

Федеральное государственное бюджетное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

На правах рукописи



Усенко Анастасия Михайловна

**ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В СИСТЕМЕ
ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Ростов-на-Дону – 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	17
1.1. Система диагностических парадигм в современной теории финансов ...	17
1.2. Характеристика финансовых отношений как объекта диагностики	41
1.3. Диагностика финансовых отношений – новый эволюционный этап развития финансового менеджмента	58
2. МЕТОДОЛОГИЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	84
2.1 Концептуальные основы формирования методологии диагностики финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов ...	84
2.2 Процесс и процедуры идентификации финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента.....	99
2.3 Методические инструменты количественной оценки финансовых отношений организаций	116
3. ДИАГНОСТИКА ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	137
3.1. Основы диагностики эффективности финансовых отношений подразделений	137
3.2. Индикатор состояния финансовых отношений с работниками	152
3.3. Индикаторы финансовых отношений с собственниками	170
4. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ	185
4.1. Диагностика состояния налоговых отношений с государством	185
4.2. Диагностика эффективности финансово-кредитных отношений	207
4.3. Диагностика политики финансовых отношений с контрагентами	224

5. ПРИМЕНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	232
5.1. Внедрение диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации	232
5.2. Инструменты оценки целесообразности использования методов диагностики финансовых отношений коммерческих организаций.....	243
5.3. Значение диагностики финансовых отношений коммерческих организаций для других сфер и звеньев финансовой системы	254
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	265
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	280

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современная рыночная экономика, постоянно развиваясь, способствует усложнению технологии процесса производства инноваций, усилению конкуренции, расширению масштабов применения и внедрения цифровизации экономики. Данные условия развития всесторонне оказывают влияние на методику управления предприятием, в связи с чем, возникает необходимость систематической модернизации и совершенствования методов управления предприятием.

Неотъемлемой частью финансово-хозяйственной деятельности любого экономического субъекта является формирование финансовых отношений с другими субъектами. Как известно, в любой финансовой среде и экономической деятельности существуют различные потенциальные угрозы и предпринимательские риски. Современному предприятию в таких условиях требуется всесторонняя поддержка и повышение эффективности функционирования, которые могут быть получены посредством разработки и внедрения новых инструментов финансового менеджмента, основанных на риск-ориентированном подходе. Финансовый менеджмент, основанный на риск-ориентированном подходе (риск-менеджмент), позволит обеспечить гибкую систему управления рисками финансовых отношений, учитывающих реализацию главных рыночных и экономических критериев эффективности, способной минимизировать либо предотвратить появление рисков финансовых отношений.

Одним из таких инструментов является диагностика финансовых отношений, задача которой состоит в распределении рабочих функций различных служб предприятия, в целях достижения наилучших результатов формирования финансовых отношений и финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом. Риск-ориентированный подход в системе финансового менеджмента финансовых отношений позволит правильно определить или скорректировать цели предприятия; выполнить контроль

планово-фактических показателей работы предприятия и выявить причины их отклонений в области формирования финансовых отношений; произвести сбор, обработку и передачу необходимой информации пользователям в целях принятия управленческих решений; предоставить необходимые рекомендации по устранению неблагоприятных ситуаций или решению сложных вопросов руководителям предприятия; оказывать всестороннюю информационную и консультационную поддержку процесса разработки и принятия управленческих решений.

Международный опыт успешных компаний доказывает невозможность стабильного развития бизнеса и повышения эффективности управления без использования инструментов риск-менеджмента как структурной единицы системы финансового менеджмента компании. Причем внедрение риск-ориентированного подхода в систему финансового менеджмента необходимо производить на предприятиях независимо от масштабов и специфики ее производства или оказания услуг.

Смысл системы управления рисками финансовых отношений заключается в возможности определения потенциальных отклонений фактических результатов от плановых показателей посредством проведения диагностики финансовых отношений. Итоги диагностики финансовых результатов позволят скорректировать систему управления финансовыми отношениями и рисками с целью улучшения перспектив и обоснованности принимаемых решений.

Вышеизложенное позволяет признать актуальность выбранной темы исследования для науки и практики финансового менеджмента на основе риск-ориентированного подхода, устойчивого и безрискового развития финансовых отношений предприятий с разными субъектами посредством внедрения диагностики финансовых отношений.

Поэтому данному вопросу необходимо уделять особое внимание посредством проведения научных исследований по приращению знаний и разработке методического инструментария.

Степень разработанности проблемы. Вопросы формирования, развития и оценки финансовых отношений на протяжении многих лет были объектом научных интересов как отечественных, так и зарубежных исследователей.

Формированием и исследованием теорий финансов в XIX-XX веках занимались различные ученые и экономисты: К.Г. Рау, В.А. Лебедев, Л. Коса, И.Х. Озеров, В.М. Родионова.

В XXI веке исследование в области финансов продолжили А.М. Ковалева, И.В. Черняева, А.В. Бухвалов.

В рамках парадигмы управления стали разрабатываться способы управления предприятиями, организациями различных сфер деятельности и особенностей функционирования. Исследование этой парадигмы осуществлялось различными учеными, такими как Тейлор, Файоль, Мейо, П. Друкер, И. Ансофф, Т. Питерс, Ф. Визер, Фрэнк Хейнеман Найт.

Определения финансового менеджмента были предложены в работах отечественных исследователей: Е. Стояновой, Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко, И.А. Бланка.

Базовые концепции финансового менеджмента в своих исследованиях сформулировали и рассмотрели такие ученые как Ю. Фам, Гарри Марковиц, У. Шарп, Юарт Майерс, Николас Майджлаф, Д. Уильямс, Ф. Блэк и М. Шоулзон, С. Росс, Дж. Вильямс, М. Миллер и Ф. Модильяни.

Финансовые отношения выступали предметом исследования отечественных и зарубежных ученых: Черных С.И., Ильясова А.А., Борща Л.М., Москалевой Н.Б., Макаровой Н.В., Абсалямлы И.А., Близнюк А.А., Нудель С.Л., Новиковой Р.Г., Черничко Т.В., Шапсуговой М.Д., Ботенева А.В., Татарникова Е.В., Трофимова А.В., Баранчуговой И.Г. Золотарева В.С., Ю.Ф. Бригхэма, М.С. Эрхардта.

Исследованием методологии и методики экономического анализа занимались как российские, так и иностранные исследователи: В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет, М.И. Баканов, О.Е. Николаева, В.Г. Когденко, Д.А. Ендовицкий, Н.Н. Беленова, М.Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури.

Хотя поставленная в исследовании проблематика на данный момент раскрывается в отдельных научных подходах и прикладных работах, есть ряд актуальных вопросов, требующих дальнейшей научной и практической проработки. Это касается вопросов диагностики финансовых отношений предприятий с разными субъектами в системе финансового менеджмента. В сочетании с актуальностью данное обстоятельство способствовало определению темы исследования, формированию цели и конкретизации ее через комплекс обозначенных задач, раскрытию новизны исследования.

Цель диссертационного исследования определена как разработка теоретических положений и концептуальное обоснование формирования методологии диагностики финансовых отношений предприятий с разными субъектами в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного подхода.

Цель диссертационного исследования обосновала необходимость постановки следующих **комплексных задач**:

- исследовать системы диагностических парадигм в современной теории финансов, предложить авторскую трактовку понятия «финансовый менеджмент»;

- исследовать виды финансовых отношений предприятия с разными субъектами и предложить в системе финансового менеджмента этапы проведения диагностики финансовых отношений для каждой группы субъектов;

- предложить авторскую трактовку понятия «диагностика финансовых отношений экономических субъектов», определить цель и конкретизировать задачи диагностики финансовых отношений, обосновать подбор инструментов и методов управления финансовыми отношениями;

- разработать модель совокупных процессов идентификации финансовых отношений при реализации заранее поставленных условий и целей по выполнению соответствующих показателей;

- рассмотреть различные группы методов количественной оценки финансовых отношений предприятия;

- сформулировать принципы, детализировать систему показателей и предложить этапы реализации механизма диагностики эффективности внутрифирменных финансовых отношений подразделений, в соответствии с их участием в основных бизнес-процессах организации;

- представить аналитическое выражение внешней и внутренней эквивалентности финансовых отношений организации-работодателя с работниками, рассмотреть реализацию предложенного аналитического выражения для определения эквивалентности финансовых отношений текстильного предприятия;

- научно обосновать классификацию финансовых показателей, характеризующих коммуникации экономического субъекта с собственниками и разработать модель количественного выражения важнейших характеристик их финансовых отношений;

- разработать инструментарий диагностики состояния финансовых отношений коммерческой организации с государством, определить требования к его использованию, предложить алгоритм оптимизации финансово-кредитных отношений организации на основе методики многоступенчатой диагностики, научно обосновать процедуру диагностирования политики финансовых коммуникаций с контрагентами;

- предложить процедуру и разработать сетевой график внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации;

- разработать научно-методический подход к оценке целесообразности диагностики финансовых отношений коммерческих организаций, предложить метод экспресс-оценки надежности финансовых отношений;

- разработать систему диагностики рисков финансовых отношений внешней и внутренней среды экономического субъекта в рамках совершенствования финансового менеджмента.

Область диссертационного исследования отвечает положениям паспорта специальности ВАК РФ 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и

кредит (экономические науки) и, в частности, пп. 3.12 «Структура и взаимосвязь механизма финансового взаимодействия государства и корпоративных финансов в рыночных условиях», 3.19 «Теория принятия решений и методы управления финансовыми и налоговыми рисками», 3.28 «Финансовый менеджмент».

Предметом исследования является совокупность финансовых отношений, складывающихся в процессе деятельности экономического субъекта.

Объектом исследования выступают взаимосвязи и взаимозависимости, возникающие в процессе функционирования и взаимодействия различных звеньев финансовой системы.

Научная новизна результатов диссертационного исследования заключается в развитии теоретических положений и концептуальном обосновании методологического подхода диагностики финансовых отношений предприятий с разными субъектами в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного подхода, а также в комплексе научно-методических разработок, направленных на количественную оценку финансовых отношений предприятия, для установления результативности взаимодействия предприятия с другими субъектами и при необходимости нивелирования негативных отношений.

Риск-ориентированный подход в диагностике финансовых отношений предприятий позволяет использовать систему диагностики рисков финансовых отношений субъекта любой сферы деятельности и организационно-правовой формы в целях минимизации потенциально возможных рисков финансовой, операционной и инвестиционной деятельности.

Научная новизна подтверждается следующими полученными автором результатами, выносимыми на защиту:

- выделены особенности парадигмы финансов, предложена авторская трактовка понятия финансовый менеджмент, включающая в себя проведение полноценного анализа и оценки возникающих рисков;

- рассмотрены различные виды финансовых отношений предприятия с разными субъектами, которые непосредственно относятся к его деятельности, сформулированы три уровня финансовых отношений, выстроена структура и дана характеристика диагностики предприятия, определено, что диагностика финансовых отношений на предприятии является важным звеном эффективного управления организацией и новым этапом построения финансового менеджмента, сформирована этапность проведения диагностики финансовых отношений для каждой группы субъектов;

- предложена авторская трактовка определения диагностики финансовых отношений экономических субъектов, основанная на взаимосвязи установления эффективности построения финансовых отношений экономических субъектов и повышения величины полученного положительного финансового результата. Определены цель и конкретизированы задачи диагностики финансовых отношений экономических субъектов, обоснован подбор инструментов и методов управления финансовыми отношениями;

- сформирована модель совокупных процессов идентификации финансовых отношений в деятельности промышленного предприятия при выполнении заранее поставленных условий и целей по выполнению соответствующих показателей, которая позволяет повысить эффективность функционирования предприятия на отечественном и международном рынках, увеличить производительность труда, повысить объем полученного положительного финансового результата;

- рассмотрены различные группы методов количественной оценки финансовых отношений предприятия, выявлены особенности их применения в практике деятельности предприятия на рынке и сделан вывод о возможности их использования для установления результативности взаимодействия предприятия с другими предприятиями и, при необходимости, нивелирования негативного отношения;

- сформулированы принципы осуществления диагностики внутрифирменных финансовых отношений подразделений, не противоречащие

системным признакам диагностики финансовых отношений, а развивающие их по отношению к изучаемому объекту, учитывающие его специфику, определены показатели и предложены этапы диагностики внутрифирменных финансовых отношений подразделений в соответствии с их участием в основных бизнес-процессах организации и их местом в финансовой структуре;

- предложено аналитическое выражение внешней и внутренней эквивалентности финансовых отношений организации-работодателя с работниками, обосновано введение индикатора эквивалентности финансовых отношений и аналитического выражения внутренней стоимости трудового вклада работников, рассмотрена реализация предложенного аналитического выражения для определения эквивалентности финансовых отношений текстильного предприятия;

- научно обоснована классификация финансовых показателей, характеризующих коммуникации экономического субъекта с собственниками, представлена модель «Матрица оценки состояния финансовых отношений организации с собственником», описывающая количественное выражение важнейших характеристик финансовых отношений организации с собственником. Реализация предложенного методического инструмента в динамике будет способствовать оценке целесообразности проводимой политики финансовых отношений организации с собственником;

- разработан диагностический инструментальный состав состояния налоговых отношений с государством, базирующийся на объектно-субъектом подходе, представленный совокупностью показателей, согласованных с налоговым законодательством и сопоставимых с неналоговыми показателями, и методическими рекомендациями по их использованию. Разработанный инструментальный предназначен для совершенствования управления финансовыми ресурсами, денежными потоками и финансовыми оборотами коммерческих организаций. В качестве комплексного инструмента оптимизации финансово-кредитных отношений разработан алгоритм оптимизации, в основе которого лежит методика многоступенчатой диагностики, которая позволяет

выявлять, изменять и/или устранять такие виды финансово-кредитных отношений, дальнейшее неизменное продолжение которых экономически нецелесообразно. Научно обоснована процедура диагностики политики финансовых отношений с контрагентами, определены ее содержание, видовой состав рассматриваемых коммуникаций, которые в свою очередь способствуют формированию необходимого перечня подходящих показателей, исходя из тех задач, которые должны решаться в ходе реализации этой политики;

- предложена процедура внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации и разработан сетевой график ее внедрения, который будет способствовать производственному, научно-техническому, социальному развитию и совершенствованию организации в целом, а также развитию финансовых отношений;

- предложен матричный метод целесообразности диагностики финансовых отношений коммерческих организаций, построенный на двух интегральных показателях: индексе целесообразности диагностики финансовых показателей и уровне эффективности диагностики финансовых отношений, которые позволяют дать количественную и качественную оценку целесообразности диагностики финансовых отношений коммерческих организаций и разработан метод экспресс-оценки надежности финансовых отношений, который может быть использован при возникновении матричного поля с альтернативным решением о необходимости диагностики финансовых отношений, дающий дополнительную оценку целесообразности формирования и развития финансовых отношений;

- предложена к внедрению система диагностики рисков финансовых отношений субъекта любой сферы деятельности и организационно-правовой формы в целях минимизации потенциально возможных рисков финансовой, операционной и инвестиционной деятельности. Данная система включает оценку экономических рисков финансовых отношений внешней и внутренней среды экономического субъекта с использованием качественных и количественных показателей.

Достоверность результатов диссертационной работы подтверждается сформулированными научными гипотезами, соответствующими теме исследования, научно обоснованным подходом к определению терминов и понятий, использованием публикаций ведущих ученых в области исследования, применением математических, информационных и логических средств познания, использованием теоретических методов познания: анализа, синтеза, сравнения, абстрагирования и конкретизации, апробацией полученных результатов, а также их внедрением в деятельность хозяйствующих субъектов.

Теоретическая значимость исследования определена тем, что теоретико-методологические положения и предложенные концептуальные подходы значительно увеличивают зону действующих научных представлений о системах диагностических парадигм в современной теории финансов, о процессе и процедурах идентификации финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента и о применяемых методических инструментах, а также о совокупных процессах идентификации финансовых отношений в деятельности предприятий при выполнении заранее поставленных условий и целей позволяющих повысить эффективность их функционирования. Научные знания обеспечиваются возможностью количественной оценки финансовых отношений предприятия в системе финансового менеджмента. Теоретические положения, касающиеся выделения уровней финансовых отношений, описания структуры и характеристики диагностики предприятия, этапности проведения диагностики финансовых отношений для каждой группы субъектов имеют значение для дальнейшего развития научных подходов в области теории финансов и теории управления.

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности их применения экономическими субъектами любой сферы деятельности и организационно-правовой формы собственности при осуществлении ими различных видов финансовых отношений с разными субъектами. Научно обоснованный методический подход к диагностике внутрифирменных финансовых отношений и финансовых отношений

коммерческих организаций с внешней средой может быть использован в целях минимизации потенциально возможных рисков финансовой, операционной и инвестиционной деятельности для совершенствования управления финансовыми ресурсами, денежными потоками и финансовыми оборотами коммерческих организаций.

Апробация и внедрение результатов диссертационного исследования.

Основные положения диссертации докладывались и получили научное одобрение на научно-практических конференциях разного уровня:

- международных: «Социальные и культурные трансформации в контексте современного глобализма» (г. Грозный, 2019 г.); «Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития» (г. Уфа, 2021 г.); «Тенденции развития экономики и менеджмента» (г. Казань, 2021г.); «Модернизация экономики России: отраслевой и региональный аспект» (г. Ростов на Дону, 2018г.); «Актуальные вопросы права, экономики и управления» (г. Пенза, 2019г.); «Новые направления научной мысли» (г. Ростов на Дону, 2018г.); «Модернизация экономики России: отраслевой и региональный аспект» (г. Ростов на Дону, 2015г.); «Механизмы и инструменты экономического роста региональной экономики: состояние, политика и прогноз» (г. Ростов на Дону, 2015г.); «Современные подходы к формированию концепции экономического роста: теория и практика» (г. Санкт-Петербург, 2014г.); «Наука в современном информационном обществе» (North Charleston, USA., 2014г.); «Современная наука: теоретический и практический взгляд» (г. Уфа, 2013 г.); «Экономики Российской Федерации и Республики Армении в условиях мирового экономического кризиса: проблемы и перспективы развития» (г. Ереван, Армения 2010 г.); «Теория и практика системной модернизации экономики России» (г. Ростов на Дону, 2010г.) и др.;

- региональных и межрегиональных: «Современные проблемы и тенденции развития финансово-кредитных отношений» (г. Ростов на Дону, 2006г.); «Современные тенденции развития финансово-кредитных отношений» (г. Ростов на Дону, 2005г.); «Экономический анализ в современных условиях:

проблемы и перспективы» (г. Ростов на Дону, 2005г.) и др.

Практические разработки, научно-методический подход и разработанные рекомендации апробированы на информационно-аналитических данных коммерческих предприятий промышленной отрасли и отрасли торговли.

Разработанные положения диссертационного исследования внедрены в учебный процесс Ростовского Государственного Экономического Университета (РИНХ) при чтении лекций для студентов направлений: 38.03.02 «Менеджмент» (профили: «Финансовый менеджмент», «Инновационный менеджмент», «Менеджмент организации»), 38.03.01 «Экономика» (профиль «Бизнес-анализ и прогнозирование в организациях») дисциплин:

а) «Финансовый менеджмент»: использованы методические основы диагностики внутрифирменных финансовых отношений, включающие индикаторы эффективности и состояния внутрифирменных финансовых отношений.

б) «Корпоративные финансы»: предложена теоретическая база создания инструментов диагностики финансовых отношений коммерческих организаций с внешней средой.

в) «Финансовый анализ хозяйствующего субъекта»: предложена методическая база апробации диагностики финансовых отношений в управлении финансовыми ресурсами организаций: механизм внедрения в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации и универсальные инструменты оценки целесообразности его использования.

Результаты исследования приняты к внедрению Управлением инвестиционной политики Министерства экономического развития Ростовской области, Министерством сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, а также внедрены в деятельность АНО - микрофинансовой компании «Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства» и ПАО «Роствертол».

Публикации. Теоретические основы, методологический подход, научно обоснованные рекомендации по применению результатов исследования,

сформулированные в диссертации, представлены в 75 опубликованных научных работах (авторским объемом 57,8 п.л.), из них 3 личные монографии и 4 коллективных (главы монографий), 10 статей Web of Science и Scopus, 20 научных статей в изданиях, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ.

Структура и объем диссертационной работы. Структура диссертационного исследования, включающая в себя введение, пять глав, заключение, список использованных источников, содержащий 243 источника. Диссертационная работа содержит 306 страниц текста, 17 таблиц, 45 рисунков.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

1.1. Система диагностических парадигм в современной теории финансов

Теория финансов, как и любая другая сфера систематизации результатов познавательной деятельности человека, развивается, то есть, происходит приращение научных знаний, разработка и внедрение в практику современного методического инструментария, сложных моделей финансовых отношений. Все эти изменения связаны с эволюционным поступательным движением общества, возникновением принципиально новых объектов для научного исследования. Чтобы строить новые диагностические парадигмы в современной теории финансов, нужно знать её историю.

Теория финансов изначально зародилась в XV веке в Италии, где наблюдался эффективный экономический рост¹. Сущность финансов в это время раскрывалось как средства государства. Только к концу XIX века возникла классическая теория финансов, которая представляла собой совокупность знаний хозяйства и администрации, имеющих отношение к рациональному ведению финансов государства и публичных союзов².

В это время исследованиями в области финансов занимались различные ученые и экономисты. Например, К.Г. Рау³, В.А. Лебедев⁴, Л. Косса⁵, И.Х. Озеров⁶ и т.д.

¹ Буковецкий, А.И. Введение в финансовую науку / А.И. Буковецкий. – Ленинград: Госуд. финансовое изд-во СССР. Ленингр. област. отд-ние, 1929. – 251 с.

² Ковалев, В.В. Становление неоклассической теории финансов / В.В. Ковалев // Вестник С-Пб ун-та. – 2005. – Сер. 8. – Вып. 1 (№ 8). – С. 3-25.

³ Рау, К.Г. Основные начала финансовой науки: Том I / К.Г. Рау – М.: Книга по Требованию, 2012. – 322 с.

⁴ Лебедев, В.А. Финансовое право. Т. 1: Вып. 1-3 / Лебедев В.А.. - 2-е изд., перераб. – С.-Пб.: Типо-лит. А.М. Вольфа, 1889. – 962 с.

⁵ Косса, Л. Основы финансовой науки / Луиджи Косса, проф. Павийск. ун-та; Пер. О.А.С. – М.: типо-лит. т-ва И.Н. Кушнерев и К°, 1900. – 185 с.

⁶ Озеров, И.Х. Основы финансовой науки. Курс лекций, читанный в Московском университете. Вып. 2. Бюджет. Формы взимания. Местные финансы. Государственный кредит / И.Х. Озеров. – Изд. 2-е, доп. – М.: тип. т-ва И.Д. Сытина, 1908. – 335с.

Изучение различных источников показывает, что в разные периоды времени давались различные трактовки дефиниции «финансы», которые отличались по своему содержанию и значению.

Изначальное определение финансов было сформировано в следующей редакции: «финансы – совокупность всех денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия, государства, а также система их формирования, распределения и использования»⁷. Практически также считает Н.В. Миляков, говоря, что финансы – это экономический инструмент перераспределения национального дохода, контроль над образованием и потреблением фондов денежных средств⁸.

Чуть позже в середине XX века начало происходить развитие финансов на уровне предприятий, путем обмена на различные продукцию, работы или услуги. Так возник финансовый рынок. При осуществлении выше названных операций стали возникать проблемы распределения финансов в производстве и постепенно при реализации деятельности предприятия на рынке начали искать способы их решения. Таким образом, возникло новое направление применения финансов – это организация и управление различными компонентами функционирования предприятия, такими как ресурсы, отношения и рынки⁹, которые имеют непосредственное значение в деятельности предприятия. Это обосновывается тем, что основное функционирование экономического субъекта строится на эффективном использовании ресурсов, которые невозможно приобрести, не выстроив отношения с другими организациями, реализуемыми на различных видах рынка.

А.М. Ковалева усилила трактовку: финансы – это система денежных отношений, которые образуются в процессе образования, перераспределения и потребления централизованных и децентрализованных фондов денежных средств в целях выполнения функций и задач государства и создания условий

⁷ Словарь иностранных слов.– 15-е изд.– М.: Русский язык, 1995.

⁸ Миляков, Н.В. Финансы / Н.В. Миляков. – М.: Инфра-М, 2004. – 543с.

⁹ Финансы: учеб. – 2-е изд. перераб. и доп. / Под ред. В. В. Ковалева. – М.: Проспект, 2008. – 610 с.

