

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ С КОНТРАГЕНТАМИ

Добрыдень Нина Вячеславовна, ассистент

Полесский государственный университет

Nina Dobryden, assistant, Polessky State University, nina20-20@mail.ru

Аннотация. В статье представлены подходы различных авторов к системе индикаторов для оценки эффективности финансовых отношений субъекта хозяйствования с контрагентами, а также обобщены и выделены проанализированные подходы в подгруппы.

Ключевые слова: финансовые отношения, контрагенты, оценка эффективности финансовых отношений, финансовые показатели, нефинансовые показатели, комплексная оценка.

Деятельность любого субъекта хозяйствования в современных условиях предполагает постоянный мониторинг и анализ результатов деятельности, в первую очередь финансовых. Финансовая деятельность, как правило, задаёт свой ориентир на рост финансовых результатов по всем возможным каналам повышения эффективности организации.

Отметим, что в научном сообществе зачастую под *финансовой деятельностью* организации понимают *финансовые отношения*, возникающие в процессе взаимодействия с множеством контрагентов. Все это предопределяет необходимость выработки системы индикаторов для оценки эффективности финансовых отношений на различных уровнях.

Диагностика финансовых отношений с контрагентами в исследовании финансовых отношений организации имеет особое значение по той простой причине, что это направление представляет собой сложный процесс, от которого зависит устойчивость, эффективность и возможности развития финансово-хозяйственной деятельности организации.

Прежде чем исследовать методический инструментарий оценки эффективности финансовых отношений организаций с контрагентами, необходимо выделить признаки таких отношений:

- в основе финансовых отношений лежит система договоров, т.е. отношения документально подтверждены;
- финансовые отношения опосредуются финансовым механизмом;
- большое разнообразие форм и видов финансовых отношений (что объясняется постоянным усложнением хозяйственных связей и усилением влияния государства на ход экономического процесса);
- финансовые отношения влекут изменения в составе активов и обязательств у субъектов финансовых отношений.

Финансовые отношения с контрагентами – наиболее изученный и описанный в современной литературе тип финансово-кредитных отношений коммерческих организаций с внешней средой. Большое внимание, уделяемое данной группе отношений, обуславливается тем, что на данный вид финансово-кредитных отношений руководители современных коммерческих организаций могут оказывать наиболее интенсивное воздействие [1, с.55].

Таблица – Показатели для оценки эффективности финансовых отношений

Авторы	Показатели	Примечание
Алиева М.Ю.	Целевые показатели эффективности	Оценка эффективности финансовых отношений с контрагентами базируется на системе финансовых показателей деятельности организации
	Показатели конкурентоспособности продукции	
	Показатели результативности процессов	
	Ключевые операционные показатели	
	Показатели эффективности, характеризующие стабильность процессов	
Усенко А.М.	Стоимость и качество поставляемой продукции, товаров, работ, услуг	Диагностика финансовых отношений с контрагентами исходя из характера взаимодействия, противостоющего платежу
	Относительный показатель результативности – рентабельность продаж	
	Вероятность погашения долга перед организацией со стороны дебиторов	Диагностика финансовых отношений с контрагентами исходя из надежности и результативности взаимодействия
	Вероятность предоставления принятой на данном виде рынка отсрочки платежа для кредиторов	
	Прибыль от продаж продукции, выполнения работ, оказания услуг контрагентами при кредитовании их отсрочкой платежа	
	Выгоды от приобретения ресурса у данных контрагентов по сравнению с другими поставщиками с учетом отсрочки платежа	
	Соотношение риска и доходности финансово-кредитных отношений по рассматриваемому и альтернативному видам	
Ребязина В.А.	Количественные показатели: прибыль и доходность взаимоотношений; уровень затрат на взаимоотношения; доля рынка; объем специфических инвестиций; объем продаж; цена продукции	Подход автора ориентирован на оценку финансовых отношений системно и комплексно, основываясь на анализе эффективности финансовых показателей и отношений (нематериальных) аспектов
	Качественные показатели: сила взаимоотношений (вовлеченность, действие и обмен информацией); продолжительность взаимоотношений	
Чернышева О.Г.	Коэффициент автономии	В системе диагностики финансовых отношений с контрагентами важное место принадлежит контроллингу контрагентов (системе, обеспечивающей контроль заказчиков продукции, а также поставщиков)
	Коэффициент текущей ликвидности	
	Уровень рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг	
	Рентабельность активов	
	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	
Занина О.В.	Обеспеченность запасов и затрат собственными оборотными средствами, а также функционирующим капиталом с учетом величины долгосрочных обязательств	Диагностика эффективности финансовых отношений через призму показателей финансового состояния
	Маржинальный доход и прибыль	
	Показатели, характеризующие денежные потоки (чистый денежный поток по текущей деятельности, инвестиционной, финансовой)	
	Рентабельность совокупных активов	
	Удельный вес дебиторской и кредиторской задолженности в валюте баланса	

Примечание – Источник: собственная разработка на основе источников [1, 2, 3, 4, 5]

Результаты проведенного исследования показали, что на пространствах научных концепций и положений имеются разные подходы к набору показателей для оценки эффективности финансовых отношений организации с контрагентами. Отдельные из них систематизированы, обобщены и представлены в таблице.

Алиева М.Ю. считает, что для оценки эффективности финансовых отношений необходимо руководствоваться прежде всего широким спектром финансовых показателей. Также значимым для оценки эффективности финансовой деятельности организации, с точки зрения Алиева М.Ю. является соотношение активов и долгосрочных долгов, обязательств и собственного капитала, долгосрочных обязательств и долгосрочных активов. Показатели рентабельности в системе оценки финансовой деятельности являются наиболее показательными, что актуализирует менеджмент на выявление факторов их роста [2].

