разработки финансовой стратегии фирмы [Текст] / Т.В. Гениберг, Н.Л. Иванова, О.В. Полякова. – Новосибирск : Изд. НГУЭУ, 2009.
5. Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности [Текст] / Ф.С. Крейчман. – М. : РАЕН, 2009.
6. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. / И.Я. Лукасевич. – М. : Эксмо, 2010.
7. Тагирова О.А. Управление деловой активностью организации [Электронный ресурс] / О.А. Тагирова, М.Ю. Федотова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №6. URL: <http://www.science-education.ru/120-15694>.
8. Федотова М.Ю. Оценка источников финансирования деятельности организации и пути их оптимизации [Электронный ресурс] / М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №6. URL: www.science-education.ru/120-15521.
9. Федотова М.Ю. Прогнозирование финансового развития компании с использованием экономико-математических методов [Текст] / М.Ю. Федотова, О.В. Прокофьев // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №2. – С. 141-149.
10. Федотова М.Ю. Финансовая устойчивость и платежеспособность организации [Текст] / М.Ю. Федотова // Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов : сб. ст. X Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза : ПДЗ, 2012. – С. 71-75.

² Прогноз объема продаж на 2014 г. осуществлен средствами SPSS Statistics.

Ключевые слова

Финансовая политика; финансовая устойчивость; ликвидность; чистая прибыль; финансовый потенциал; стратегия; финансирование.

Федотова Марина Юрьевна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность. Данная работа представляет собой серьезную и интересную научную статью, в которой доказывается необходимость проведения оценки финансового состояния для принятия управленческих решений. Актуальность исследования не вызывает сомнения, поскольку для успешного роста организации необходимо четко определять направления развития, как на долгосрочную перспективу, так и на краткосрочный период, находить и использовать внутренние резервы.

Научная новизна и практическая значимость. В статье дана оценка финансовой позиции Открытого акционерного общества «Электромеханика» и проведен **SWOT**-анализ результатов его деятельности, определены стратегические ориентиры развития предприятия с использованием методологического подхода матричного портфельного моделирования, а также предложены конкретные меры по улучшению финансового состояния компании, а, в частности, активизация инвестиционной деятельности, оптимизация затрат предприятия на производство и реализацию продукции и повышение эффективности управления оборотными активами. Автор успешно аргументирует и подтверждает свою собственную точку зрения аналитическими материалами исследуемой организации. Статья выполнена на высоком научном уровне, содержит ряд выводов, представляющих практический интерес.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Барышников Н.Г., д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Пензенской государственной сельскохозяйственной академии.