расширенного воспроизводства¹⁰. Практически такой же позиции придерживается И.В. Черняева, заключая, что финансы выступают специальным правилом «дорожного движения» на пути денежных потоков, от выполнения, которого зависит постоянство воспроизводственных процессов.¹¹

Делаем вывод, что направление теории финансов поменялось кардинально, в сторону производства. В данном случае большее внимание уделяется обмену таких факторов предприятия как финансы, продукция, работы или услуги и основными, применяемыми ресурсами. Именно данная трактовка теории финансов получила название неоклассической.

В данной теории имеет место проявление двух различных теорий, имеющих непосредственное отношение к движению финансов организации – это теория корпоративных финансов и теория инвестиций.

Теория корпоративных финансов представляет собой движение денежных средств в корпорациях и за ее пределами с целью обеспечения эффективного функционирования всеми необходимыми ресурсами.

Теория инвестиций предполагает использование денежных средств предприятий на развитие функционирования других организаций посредством вкладывания финансов в их деятельность.

Совмещение двух подходов в неоклассической теории финансов позволяет экономическим субъектам получить дополнительную возможность развития путем формирования различных отношений с иными организациями и населением.

Чуть позже к концу XX века теория финансов перешла на новый этап развития, придерживаясь институциональной теории. Основой ее реализации на рынке являются особенности и качество получаемой информации, которая используется для реализации различных видов операций предприятий. К тому же в пределах данной теории финансов экономические субъекты формируют

¹⁰ Финансы и кредит: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организаций» / [А.М. Ковалева и др.]; под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 510с.

¹¹ Черняева, И.В. Современная теория финансов и эффективность воспроизводственных процессов / И.В. Черняева // Финансы и кредит. – 2008. – № 32 (320). – С. 40-45.

отношения не только друг с другом и населением этого же государства, а вступают во взаимоотношения с иными государствами.

Подобная трактовка финансов была рассмотрена В.М. Родионовой: «финансы – это денежные отношения, которые образуются в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и национального богатства по поводу формирования денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства, и использования их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества»¹². Таким образом, в теории финансов произошли изменения. По мнению А.В. Бухвалова «человеческая проблема взаимоотношений между собственниками и менеджерами (агентская проблема) стала центральной в организационной практике управления компанией. Теория приобрела все черты академической науки высшего ранга, не утратив при этом связи с практикой»¹³.

Анализ приведенных выше определений понятия финансы позволяет автору сформулировать следующую трактовку данному термину. Финансы представляют собой систему эффективного движения денежных средств предприятия для полноценного обеспечения процесса изготовления продукции, проведения работ или оказания услуг посредством установления финансовых отношений с разными предприятиями с целью удовлетворения потребностей различных групп покупателей.

Исходя из выше сказанного видно разностороннее развитие определения финансов и их проявление в разнообразных теориях (Таблица 1.1).

¹² Финансы: Учебник / [В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др.]; Под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 430 с.

¹³ Бухвалов, А.В. Теория финансов и финансовый менеджмент: современный подход (предисловие к разделу) / А.А. Бухвалов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2003. – № 1. – С. 142-152.

Таблица 1.1 – Сравнение концептуальных основ теории финансов¹⁴

Область сравнения	Классический подход	Неоклассический Подход	Институциональный подход
1 Финансовые отношения	Экономические отношения по поводу формирования, распределения и перераспределения стоимости общественного продукта	Экономические отношения, возникающие между предприятиями в пределах одного государства по поводу изменения активов и обязательств, входящих в финансовые отношения	Экономические отношения между предприятиями внутри одного государства и за его пределами
2 Финансовые ресурсы	Денежные средства, используемые на обеспечение процесса общественного воспроизводства	Финансовые ресурсы, используемые по различным направлениям, таким как обеспечение эффективности деятельности самой организации, а также направленные на инвестирование	Различные виды ресурсов
3 Финансовые инструменты	Инструменты монетарной политики – регулирование количества денег в обращении, банковских резервов, размеров ссуд и кредитов, ставки процента	Финансовые инструменты (оценка, прогнозирование и корректировка существующих в организации активов)	Инструменты, позволяющие произвести оценку и прогнозирование активов в более глобальном масштабе.

Анализ приведенных выше теорий финансов показывает, что любая из них так или иначе ориентирована на эффективное управление финансами, а, следовательно, возникает необходимость исследования такой области, как финансовый менеджмент.

Первоначальное определение финансового менеджмента было сформировано Е. Стояновой. Она характеризует его как «науку управления финансами предприятия, направленную на достижение его стратегических и тактических целей»¹⁵.

¹⁴ Шермет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учеб. пособие: для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям и направлениям: для претендентов на получение квалификац. аттестата аудитора / А.Д. Шермет, А.Ф. Ионова. – Изд. 2-е, испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2006. – 478с.

¹⁵ Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М. 2000. – 656с.

Описание этой дефиниции существенно приближено к трактовке её в иностранной литературе. Согласно данным источникам «финансовый менеджмент – управление финансами фирмы, имеющее главной целевой функцией максимизацию курса акций, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов, имущества акционеров, чистых активов в расчете на акцию и прибыли»¹⁶.

Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко считают, что «финансовый менеджмент – это процесс управления денежным оборотом, формированием и использованием финансовых ресурсов предприятия»¹⁷.

По мнению И.А. Бланка финансовый менеджмент – это «система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств»¹⁸.

Как видим, отечественные исследователи солидарны в одном, что целевой установкой финансового менеджмента является управление денежными средствами. Однако, существует определение, которое позволяет взглянуть на финансовый менеджмент с позиции риск-ориентированного подхода.

Согласно словарю Wikipedia «финансовый менеджмент понимается как система управления денежными потоками организации для оптимизации рисков с ориентацией на деятельность конкретных предприятий и организаций согласно заранее построенной стратегии действия»¹⁹.

Данное определение является более широким относительно представленных выше. Это объясняется тем, что оно включает основу рассмотрения влияния рисков на любое происходящее изменение в деятельности

¹⁶ Колласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: [Учеб. пособие для вузов по экон. специальностям] / Бернар Колласс; Пер. с фр. под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, 1997. – 576 с.

¹⁷ Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 540 с.

¹⁸ Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, 2018. – 511 с.

¹⁹ Финансовый менеджмент / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82 (дата обращения: 05.10.2020).

организации на рынке. Данное обстоятельство подтверждает факт того, что деятельность любого предприятия на рынке подвержена риску потери определенной доли дохода. В свою очередь управление в организации должно быть построено таким образом, чтобы была возможность учесть любые изменения в функционировании предприятия.

Исходя из представленных выше определений финансового менеджмента автором предлагается следующая трактовка: финансовый менеджмент – это система эффективного управления различными видами ресурсов организации, проведение полноценного анализа и оценки возникающих рисков ее деятельности на рынке для принятия решения по возможной оптимизации системы управления функционированием предприятия для более быстрого получения лучшего результата.

Любое управление финансами на предприятии основывается на построении парадигмы.

Изначально термин «парадигма» стал появляться с момента образования науки. Впервые данное понятие было применено Платоном, который определил парадигму «как структуру и форму материальных вещей в качестве нечто вечного и неизменного трансцендентного образца»²⁰.

В XX веке Г. Бергман это понятие ввел в философию науки как «определение медленно изменчивых методологических стандартов исследования»²¹.

Общее изменившееся понятие «парадигма» в 1962 году предложил Т. Кун «это концептуальная схема, выступающая в качестве нормативной основы для практической деятельности научного сообщества в исторически ограниченный период времени»²².

²⁰ Платон. Тимей // Платон. Избранные диалоги / Платон; Сост. и коммент. В.В. Шкоды. М.: АСТ, 2004. С. 400–480.

²¹ Новая философская энциклопедия: В 4 т. Т. 3 / ИФ РАН, Нац. общ.-науч. фонд; Научно-ред. совет: предс. В.С. Стёпин, заместители предс.: А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, уч. секр. А.П. Огурцов. М.: Мысль, 2001. – 694 с.

²² Кун Т. Структура научных революций: Пер. с англ. / Т. Кун; Сост. В.Ю. Кузнецов. М.: АСТ, 2003. – 605 с.

Приведенные выше определения показывают, неоднозначность данного понятия и могут свидетельствовать о необходимости разработки своего подхода к этому термину. Это обстоятельство объясняется тем, что формирование определения «парадигма» происходило в различное время, которое накладывало свой отпечаток посредством происходивших в то время событий.

Парадигма представляет собой «универсальный метод принятия эволюционных решений, гносеологическая модель эволюционной деятельности»²³.

Существует иное определение данного понятия. «Парадигма – это исходная концептуальная схема, модель постановки проблем и их решения, методов исследования. Причем построенная модель относится к конкретному периоду времени»²⁴.

Укрепление рыночных отношений привело к активному развитию международного рынка взаимодействия различных экономических субъектов. Этому процессу способствовала глобализация международного рынка. Исходя из этого, первой особенностью реализации финансовой парадигмы является создание финансовых отношений различных предприятий. Для того, чтобы финансовые отношения реализовались необходим конкретный объект реализации – это финансы предприятий.

Глобализация финансовых отношений проявилась в осуществлении различных операций между контрагентами, основной формой расчета которых являются не наличные денежные средства, а безналичные расчеты, посредством использования банковских карт или банковских переводов. Также в этот период стали активно применяться операции с валютой и деривативами. Данное обстоятельство стало основой ускорения платежей и усиления конкуренции на

²³ Парадигма / Академик. Словари и энциклопедии на Академике // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investments.academic.ru/1252/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%B3%D0%BC%D0%B0> (дата обращения: 19.09.2020).

²⁴ Парадигма финансового менеджмента / Студопедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://studopedia.ru/10_56573_paradigma-finansovogo-menedzhmenta.html (дата обращения: 20.09.2020).

рынке среди предприятий и коммерческих банков, осуществляющих подобные виды безналичных расчетов.

Это обуславливает, что при реализации различных видов операций между предприятиями могут применяться не только денежные средства, но и любые виды ценных бумаг, электронные деньги и обязательства предприятий. К тому же если расчеты между предприятиями осуществляются различными видами активов, то их стоимость и период использования может определяться жизненным циклом. Именно поэтому стоимость активов предприятия периодически может существенно превышать долю валового внутреннего продукта данного предприятия при реализации различных видов операций.

Второй особенностью реализации финансовой парадигмы является выделение субъекта финансовых отношений.

В настоящее время субъектами финансовых отношений могут выступать государства, юридические лица, физические лица и так далее. Исходя из вышесказанного, главным элементом финансов являются финансы различных субъектов любой формы их проявления, которые участвуют в отношениях на национальном и международном рынках.

Третьей особенностью парадигмы финансов является наличие стоимостного инструмента хозяйствования. Это характеризуется тем, что любая операция, осуществляемая предприятиями, обязательно должна быть подкреплена реализацией денежных средств. Причем осуществление любой финансовой операции предприятие производит посредством принятия определенного решения через формирование конкретного вида документа, подтверждающего данную сделку. Например, договор, распоряжение, приказ и так далее.

При реализации финансовых отношений особое значение имеет соблюдение законодательства, которое регулирует эти операции. При этом важно принимать в расчет, что, если финансовые взаимоотношения происходят между экономическими субъектами, находящимися на территориях разных государств, соблюдать нужно нормы права, действующие в каждой из этих

стран. Если сделка между предприятиями осуществляется внутри одного государства, то здесь достаточно учитывать требования законодательных актов только данной страны.

Следующей немаловажной особенностью реализации парадигмы финансов является их формальная и не формальная форма выражения.

В условиях рынка неформальные отношения осуществляются с помощью применения стоимостного механизма и использования специфических контактов, большая часть которых – это спекулятивные операции с активами или валютой. Однако, в последнее время в связи с применением современной парадигмы финансов, со стороны государства выдвигаются новые требования обязательного раскрытия информации о тех или иных операциях. Например, вводятся открытые кассовые аппараты, закрепляется обязательство размещать сведения о деятельности организации в информационных ресурсах, в средствах массовой информации для заинтересованных пользователей и контролирующих органов и т.д.

Все эти новации направлены на стимулирование инвестиций в экономику страны в целом, и конкретного предприятия, в частности. Как правило, основными инвесторами экономических субъектов являются коммерческие организации и банки. Кроме того, к заимодавцам можно отнести и физических лиц, которые осуществляют финансовые отношения с организацией, приобретая у нее продукцию, товары, работы и услуги.

Реализация парадигмы финансов стала основой для осуществления парадигмы управления, которая представляет собой систему взглядов, позволяющую выявить конкретную проблему в управленческом процессе и для устранения этих трудностей сформировать модель в определенной организации или на любом другом уровне²⁵.

В рамках парадигмы управления стали разрабатываться способы управления предприятиями, организациями различных сфер деятельности и

²⁵ Полукратов, В.Л. Основы менеджмента: Учеб. пособие / В.Л. Полукратов. – М.: Кнорус, 2007. – 244 с.

особенностей функционирования. Исследование этой парадигмы осуществлялось различными учеными, такими как Тейлор, Файоль Мейо²⁶.

Указанные ученые считали, что основным положением управленческой парадигмы является предприятие как закрытая система. При этом ее цель, задачи и условия функционирования на рынке относительно стабильны.

При осуществлении деятельности посредством обмена подобное предприятие стремится достичь максимального результата, основой которого является наращивание величины объема производства продукции, проведения работ или оказания услуг с целью продажи на рынке.

Для достижения поставленной выше цели необходима рациональная оптимизация организации процессов деятельности экономического субъекта, основными из которых являются снабжение, производство и продажа. Обязательным и сопутствующим фактором реализации этих процессов является результативное использование ресурсов, а также воплощение в жизнь целенаправленных мер по повышению производительности труда. Как следствие, экономический субъект создает прибавочную стоимость к продукту, работе или услуге.

Функционирование такой организации должно было быть ориентированным на контроль над отдельными процессами предприятия, посредством разделения труда, основанного на установленных правилах и стандартах исполнения.

Фундаментом функционирования подобных предприятий на рынке были:

- наличие имущества, принадлежащего экономическому субъекту на праве собственности;
- финансовая стабильность ее функционирования;
- наличие контроля над реализацией отдельных процессов предприятия.

Однако, с течением времени происходило изменение деятельности предприятий. Это было вызвано определенными причинами:

- развитие научно-технического прогресса;

²⁶ Коробко, В.И. Теория управления: учебное пособие / В.И. Коробко. – Москва: Юнити, 2015. – 383 с.

- изменение вкусов и предпочтений потребителей в сторону удовлетворения индивидуального спроса;
- активное использование информации для принятия различных решений;
- большая открытость предприятий, приводящая к нестабильности рынка и усилению конкуренции.

Вышеназванные причины явились основой перехода к ситуационному управлению, построенному на изменении труда менеджеров предприятий. Данное обстоятельство в 70–80-е годы XX века было предпосылкой изменения взглядов на управление. Эти новации подтолкнули П. Друкер²⁷, И. Ансофф²⁸, Т. Питерс²⁹ и других ученых к дальнейшим исследованиям феномена управления предприятием.

Согласно данной системе управления – предприятие – открытая система, которая функционирует с учетом факторов внешней и внутренней среды.

Следующим шагом изменения системы управления явилось то, что деятельность любого предприятия стала ориентированной на удовлетворение спроса потребителей, а не на расширение объемов выпускаемой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг.

Изменилась философия управления, отправной точкой которой стала быстрота выполнения действий менеджмента компаний и реакция на происходящие изменения. Такой подход к управлению позволил адаптироваться к условиям функционирования организации. Руководство предприятия больше стало ориентироваться на рынок, чем на процесс изготовления продукции, проведения работ или оказания услуг. При этом источником добавленной стоимости становятся потенциал и знания людей, работающих на предприятии. В связи с этим особое внимание уделяется формированию организационной

²⁷ Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – Москва: Гранд : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 284 с.

²⁸ Ansoff, H. Igor. Milestones in Management Volume 5, Schaffer Poeschl. Switzerland, 1994.

²⁹ Питерс, Т. В поисках эффективного управления [Текст]: (опыт лучших компаний): пер. с англ. / Т. Питерс, Р. Уотермен; общ. ред. и вступ. Л. И. Евенко. – Москва: Прогресс, 1986. – 418с.

культуры и нововведениям, которые направлены на изменение стиля руководства предприятием и эффективной системы мотивации людей.

Выше представленные положения развития парадигмы управления стали основой внесения изменений в существующую систему управления на предприятии и принятия новой парадигмы финансового менеджмента.

Становление парадигмы финансового менеджмента осуществлялось в несколько этапов (Рисунок 1.1.)³⁰. При этом, мы наблюдаем, что этапы развития финансового менеджмента пересекаются друг с другом. Это объясняется тем, что реализация одного этапа еще не закончилась, а уже начались преобразования, которые спровоцировали новый этап развития.

Подобный подход развития финансового менеджмента характеризует становление эффективного управления на предприятиях с целью результативного функционирования на рынках как национальном, так и международном.

Это подтверждает возникновение последнего этапа, на котором в практику управления был внедрен риск-ориентированный подход. Данному этапу уделяется особое внимание. Предприятия, осуществляя деятельность на рынке, сталкиваются с неопределенностью внешней ситуации. Любая сингулярность характеризуется возникновением рисков. Причем высокий уровень риска может характеризовать возможность получения большого положительного результата предприятия.

³⁰ Современная парадигма финансового менеджмента / Pravo.studio // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.studio/finansovyiy-menedjment/sovremennaya-paradigma-finansovogo-47181.html> (дата обращения: 10.01.2021).

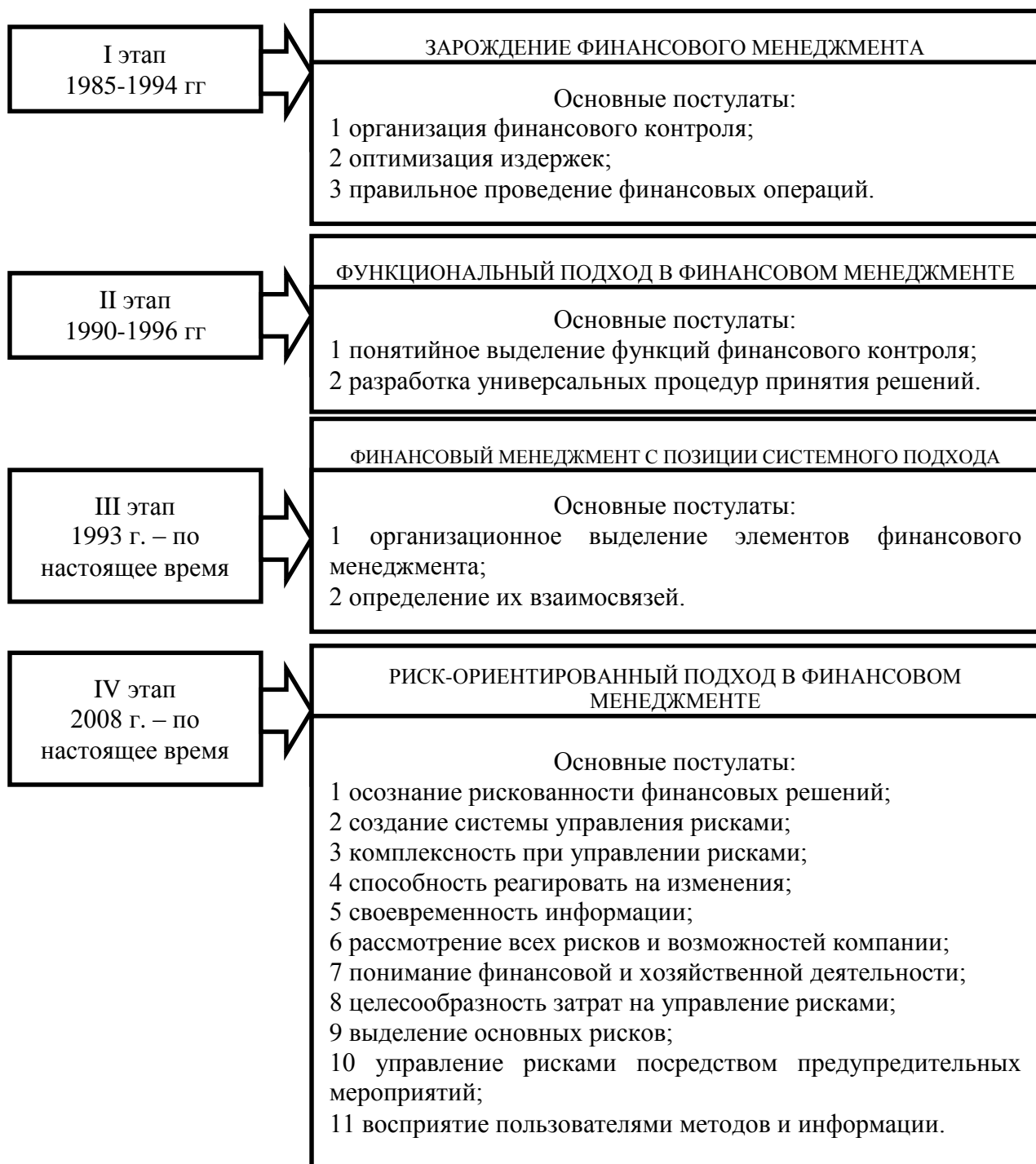


Рисунок 1.1 – Эволюция парадигмы финансового менеджмента

В свою очередь устранение риска не должно являться основным направлением деятельности предприятия на рынке. Минимизация риска для экономического субъекта является необходимым условием эффективного осуществления его деятельности, как в изначальной, так и в изменившейся обстановке.

Основой парадигмы финансового менеджмента являются формирование и применение различных видов концепций в рамках принятия разных управленческих решений с целью повышения эффективности деятельности организации на рынке (Рисунок 1.2)³¹.

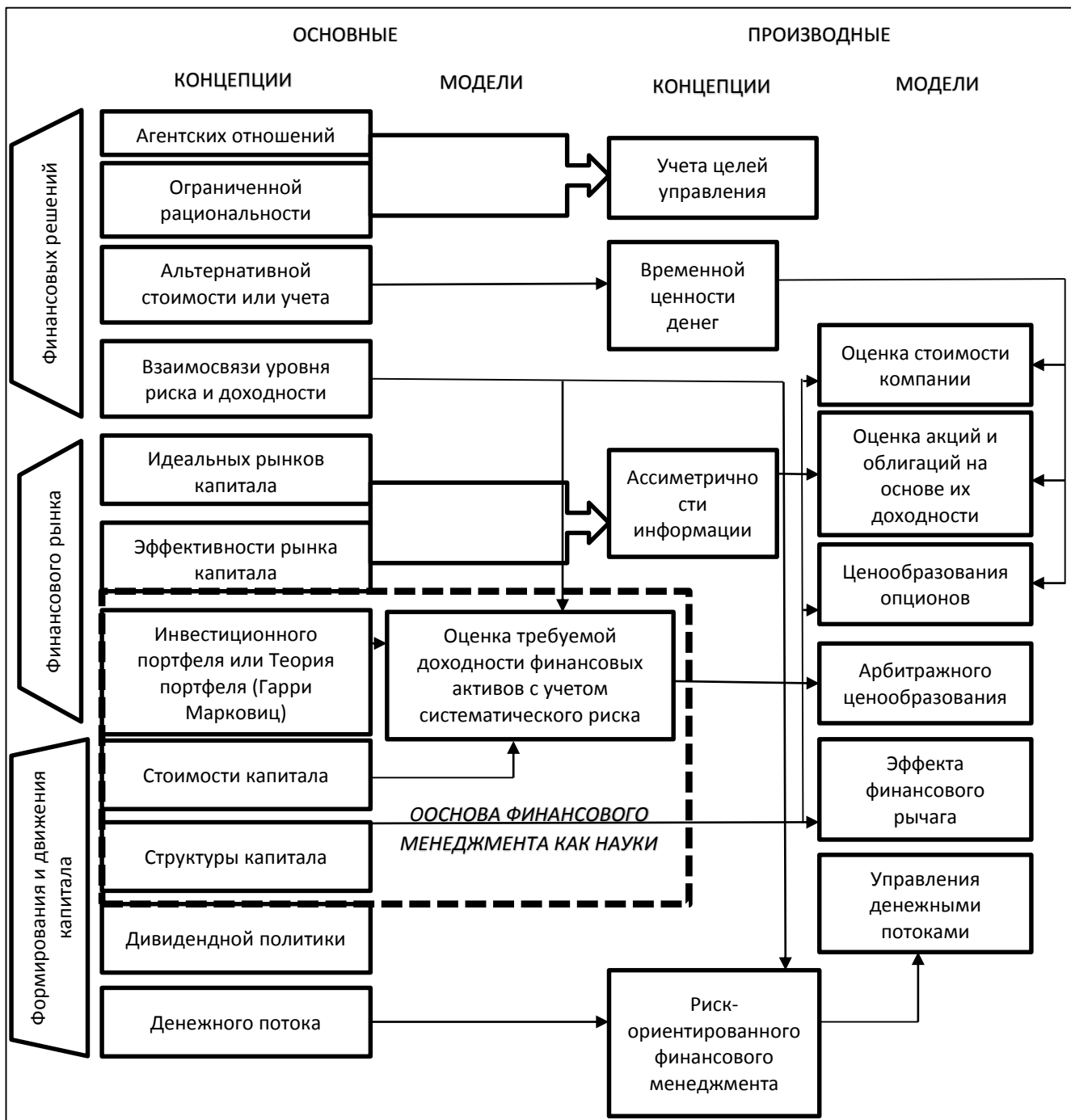


Рисунок 1.2 – Концептуальные основы и модели парадигмы финансового менеджмента

³¹ Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 1024с.