Считаем достаточно информативным подходом к оценке эффективности финансовых отношений коммерческой организации с контрагентами подход Усенко А.М., поскольку именно данный автор разработал методику оценки эффективности финансовых отношений с контрагентами, которая представляет собой комплекс процедур по идентификации видов финансовых отношений и количественной оценке их состояния, а также определения влияния на них совокупности как внутренних, так и внешних факторов бизнес-среды.

Однако на практике применить данный подход может быть вызван рядом сложностей: ограниченная информация о контрагенте, временные трудозатраты на проведение диагностики эффективности финансовых отношений с использованием инструментария показателей.

Таким образом, в настоящее время нет единой общепринятой и универсальной методики оценки эффективности финансовых отношений с контрагентами, позволяющей качественно и всесторонне оценить эффективность финансовых отношений. Критический анализ литературных источников показал, что методики оценки эффективности финансовых отношений с контрагентами можно условно разделить на три группы (рисунок).

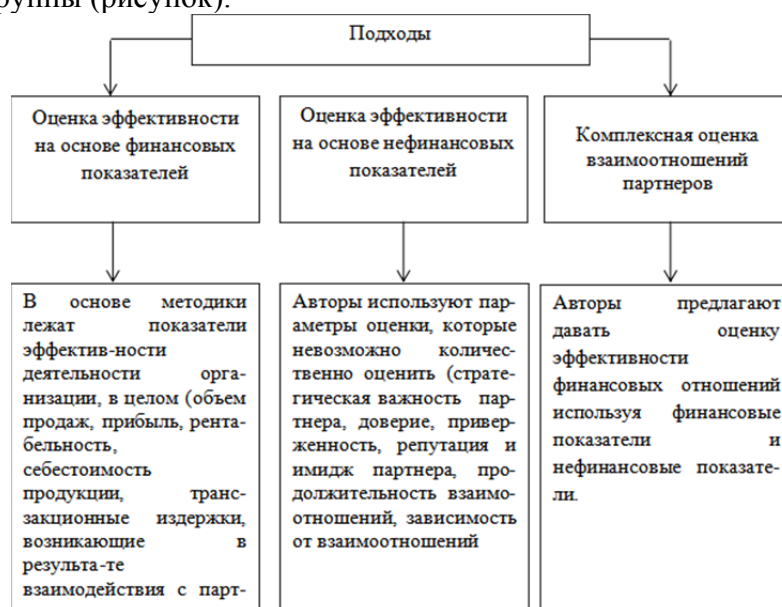


Рисунок – Подходы к эффективности финансовых отношений субъекта хозяйствования с контрагентами

Примечание – Источник: собственная разработка

По нашему мнению, при формировании системы индикаторов для оценки эффективности финансовых отношений одним из показателей должен выступать показатель рентабельности. Показатель рентабельность имеет следующие практи-

ческие аспекты, которые являются значимыми при принятии эффективных управленческих решений:

- характеризует качественную сторону деятельности организации;
- отражает экономическую эффективность использования различных ресурсов организации;
- характеризуют отдачу на вложенный капитал.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования организации должны быть уверены в надежности и экономической состоятельности контрагентов. Однако, в виду различных обстоятельств, зачастую достаточно трудно получить достоверную информацию, которая подтверждает надежность партнеров и гарантирует эффективность финансовых отношений с ними. Для этого, менеджменту организации необходимо использовать инструментарий для оценки эффективности финансовых отношений с контрагентами, информационным обеспечением для которого будет являться внутренняя отчетность самой организации. Такого рода оценка позволит руководству организации своевременно и оперативно среагировать на «слабые места», подходить более ответственно к выбору контрагента и тем самым минимизировать финансовые риски, а значит, свести к минимуму вероятности потери дохода.

Список использованных источников

1. Усенко, А.М. Диагностика финансовых отношений коммерческих организаций с контрагентами / А.М. Усенко // Финансовое исследование. - 2013. - №1. - С.55 - 59.
2. Алиева, М.Ю. Эффективность финансовой деятельности организации: вопросы анализа и оценки / М.Ю. Алиева//Институциональная экономика : научно-практический журнал - 2021. – №5.- С.673 – 678.
3. Усенко, А.М. Диагностика финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента : автореф. дис... д-ра эконом. наук : 08.00.10 / А.М. Усенко; Ростовский гос.эконом. университет (РИНХ). – Орел, 2021. - 48 с.
4. Чернышева, О.Г. Применение контроллинга контрагентов в организациях / О.Г. Чернышева, Л.А. Семина // Международный научно-исследовательский журнал. - 2022. - №9 (123). - Режим доступа: <https://research-journal.org/archive/9-123-2022-september/10.23670/irj.2022.123.45>. - Дата доступа: 20.04.2025.
5. Занина, О.В. Современные методы оценки эффективности системы финансовых отношений хозяйствующего субъекта агропромышленной сферы (на примере АО «УЧХОЗ «Знаменское» г.Курска) / О.В. Занина // Проблемы развития национальной экономики в условиях глобальных инновационных преобразований. Материалы Всероссийской научно– практической конференции. Сборник научных трудов; под ред. д.э.н., профессора Казиевой Ж.Н. – Махачкала: ФГБОУ ВО «ДГТУ», 2021. – С. 181-187.