Отдельные авторы понимают определение парадигмы как «концепцию»³².

К базовым концепциям, как правило, относят концептуальные основы, изначально принимаемые в финансовом менеджменте. Производные концепции – это совокупность взглядов, развивающих базовые концепции или их применение в частном случае. В свою очередь производные концепции являются неким дополнением к базовым, и помогают укрепить или исправить положение компании в зависимости от сложившейся ситуации.

Представленная на рисунке классификация позволяет расширить понятие управления финансами в различных организациях и приводит к приращению знаний в этом направлении.

Интерес вызывает рассмотрение особенностей применения основных концепций в деятельности экономического субъекта. Это обуславливается тем, что именно от их возможного использования в значительной степени может изменяться управление в компании и как следствие, регулирование движения финансов.

Первая группа основных концепций непосредственно направлена на принятие финансовых решений.

Концепция агентских отношений (Agency Costs Conception) состоит в том, что работодатель (принципал) принимал на работу агента, который действовал так, чтобы получить собственную выгоду. Поскольку агент в данном случае обладает большей информацией, чем принципал.

С целью улучшения системы управления в организации необходимо выстроить результативную систему мотивации, которая позволит предприятию более быстро достигать целей за счет агентов.

Посредством достижения целей организация выделяет основные и косвенные виды издержек, которые могут оказывать воздействие на принятие финансовых решений компании (например, привилегии управления,

³² Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.

сопротивление смене руководства, борьба за власть, а также инвестирование в неприбыльные проекты, издержки общества и так далее).

Возникновение подобного вида издержек может только разрушить управление предприятием, что скажется на экономике.

Концептуальные положения на ограниченную рациональность (Bounded Rationality) были предложены американским профессором Г. Саймоном. Суть применения концепции состоит в том, чтобы организация приняла более приемлемое для нее решение, которое более выгодно для неё.

Автор концепции предложил при принятии решения использовать понятие не оптимального, а удовлетворительного решения. При применении данной концепции в организации нужно учитывать два аспекта.

Первый аспект направлен на психологию и ограниченное поведение в принятии решения, а второй нацеливает менеджмент на потребности настоящих и потенциальных инвесторов.

Научный замысел на альтернативную стоимостную оценку, или учет упущенных выгод (Opportunity Costs Concept) был реализован ученым из Австрии Ф. Визером.

В момент принятия, любое решение может содержать несколько альтернативных вариантов, которые могут быть лучше или хуже того варианта, к которому стремится предприятие. И руководству организации необходимо принять лучшее из нескольких альтернативных вариантов решение, которое принесет лучший результат.

Особый концептуальный подход к соотношению уровня риска и дохода (Risk and Return Conception) предложил Фрэнк Хейнеман Найт, работая над своей докторской диссертацией.

Сущность концепции автор сформировал так. Любое принятие решения сопряжено с риском либо высоким, либо низким. Поэтому необходимо проводить оценку риска и выявлять его воздействие на деятельность организации в каждом конкретном случае. Причем, чем больше риск оказывает воздействие на изменение ситуации, тем больший результат от этих изменений

можно получить. Данное обстоятельство в большей степени наблюдается у инвесторов, вкладывающих денежные средства или активы по различным направлениям.

Концепция учета целей управления проявляется в том случае, когда менеджер реализует функции управления предприятием в собственных целях. При этом целевые установки других руководителей или акционеров могут игнорироваться. Однако, в настоящее время применение этой концепции можно наблюдать крайне редко и только в особых исключениях. В целом использование этой системы научных взглядов с момента ее создания сошло на нет.

Специфическое понимание ценности денег, основанной на времени (Time Value of Money, TVM) было высказано в 1930 году И. Фишером. Применение данной концепции строится на основе того, что ценность конкретной величины денежных средств в настоящий период времени значительно выше, относительно сопоставления с любым другим будущим периодом времени. Данное обстоятельство характеризуется возникновением нескольких факторов:

Во-первых, это инфляция, то есть с течением времени при возникновении инфляционных изменений сумма денежных средств будет меняться в меньшую сторону.

Во-вторых, это риск неполучения желаемой величины денежных средств. Может существовать много разных обстоятельств, в результате которых, желаемая величина денежных средств может быть не получена.

В-третьих, это оборачиваемость, то есть может использоваться любая возможность применения рассматриваемой величины финансов на иное направление, например инвестирование.

Концепция модели оценки стоимости компании эффективна в своем применении в том случае, когда необходимо произвести оценивание стоимости предприятия. Оно может быть проведено несколькими подходами:

– доходный предполагает формирование стоимости предприятия на основе полученных им доходов;

– сравнительный применяется в том случае, когда на рынке присутствует объект, идентичный тому, который подвергается оценке;

– затратный предполагает оценивание посредством сопоставления всех затрат, которые возникли у предприятия при реализации определенного направления деятельности.

Каждый из этих подходов оценки стоимости предполагает применение различных методов. Специалисты при проведении оценки стоимости используют тот подход и метод, которые являются более эффективными в рассматриваемой ситуации.

Вторая группа основных концепций финансового рынка направлена на регулирование деятельности организации на рынке.

Точка зрения ученых на идеальный, или совершенный рынок капитала (Perfect, or Frictionless, Capital Markets) сводится к тому, что для создания вне конкуренции финансового рынка должны быть сформированы определенные условия:

- отсутствие транзакционных издержек;
- постоянство цены предприятия при совершении любой сделки;
- отсутствие налогообложения сделок;
- равное вхождение в рынок всех заинтересованных лиц;
- доступность сведений о рынке для всех заинтересованных лиц;
- равное видение перспектив всеми участниками рынка.

Финансовый рынок нельзя признать идеальным, если не выполняются эти условия. Однако, даже если из выше перечисленных условий присутствует их малое количество, то для этого рынка определяется оптимальное положение. Это объясняется тем, что на него оказывает влияние множество факторов.

Концептуальные положения эффективности рынка капитала (Capital Market Efficiency Concept) были основаны профессором Чикагского университета Ю. Фамом. Они используются для повышения результативности деятельности предприятий на рынке. Указанная концепция может быть двух видов:

- рыночная, когда рынок ценных бумаг работает стабильно и постепенно;
- информационная, когда рынок активно реагирует на происходящие изменения.

Согласно данной теории сфера обмена может быть:

- слабо эффективной, когда цены практически стабильны и меняются не так часто. При этом нет возможности получить большие экономические выгоды;
- средне эффективной, когда цены активно реагируют на любые изменения информации на рынке;
- сильно эффективной, когда цены изменяются под влиянием всей информации не только публичной, но и частной. Но это бывает в практике рынка крайне редко.

Концепция инвестиционного портфеля (Portfolio Theory) появилась из исследований Гарри Марковица, который предположил, что любой сформированный инвестиционный портфель обладает доходностью, совмещенной с риском. И чем больше доходность портфеля, тем выше риск. Однако, чем эффективнее диверсифицирован портфель инвестиций, тем большей доходностью он может обладать. Данная концепция очень эффективна при работе инвесторов с целью осуществления определенных вложений.

Модификацией концепции инвестиционного портфеля служит модель оценивания доходности финансовых активов с позиций регулярного риска (Capital Asset Pricing Model, CAPM), предложенная экономистом из США У. Шарпом.

Под регулярным риском понимается риск, который сопряжен с изменением экономической ситуации в стране и может быть устранен при формировании портфеля с хорошей диверсификацией.

Направленность этой концепции состоит в оценке и устранении регулярного риска для определения стоимости оцениваемого капитала. Причем он признается равным безрисковой ставке доходности финансового инструмента и премии, учитывающей несистематический риск.

Концепция асимметричности информации (Asymmetrical Information Conception) сформирована Юартом Майерсом и Николасом Майджлафом. Применение данной концепции сводится к тому, что наличие ассиметричной информации характеризует присутствие множества различных мнений, которые создают специфические особенности движению продукции, работ, услуг или ценных бумаг на рынке. Данное обстоятельство может привести к нивелированию всего рынка. Однако, это может произойти только тогда, когда у участников рынка имеющаяся информация будет разниться очень сильно. С другой стороны, использование этой концепции на практике может привести к увеличению операций на рынке ценных бумаг вследствие возникновения большего понимания изменения рыночной конъюнктуры.

Концепция оценки акций и облигаций на основе их доходности (Stocks and Bonds Valuation Models) разработана Д. Уильямсом в 1938 году. Впоследствии данная концепция подвергалась доработкам другими учеными. Она применялась для определения дисконтированной стоимости финансового инструмента предприятия. В настоящее время эта концепция активно используется на практике, несмотря на то, что имеет большие погрешности в расчетах.

Концепция ценообразования опционов (Option Pricing Models, OPM), разработанная Ф. Блэком и М. Шоулзоном, позволяет осуществить оценку стоимости опционов предприятия с учетом имеющихся исходных данных. Базой этой концепции является то, что цена опциона может быть скорректирована посредством осуществления арбитражных операций на рынке в зависимости от изменения стоимости обыкновенных акций.

Идея модели арбитражного ценообразования (Arbitrage Pricing Theory, АРТ) была высказана С. Россом. По мнению исследователя преимущество финансового актива идентифицируется на базе ожидаемой доходности, изменяющейся под воздействием многих факторов. Данная модель в настоящий период времени активно применяется, поскольку позволяет сформировать многофакторную модель изменений факторов, оказывающих воздействие на финансовый инструмент.

Третья группа концепций характеризует движение и управление капитала предприятия.

Концепция стоимости капитала (Cost of Capital Conception) сформированная американским экономистом Дж. Вильямсом позволяет определить средневзвешенную стоимость капитала на основе стоимости финансового средства и его доли в общей сумме финансовых средств (формула (1.1)).

$$WACC = \sum_{i=1}^n k_i * d_i, \quad (1.1)$$

где СВСК (WACC) – средняя стоимость капитала, %;

k_i – стоимость i -го финансового средства, %;

d_i – удельный вес i -го средства в общей стоимости финансовых средств.

Система взглядов на структуру капитала (Capital Structure Concept) раскрывает воздействие слагаемых капитала на стоимость организации. Любое предприятие направлено на поиск оптимальной структуры капитала, которая формируется конкретным соотношением и особенностями каждого предприятия.

Преимуществом данной концепции является то, что она позволяет минимизировать его средневзвешенную стоимость или наращивать рыночную стоимость предприятия.

Концепция дивидендной политики была разработана М. Миллером и Ф. Модильяни, с помощью которой можно определить воздействие на акции предприятия. Идея данной концепции заключается в том, что на выплату дивидендов собственникам выделяется определенная сумма прибыли, которая может колебаться в зависимости от его доходов и других факторов.

Дивидендная политика в деятельности предприятий может реализоваться по нескольким направлениям:

– система знаний о иррелевантности дивидендов (Dividend Irrelevance Theory) гласит, что дивиденды не имеют особой роли в деятельности

предприятия. Они должны выплачиваться не из прибыли, а из других источников финансирования и могут зависеть от правильно выстроенной инвестиционной политики. В первую очередь дивидендная политика предприятия должна быть нацелена на увеличение стоимости акций предприятия;

- система знаний «синица в руках» («Bird-In-The-Hand» Theory). Эта теория заключается в том, что наращивание дивидендных выплат должно быть больше, чем максимизация нераспределенной прибыли. На изменение дохода от акций предприятия воздействуют внешние факторы, которые могут снизить привлекательность компании и совокупную стоимость;

– система знаний налоговой дифференциации (Tax Differential Theory) характеризует повышение стоимости предприятия при более низкой стоимости дивидендов. Это объяснялось тем, что в период разработки данного теоретического положения налоги на капитал были меньше, чем на дивиденды.

В связи с тем, что в рамках дивидендной политики присутствует несколько разновидностей ее применения, руководству и собственникам предприятия целесообразно самим принять решение о выборе той концепции, которая в большей степени удовлетворяет его потребности.

Концепция денежного потока (Cash Flow Concept) объясняет, что от каждой финансовой операции происходит либо приток, либо отток денежных средств и денежных эквивалентов. Эффективная организация движения денежных потоков на предприятии необходима, поскольку это характеризует в первую очередь его финансовое состояние.

В данном случае необходимо оценивать ту величину риска, которая оказывает непосредственное воздействие на изменение денежных потоков предприятия. Такой анализ необходим для моделирования результата от осуществления финансовой операции, прибыли или убытка.

Для оценки уровня риска в деятельности предприятия могут использоваться отдельные концепции. Среди них вызывает интерес система взглядов ученых на ценность в зоне риска (Value-at-Risk, VaR). Она применяется для оценки риска в портфеле инвестиций.

Безусловно, все рассмотренные ранее концептуальные положения требуют определенных финансовых расчетов, порой сложных. Поэтому вычисления уровня риска были переведены в программные продукты, которые более легко позволяли на основе имеющихся данных осуществить его расчеты.

При формировании денежного потока предприятия особое значение уделяется концепции риск-ориентированного подхода. Его сущность мы рассматривали ранее. Отметим, что этот подход позволяет оценить различные виды риска, которые могут возникать не только при формировании денежного потока, но и в период осуществления деятельности предприятий на рынке.

Исходя из этого рациональный учет и анализ денежного потока имеет особое значение в мониторинге деятельности предприятия, поскольку от них зависит его финансовое и имущественное положение и место на рынке среди конкурентов.

Концепция модели эффекта финансового рычага позволяет выяснить какая часть прибыли приходится на одну обыкновенную акцию, а также установить влияние величины заемных средств на рентабельность собственного капитала экономического субъекта. Эта концепция в деятельности предприятий активно применяется на практике в ситуации выяснения их стоимости на рынке.

Концепция управления денежными потоками является очень значимой для предприятия, поскольку позволяет выяснить, как изменяются возникающие на предприятии денежные потоки и как их можно изменить с целью получения большего объема финансового результата. Чаще всего концепция управления денежными потоками применяется в случае принятия управленческого решения для погашения разных видов задолженностей предприятия и разработки мероприятий, позволяющих улучшить положение компании на рынке.

Таким образом, применение различных видов парадигм, ориентированных на управление компанией или рынком в целом в момент принятия финансовых решений позволяет изменить отдельные компоненты деятельности организации, а именно выраженные как источники финансовых ресурсов, с определенными задачами и инструментариями управления предприятием, с перечнем объектов,

попадающих под финансирование с процессом коммуникаций субъекта и объекта управления финансами, с вариантами ограничения на методы и результаты управления и в итоге, с влиянием рискованных ситуаций в процессе управления.

1.2. Характеристика финансовых отношений как объекта диагностики

Изучение финансовых отношений как объекта диагностики на макро-, мезо- и микроуровне является очень важным аспектом их функционирования. Вместе с тем, анализ диссертационных работ свидетельствует, что, несмотря на актуальность этого вопроса, финансовые отношения крайне редко становились предметом исследования отечественных ученых (Таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Информация о диссертационных исследованиях, посвященных финансовым отношениям³³

Год	Специальность	Ф.И.О. соискателя /тема диссертации
1984	08.00.01	Черных С.И. Финансовые отношения в условиях развития хозрасчетных форм организации социалистического производства (кандидатская диссертация)
1994	08.00.10	Ильясов, А.А. финансовые отношения в процессе разгосударствления собственности (на примере предприятий республики Казахстан) (кандидатская диссертация)
1996	08.01.01	Борщ Л.М. Финансовые отношения: формирование и тенденции в процессе рыночной трансформации экономики Украины (кандидатская диссертация)
1998	08.00.10	Москалева Н.Б. Финансовые отношения внутри промышленных предприятий в условиях рынка (кандидатская диссертация)
2008	08.00.10	Макарова Н.В. Финансовые отношения в сфере лесопользования региона (кандидатская диссертация)
2012	08.00.10	Абсалямұлы И.А. Развитие финансовых отношений на рынках капитала Казахстана в едином экономическом пространстве ЕврАзЭС (докторская диссертация)
2013	08.00.10	Близнюк А.А. Развитие финансовых отношений страховых компаний и их посредников (кандидатская диссертация)
2015	12.00.08	Нудель С.Л. Уголовно-правовая охрана финансовых отношений (докторская диссертация)

³³ Таблица составлена автором на основе данных сайта ВАК России и электронной библиотеки диссертаций

2016	12.00.01	Новикова Р.Г. Теоретические основы правового регулирования финансовых отношений в исламском праве (кандидатская диссертация)
------	----------	--

За три десятка лет всего девять исследований были посвящены финансовым отношениям, из них 78% работ было выполнено по экономическим наукам.

Основой построения финансовых отношений является кругооборот финансовых ресурсов, эффективность которого характеризует построение результативных взаимосвязей экономики страны с экономическими субъектами, находящимися как внутри конкретного государства, так и за его границами.

Интерес вызывает изучение сущности термина «финансовые отношения», который активно используется в законодательных и нормативных актах и деловом обороте. Например, упоминание о финансовых отношениях содержится в ст. 22 Закона РФ от 27.12.1991 № 2124-1, ст. 22 Федерального закона от 29.12.1994 № 78-ФЗ, Приказе Минфина России от 03.09.2014 № 276 №, Решении Коллегии Евразийской экономической комиссии от 22.09.2015 № 118, Отраслевых соглашениях по радиоэлектронной промышленности Российской Федерации на 2021 - 2023 годы и др. Вместе с тем, общепринятого понятия финансовых отношений не существует, не закреплено оно и в законодательных актах.

Организационно-экономические основы функционирования финансовых отношений предприятий изложены автором в научной публикации.³⁴

Новый экономический словарь идентифицирует финансовые отношения как слагаемое производственных отношений, демонстрирующее экономические связи в денежной форме между экономическими субъектами, государством, другими рыночными и нерыночными институтами.³⁵

Справочная система Wikipedia финансовые отношения рассматривает как экономические отношения, возникающие между субъектами по поводу

³⁴ Усенко А.М. Организационно-экономические основы функционирования финансовых отношений предприятий/А.М. Усенко//Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – № 4. (279). – С.69-74.

³⁵ Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088с.

образования, распределения и потребления денежных средств для удовлетворения потребностей государства, предприятий (организаций, учреждений) и граждан³⁶. Практически такой же позиции придерживается Т.В. Черничко³⁷.

В другом источнике финансовые отношения позиционируются как установление денежных связей между субъектами экономической системы³⁸.

М.Д. Шапсугова заключает, что коммуникации, возникающие между субъектами в сфере финансовой деятельности, традиционно считаются финансовыми отношениями³⁹.

По мнению А.В. Ботенев, Е.В. Татарников, А.В. Трофимов, И.Г. Баранчугова «финансовые отношения являются частью денежных отношений, возникают лишь при реальном движении денежных средств и сопровождаются формированием и использованием собственного капитала, централизованных и децентрализованных фондов денежных средств»⁴⁰.

Группа ученых, под руководством В.С. Золотарева⁴¹ попытались изобразить финансовые отношения посредством экономических связей, которые образуются между государством, субъектами рынка и домохозяйствами (Рисунок 1.3).

³⁶ Финансовые отношения / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 12.01.2021).

³⁷ Черничко, Т.В. Финансовые отношения в системе экономических отношений / Т.В. Черничко // Бизнес информ. – 2014. – № 5. – С. 342-346.

³⁸ Характеристика финансовых отношений / Студопедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/1_114370_harakteristika-finansovih-otnosheniy.html (дата обращения: 12.01.2021).

³⁹ Шапсугова, М.Д. Финансовые отношения как объект финансовой деятельности / М.Д. Шапсугова // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2010. – № 2. – С. 36-43.

⁴⁰ Ботенев, А.В. Финансовая политика и финансовые отношения хозяйствующего субъекта / А.В. Ботенев, Е.В. Татарников, А.В. Трофимов, И.Г. Баранчугова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 25-2. – С. 53-58.

⁴¹ Финансовый менеджмент / Под ред. В.С. Золотарева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. – 223 с.

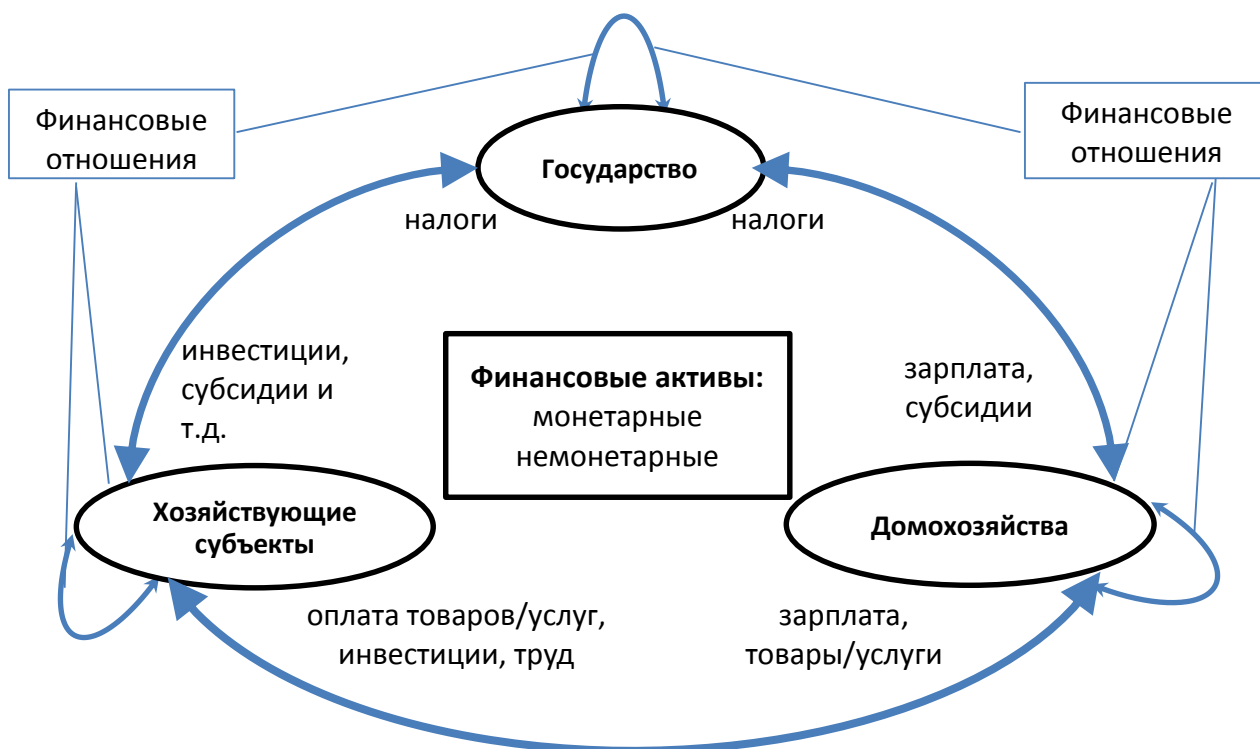


Рисунок 1.3 – Укрупненная схема финансовых отношений

Укрупненная схема показывает, что представленные на ней субъекты экономики являются взаимодействующими между собой с различных сторон. Это обстоятельство характеризует наличие постоянного кругооборота финансовых отношений в экономике.

Следовательно, финансовые отношения как объект диагностики могут рассматриваться на различных уровнях управления, имея свои специфические особенности построения.

Исходя из выше сказанного можно сформировать три уровня финансовых отношений:

1) Международные финансовые отношения, возникающие у участников сделок, совершаемых по поводу купли-продажи товаров, работ и услуг на межнациональном рынке. Возникновение такого рода взаимоотношений между экономическими субъектами, спровоцировало образование финансовых отношений между конкретным государством и международными финансовыми

институтами, к которым можно отнести Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРиР) и др. Подобных организаций на рынке существует огромное количество, каждая из которых имеет свое непосредственное значение при реализации международных финансовых отношений. Например, МВФ и МБРиР оказывают помощь нуждающимся и развивающимся странам. Многостороннее агентство по гарантии инвестиций создано для защиты от рисков, а также осуществления инвестиций в рамках помощи другим международным организациям. В свою очередь Банк международных расчетов занимается реализацией непосредственных межнациональных расчетов между предприятиями различных государств.

Исходя из выше сказанного данный вид финансовых отношений функционирует на основе использования международных финансов.

2) Государственные финансовые отношения предполагают любые отношения государства с различными субъектами этого же государства на основе использования национальных финансов.

Особенностью данных взаимоотношений можно выделить реализацию расчетов внутри государства с участием банков, расположенных на его территории. Сюда можно отнести Банк России и различные коммерческие банки, в функции которых входит осуществление расчетов между субъектами, входящими в данную группу. Это связано с тем, что многие коммерческие банки ограничены в осуществлении различных операций.

3) Финансовые отношения, возникающие между экономическими субъектами одного государства. Этот вид финансовых отношений можно назвать самым простым в связи с тем, что они формируются при использовании бюджетов различных уровней управления в зависимости от нахождения конкретного предприятия.

Если предприятие находится в областном городе, то они могут использовать региональный бюджет, а если предприятия расположены в

отдельном муниципальном образовании, то они применяют финансовые ресурсы соответствующих бюджетов.

Однако, ситуация может складываться так, что периодически возникает реализация проектов различных уровней. И если рассматриваемое предприятие по заданным условиям в данном проекте может участвовать, то оно может рассчитывать на денежное обеспечение вышестоящих бюджетов.

В свою очередь любое предприятие имеет в собственном использовании конкретный объем денежных средств – собственные финансовые ресурсы. Этот объем финансовых ресурсов предприятию дает возможность приложить усилия к организации финансовых отношений на уровне предприятия и тем самым достичь эффективности деятельности для улучшения финансового положения и расширения сферы функционирования на различных рынках.

Изучение финансовых отношений предприятий позволило Ю.Ф. Бригхэму, М.С. Эрхардту выделить несколько групп финансовых отношений (Рисунок 1.4)⁴².

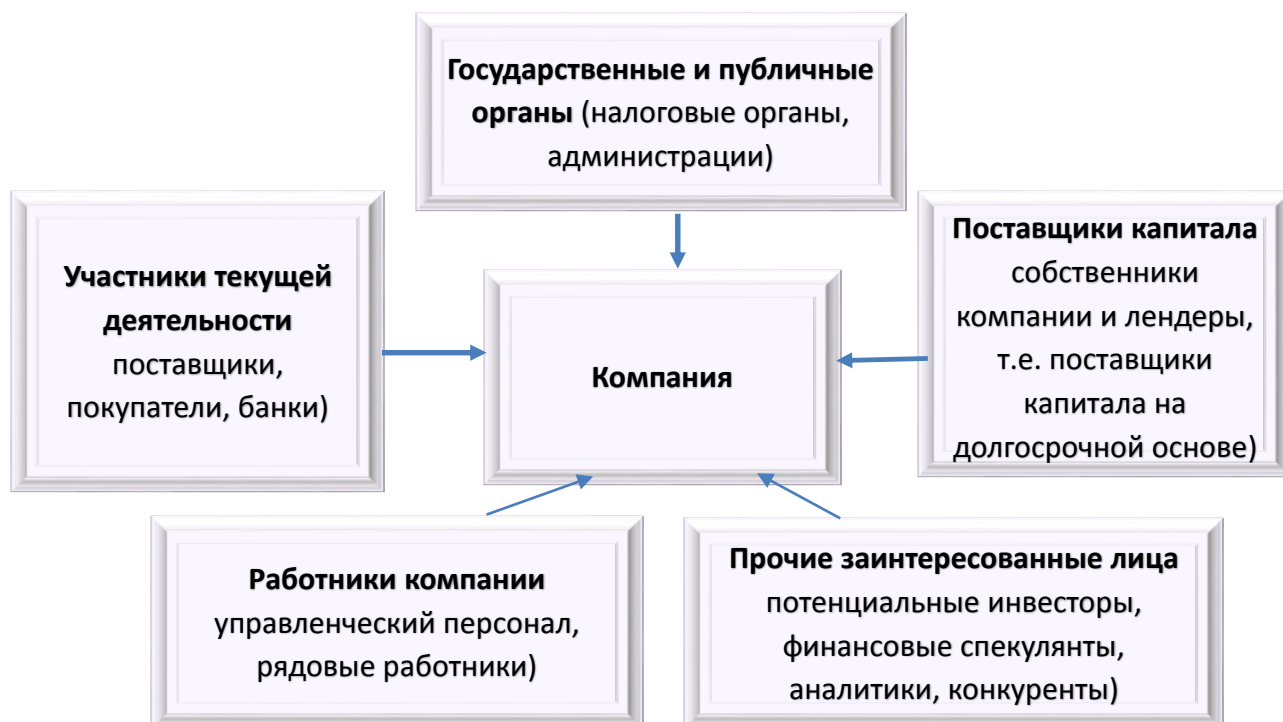


Рисунок 1.4 – Виды отношений предприятия с различными субъектами

⁴² Бригхэм, Юджин. Финансовый менеджмент: учебное пособие: пер. с англ. / Ю.Ф. Бригхэм, М.С. Эрхардт. – 10-е изд. – СПб.: Пи-тер, 2009. – 960 с.

С позиции построения финансовых отношений выделено 5 групп субъектов, которые могут быть заинтересованы в эффективной деятельности предприятия на рынке. Основную группу составляют поставщики капитала, т.е. физические или юридические лица, которые при осуществлении различных действий могут увеличивать его объем. Ключевым субъектом данной группы является собственник предприятия, который непосредственно участвует в его управлении. В свою очередь, чем эффективнее поставлена система управления предприятием, тем результативнее действует оно на рынке. Собственник в первую очередь заинтересован, чтобы капитал предприятия был определенного размера. Поэтому он может увеличивать его несколькими способами:

- путем увеличения уставного капитала;
- путем внесения активов, принадлежащих собственнику или учредителю предприятия, сверх вклада в уставный капитал.

Однако, на предприятии может сложиться ситуация, когда необходимо нарастить капитал, но источники у собственников для его наращивания отсутствуют. В этом случае они прибегают к услугам кредиторов, беря у них кредиты и займы. Несмотря на то, что данный вариант является для предприятия не лучшим, но в отдельных случаях заемные денежные средства являются очень хорошим источником для развития предприятия.

Субъект, который предоставляет свои финансовые средства в займы называется «лендер»⁴³. Причем этот заем выдается на определенных условиях:

- в займы предоставляются только финансовые ресурсы определенного размера и на конкретный период времени;
- по окончании назначенного лендером периода времени данный объем финансовых ресурсов должен быть возвращенным теми же ресурсами и на конкретных условиях;

⁴³Лендер / Финансовый анализ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1-fin.ru/?id=281&t=84> (дата обращения: 12.01.2021).

– финансовые ресурсы, предоставляемые лендером, должны быть погашены на условии платности.

Выделяют две группы лендеров:

– рыночные лендеры – это инвесторы, осуществляющие инвестиции свободными денежными средствами в облигационные займы предприятий;

– индивидуально-целевые лендеры – банки и лизинговые компании. Банки предоставляют под заем долгосрочные денежные средства. Лизинговые компании дают денежные средства на особенностях лизингового договора.

Основные взаимоотношения лендеров и руководителя предприятия проявляется в получении постоянного дохода в качестве оплаты предоставленного капитала, а также истребования полной величины капитала по окончании срока.

Ко второй группе субъектов, заинтересованных в осуществлении текущей деятельности, относятся поставщики, покупатели и банки.

Текущая деятельность любой организации складывается из основного вида деятельности, которым она занимается. Если мы рассматриваем производственные предприятия, то, как правило, основным видом деятельности является изготовление продукции, а вспомогательными могут быть выполнение работ и предоставление услуг. Тогда изучаемыми процессами функционирования предприятия на рынке являются процессы изготовления продукции, проведения работ или предоставление услуг. С целью обеспечения эффективного функционирования данных процессов руководству предприятия необходимо сформировать эффективные финансовые отношения с поставщиками и покупателями. Построение подобных финансовых отношений организуется на основе заключения договоров.

Финансовые отношения с поставщиками формируются с целью осуществления закупок сырья, материалов, запасных и комплектующих частей, а также любых других составляющих, необходимых для обеспечения бесперебойности функционирования предприятия.

Финансовые отношения с покупателями создаются посредством осуществления продажи изготовленной продукции, выполненной работы или предоставленной услуги. Когда предприятие действует на рынке продолжительный период времени, оно намерено осуществлять развитие по определенному направлению. Одним из направлений развития предприятия на рынке является расширение сферы функционирования, а также видов деятельности. С этой целью любое предприятие исследует рынок для поиска той области, которая на данный период времени является малонаполненной. Далее предприятие начинает заниматься расширением клиентской базы, то есть заключением дополнительных договоров с покупателями. Основным условием формирования договора с разными покупателями является приемлемость цены продаваемой продукции, работы или услуги и соответствующее качество. Только в том случае, когда эти условия достигнуты по согласию сделки, договор с покупателем может быть заключен.

Эффективность финансовых отношений с поставщиками и покупателями может зависеть от стабильности и длительности двусторонних взаимосвязей. Только стабильные отношения могут характеризовать результативность деятельности организаций, принимающих в этом участие. Кроме этого стабильность финансовых отношений может еще характеризоваться таким условием как регулярность поставок продукции, работ или услуг и периодичность установления дополнительных скидок на покупку или продажу определенного объема продукции, работы или услуги.

В свою очередь для того, чтобы финансовые отношения предприятия с покупателями или поставщиками осуществлялись, продолжительный период времени возникает необходимость организации регулярных и стабильных расчетов. Для этого предприятие создает и поддерживает финансовые отношения с банками, которые являются участниками, осуществляющими расчеты. Данное обстоятельство объясняется тем, что в настоящий период времени расчеты наличными денежными средствами при взаимодействиях различных предприятий практически не применяются. Все расчеты

осуществляются на безналичной основе посредством использования различных банков.

При реализации расчетов между предприятиями в пределах одного государства могут применяться следующие их формы:

- расчеты с помощью платежного поручения;
- расчеты посредством аккредитива;
- расчеты с использованием инкассовых поручений;
- расчеты с применением чеков;
- расчеты через банковский перевод.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятия вправе использовать иные формы расчетов, например:

- расчеты в форме авансового платежа;
- расчеты по открытому счету;
- расчеты векселями;
- расчеты с применением метода «факторинг»;
- расчеты с применением метода «форфейтинг»;
- расчеты валютным клирингом.

Каждый из этих видов расчетов имеет свои специфические особенности, в зависимости от конкретной ситуации.

Применение той или иной формы расчетов банками характеризует возможности деятельности предприятия и его широту действий. К тому же банки, кроме реализации различных видов расчетов между предприятиями, могут представлять и иные услуги. Например, это может быть выдача краткосрочных и долгосрочных кредитов на развитие предприятия и другие цели. Широта спектра услуг при построении финансовых отношений между банком и экономическим субъектом может характеризовать устойчивость и эффективность деятельности обеих сторон.

К третьей группе финансовых отношений можно отнести отношения предприятия с государственными и публичными органами, среди которых можно выделить налоговые органы и органы местного самоуправления.

Налоговые органы и предприятия взаимодействуют друг с другом по поводу осуществления расчетов по налогам и сборам (НДФЛ, НДС, акцизы, налог на имущество, налог на прибыль и другие). Данные налоговые платежи осуществляются организациями на основании подведенных итогов работы по прибыли, начислениям заработной платы, различным видам доходов. Налоговые органы и предприятия также взаимодействуют при формировании и ликвидации или в случае реорганизации предприятия.

Взаимосвязь предприятия и администрации муниципального образования также проявляется через финансовые отношения. Предприятия, функционирующие на территории конкретного муниципального образования, руководствуются в своей деятельности, в том числе и нормативно-правовыми актами муниципальных образований. Со стороны администрации могут приниматься различные вопросы в отношении деятельности предприятия на рынке:

- о расширении количества рабочих мест на предприятии;
- о развитии предприятия в соответствии с программным документом социально-экономического развития определенного региона;
- о введении ограничений в деятельности предприятия вследствие определенных обстоятельств;
- об оказании конкретной поддержки для содержания социальных объектов и др.

К четвертой группе финансовых отношений, формируемых предприятием, относятся отношения с работниками различных категорий, которые должны строиться на определенных принципах:

- соблюдение трудового законодательства, которое позволяет регулировать большинство вопросов, связанных с обеспечением рабочего процесса;
- регулирование выбранных форм оплаты труда;
- установление и координация дополнительных выплат сотрудникам предприятия.

Основные взаимоотношения предприятия и работников выстраиваются посредством предоставления рабочих мест и оплаты труда. Периодически сотрудникам могут выплачиваться стимулирующие и компенсационные выплаты, а также премии.

Стимулирующие выплаты сотрудникам производятся за эффективность труда, которая оценивается по результатам работы. Материальные выплаты могут выплачиваться сотрудникам предприятия в разных ситуациях, например, материальная помощь, предоставление займа сотрудникам и так далее. Причем если сотрудник предприятия получает выплаты форме наличных денежных средств, то в этих отношениях участвуют только две стороны – предприятие и сотрудник. Чаще всего, в настоящее время используется иная форма взаимосвязи – получение сотрудником предприятия заработной платы на банковскую карту в форме безналичных денежных средств, тогда в этих отношениях появляется третий участник – банк, который в подобной ситуации выступает посредником. Предприятие дает поручение банку на выплату заработной платы, а банк перечисляет эти денежные средства на специальные счета сотрудникам предприятия.

К последней пятой группе финансовых отношений предприятия можно отнести прочих заинтересованных лиц, которые, так или иначе, взаимосвязаны с деятельностью предприятия на рынке – это инвесторы, аналитики, конкуренты и финансовые спекулянты.

Аналитик – специалист, который в совершенстве владеет методами анализа и способен анализировать ситуацию изменения рыночной конъюнктуры с целью формирования соответствующих прогнозов развития предприятия⁴⁴. Выделяют следующие группы аналитиков:

– аналитик программного обеспечения помогает организовать деятельность программистов на предприятии с целью оптимизации и упрощения данного процесса;

⁴⁴ Аналитик / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA> (дата обращения: 13.01.2021)

– бизнес-аналитик – специалист, деятельность которого направлена на решение проблем бизнеса предприятия. Он занимается поиском возможных решений данных вопросов, как на уровне предприятия, так и на уровне рынка, где оно осуществляет свое функционирование;

– системный аналитик – это специалист, применяющий системные методы анализа, по решению сложных вопросов деятельности предприятия в области организационно-технических вопросов или системы в целом;

– сертифицированный международный инвестиционный аналитик – это специалист, занимающийся анализом и регулированием рынка инвестиций и ценных бумаг. Таких специалистов еще называют финансовыми аналитиками. Они действуют во множестве стран мира и помогают разобраться в функционировании международного рынка инвестиций.

Основная деятельность аналитиков на предприятии направлена на изучение рыночной конъюнктуры и улучшение положения предприятия на рынке ценных бумаг посредством повышения роли их использования в рейтингах ретейлоровских агентств на данном рынке.

Конкурент – экономический субъект, который действует наряду с предприятием на одном и том же рынке, и реализует идентичные цели. Как правило, он создает конкуренцию предприятию и ухудшает его финансовое положение. Конкурирующий субъект стабильно изучает особенности функционирования предприятия на рынке и с определенной намеренностью действует с этой же целью. Изучив особенности деятельности предприятия, конкурент начинает изготавливать однородные продукты, выполнять подобную работу или оказывать аналогичную услугу. Такими действиями конкурирующее предприятие начинает выводить из равновесия предприятие конкурента. Оно это делает для того, чтобы выявить те направления деятельности, которые у предприятия являются слабыми или, наоборот, сильными. Это осуществляется с целью ослабления деятельности этого предприятия и достижения снижения его финансового положения для повышения своих объемов продаж продукции, работ или услуг.

Инвестор непосредственно заинтересован в деятельности предприятия. Поскольку он осуществляет вложения финансовых средств на развитие с целью получения положительного финансового результата по окончании срока инвестирования⁴⁵. Инвестором может выступать физическое лицо, предприятие или государство. Причем инвестор вправе вкладывать как собственные денежные средства в развитие предприятия, так и заемные. В случае, если проект инвестора по окончании срока инвестирования, окажется убыточным, то он может вернуть свои денежные средства частично или потерять их в полном объеме. Выделяют несколько групп инвесторов:

– квалифицированный инвестор – это физическое или юридическое лицо, которое может осуществлять операции на рынке ценных бумаг с теми финансовыми инструментами, которые используют такие инвесторы. Подобные инвесторы, которыми выступают физические лица, могут работать на рынке ценных бумаг с объемом инвестирования не менее 6 000 000 руб. Если таким инвестором выступает юридическое лицо, то объем его сделки не может быть менее 50 000 000 руб.;

– институциональный инвестор – юридическое лицо, которое осуществляет вложения в ценные бумаги или недвижимость с целью извлечения прибыли. Например, инвестиционные или пенсионные фонды, страховщики, кредитные союзы.

Кроме того, что инвестор может осуществлять вложения денежных средств на возвратной основе, он вправе принимать решение о покупке всего или части предприятия или его имущества. В этом случае инвестор может стать учредителем или акционером компании.

Также на рынке может сложиться ситуация, когда предприятие самостоятельно обращается к инвестору с тем, чтобы взять определенную величину денежных средств на свое развитие. В этой ситуации руководитель

⁴⁵ Инвестор / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80> (дата обращения: 13.01.2021).

предприятия принимает решение – к какому инвестору обращаться для решения данного вопроса.

Финансовые спекулянты – это лица, которые покупают имущество, валюту или ценные бумаги у предприятия с целью перепродать по более высокой цене⁴⁶. Целью их деятельности является получение большего объема прибыли от продажи актива, валюты или ценной бумаги.

Деятельность финансовых спекулянтов на рынке играет немаловажную роль. Финансовый спекулянт позволяет выравнять цены на рынке. Это связано с тем, что действия различных видов спекулянтов обычно взаимосвязаны и они, как правило, стремятся к единому результату, то есть к установлению единой цены на активы, валюту или ценные бумаги.

Существует мнение, что, чем больше на рынке покупателей и продавцов, тем эффективнее действует рынок, совокупное функционирование которого складывается в результативное действие экономики государства. При этом покупка спекулянтами активов, валюты или ценных бумаг по более низким ценам, так или иначе может привести к росту цен, а если спекулянты покупают активы, валюту или ценные бумаги по более высоким ценам, то это приведет к снижению совокупной цены.

Когда финансовые спекулянты осуществляют свою деятельность на рынке, они не формируют новое направление, а всего лишь идут по ранее установленному направлению, которое заранее определяется крупными предприятиями, которые при осуществлении деятельности на рынке владеют более полной информацией, чем другие субъекты. Поэтому все остальные предприятия функционируют, таким образом, как это определили более крупные предприятия.

Выделяют несколько групп финансовых спекулянтов:

⁴⁶ Кто такие спекулянты? / FINGRAMOTA.ORG. Все о финансах. Просто, доступно, удобно // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fingramota.org/teoriya-finansov/ustrojstvo-fin-sistemy/item/86-kto-takie-spekulyanty> (дата обращения: 14.01.2021).

– позиционные финансовые спекулянты, которые осуществляют спекулятивную сделку, когда между ее началом и окончанием проходит от нескольких дней до нескольких недель;

– внутридневные финансовые спекулянты, получающие прибыль от разницы в цене сделки в пределах одного дня. Подобные сделки крайне редко переходят на следующий день;

– скальперы, ориентированные на осуществление сделок в течение одного дня. При этом в течение этого дня подобными финансовыми спекулянтами может быть осуществлено большое количество сделок, и они намерены получать небольшой объем прибыли от незначительной ценовой разницы по одной сделке.

Спекулянты действуют на рынках бирж и внебиржевых рынках. Чаще всего они стараются получить прибыль от сделок с валютой.

По срочности на валютном рынке валютные операции осуществляются следующим образом:

- 65% сделок с валютой приходится на сделки спот-рынка;
- 10% операций с валютой осуществляется на форвардном рынке;
- 25% валютных сделок принадлежит своп-рынку, сочетающему в себе одновременно спот-операции и форвард-операции.

Спот-сделка предполагает обмен валютой по известному курсу на второй рабочий день после завершения сделки.

Операция форвард сводится к осуществлению покупки актива в будущем по цене, идентифицируемой на момент заключения сделки. Причем эта сделка может отодвигаться в периоде от 1 месяца до 5 лет.

Операция своп – это сделка, которая содержит в себе две противоположные и совершенно разные виды сделок: спот и форвард.

Операция опцион – это сделка по приобретению или продаже актива по заранее фиксированной стоимости, в которой, как правило, участвуют три субъекта. При этом приобретатель опциона гарантирует выплатить премиальную надбавку его продавцу взамен его обязательств реализовать вышеуказанное право.

Во всех этих сделках спекулянт играет существенную роль, поскольку он воздействует на цены. На рынке спот-операций это сделать тяжелее и связано данное обстоятельство с тем, что период изменения установленной цены слишком мал. За это время цена даже если меняется, то незначительно. А вот в иных межбанковских операциях спекулянт может получить значительно больший объем прибыли. Это происходит потому, что период осуществления сделок представляет собой значительно больший срок и в этот период цены могут поменяться значительно как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Однако, такое изменение цены сделки может носить негативный характер для спекулянта. Не всегда можно предугадать желаемое изменение цены сделки и выиграть на ней, возможно и проиграть.

Финансовые отношения спекулянта и предприятия имеют как плюсы, так и минусы. С одной стороны, спекулянт может перекупить существенную долю операций предприятия по наилучшей для него цене. Для предприятия это не всегда может носить позитивный характер, а может, наоборот, характеризовать негативную роль спекулянта на рынке. Данное обстоятельство объясняется тем, что предприятие при взаимодействии со спекулянтом может потерять какую-то величину валюты, а в случае, если спекулянт не смог соответствующим образом проанализировать рынок, то это положительно отразится на деятельности предприятия на валютном рынке.

Выше изложено значение инвестора и финансового спекулянта в деятельности предприятия и установлено, что и тот и другой нацелены на получение прибыли от осуществления соответствующих действий за счет изменений цены на активы (инвестор) или на валюту (спекулянт).

Однако, эти два субъекта при построении отношений с организацией имеют незначительные отличия:

– спекулянту чаще всего выгоднее получать прибыль от операций, которые совершаются за более короткий период времени, а инвестор готов ждать

прибыль от вложенных активов более продолжительный период времени. Для спекулянта подобные действия могут быть не выгодны;

– инвестор получит прибыль от вложенных ресурсов только в том случае, если стоимость этих ресурсов будет с течением времени расти и проект окажется выгодным. В то время как спекулянт может получать прибыль на разном изменении цены, которая как увеличивается, так и уменьшается в зависимости от выгоды спекулянта;

– инвестор может выиграть на своих вложениях в предприятие только тогда, когда им инвестированы значительные суммы финансовых средств. При этом спекулянт планирует получить экономическую выгоду на небольших изменениях и его капитал может быть незначительным.

Таким образом, нами рассмотрены различные виды финансовых отношений предприятия с разными субъектами, которые непосредственно относятся к его деятельности. Изученный выше материал позволяет сделать вывод, что любой вид финансовых отношений предприятия является объектом диагностики.

1.3. Диагностика финансовых отношений – новый эволюционный этап развития финансового менеджмента

Экономические субъекты, взаимодействуя на рынке, вступают в финансовые отношения, которые усложняются в современных условиях неопределенности и риска. Поэтому у отечественных ученых-экономистов усиливается интерес к исследованиям, посвященным диагностике финансовых отношений субъектов рынка. Можно отметить научные публикации таких авторов, как А.М. Усенко⁴⁷, Т.В. Черничко⁴⁸, М.Д. Шапсуговой⁴⁹ и др.

⁴⁷Усенко, А.М. Диагностика финансовых отношений как эволюционный этап развития менеджмента / А.М. Усенко // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2020. – Т. 226. – № 6. – С. 280-293.

⁴⁸Черничко, Т.В. Финансовые отношения в системе экономических отношений / Т.В. Черничко // Бизнес информ. – 2014. – № 5. – С. 342-346.

⁴⁹Шапсугова, М.Д. Финансовые отношения как объект финансовой деятельности / М.Д. Шапсугова // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2010. – № 2. – С. 36-43.

Диагностика как предмет дискуссий, основанных на принципах науки, имеет несколько видов определений в зависимости от области научного исследования.

В соответствии со словарем терминов чрезвычайных ситуаций «диагностика – это установление и изучение признаков каких-либо объектов или сложных систем для характеристики их состояния, предсказания возможных отклонений и предотвращения нарушений режима их функционирования»⁵⁰.

В новом экономическом словаре диагностика определяется как установление и изучение признаков, характеризующих состояние организмов, машин, систем, для предсказания возможных отклонений и предотвращения нарушений нормального режима их работы, деятельности.⁵¹

Отдельным понятием выделяется термин «экономическая диагностика». Согласно словарю Wikipedia «экономическая диагностика – процесс распознавания проблемы и обозначения её с использованием принятой терминологии, то есть установление диагноза ненормального состояния исследуемого»⁵².

В свою очередь отдельным значением выделяется определение «экономическая диагностика предприятия – комплексный анализ и оценка экономических показателей работы предприятия на основе изучения отдельных результатов, неполной информации с целью выявления возможных перспектив его развития и последствий текущих управленческих решений»⁵³.

⁵⁰ Диагностика / Словарь терминов чрезвычайных ситуаций // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rus-emergency-terms.slovaronline.com/663-%D0%94%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0> (дата обращения: 29.01.2021).

⁵¹ Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088с.

⁵² Экономическая диагностика / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0> (дата обращения: 29.01.2021).

⁵³ Экономическая диагностика предприятия / Экономика и право // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rus-econ-pravo.slovaronline.com/10076-%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 29.01.2021).

Таким образом, значение диагностики усиливается в зависимости от специфики её изучения и проведения. Исходя из выше представленного материала, можно выделить цель проведения диагностики на предприятии – это установление текущего состояния предприятия на рынке посредством проведения анализа его деятельности для выявления возможности его последующего развития в перспективе. Из этой целевой установки вытекают следующие задачи:

- анализ состояния обеспеченности экономического субъекта материальными ресурсами;
- анализ качества и количества трудовых ресурсов на предприятии;
- анализ финансовых ресурсов на аспект достаточности собственного капитала и присутствия заемных средств;
- анализ основных фондов предприятия, в том числе материальных и нематериальных;
- анализ текущего состояния рынка, где осуществляется деятельность организации;
- анализ возможных перспектив развития экономического субъекта.

Проведение диагностики различных изменений в деятельности предприятия, происходящих вследствие воздействия внешних и внутренних факторов, может привести к выделению основных её особенностей:

1) Организация процесса диагностики на предприятии должна быть построена так, чтобы была возможность её проведения по различным направлениям. В этом случае на предприятии необходимо эффективно настроить процесс сбора и обработки информации, применяемой при диагностике.

2) Выделение конкретных критериев для проведения диагностики предприятия реализуется по заранее собранной информации, которая впоследствии анализируется и на её основе выделяются те области, которые могут нуждаться в более детальном проведении диагностики. Конкретные критерии оценки разрабатываются под исследуемые области. Например, при проведении диагностики цеха осуществляется разработка таких критериев как

цеховое оборудование, материалы, сотрудники цеха. Но кроме указанных выше критериев могут формироваться любые другие, дающие возможность осуществления диагностики различных областей деятельности предприятия.

3) Определение операций и процедур процесса проведения диагностики имеет немаловажное значение для предприятия, поскольку от этого зависит последовательность проведения анализа и оценки эффективности деятельности организации. Среди основных последовательно связанных процедур осуществления диагностики предприятия можно выделить:

- формирование этапов проведения диагностики предприятия с целью установления эффективности деятельности;
- проведение анализа качества функционирования каждого этапа ранее построенной последовательности реализации диагностики организации;
- составление последовательности действий каждого этапа, например, структурного подразделения, с целью повышения эффективности функционирования.

Подобный алгоритм действий позволит наладить работу каждого подразделения и повысить эффективность деятельности предприятия на рынке в целом.

4) Комплексность подхода для проведения диагностики предприятия будет зависеть от того с какой целью она проводится. Если на предприятии осуществляется полная диагностика, то целесообразно ее проведение во всех структурных подразделениях для установления значимых областей, которые могут усиливать или ослаблять деятельность предприятия в целом. В случае осуществления общей диагностики с целью выявления общего состояния предприятия целесообразно проведение оценки функционирования отдельных структурных подразделений, оказывающих непосредственное воздействие на функционирование организации.

5) Применение различных методов и подходов для проведения диагностики предприятия будет зависеть от области ее проведения. Например,

при проведении диагностики сферы управления предприятия, проводится анализ области управления.

Когда осуществляется диагностика всей организационной структуры, то кроме системы управления диагностируется еще и производственный и обслуживающий персонал. Это связано с тем, что совокупная оценка организационной структуры предприятия позволит установить эффективность построения организации управления и деятельности предприятия.

В том случае, когда необходимо провести диагностику текущего состояния предприятия проводится полный анализ эффективности функционирования предприятия, охватывающий анализ движения денежных средств, эффективности использования основных фондов, материалов, трудовых ресурсов и так далее. Выбор подходов и методов проведения диагностики позволит предусмотреть комплексность ее осуществления в зависимости от состояния предприятия. Авторские разработки были апробированы в материалах статьи «Диагностика финансовых отношений как эволюционный этап развития менеджмента»⁵⁴.

При диагностике финансовых отношений, специалисты должны придерживаться определенных принципов (Рисунок 1.5).

⁵⁴ Усенко, А.М. Диагностика финансовых отношений как эволюционный этап развития менеджмента / А.М. Усенко // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2020. – Т. 226. – № 6. – С. 280-293.

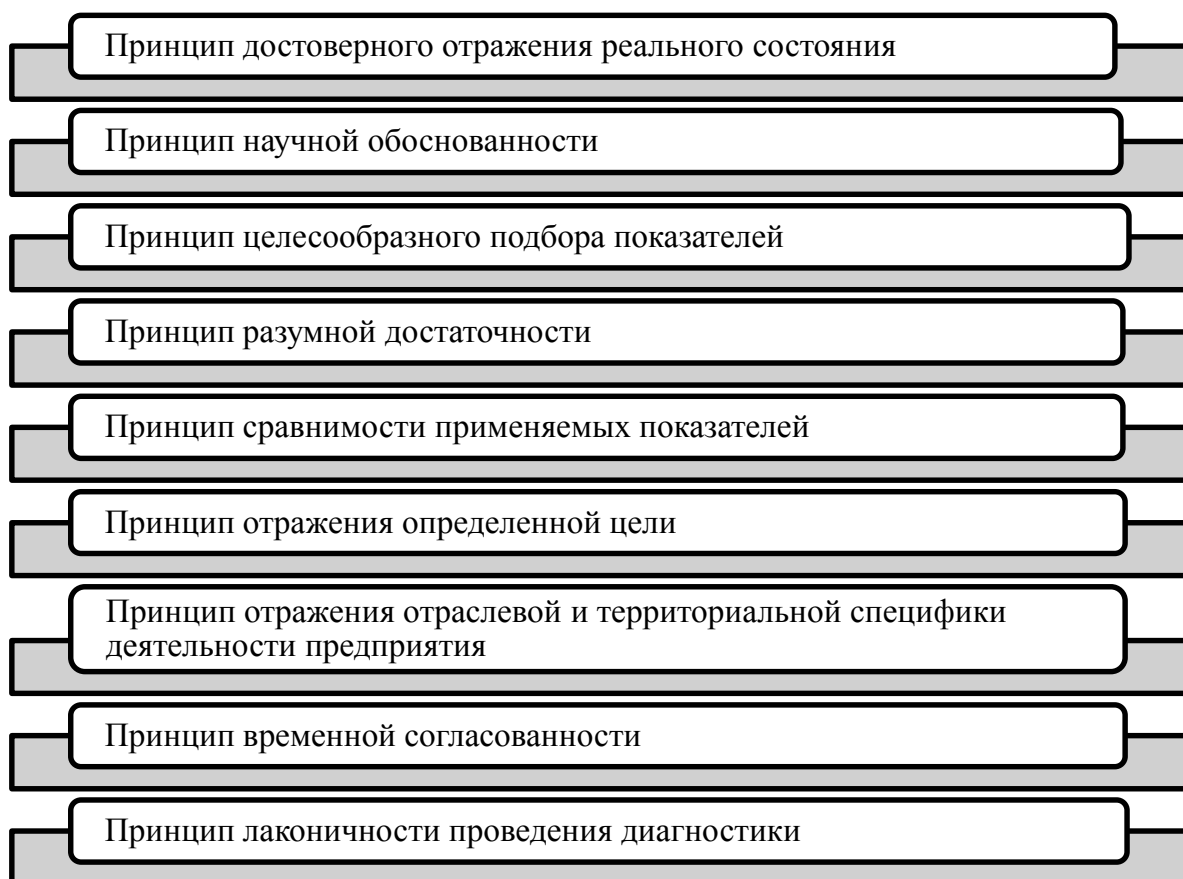


Рисунок 1.5 – Принципы диагностики финансовых отношений предприятия

Принципы, рассмотренные выше, позволяют выстроить структуру диагностики предприятия и дать ей характеристику:

1) Диагностика структуры управления позволяет установить эффективность системы управления предприятием. Целесообразность подобного вида диагностики заключается в том, чтобы выявить и скоординировать процесс управления по различным структурным подразделениям для достижения ключевой цели деятельности предприятия. В этом случае проводится анализ процесса управления, дерева целей и путей их достижения.

2) Диагностика организационной структуры предприятия позволяет выявить оптимальный состав каждого из подразделений и при необходимости его оптимизировать. В этом виде диагностики осуществляется анализ

организационной структуры и организационной культуры деятельности предприятия.

3) Диагностика кадров предприятия позволяет выявить эффективность функционирования каждого сотрудника в различных структурных подразделениях. Здесь проводится анализ персонала по производительности, в разрезе его организационного поведения, а также оценивание организации системы мотивации. Подобный вид диагностики дает возможность оптимизировать структуру каждого подразделения по эффективности его работы и достичь большей результативности деятельности предприятия на рынке.

4) Диагностика производственных процессов деятельности предприятия позволяет установить эффективность процессов изготовления продукции, проведения работ или предоставления услуг. На этом этапе проводится анализ эффективности использования производственных фондов, материалов, а также эффективность трудового ресурса, имеющего отношение к каждому производственному процессу. Подобный вид диагностики дает возможность оптимизировать данные процессы и тем самым повысить эффективность деятельности.

5) Диагностика процесса снабжения проводится с целью установления эффективности процессов закупки различных видов ресурсов, оборудования, дополнительных запасных частей и комплектующих для обеспечения полноценности функционирования предприятия без перебоев и простоев.

6) Диагностика маркетинга дает возможность предприятию установить эффективные связи с покупателями с целью определения возможного объема продаж продукции, работ или услуг. На этом этапе подобный вид диагностики позволяет предусмотреть возможность заключения новых договоров с различными организациями по поставкам больших объемов продаж.

7) Диагностика управления финансами позволяет предприятию установить все возможные поступления и расходования денежных средств, а также провести оптимизацию целесообразности их использования по различным направлениям с целью повышения финансового положения предприятия.

8) Диагностика социальных процессов предприятия также очень важна. Это объясняется тем, что посредством проведения дополнительных опросов среди других организаций и граждан предприятие может установить более востребованный продукт, работу или услугу, а также выяснить, что необходимо потребителю. Таким образом, менеджмент предприятия может выстроить для себя пути дальнейшего развития и достижения новых целей.

9) Диагностика экономического положения предприятия является неотъемлемой составляющей оценки в момент функционирования предприятия на рынке. Это объясняется тем, что предприятие может работать на рынке с учетом получения прибыли или убытка, а также в ситуации равновесия. Каждое из этих состояний дает свои особенности функционирования. При этом основной целью предприятия является укрепление финансового положения и улучшение финансового состояния. Подобная диагностика, как правило, проводится на основе полного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, охватывающего все стороны деятельности предприятия.

10) Диагностика стоимости предприятия на рынке дает возможность оценить стоимость предприятия в различных ситуациях, например, когда предприятие выставляется на продажу, ликвидируется, проводит процесс реорганизации и так далее. При этом проводится оценка не только самого предприятия, но и его имущества, например, в целях установления возможности погашения долгов перед кредиторами.

11) Диагностика внешней среды предприятия позволяет установить эффективность деятельности предприятия на рынке и найти способы увеличения результативности функционирования. В данном случае целесообразно проводить анализ сегментов рынка и существующей конкуренции, позиционный анализ, диагностику сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей предприятия.

12) Диагностика стратегии развития предприятия целесообразна в том случае, когда необходимо выявить в каком направлении следует двигаться предприятию в перспективе. При данных обстоятельствах проводится оценка

текущих планов предприятия и их возможность перестройки на перспективу, также оцениваются финансовые результаты и наличие финансовых ресурсов для последующего развития. Здесь также учитываются текущее финансовое состояние и возможность привлечения инвестиционных средств на развитие в будущем.

Рассмотренная структура диагностики позволяет предприятию рационально и правильно принять конкретное решение по дальнейшей деятельности на рынке.

В процессе проведения диагностики предприятия могут применяться различные инструменты:

- использование экономических показателей для проведения экономической диагностики различных областей деятельности предприятия;

- применение экспертных оценок для принятия более значимых решений в деятельности предприятия;

- осуществление анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности для установления финансового состояния предприятия посредством проведения горизонтального, вертикального, трендового и иных видов анализа.

Осуществление диагностики предприятия происходит в соответствии с определенной последовательностью (Рисунок 1.6).

Осуществление диагностики предприятия строится на проведении анализа различных сторон его функционирования на рынке. Одной из особо значимых сторон деятельности предприятия является его взаимосвязь с другими предприятиями и населением, то есть финансовые отношения.

I этап	•выбор области для проведения диагностики
II этап	•выявление конкретных проблем функционирования по каждой области
III этап	•определение последовательности проведения диагностики
IV этап	•анализ проблем и выявление результата, позволяющего скорректировать деятельность предприятия
V этап	•анализ положения предприятия на рынке
VI этап	•разработка мероприятий по прогнозированию деятельности предприятия на перспективу

Рисунок 1.6 – Последовательность проведения диагностики предприятия

В настоящее время рыночная экономика претерпевает значительные изменения в связи с существенной глобализацией рынка.

Наблюдается усиление технологического процесса, направленного на производство новых инновационных продуктов, усиливается конкуренция, внедряется цифровизация экономики. Все это требует внесения существенных изменений в методы управления предприятием.

Причем процесс управления может рассматриваться на различных уровнях:

- на уровне организации при достижении целей самого предприятия;
- на уровне региона, когда ожидается достижение цели отрасли или конкретного региона;
- на уровне государства, когда ставится более глобальная цель для конкретной страны.

Для того, чтобы достичь выше рассмотренных целей на разных уровнях необходимо формирование рационального процесса управления, то есть финансового управления или формирования системы финансового менеджмента.

Основным направлением реализации финансового менеджмента на предприятии является рациональное управление различными видами ресурсов предприятия, среди которых можно выделить финансовые, трудовые и материальные.

Управление трудовыми ресурсами на предприятии необходимо с целью достижения эффективного функционирования различных процессов организации. В своем большинстве эти процессы не могут функционировать в полном объеме только при наличии трудового ресурса. Для этого необходим материальный ресурс. В свою очередь для реализации обоих видов ресурсов на предприятии нужен оптимальный запас финансовых ресурсов, которые являются основными для запуска любого процесса. Это обосновывается тем, что любой процесс деятельности предприятия строится на основе наличия и вложения определенного размера денежных средств, направленных на приобретение оборудования, материалов и выплату заработной платы.

В связи с этим именно финансовые ресурсы на предприятии являются основными для функционирования организации в целом, которые могут возникать вследствие продажи продукции, проведения работ или оказания услуг на рынке.

Осуществление каждого процесса в организации строится посредством правильно выстроенной системы финансовых отношений. Рациональное и целесообразное управление финансовыми отношениями на предприятии характеризует эффективность его деятельности и быстроту достижения его ключевой цели.

Диагностика различных видов финансовых отношений предприятия может показывать устойчивость и стабильность деятельности организации, которая является фундаментом стабильного финансового положения предприятия на рынке. Для этого предприятию необходимо построить финансовую стратегию реализации финансовых отношений и эффективное управление денежными потоками.

Финансовая стратегия предприятия предполагает конструирование оперативных и тактических планов деятельности предприятия для реализации финансовых отношений, которые послужат формированию определенных этапов построения финансовых отношений в отдаленной перспективе. При этом необходимо учитывать, что составление любого финансового плана в оперативном, тактическом, а, следовательно, и стратегическом периодах будет неизменно воздействовать на состояние предприятия. Поэтому формирование любого финансового плана предприятию необходимо осуществлять так, чтобы были учтены все факторы изменения деятельности организации на рынке.

На рисунке 1.7 приведен процесс взаимосвязи различных компонентов деятельности предприятия при построении финансовой стратегии.

Эффективная деятельность организации строится на взаимосвязи всех процессов функционирования предприятия и изменение одной составляющей может за собой повлечь изменение другой составляющей. Поэтому с целью достижения эффективности деятельности предприятию необходимо выстроить систему управления финансовыми ресурсами, а соответственно финансовыми отношениями (Рисунок 1.8).

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективное управление финансовыми отношениями в организации формируется на результативном управлении денежными потоками и денежными фондами. Все три компонента управления финансами предприятия можно назвать взаимозависимыми. Это связано с тем, что целесообразно выстроенные финансовые отношения предприятия позволяют получить различные денежные потоки и сформировать денежные фонды предприятия. Поэтому диагностика финансовых отношений на предприятии является важным звеном эффективного управления организацией и новым этапом построения финансового менеджмента.



Рисунок 1.7 – Взаимосвязь компонентов деятельности предприятия

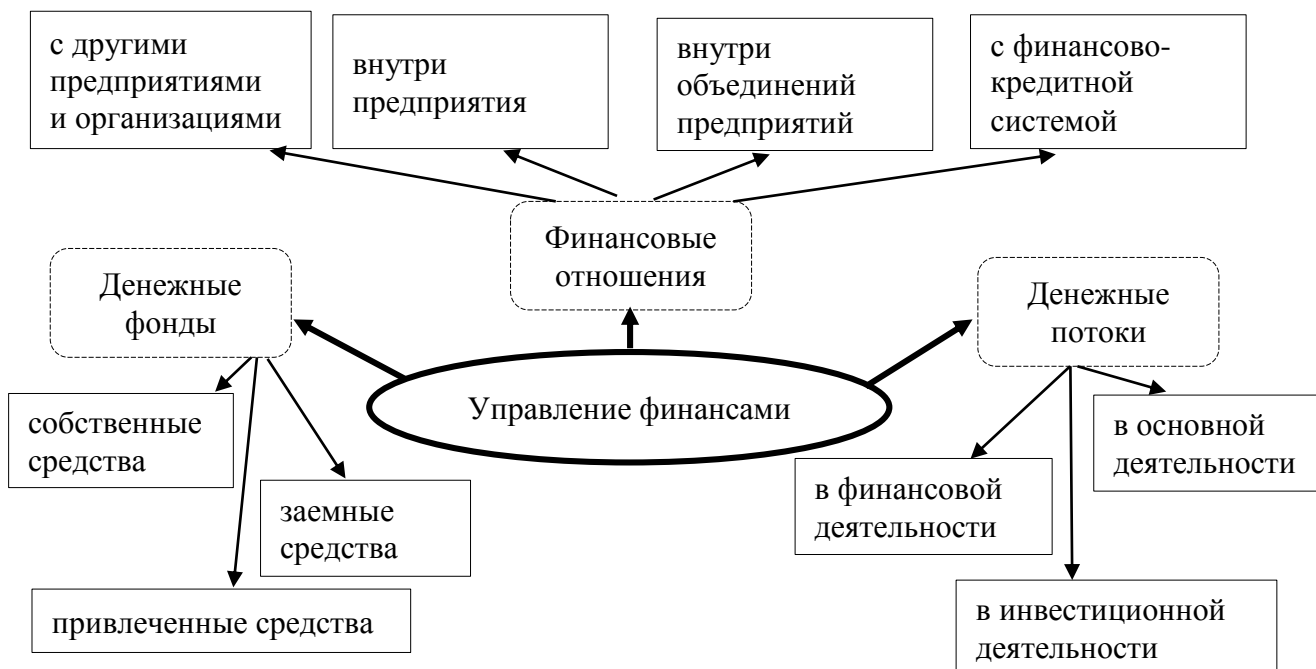


Рисунок 1.8 – Управление финансами на предприятии

Реализация процесса финансовых отношений в организации постоянно требует удовлетворения потребностей различных групп заинтересованных лиц (Рисунок 1.9).

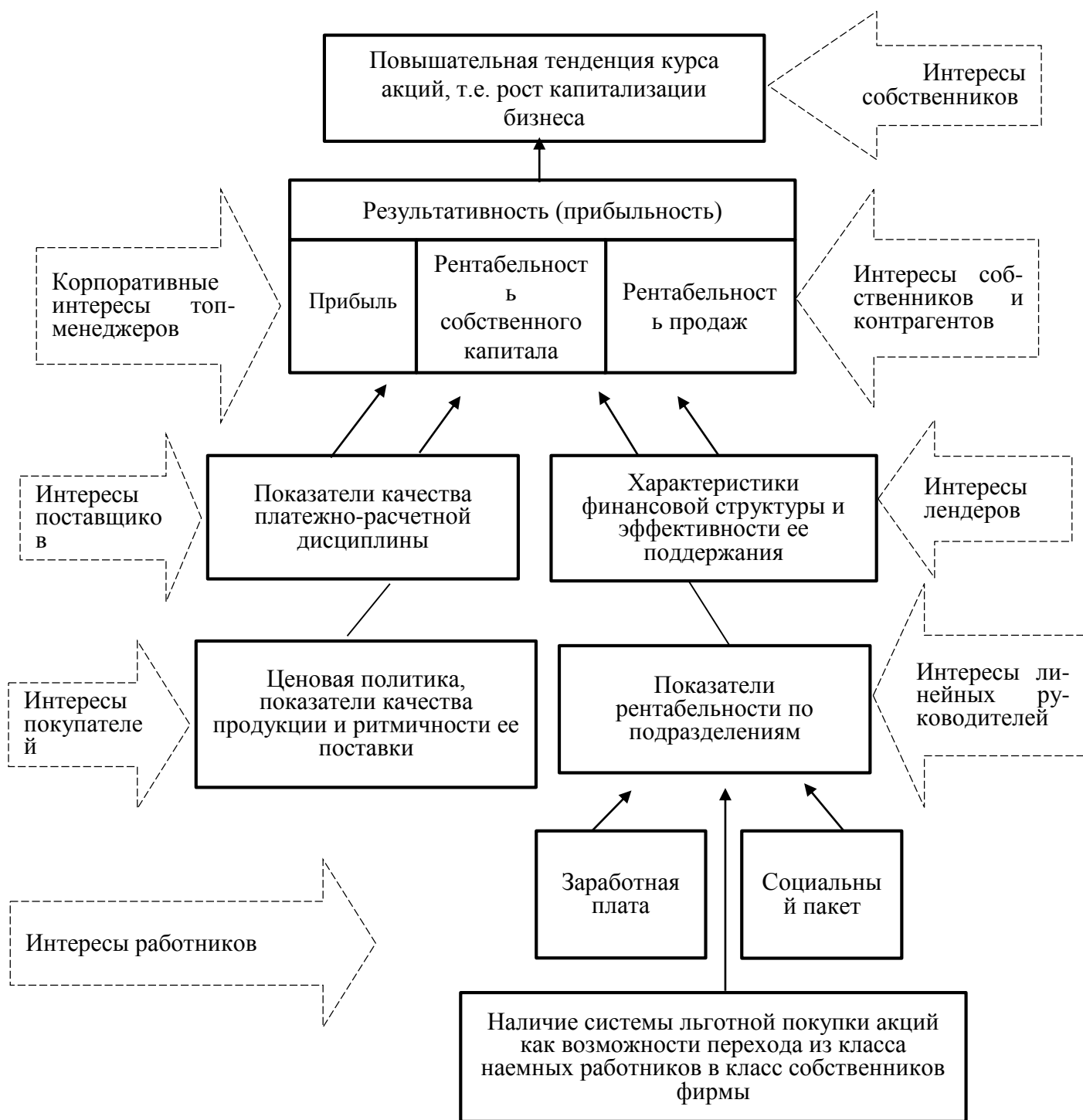


Рисунок 1.9 – Удовлетворение интересов различных групп заинтересованных лиц в финансовых отношениях предприятия

Анализ данного рисунка показывает, для того, чтобы предприятие улучшило состояние своего функционирования на рынке ему необходимо выстроить приоритеты удовлетворения потребностей различных групп заинтересованных лиц в деятельности организации с целью достижения эффективной организации финансовых отношений на рынке, что позволит улучшить финансовое положение предприятия.

Реализацию управления и диагностики финансовых отношений необходимо выстраивать, начиная непосредственно с отношений между предприятиями внутри одного государства. Это связано с тем, что результативность построения данного вида финансовых отношений может характеризовать финансовое положение предприятия с целью его выхода на уровень государственных финансовых отношений.

На данном уровне проводится дополнительный анализ деятельности предприятия и оценивается его вклад в развитие экономики государства. С учетом того, какую долю занимает данное предприятие в соответствующей сфере функционирования и экономике государства в целом появляется возможность осуществления диагностики его уровня развития и выявления возможности выхода на международный уровень. Этот уровень финансовых отношений имеет больше всего особенностей реализации функционирования, под которые предприятие подстраивается с целью достижения стабильности деятельности.

Проведенный анализ позволяет уточнить, что диагностику финансовых отношений предприятия необходимо проводить в порядке построения отношений деятельности организации:

- 1 для внутренних субъектов отношений. К ним относятся собственники и работники предприятия;

- 2 для внешних субъектов, с которыми у предприятия могут быть построены финансовые отношения. В данную группу входят все остальные субъекты, заинтересованных лиц в деятельности предприятия в отрасли или на рынке в целом.

Автором сформирована этапность проведения диагностики финансовых отношений для каждой группы субъектов.

Этапы проведения диагностики финансовых отношений с внутренними субъектами рассмотрены ниже.

1) Диагностика финансовых отношений по характеру и объему реализации должностных обязанностей выполняемой работы различными группами лиц, имеющих непосредственное отношение к деятельности предприятия.

Данный этап позволяет провести диагностику различных категорий сотрудников предприятия:

– оценка функционирования одного или нескольких собственников предприятия осуществляется по реализации эффективности управления предприятием, постановке и достижению цели результативности деятельности предприятия на рынке, а также грамотному и целесообразному разбиению подцелей по отдельным подразделениям и сотрудникам.

Если собственник у предприятия не один – это возможно, как правило, в крупных организациях. Диагностике подлежат отношения между этими собственниками и объем выполняемой работы каждого из них. Это связано с тем, что каждый из собственников предприятия может отвечать за реализацию отдельных должностных обязанностей и выполнение конкретного блока управления предприятием.

Диагностика финансовых отношений собственника и предприятия позволяет выявить, как он подходит к реализации цели функционирования предприятия на рынке, ставит ли он в приоритет личные цели или действует только в интересах предприятия, а также заинтересован ли он в эффективности деятельности каждого структурного подразделения и сотрудника в отдельности. Если это так и есть, то управление предприятием будет построено эффективно и собственник точно знает какую цель он ставит и как ее достичь более быстрыми темпами;

– диагностика каждого структурного подразделения предприятия необходима для установления результативности деятельности отдельно взятого

структурного подразделения, выполнения им объема вмененных обязательств, его взаимосвязи с другими структурными подразделениями.

На этом этапе проводится анализ деятельности каждого руководителя структурного подразделения, его отношение к сотрудникам и к работе, объем делегируемых полномочий.

Здесь появляется возможность установить эффективность построения системы управления предприятием посредством взаимодействия всех структурных подразделений между собой. Это особенно необходимо в случае, если предприятие выполняет единую работу для достижения главной цели. Данное обстоятельство объясняет возникновение эффективности или неэффективности обработки и передачи информации для выполнения определенного этапа выданного ранее задания. Если информация своевременно обрабатывается и передается, это может характеризовать эффективно поставленную систему управления, что является результативным компонентом в деятельности предприятия. При подобном отношении к работе присутствует возможность повышения финансового состояния на рынке и более быстрого выхода на новый уровень функционирования.

– диагностика деятельности каждого сотрудника предприятия позволяет выявить объем выполняемой им работы, установить эффективность его функционирования в структурном подразделении. Это возможно посредством расчета интенсивности и производительности труда. Вычисление данных показателей позволит выяснить его отношение к работе в конкретном структурном подразделении, а также условиям труда на этом рабочем месте.

2) Принятие решения о целесообразности построения существующей системы управления предприятием и ее эффективности для деятельности предприятия на рынке.

В рамках данного анализа проводится диагностика эффективности деятельности собственника, его взаимосвязей со структурными подразделениями и сотрудниками предприятия. Если подобный анализ показал, что структурные подразделения взаимодействуют между собой эффективно,

информация из подразделения в подразделение передается стабильно, значит финансовые отношения структурных подразделений предприятия можно оценить как эффективно выстроенные.

Когда собственник эффективно взаимодействует со всеми структурными подразделениями и сотрудниками, значит данный вид финансовых отношений достаточно результативен.

И самый неоднозначный этап для проведения диагностики финансовых отношений – это взаимодействие структурных подразделений и сотрудников. В данном случае может быть несколько вариантов развития финансовых отношений.

Во-первых, если проведенный анализ эффективности и объема выполняемых должностных обязанностей конкретного сотрудника предприятия показывает, что данный сотрудник осуществляет результативно свою деятельность, то предприятие однозначно будет с ним сотрудничать дальше в перспективе.

В этом случае правильно поставленная кадровая политика на предприятии может предусмотреть для отличившихся сотрудников по объему выполняемой работы возможные материальные поощрения или возможность продвижения по должности.

Во-вторых, при возникновении обстоятельства, когда сотрудник выполняет свой объем работы далеко не в полном объеме, который ему прописан должностной инструкцией, то необходимо рассмотреть решение вопроса о изменении его деятельности на предприятии.

В данном случае можно ему предложить смену рабочего места в пределах данного подразделения или и со сменой подразделения предприятия в том числе. Вполне возможно реализовать предложение рабочего места с более легким объемом выполнения должностных обязанностей.

В том случае если после повторно проведенного анализа его работы результаты будут отрицательными, то руководителю предприятия необходимо рассмотреть вопрос о прекращении деятельности данного сотрудника на данном

предприятию. Это объясняется тем, что эффективность деятельности предприятия на рынке зависит в первую очередь от результативного функционирования сотрудников предприятия. Если финансовые отношения среди сотрудников в совокупности построены эффективно, то результаты функционирования предприятия на рынке будут повышаться, а когда финансовые отношения с отдельными сотрудниками показывают отрицательные результаты, то и деятельность предприятия может ухудшаться.

Любая эффективно действующая организация на рынке будет стремиться построить только результативные финансовые отношения между сотрудниками и руководителями структурных подразделений и предприятия в целом, а в случае возникновения отрицательных финансовых отношений предприятие, как правило, предпринимает меры по их изменению в положительную сторону с целью улучшения своего положения.

Автором разработаны этапы осуществления диагностики отношений предприятия с различными группами заинтересованных лиц в эффективности функционирования предприятия на рынке.

1) Диагностика финансовых отношений предприятия исходя из характера взаимосвязи на рынке в различных макроэкономических ситуациях:

– изменение рыночной конъюнктуры вследствие изменения спроса на продукцию, работы или услуги может повлиять на необходимое внесение изменений в процессы изготовления продукции, проведения работ или предоставления услуг в деятельности каждого конкретного предприятия.

Для этого необходимо провести диагностику отношений с поставщиками, покупателями и банками.

Состояние отношений с поставщиками позволит выявить возможность или отсутствие такой закупки нового вида сырья, материалов и других комплектующих или увеличения существующих объемов закупки.

Положение отношений с покупателями позволит установить возможные объемы продажи продукции, работ или услуг. При установлении ситуации, когда предприятие не может продать существующим покупателям увеличенные

объемы продукции, работ или услуг, предприятию необходимо принять решение о расширении клиентской базы посредством заключения новых договоров с другими покупателями.

В представленных выше ситуациях необходимо диагностировать отношения с банками для установления объемов расчетов с поставщиками, покупателями и другими заинтересованными лицами.

Также в данной ситуации может возникнуть возможность расширения сферы деятельности или изменения ее направления. Вследствие этого возникает необходимость принятия решения о реорганизации предприятия или изменения организационно-правовой формы. При данных обстоятельствах предприятию необходимо подать информацию в первую очередь именно в налоговые органы. Поэтому диагностика финансовых отношений необходима для выявления эффективности взаимосвязи предприятия и налоговых органов с целью установления стабильности отношений между данными субъектами;

– изменение технологического процесса на рынке приводит к необходимости обновления технологий предприятия с целью достижения соответствующего уровня развития.

В данном случае необходимо осуществить диагностику рынка для выяснения уровня технологического развития с целью выявления конкретного рынка закупки более новых технологий. Подобная диагностика целесообразна тогда, когда появляется возможность анализа альтернативных вариантов закупки технологий в соответствии с финансовым обеспечением предприятия.

В этом случае возникает необходимость проведения диагностики построения финансовых отношений с поставщиком данных технологий на аспект устойчивости и стабильности в ситуации установления длительных отношений для продолжения закупок в перспективе;

– изменение экономического и политического положения на рынке может привести к необходимости внесения дополнительных изменений в процессы функционирования предприятия на рынке, что особенно может сказаться на его финансовом положении.

При этих обстоятельствах целесообразно провести диагностику финансовых отношений администрации, инвесторов и положения рынка в целом.

Осуществление диагностики финансовых отношений с администрацией позволяет выявить реальное экономическое положение деятельности других предприятий и установить дальнейшее направление функционирования и переориентации деятельности для адаптации под текущее состояние рынка.

Осуществление выше названной диагностики финансовых отношений с администрацией вызывает необходимость реализации диагностики финансовых отношений с инвесторами. Это объясняется тем, что изменение направления деятельности на рынке требует определенных затрат денежных ресурсов, которые могут быть получены у инвесторов в качестве процесса инвестирования или у банков в качестве займа или кредита на развитие. Реализация данного измененного ориентира деятельности на рынке может дать предприятию иной объем прибыли, который может использоваться для периодического покрытия задолженности перед инвестором или банком.

Изменение экономической ситуации может привести к изменению котировок ценных бумаг на рынке. Вследствие этого предприятию, занимающемуся размещением ценных бумаг в обращении, необходимо детально изучить в какую сторону могут измениться ценные бумаги и какие действия целесообразнее с ними провести. В этих случаях бывает очень полезна помощь аналитика. В свою очередь диагностика финансовых отношений предприятия и аналитика может показать возможные изменения деятельности предприятия на рынке ценных бумаг, то есть их покупку или продажу в каждой конкретной ситуации.

В этом случае возникают финансовые отношения со спекулянтами. В процессе покупки или продажи ценных бумаг на рынке финансовые спекулянты могут заниматься перекупкой и перепродажей ценных бумаг или валюты по более дорогой стоимости. Диагностика финансовых отношений со спекулянтами позволяет установить целесообразность осуществления операций с ценными

бумагами, то есть их покупку или продажу. Проведение подобного анализа бывает полезной для предприятия для принятия решения о целесообразности реализации операций на рынке.

Это позволит выяснить, какие дополнительные меры предприятию целесообразно осуществить по реализации процессов деятельности предприятия с учетом происходящих изменений и установить необходимость дальнейшего развития предприятия для адаптации под изменившиеся условия;

– изменение уровня конкуренции вследствие выхода на рынок новых предприятий или изменения масштаба деятельности действующих.

В данном случае предприятию необходимо четко провести диагностику действующих предприятий и ближайших конкурентов и финансовых отношений с ними и принять решение по дальнейшему функционированию о необходимости осуществления деятельности в том же объеме или принятие решения о расширении сферы деятельности.

Диагностика ближайших конкурентов предприятию позволит установить специфику их деятельности на рынке и выявить направление, в котором оно может развиваться безболезненно для своего финансового положения. В этом случае предприятие может провести диагностику своей деятельности с целью установления необходимости изменения ценовой политики продаваемого продукта, работы или услуги на рынке.

Еще одним вариантом снижения уровня конкуренции на рынке может быть организация совместной деятельности посредством формирования общего предприятия и принятие решения об изготовлении общих продуктов, выполнении работ или предоставлении услуг. Подобное изменение деятельности предприятия на рынке позволит обеим организациям достичь желаемых результатов функционирования.

2) Диагностика финансовых отношений по надежности и результативности осуществления взаиморасчетов с различными субъектами.

Выше проведенная диагностика изменения финансовых отношений предприятия с различными субъектами позволяет выявить конкретные

направления деятельности. В каждом из них возникает целесообразность проведения диагностики финансовых отношений предприятия с бюджетом с целью определения необходимой величины отчислений с доходов и расходов организации, например, страховые взносы на заработную плату и иные.

Выявление реальной величины денежных потоков организации позволит определить точную величину финансового результата предприятия с целью уточнения возможности своего дальнейшего развития.

Целесообразность проведения подобной диагностики состоит в том, что с любым субъектом, имеющим финансовые отношения с предприятием, при изменении ситуации могут возникнуть различные виды задолженностей. Это может быть связано с изменением финансового положения предприятия или в период его изменения деятельности на рынке. Данный период может быть сопряжен с дополнительными расходами и осуществлением избыточного объема работ помимо ситуации ухудшения финансового положения.

Поэтому у предприятия при осуществлении расчетов с различными субъектами может возникать дебиторская задолженность. Как правило, момент формирования данного вида задолженности связан с реализацией продажи продукции, работ или услуг в кредит или рассрочку покупателю. Для предприятия-контрагента это может быть положительным фактором вследствие отсутствия необходимой суммы оплаты единовременным платежом, а для изучаемой организации данное обстоятельство является фактором наращивания задолженности.

С одной стороны, это показывает, что финансовые ресурсы у него есть, но они фактически не доступны и такая ситуация может характеризовать ухудшение положения предприятия на рынке. Если фактически имеющихся финансовых ресурсов у него достаточно, то это может не сказаться на положении предприятия, а если они есть, но в небольшом количестве, то у данного предприятия может образоваться кредиторская задолженность перед различными субъектами, такими как поставщики, бюджет и внебюджетные фонды, работники предприятия и так далее. То есть в данном случае изучаемому

предприятию станет не чем выплачивать задолженность перед другими субъектами.

При изучении другой ситуации проведения диагностики финансовых отношений с поставщиком, может возникнуть следующее. Изучаемое предприятие поставщику оплатило определенную закупку, а он поставку не осуществил. Тогда у предприятия может присутствовать нехватка того объема поставки, которая должна была поступить. В этом случае может усугубиться финансовое положение предприятия в целом и отсутствовать возможность осуществления деятельности в полном объеме.

Проведение диагностики финансовых отношений с различными субъектами целесообразно начинать с выявления уровня риска при возникновении задолженности по следующим группам:

- нормальная задолженность, которая легко и достаточно быстро погашается;
- задолженность со средней степенью риска – это задолженность, при возникновении которой могут существовать осложнения ситуаций оплаты или поставки;
- задолженность с высокой степенью риска – задолженность, когда момент оплаты или поставки для предприятия становится убыточным.

Данная классификация позволит предприятию оценить всех существующих субъектов по рискованности формирования взаимоотношений.

Вследствие возникновения подобных ситуаций на рынке при взаимодействии предприятия с различными контрагентами появляется целесообразность осуществления диагностики финансовых отношений с различными субъектами на надежность. Предприятию рационально всех субъектов, с которыми у него существуют финансовые отношения разделить на несколько групп:

- надежные контрагенты;
- контрагенты со средней степенью надежности;
- безнадёжные контрагенты.

После того, как подобная диагностика предприятием проведена необходимо осуществить, диагностику на рациональность построенных финансовых отношений – рациональна ли реализация взаимодействия с данным контрагентом или нет.

Данная диагностика даст возможность более детально оценить целесообразность продолжения взаимодействия с существующими субъектами.

3) Принятие решения об эффективности продолжения исследуемых разновидностей отношений и их целесообразности сохранения.

Данный этап позволяет предприятию оценить насколько рационально построены финансовые отношения с изучаемым субъектом и принять решение о сохранении отношений с ним.

Если у предприятия с отдельным субъектом складывается ситуация, что отношения обладают стабильностью, но у субъекта отсутствует платежеспособность, то предприятию необходимо рассмотреть его по степени надежности, имеет ли смысл продолжать с ним отношения или целесообразнее отказаться от них.

Если предприятие выстроило стабильные и эффективные финансовые отношения с одним из субъектов, например, с поставщиком или покупателем, то можно продумать – каким образом подкрепить данные отношения. В этом случае можно предусмотреть дополнительные скидки или надбавки за купленный объем продукции, работы или услуги сверх планового или за продажу большего объема продукции, работы или услуги.

Если с банком установлены стабильные отношения, то можно предусмотреть варианты покупки новых банковских продуктов или услуг, а также организовать по возможности форму расчетов, которая до этого момента на предприятии не применялась. Такой подход позволит укрепить финансовые отношения предприятия и банка.

Формирование устойчивых взаимоотношений с налоговыми органами возможно посредством стабильных вычислений и уплаты налогов и сборов с различных видов дохода предприятия, а с администрацией – с помощью

получения дополнительной консультации и запроса на расширение деятельности с учетом установленных нормативно-правовых актов места функционирования предприятия.

С инвесторами и лендерами подкрепление финансовых отношений может быть на основе гарантирования постоянной и полной выплаты заимствованного объема капитала.

Установление стабильных взаимоотношений с конкурентами возможно посредством поиска оптимальной взаимосвязи и выявления тех точек соприкосновения, чтобы деятельность обоих предприятий не мешала друг другу на рынке, а вполне вероятно и помогала посредством формирования общей деятельности.

Исходя из рассмотренного выше материала диагностика финансовых отношений на предприятии является неотъемлемым элементом эффективного функционирования предприятия на рынке. Она представляет собой относительно новое направление развития финансового менеджмента и деятельности любой организации. Поэтому данному вопросу необходимо уделять особое внимание посредством проведения научных исследований по приращению знаний и разработке методического инструментария. Авторские разработки были изложены в монографии «Теоретические и практические основы диагностики финансовых отношений коммерческих организаций».⁵⁵

⁵⁵ Теоретические и практические основы диагностики финансовых отношений коммерческих организаций : монография / А.М. Усенко. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2021.

2. МЕТОДОЛОГИЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

2.1 Концептуальные основы формирования методологии диагностики финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов

Ранее мы исследовали значение особенностей построения диагностики финансовых отношений и установили, что в практике функционирования промышленных предприятий особенно важно уделять внимание исследованию финансовых отношений для построения эффективности управления ими.

Исходя из этого автором сформировано следующее определение. Диагностика финансовых отношений экономических субъектов представляет собой установление эффективности построения финансовых отношений экономических субъектов, выражающееся в повышении результативности их деятельности посредством увеличения объемов изготовления и продажи продукции и повышения величины полученного положительного финансового результата.

Целью диагностики финансовых отношений экономических субъектов является проведение детального анализа взаимосвязи и взаимозависимости различных предприятий между собой для установления возможности увеличения эффективности их функционирования на рынке.

Данная цель конкретизируется в следующие задачи:

- 1) Установить вид финансовых отношений между предприятиями;
- 2) Выявить необходимость взаимоотношений данных экономических субъектов;
- 3) Установить силу реализации взаимных отношений предприятий друг с другом;

4) Определить целесообразность продолжения финансовых отношений между предприятиями в текущий период времени и в перспективе.

В диагностике финансовых отношений экономических субъектов может применяться риск-ориентированный подход и процессный подход.

Рассмотрим более детально построение концептуальных основ методологии диагностики финансовых отношений.

Риск-ориентированный подход в финансовом менеджменте предполагает проведение своевременных проверок эффективности реализации финансовых отношений экономических субъектов и осуществление своевременного контроля за возможным возникновением риска утраты данных финансовых отношений⁵⁶.

При построении финансовых отношений экономических субъектов применение этого подхода становится очень важным. Это объясняется тем, что время от времени на рынке могут происходить различные виды изменений, которые могут повлечь существенные изменения в построении финансовых отношений.

Относительно деятельности предприятия промышленности или любой другой организации могут возникать различные виды рисков – внутренние и внешние риски. Внутренние риски возникают непосредственно в деятельности организации и могут повлиять в первую очередь на изменение функционирования предприятия. И только потом данные виды рисков могут привести к изменениям в финансовых отношениях с другими предприятиями.

К таким видам рисков можно отнести следующие.

1) Транспортный риск может усугубить финансовые отношения между предприятиями посредством транспортировки продукции или других материалов и комплектующих для предприятия.

⁵⁶ Что такое риск-ориентированный подход и кто входит в группу риска по проверкам / Росреестр. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rosreestr.gov.ru/site/press/news/chto-takoe-risk-orientirovannyy-podkhod-i-kto-vkhodit-v-gruppu-riska-po-proverkam/?contrast=Y> (дата обращения: 15.06.2021).

2) Снабженческий риск возникает в случае осуществления закупок предприятием различного рода сырья и материалов, а также других видов активов, что негативно может сказаться на снижении эффективности производственного процесса.

3) Производственный риск может привести или к снижению процесса изготовления продукции или полной его остановке. В этом случае пострадают финансовые отношения между предприятиями по поставкам и продажам готовой продукции.

4) Риск хранения готовой продукции может возникать тогда, когда продукция может быть с маленьким сроком хранения или отсутствовать склады по ее хранению. В этом случае могут пострадать отношения между предприятиями по покупке готовой продукции другими предприятиями.

5) Сбытовой может возникать тогда, когда предприятие сталкивается с ограничением осуществления продажи готовой продукции или других активов. Тогда другое предприятие, осуществляющее процесс закупки, будет ограничено в реализации этого процесса и не сможет купить актив другого предприятия в полном объеме.

6) Управленческий риск может возникать на предприятии при особенностях построения управления предприятием или отдельным структурным подразделением. Он может выражаться в невыполнении определенных заданий, которые могут привести к остановке процесса деятельности предприятия. От этого могут пострадать и другие предприятия в том числе недополучившие готовую продукцию, выполненную работу или оказанную услугу.

В свою очередь внешние риски могут оказывать воздействие на деятельность предприятия с внешней стороны – со стороны рынка. Причем данное воздействие может усугубить функционирование предприятия как незначительно, так и очень сильно.

Внешние риски могут усугубить деятельность предприятия и его взаимосвязи с другими организациями по разным направлениям.

1) Это могут быть экономические риски, существенно ограничивающие деятельность предприятия с экономической позиции, например, ограничения по объему продаж или выходу на новые рынки. Данное обстоятельство может существенно усугубить деятельность предприятия и его взаимоотношений с другими организациями.

2) Политические риски могут ослабить функционирование отдельных предприятий различных сфер функционирования. Данное обстоятельство может не только ослабить финансовые отношения между предприятиями, но и дополнительными мерами их свести на нет.

3) Географические причины возникновения рисков могут ограничить выход предприятий на рынки других регионов или других государств, что также негативно может сказаться на деятельности предприятия.

Вследствие этого использование риск-ориентированного подхода в деятельности организации может повышаться существенными темпами. И его применение подтверждается тем, что предприятия стремятся улучшить состояние предприятия на рынке в целом.

Применение подобного подхода в деятельности предприятия основывается на построении отдельных видов принципов.

1) Осмотрительность предполагает, что предприятия могут развивать и строить те финансовые отношения, которые ограничены рисковыми ситуациями или при возникновении такой ситуации ими можно управлять в сторону минимизации.

2) Комплексность подразумевает, что предприятие при оптимизации финансовых отношений обязательно учитывает все возникающие у нее риски и применяет оптимальные методы управления ими.

3) Адаптивность финансовых отношений предприятия в системе риск-ориентированного подхода подразумевает учет изменяющихся обстоятельств в связи с возникновением возможных видов рисков в различные периоды времени. Если возникающие риски при построении финансовых отношений организаций будут учитываться постоянно, то предприятия смогут строить и

удерживать финансовые отношения более эффективно по сравнению с ситуацией не знания изменения рыночной ситуации.

4) Своевременность учета возникающих видов рисков в деятельности предприятия позволят результативно организовать деятельность предприятия на рынке и своевременно минимизировать эти риски без потери эффективности деятельности данного предприятия.

5) Полнота учета рисков при организации финансовых отношений предприятий позволит эффективно выстраивать данные отношения заведомо зная возможные потери при реализации определенных операций между предприятиями различной сферы деятельности и отрасли функционирования.

6) Компетентность позволяет специалистами в области управления рисками целесообразно и комплексно провести анализ текущей ситуации и на основе полученных результатов принять необходимо верное решение.

7) Планирование позволит учесть возможность возникновения различных видов рисков заранее и найти способы их минимизации. При этом предприятие будет иметь способность эффективной организации деятельности на перспективу.

8) Рациональность в системе управления рисками финансовых отношений говорит о том, что управление рисками должно быть выстроено рационально, чтобы предприятие могло рационально и не ограничено осуществлять свою деятельность на рынке при взаимодействии с другими предприятиями.

9) Существенность позволяет учесть возможные ошибки при построении финансовых отношений между предприятиями при возникновении возможных рисков ситуаций. Минимизация таких ситуаций позволит повысить результативность взаимодействия предприятий друг с другом и тем самым увеличить эффективность на рынке.

10) Предупредительность при формировании финансовых отношений между предприятиями очень важна. Это обосновывается тем, что одно предприятие может пойти на уступки другому предприятию и заранее подобрать

условия их взаимосвязи. Это позволит снизить возникновение рисков ситуаций и улучшить взаимодействие разных предприятий на рынке.

11) Перманентность говорит о том, что управление рисками в финансовых отношениях экономических субъектах может происходить постоянно не зависимо от сложившейся ситуации. Постоянство управления рисками позволит своевременно минимизировать возникающие ситуации, приводящие к ухудшению деятельности как одного, так и нескольких предприятий.

12) Иерархической соподчиненности дает возможность проанализировать возникающие виды рисков на различных уровнях управления. Это связано с тем, что на разных уровнях управления могут возникать риски различной силы, оказывающие свое непосредственное воздействие на ухудшение деятельности предприятий.

Исходя из представленных выше принципов управления рисками финансовых отношений между предприятиями может быть сформирована определенная последовательность управления рисками:

1) Изначально в процессе деятельности предприятия для установления текущей рыночной ситуации на предприятии целесообразно проводить анализ состояния рынка. Подобный анализ целесообразен для определения значения воздействия рисков на предприятие в целом и на его существующие финансовые отношения.

2) Затем определяются методы, которые могут быть применимы в конкретной рыночной ситуации в деятельности данного предприятия. Поводится детальный анализ этих методов, выявляются преимущества и недостатки данных методов.

3) На основе анализа сопоставления вероятных методов управления рисками выбирается единственно эффективный метод управления рисками для конкретного предприятия.

4) Осуществляется реализация данного метода управления рисками на практике в определенных ситуациях.

5) На основе полученных результатов принимается эффективное решение по дальнейшему использованию этих методов управления рисками в деятельности предприятия для повышения эффективности деятельности на рынке.

На предприятии с целью эффективного управления рисками могут быть применимы следующие инструменты⁵⁷:

1) Политический инструмент предполагает применение различных методов, позволяющих снижение рисков, возникающих от различных политических событий. Причем он может эффективно применяться как в текущем, так и в прогнозируемом периоде времени. Данный инструмент позволит минимизировать политические риски повысить эффективность финансовых отношений между предприятиями.

2) Организационный инструмент позволяет эффективно организовать финансовые отношения между предприятиями. При этом учитывается возможность построения данных отношений таким образом, чтобы учесть всю специфику функционирования предприятий и возможность подбора особенностей взаимоотношений, так, чтобы повысить их результативность функционирования на рынке.

3) Правовой инструмент управления рисками при организации финансовых отношений между предприятиями позволяет минимизировать риски с позиции законодательства. Эффективность применения законодательных документов позволит нивелировать действие отдельных видов рисков и тем самым укрепить финансовые отношения между организациями.

4) Экономический инструмент позволяет минимизировать риски, возникающие при взаимодействии между предприятиями так, чтобы повысить экономический результат от этих взаимоотношений. Это можно объяснить большим объемом получаемой прибыли или большим объемом проданной

⁵⁷ Управление рисками / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BC%D0%B8 (дата обращения: 16.06.2021).

продукции, выполненными работами или оказанными услугами, та, чтобы выгоду получили предприятия с обеих сторон взаимодействия.

5) Социальный инструмент отличается от всех выше представленных инструментов управления рисками в финансовых отношениях между организациями. Он позволяет найти психологические особенности взаимодействия между предприятиями так, чтобы найти способы совокупной взаимосвязи и взаимовыгодности осуществления деятельности для обоих предприятий для получения большего объема прибыли и повышения эффективности деятельности на рынке.

Применение представленных выше инструментов управления рисками в финансовых отношениях между предприятиями позволит своевременно и рационально снизить возможные риски и тем самым найти способы повышения конкурентоспособности предприятий на рынке.

Управление рисками при формировании финансовых отношений между организациями возможно при применении различных методов:

1) отказ от риска позволит предприятиям заранее установить возникающие в конкретной ситуации риски и не осуществлять различные виды операций между двумя или более предприятиями при возникновении такой ситуации. Это позволит заранее предусматривать некоторые виды рисков и нивелировать их;

2) снижение риска даст возможность предприятиям построить определенный план действий при возникновении конкретного вида риска для того, чтобы иметь возможность действовать в данной ситуации. Заранее выстроенная стратегия позволит снизить риски и тем самым получить больший объем положительного финансового результата.

3) передача риска позволяет снизить или нивелировать риск посредством передачи формирования негативной ситуации с последующей возможностью получения отрицательного финансового результата другой организации. Например, инвестор, вкладывая денежные средства в развитие предприятия, узнает о наступлении негативной ситуации и передает вложение денежных

средств страховой компании, которая страхует данную ситуацию. Таким образом, страховая компания обязуется погасить эту задолженность перед инвестором.

4) диверсификация риска дает возможность целесообразно распределить риск по направлениям деятельности предприятия. Такой подход позволит предприятию существенно снизить риски в рамках деятельности предприятия для повышения его взаимосвязи с другими предприятиями.

5) принятие риска позволяет предприятию принять ситуацию возможного возникновения риска так, как она может произойти со всеми возможными для нее последствиями. С одной стороны, это может негативно сказаться на деятельности предприятия, с другой стороны, предприятие приобретает новый опыт реализации таких ситуаций и функционирования в них должным образом.

Применение выше приведенных инструментов и методов даст возможность предприятиям находить возможность построения своей деятельности так, чтобы улучшить состояние функционирования данных предприятий на рынке и повысить их конкурентоспособность. Тем самым эффективное управление рисками поможет сделать эту систему более гибкой и адаптивной к изменениям во времени с целью быстрой и результативной минимизации рисков.

Также при формировании финансовых отношений между организациями активно применяется процессный подход.

Процессный подход подразумевает организацию и анализ основных процессов организации, которые осуществляются внутри или вне предприятия⁵⁸.

Причем любые процессы предприятия могут так или иначе воздействовать на формирование ее финансовых отношений. Поэтому изучение процессного подхода имеет особое значение при функционировании предприятия на рынке.

Процессный подход при построении финансовых отношений между организациями может осуществляться двумя способами:

⁵⁸ Процессный подход / Правила бизнеса // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://prabiz.by/blog/post/processnyj-podhod> (дата обращения: 16.06.2021).

1) поэтапное улучшение реализуемых процессов в деятельности предприятия. Это позволит существенно сократить дополнительные расходы на подобные улучшения или не осуществлять их вообще. Этот подход очень удобен при равномерном и постепенном построении деятельности и соответственно выравнивании финансовых отношений предприятия⁵⁹;

2) мгновенное улучшение процессов предприятия. Этот подход требует единовременного максимального вложения в улучшение деятельности предприятия с учетом быстрого выхода на рынок при построении финансовых отношений. Этот подход не всегда может дать положительный результат в деятельности предприятия. При таком подходе можно получить негативные последствия от деятельности предприятия на рынке с отсутствием достаточного знания об изменениях рыночной обстановки⁶⁰.

Процессный подход при построении финансовых отношений предприятия основывается на применении различных принципов.

1) Принцип взаимосвязи процессов объясняет полную взаимосвязь и взаимозависимость различных процессов в деятельности организации. Причем, как бы не изменялись любые процессы на предприятии они обязательно отразятся на функционировании предприятия на рынке, а, следовательно, на сформированных организацией финансовых отношений в положительную или отрицательную сторону.

2) Принцип востребованности процессов характеризует результативность осуществления любого процесса в деятельности организации. Это означает, что процессы, реализуемые на предприятии, происходят только тогда, когда они необходимы для получения конкретного результата функционирования организации как для повышения эффективности внутри предприятия, так на рынке посредством укрепления взаимоотношений предприятия с другими организациями по различным направлениям.

⁵⁹ Деминг, У. Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами : пер. с англ. / У. Э. Деминг, Т. Гуреш. — М. : Альпина Паблишер, 2011.— 420 с.

⁶⁰ Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 288 с.

3) Принцип документирования процесса объясняет необходимость документального подтверждения каждого происходящего процесса в организации и выходящего за ее пределы. Это необходимо для того, чтобы появилась дополнительная возможность повышения эффективности деятельности предприятия посредством дальнейшего совершенствования процесса.

4) Принцип контроля процесса необходим для того, чтобы у предприятия была возможность осуществления контроля за длительностью реализации процесса и получения определенного результата по его окончании. Иначе реализуемые процессы в деятельности организации становятся не эффективными.

5) Принцип ответственности за процесс объясняет тот факт, что последовательность выполнения процесса может осуществляться различными сотрудниками предприятия, а результат за данный процесс, как правило, принадлежит одному сотруднику, который в большей части отвечает за все происходящие в данном процессе процедуры.

Приведенные выше принципы показывают, что в любом случае каждый реализуемый на предприятии процесс, отражается на его деятельности на рынке и соответственно на его финансовых отношениях. Причем, чем лучше осуществляются процессы в деятельности предприятия, тем эффективнее могут быть финансовые отношения данного предприятия с другими организациями.

В процессном подходе диагностики финансовых отношений количество инструментов, используемых для регулирования применяемых в организации процессов – огромное количество. Рассмотрим основные инструменты осуществления различных процессов в организации.

1) Самооценка в деятельности организации необходим для установления эффективности функционирования и принятия решения о формировании новых или расширении существующих финансовых отношений организации.

2) Диаграмма «Паутина» позволяет организации установить эффективность деятельности по сравнению с конкурентами на рынке и принять решение о развитии финансовых отношений с другими организациями.

3) Матрица показателей необходима в организации для определения необходимости совершенствования различных процессов деятельности предприятия и установлении степени их влияния на финансовые отношения данной организации.

4) Тестирование критериев дает возможность организации установить те процессы, которые организации могут дать наибольшие положительные результаты во взаимоотношениях организаций на рынке.

5) Структурирование функций качества дает возможность предприятию эффективно выстроить стратегию развития для результативного планирования будущих отношений предприятия с другими организациями посредством планирования.

6) Критический инцидент дает возможность организации установить существующую проблему в рамках реализации конкретного процесса с целью его последующего решения.

7) Диаграмма Петро после выявления данной проблемы или нескольких проблем дает возможность расставить эти проблемы по приоритету для их решения.

8) Схема причин и результатов предполагает идентифицировать проблемы по значимости для проведения их последующего анализа для продолжения деятельности организации посредством развития финансовых отношений с другими предприятиями.

9) График позволяет установить связи между отдельными процессами построения финансовых отношений, например между процессом изготовления продукции и его продажей потребителю, а также покупкой другой организацией. Также здесь появляется возможность установить зависимости между отношениями организаций и выявить причины их эффективности.

10) Для формирования определенного процесса построения финансовых отношений организаций может использоваться такой инструмент как метод мозгового штурма. Он позволяет сгенерировать идею по результативному созданию взаимоотношений организаций друг с другом и установить как это может повлиять на деятельность на рынке.

11) Упрощение позволит сделать реализацию процесса более простой. Это необходимо для более простого способа формирования и поддержания финансовых отношений между организациями.

12) Дерево позволяет разработать план реализации и совершенствования процесса взаимодействия организаций между собой на основе текущей рыночной ситуации.

13) Блок-схема принятия решений позволяет сформировать решения так, чтобы финансовые отношения между организациями повышались быстрыми темпами и от этого обе организации получали эффективные результаты.

14) Анализ поля сил позволяет установить положительные и отрицательные стороны реализации финансовых отношений и на основе этих преимуществ и недостатков принять решения по совершенствованию данных процессов.

Кроме того, что организации при построении процессов, позволяющих установить эффективность взаимоотношений могут применять отдельные методы, позволяющие развивать эти отношения более быстрыми и эффективными темпами:

1) Методика быстрого анализа решения позволяет предприятию посредством методов коллективного обсуждения установить эффективность реализации данного процесса и выявить конкретные затраты этого процесса, которые можно уменьшить и тем самым снизить период реализации этого процесса финансовых отношений между организациями так, чтобы качество взаимосвязи организаций не снизилось, а только привело к повышению.

2) Бенчмаркинг процесса дает возможность предприятию провести сравнение реализуемых ими процессов финансовых отношений с другими

предприятиями, которые считаются более эффективно действующими на рынке. Их процессы по реализации финансовых отношений принимают за эталонные и те предприятия, где проводят исследования, предпринимают меры по выравниванию процессов реализации финансовых отношений в сторону эффективно действующих организаций. Причем эти предприятия иногда реализуют небольшие изменения в процессах своей деятельности, а иногда, чтобы достичь деятельности эффективно действующих предприятий рынка требуется провести существенные изменения и большие вложения. Поэтому данный метод выравнивания финансовых отношений может быть выгоден не на всех предприятиях и необходимо проводить детальный анализ совокупной эффективности деятельности, чтобы принимать решение по применению данного метода изменения процессов.

3) Перепроектирование процесса эффективно проводить на тех предприятиях, где процессы реализации финансовых отношений с другими организациями реализуются достаточно результативно и появляется необходимость изменения осуществления процессов для изменения взаимоотношений с потребителями, поставщиками и так далее. Это может привести к полной трансформации процессов предприятия и тем самым повысить эффективность на тех предприятиях, которые успешно действуют на рынке в настоящий момент времени.

4) Инжиниринг процессов функционирования организаций на рынке с другими предприятиями направлен на положительное изменение процессов с учетом новых технологий и положительных изменений рыночной конъюнктуры. Проведение подобных изменений, особенно если они направлены на улучшение процессов взаимодействия предприятий между собой приведет к повышению конкурентоспособности организаций на рынке в том числе. Это позволит существенно улучшить деятельность предприятия и производительности труда предприятия.

5) Реинжиниринг процесса предполагает изменение процессов взаимодействия организации с позиции переработки процессов взаимодействия

двух организаций так, чтобы повысить эффективность их деятельности при текущей ситуации рынка и максимально используя все возможности предприятия получить наилучший результат от деятельности предприятия на рынке.

6) Использование референтных и эталонных моделей позволяет формировать процессы на предприятии с ориентацией на эталонные модели, которые сами по себе дадут возможность получить максимальный результат. Формирование процессов в деятельности организаций в соответствии с данными моделями позволяет учесть особенности деятельности предприятия и провести совершенствование так, чтобы действительно улучшить деятельность предприятия на рынке.

7) Контроллинг процессов позволяет учесть особенности реализации текущих процессов предприятия и переориентировать эти процессы так, чтобы у предприятия появилась возможность получить больший положительный финансовый результат для достижения заранее поставленных целей перед предприятием на рынке.

8) Аутсорсинг процессов дает возможность перенаправить реализацию отдельных процессов другими организациям с тем, чтобы данная организация могла реализовать только основные процессы. Это позволит снизить затраты на реализацию процессов и тем самым увеличить конкурентоспособность.

Процессный подход к диагностике финансовых отношений предприятий может реализоваться в определенной последовательности:

1) Изначально на предприятии вырабатываются или выявляются основные подходы, имеющие особое значение для деятельности предприятия.

2) После того, как все возможные процессы в момент функционирования предприятия определены, устанавливается последовательность их реализации.

3) С целью повышения эффективности их реализации определяются критерии и методы оценки процессов.

4) После того, как на предприятии установлено как будут осуществляться данные процессы выявляются ресурсы для реализации каждого процесса и формируется для каждого процесса необходимая информация по его реализации.

5) После первоначальной реализации конкретного процесса на предприятии проводится анализ результатов для установления эффективности его проведения на предприятии и его возможного воздействия на его финансовые отношения.

б) С целью повышения результативности функционирования предприятия постоянно проводится совершенствование деятельности данного процесса для поддержания и укрепления финансовых отношений предприятия с другими организациями на рынке.

Применение процессного подхода при диагностике финансовых отношений позволяет предприятию получить большую эффективность его функционирования на рынке для поддержания и укрепления финансовых отношений предприятия с другими организациями на рынке.

Эффективный подбор инструментов и методов управления финансовыми отношениями в соответствии с различными подходами процессным и риск-ориентированным позволят предприятию рационально сформировать финансовые отношения с другими предприятиями на рынке и при возникновении рискованных ситуаций быстро принять меры по их минимизации.

2.2 Процесс и процедуры идентификации финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента

Ранее в работе мы рассматривали, что при осуществлении своей деятельности промышленное предприятие имеет достаточное количество разных видов финансовых отношений с различными организациями.

Однако, кроме того, что предприятие промышленности в различных ситуациях реализует различные виды отношений при применении процессного

подхода возникает вопрос представления этих видов отношений промышленного предприятия в виде процесса. Это обуславливается тем, что формирование различных процессов деятельности предприятия промышленности в последнее время становится актуальным и необходимым моментом в повышении его эффективности деятельности на отечественном и международном рынке. Прежде всего такой подход к построению процессов финансовых отношений промышленного предприятия необходим для повышения конкурентоспособности данного предприятия и увеличения его производительности труда для получения большего объема финансового результата, а так же получение дополнительных возможностей по развитию на рынке.

Все эти перечисленные выше вопросы помогает решить применение процессного подхода к формированию финансовых отношений между различными организациями.

Таким образом, целью применения процессного подхода с позиции управления финансовых отношений является организация структурирования отношений между промышленным предприятием и взаимосвязанными организациями и повышение эффективности их реализации.

Исходя из выше поставленной цели задачами формирования процессов финансовых отношений промышленного предприятия являются⁶¹:

- 1) Формирование прозрачности и последовательности построения процессов финансовых отношений организации;
- 2) Определение взаимосвязи и взаимозависимости данных процессов в деятельности промышленного предприятия;
- 3) Создание процессной модели деятельности предприятия промышленности на рынке с раскрытием процедур каждого процесса и

⁶¹ Новицкий А.Л., Болотина Т.Э. Идентификации процессов СМК / А.Л. Новицкий, Т.Э. Болотина // quality.eur.ru // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.quality.eur.ru/DOCUM4/iden.htm> (дата обращения: 14.06.2021).

определение значения предприятий, имеющих финансовые отношения с данным промышленным предприятием.

Однако, кроме поставленных выше задач возникает еще одна немало важная задача идентификации построения данных процессов. Эта задача важна еще и потому, что каждый процесс, реализуемый в деятельности промышленного предприятия имеет особую ценность и значение, характеризующее часть общего процесса деятельности промышленного предприятия на рынке⁶².

Причем процессы формирования финансовых отношений и их идентификация должны быть выстроены в единую модель таким образом, чтобы она стала понятной каждому управляющему и могла быть применима в деятельности любого предприятия.

Исходя из этого определим основные понятия для формирования подобной модели процессов в деятельности промышленного предприятия на рынке.

Процесс в организации означает реализацию совокупности действий, которые являются повторяющимися во времени, но имеющими конкретное начало и определенный конец, целью которых является создание ценности для различных потребителей⁶³.

Идентификация процесса представляет собой детальную характеристику сформированного процесса в деятельности промышленного предприятия.

Идентификация процессов деятельности промышленного предприятия необходима для определения желательного количества процессов в деятельности предприятия. Такой подход к определению идентификации

⁶² Зворыкин Н.М. Реализация процессного подхода на промышленном предприятии // Методы менеджмента качества. - 2004. - № 1. - С. 35-40.

⁶³ Процесс (теория организации) / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81_\(%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8\)#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%20%D0%B2%20%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B8%20%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B5%D0%B9%20E2%80%94,%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%82%D1%81%D1%8F%20%D0%B2%20%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2%20](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81_(%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8)#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%20%D0%B2%20%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B8%20%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B5%D0%B9%20E2%80%94,%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%82%D1%81%D1%8F%20%D0%B2%20%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2%20) (дата обращения: 13.06.2021).

процессов функционирования промышленного предприятия необходим с целью оптимизации его деятельности. Это связано с тем, что предприятие промышленности нацелено на реализацию определенного количества процессов и каждый новый процесс, при условии, что он может быть определен для организации как нецелесообразный, может не улучшить, а ухудшить функционирование предприятия.

Поэтому в деятельности предприятия промышленности целесообразно стремиться к созданию того количества процессов, которое обеспечивает повышение ее эффективности и не снижает ее. При оптимальном количестве процессов в момент функционирования предприятия промышленности можно наблюдать оптимальную реализацию всех взаимосвязанных процессов и при необходимом количестве сотрудников не будет достигаться перегруз сотрудников, а будет наблюдаться равномерное распределение обязанностей сотрудников по различным операциям. Данное обстоятельство однозначно приведет к повышению эффективности функционирования промышленного предприятия в целом и к повышению производительности труда.

Идентификация любого процесса в организации основывается на реализации нескольких взаимосвязанных этапов осуществления или процедур, которые прописываются в определенной последовательности и представляются в виде блок-схемы.

Любой процесс предприятия имеет «вход» и «выход». «Входом» процесса является первая процедура, на основе которой этот процесс начинает свое действие в организации. «Выходом» процесса является последняя процедура, которая завершает данный процесс.

Причем «вход» одного процесса является «выходом» другого процесса и наоборот «выход» данного процесса является «входом» для следующего.

Так могут быть представлены непосредственно взаимосвязанные процессы деятельности промышленного предприятия.

Однако, при функционировании промышленного предприятия на рынке могут возникать процессы, которые являются дополняющими или

обслуживающими. Данные виды процессов также реализуются в организации, но схематично реализуются отдельно от большого количества взаимосвязанных процессов.

Задача формирования различных видов процессов на промышленном предприятии является достаточно сложной. Это связано с тем, что при формировании различных видов процессов необходимо эффективно выстроить процедуры, составляющие данный процесс. Это описывается также тем, что порядок формирования различных видов процессов на промышленном предприятии должен выстраиваться в соответствии с реализацией основной цели предприятия.

Также реализация сформированных процессов деятельности промышленного предприятия или последовательность формирования разных процессов должна отвечать требованиям политики развития предприятия промышленности. Это необходимо для установления эффективности реализации данных процессов и достижения поставленных целей осуществления каждого процесса и совокупной цели деятельности промышленного предприятия в целом.

Если подобная реализация не выполняется, то необходимо провести детальный анализ особенностей функционирования промышленного предприятия на рынке и возможные возникающие проблемы формирования и осуществления каждого вида процесса.

Например, при создании модели процессов деятельности промышленного предприятия могут возникнуть следующие проблемы:

1) снижение конкурентоспособности продаваемого продукта предприятием. В данном случае необходимо больше уделить внимания изучению рыночной конъюнктуры и возможно осуществить меры по созданию уникальности продукта, а не отказываться от его изготовления полностью.

Уникальность продукта может быть создана:

- посредством изменения процесса изготовления посредством изменения вида и формы продукта;

- изменения ценовой характеристики в более привлекательную сторону для потребителя;

- путем изменения качества продукта для повышения спроса на него.

2) отсутствие соответствующего финансирования для выхода на новые рынки. В этом случае предприятию промышленности необходимо найти дополнительное финансирование путем привлечения инвестора или взятия дополнительных денежных средств в качестве кредита в банке. Это позволит осуществить дополнительные мероприятия по продвижению продукции предприятия промышленности на новые рынки и тем самым повысить свою конкурентоспособность.

3) отсутствие соответствующей квалификации сотрудников. Данная проблема решается посредством проведения дополнительного обучения или повышения квалификации тех сотрудников, у которых отсутствует соответствующая квалификация. Это будет основой развития деятельности предприятия промышленности на рынке.

Кроме оцененных выше проблем необходимо провести реальную оценку сформированных процессов предприятия промышленности. Реальная оценка данных процессов позволит установить действительность их реализации и определить удовлетворенность покупателей и поставщиков.

Удовлетворенность поставщиков может быть удовлетворена объемами закупок сырья и материалов или обменом сырья и материалов на продукцию или полуфабрикаты, необходимые данному поставщику.

Это может повысить эффективность деятельности предприятия, так как будет возможность укрепления финансовых отношений с поставщиками.

Удовлетворенность покупателей достигается посредством продажи необходимого объема продукции, запрашиваемого конкретным покупателем. Кроме того, в данном случае могут быть найдены аспекты ориентации на конкретного покупателя. Например, изготовление конкретного вида продукта и в конкретном объеме, продажа продукта по заранее установленной цене и так далее.

Выполнение подобных условий перед покупателями даст возможность повысить объемы продаж, получить больший финансовый результат и улучшить финансовое состояние предприятия промышленности в целом.

Так, например, может быть установлена взаимосвязь предприятия с налоговыми органами. Подобные финансовые отношения образуются при начислении и уплате налогов и взносов. Этот процесс реализуется финансовым отделом, который непосредственно отвечает за формирование финансового результата деятельности промышленного предприятия. Процесс начисления и уплаты налогов и сборов представим на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 - Процесс начисления и уплаты налогов и сборов промышленным предприятием

На рисунке 2.1 автором рассмотрен процесс начисления и уплаты налога на прибыль и других взносов, имеющих отношение к итоговому финансовому результату промышленного предприятия.

Подобным образом могут быть начислены и уплачены другие налоги и сборы, например, акцизы, НДС и так далее.

Так же может быть выстроен процесс начисления и уплаты страховых взносов на заработную плату, социальных начислений и других финансовых отношений с внебюджетными фондами (Рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 - Процесс начисления и уплаты страховых взносов и НДФЛ промышленным предприятием

Данный процесс является дополняющим в деятельности промышленного предприятия. Однако, отсутствие этого процесса при функционировании организации на рынке невозможно и должно осуществляться совокупно в рамках деятельности промышленного предприятия на рынке.

Также промышленное предприятие может формировать финансовые отношения с администрацией муниципального образования или региона, где осуществляет свою деятельность.

С администрацией муниципального образования или региона промышленное предприятие может решать различные вопросы по организации, реорганизации или расширению деятельности. Эти вопросы, как правило, на промышленном предприятии решаются или самим руководителем предприятия или отделом по административным вопросам. Рассмотрим построение этого процесса взаимосвязи организаций при решении вопросов отделом по административным вопросам (Рисунок 2.3).

Выстроенный процесс позволяет увидеть, что сформированные вопросы по развитию промышленного предприятия могут в себя включать построение финансовых отношений не с одной сторонней организацией, а с несколькими.

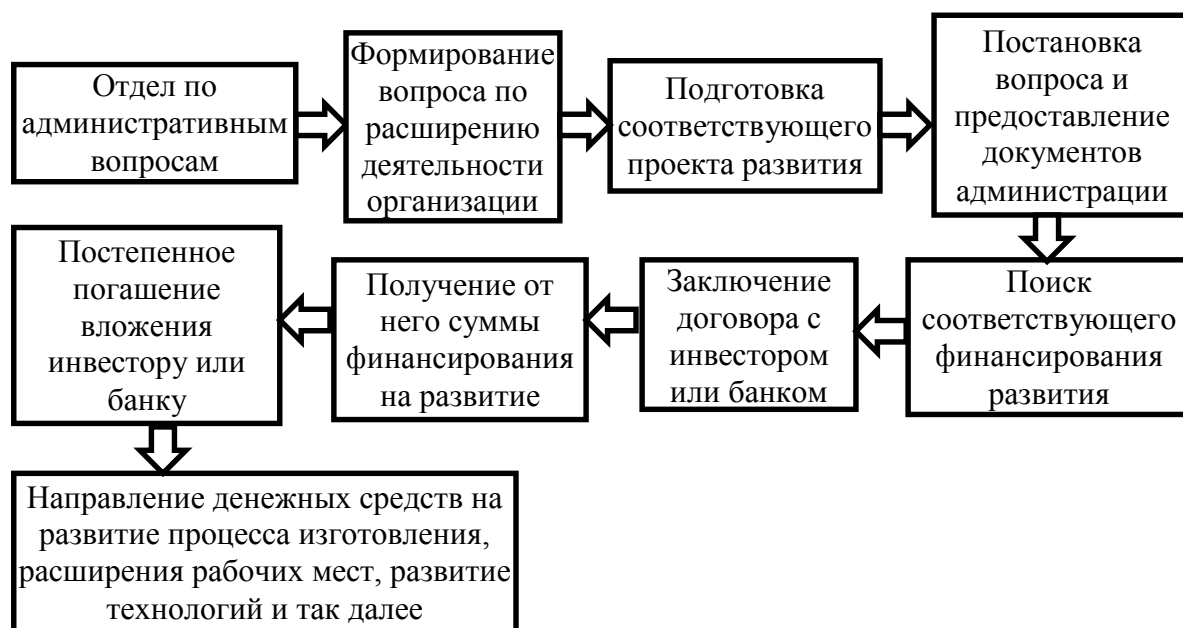


Рисунок 2.3 - Процесс решения вопроса развития промышленного предприятия

Реализация приведенного выше процесса особенно важна для предприятия промышленности, когда оно стремится выйти на новые рынки и повысить свою эффективность.

В первую очередь, эффективность деятельности промышленного предприятия зависит от результативности осуществления основного вида функционирования предприятия промышленности, то есть процесса производства продукции.

Реализация этого процесса приводит к получению готового продукта и передачи его на склад, а затем на продажу. Данный процесс осуществляется чаще всего одним или несколькими цехами промышленного предприятия.

Детальное изучение процесса производства промышленного предприятия можно представить в виде взаимосвязанной схемы (Рисунок 2.4).

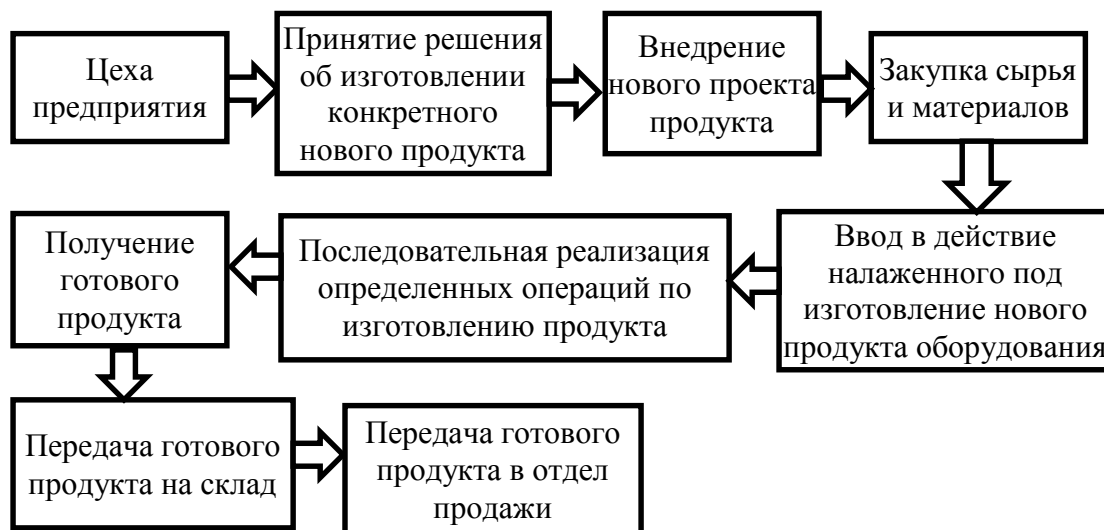


Рисунок 2.4 – Процесс изготовления продукта промышленного предприятия

Процесс изготовления нового продукта начинается с исследования рынка и его возможных предложений по конкурентным продуктам. Исследование рынка по возможным предложениям конкурентных продуктов может проводиться внутренними отделами по проведению исследований промышленного предприятия или к данному процессу может привлекаться сторонний специалист – аналитик, который непосредственно занимается подобными исследованиями в консалтинговом агентстве. Тогда процесс исследования рынка для установления конкурентного продукта может выглядеть следующим образом (Рисунок 2.5).



Рисунок 2.5 - Процесс исследования рынка для установления конкурентного продукта

Кроме того, отдельные предприятия такую процедуру как разработка нового проекта продукта могут формировать самостоятельно с помощью проектного отдела, так и при помощи других сторонних предприятий. Если это

происходит при участии сторонней организации, то процесс разработки нового продукта может выглядеть следующим образом (Рисунок 2.6).



Рисунок 2.6 - Процесс разработки нового проекта продукта

Тогда в данном процессе процедура «внедрение нового проекта в процесс изготовления продукта» будет «выходом» и «входом» в процесс изготовления продукта.

Подготовка процесса изготовления продукта включает в себя отдельные процедуры, которые должны быть выполнены, иначе эта процедура процесса изготовления продукта промышленного предприятия не будет реализована. Возможные процедуры подготовки процесса изготовления продукта могут быть осуществлены на территории цеха, где происходит изготовление продукта сотрудниками данного цеха. Этот процесс приведем на рисунке 2.7.

«Выход» процесса подготовки оборудования к изготовлению нового продукта является «входом» в процесс изготовления продукта.

Процесс изготовления продукта сам по себе реализоваться на промышленном предприятии не может. Для этого необходимо построение процессов закупок (Рисунок 2.8) и процесса продажи (Рисунок 2.9).

Процесс закупки на предприятии промышленности реализуется отделом закупок, а процесс продажи осуществляется отделом продаж.

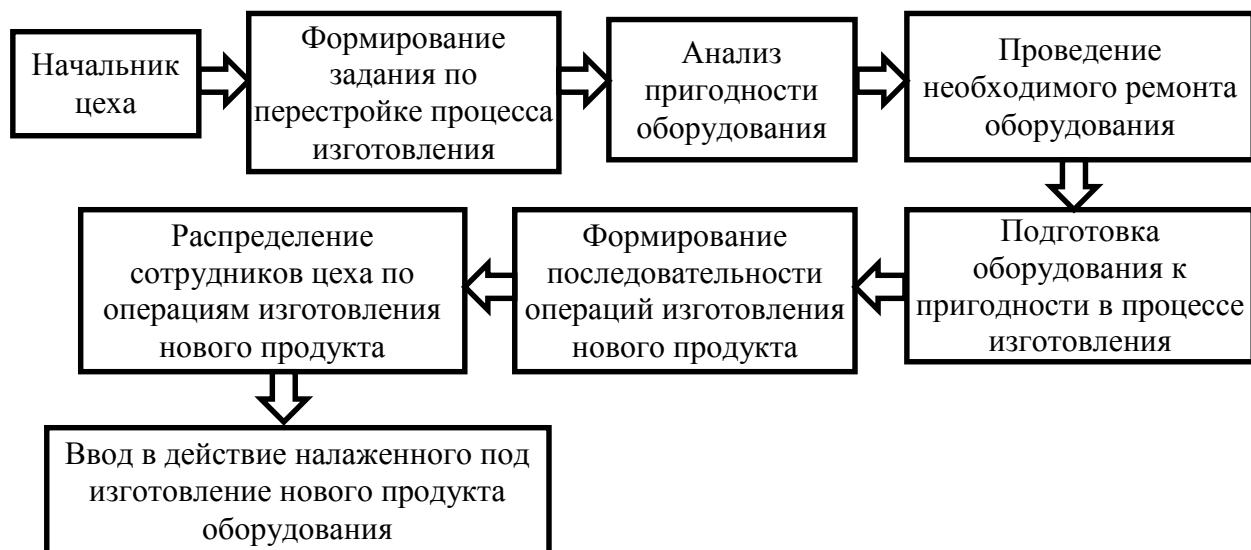


Рисунок 2.7 - Процесс подготовки оборудования к изготовлению нового продукта



Рисунок 2.8 – Процесс закупки сырья и материалов

«Выходом» процесса закупки будет «Закупка сырья и материалов в процесс изготовления продукта». Эта процедура будет «входом» в процесс изготовления продукта в процедуру «закупка сырья и материалов».

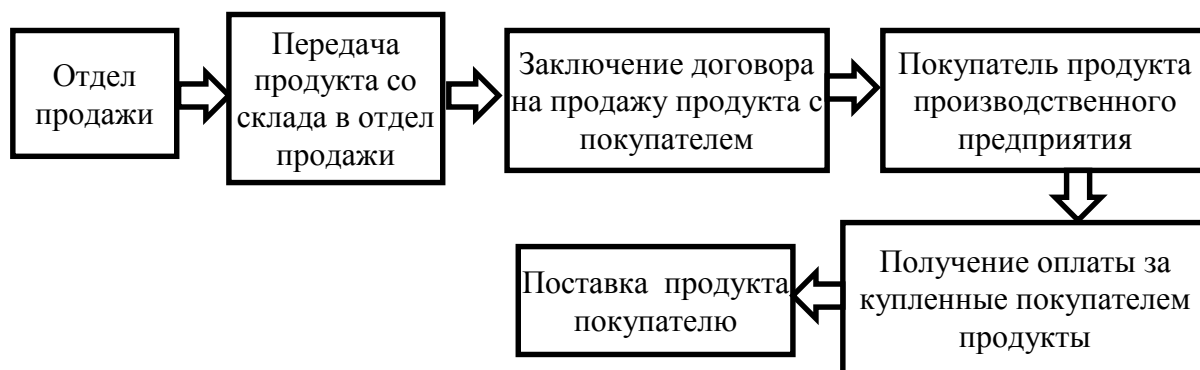


Рисунок 2.9 – Процесс продажи продукта

«Входом» процесса продажи является процедура «передача продукта со склада в отдел продаж». Эта процедура будет являться «выходом» процесса изготовления продукта.

Рисунки показывают, что эффективная реализация любых процессов деятельности организации на рынке может зависеть от функционирования сторонних организаций, которые могут быть взаимосвязаны с промышленным предприятием различными видами отношений.

Например, одна организация для другой может быть поставщиком и покупателем одновременно.

Каждый процесс, реализуемый на предприятии промышленности, требует наличия соответствующего ресурса. Исходным ресурсом каждого процесса на предприятии промышленности являются сотрудники организации, которые служат ключевым звеном реализации всех совокупных процедур исследуемых процессов деятельности промышленного предприятия и являются обеспечивающими функционирование оборудования и технологий.

Отсутствие необходимого количества ресурсов требуемых категорий для осуществления каждого процесса может быть основой останова его реализации на предприятии промышленности. Поэтому на предприятии промышленности можно наблюдать осуществление такого процесса как подбор и подготовка сотрудников к реализации процессов организации. Необходимо учитывать, что подбор сотрудников для реализации конкретного процесса чаще всего осуществляется руководителем кадровой службы или руководителем промышленного предприятия.

В свою очередь подготовка сотрудников определенных категорий может осуществляться как данным предприятием, так и сторонней организацией – высшим учебным заведением. Рассмотрим формирование обоих видов процессов на рисунках 2.10 и 2.11.

Приведенные выше процессы по обучению сотрудников являются дополнительными к реализации всей совокупности процессов промышленного

предприятия. Поэтому в общую схему формирования совокупности реализации процессов будут включены отдельно стоящим процессом.



Рисунок 2.10 - Процесс подбора и подготовки сотрудников к реализации процессов внутри промышленного предприятия

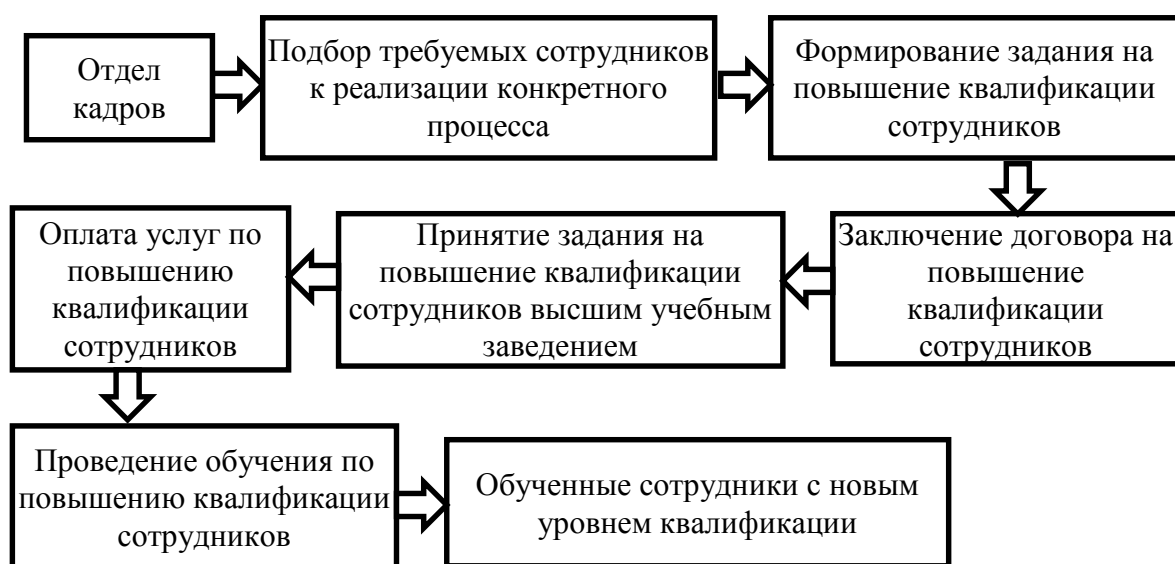


Рисунок 2.11 - Процесс подбора и подготовки сотрудников к реализации процессов промышленного предприятия высшим учебным заведением

Идентификацией процессов и процедур, составляющих данный процесс, является формирование модели совокупных процессов деятельности организации промышленности для повышения эффективности ее деятельности на рынке (Рисунок 2.12).

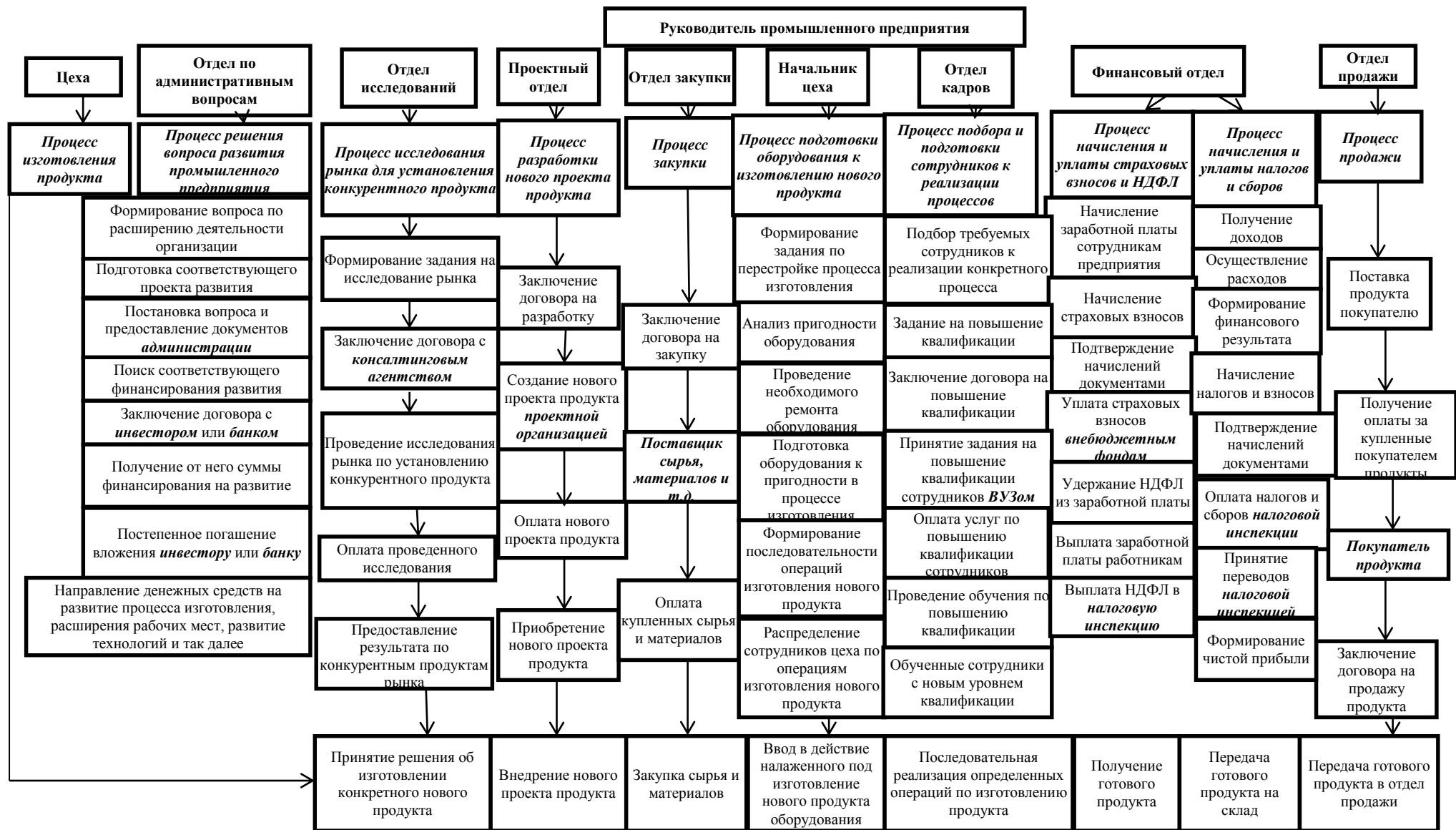


Рисунок 2.12 – Модель процессов предприятия промышленности и ее взаимодействия с другими экономическими субъектами

Данная модель показывает, что часть процессов промышленного предприятия являются связанными друг с другом. Это те процессы, которые составляют основу функционирования промышленного предприятия, определяя его основной вид деятельности – изготовление продукции.

А часть процессов для процесса изготовления продукта являются обеспечивающими и обслуживающими. Поэтому на модели совокупности процессов они показаны не связанными друг с другом.

Однако, отсутствие некоторых процессов в деятельности предприятия промышленности может сказаться достаточно негативно. Поэтому предприятие промышленности будет действовать эффективно тогда, когда совокупно реализуются все процессы, определенные на рисунке.

Также следует отметить, что время от времени при изменении вида или сферы деятельности у промышленного предприятия могут возникать новые процессы, показывающие особенности функционирования промышленного предприятия в конкретный момент времени.

Эффективность реализации всей совокупности процессов в деятельности промышленного предприятия прежде всего зависит от налаженности и последовательной реализации каждой процедуры отдельного процесса. Если какая-то процедура не осуществляется в достаточном объеме, то данный процесс в целом может быть прерван и не реализован в принципе. Это может грозить остановкой деятельности предприятия промышленности и недополучением соответствующего финансового результата.

Поэтому для реализации каждого процесса в деятельности промышленного предприятия необходимо достаточное количество сотрудников требуемых категорий подготовки с целью осуществления соответствующих операций.

Сформированная модель совокупных процессов функционирования организации на рынке показывает, что при осуществлении своей деятельности предприятие промышленности взаимодействует не только с поставщиками и

покупателями, но и с другими заинтересованными в деятельности предприятия организациями.

И совокупность взаимодействующих организаций с данным предприятием промышленности может меняться в зависимости от специфики деятельности и происходящих изменений на рынке.

Особенностью функционирования промышленного предприятия на отечественном и международном рынках может показывать и на особенности построения отдельных процессов.

Например, если предприятие занимается изготовлением продукции совместно с другим предприятием или входит в кластер промышленности, то процесс изготовления продукта или любой другой процесс будет объединять в себе операции, которые могут осуществляться не только на одном предприятии, а на нескольких одновременно.

Также формирование подобной модели процессов и процедур функционирования промышленного предприятия может быть применима для совместных предприятий или кластеров промышленности.

Особенностью построения подобной модели будет то, что различные процессы могут относиться не к одному предприятию, а к разным, но все же совокупность реализации данных процессов покажет эффективность деятельности совместного предприятия или промышленного кластера на отечественном или международном рынке в частности.

Однако, формирование подобной модели процессов финансовых отношений предприятия промышленности и других предприятий должно реализоваться так, чтобы были выполнены исходные показатели:

- эффективно используются ресурсы и не достигается их перерасход;
- выполняются плановые данные и отсутствует невыполнение и превышение плана по изготовлению продукции или другим направлениям деятельности промышленного предприятия;
- данная модель обладает свойством гибкости, то есть своевременной адаптации к изменениям в рыночной конъюнктуре.

Когда все выше названные показатели формирования данной модели выполнены, то эффективность реализации этой модели будет заведомо повышаться и не снижаться при происходящих изменениях на рынке, что подробно изложено в авторской монографии.⁶⁴

Таким образом, тщательный подход к формированию подобной модели совокупных процессов идентификации финансовых отношений в деятельности промышленного предприятия при выполнении заранее поставленных условий и целей по выполнению соответствующих показателей позволит повысить эффективность функционирования предприятия на отечественном и международном рынке и тем самым увеличить производительность труда, а, следовательно, повысить объем полученного положительного финансового результата.

2.3 Методические инструменты количественной оценки финансовых отношений организаций

В практике деятельности предприятий различной организационно-правовой формы и видов деятельности возможно проведение количественной оценки финансовых отношений организации.

Количественная оценка финансовых отношений предприятия дает возможность установить эффективность деятельности организации с ее взаимосвязанными и взаимозависимыми организациями, с которыми она сотрудничает по различным направлениям.

Методический инструментарий проведения подобной оценки достаточно широк. В работе рассмотрим три большие группы методических инструментов количественной оценки финансовых отношений:

⁶⁴ Методология диагностики финансовых отношений организаций в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов: монография / А.М. Усенко. – Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2021.

- методы теории принятия решений;
- методы прогнозирования;
- методы факторного анализа.

В соответствии со словарем Wikipedia «теория принятия решений представляет собой сферу исследования отношений и взаимосвязи между различными группами людей посредством применения методов статистики, психологии, экономики и других с целью достижения наилучшего результата»⁶⁵.

Согласно проводившимся исследованиям данная теория принятия решений может подразделяться на два вида:

1. Нормативная теория предполагает процесс построения принятия решения;
2. Дескриптивная теория позволяет определить практику принятия решений.

Однако, изначально и та, и другая теория в рамках применения на практике предприятий выстраивает процесс решения проблемы или задачи. По следующим этапам:

1. Ситуационный анализ позволяет установить причину возникновения ситуации и определить ее силу воздействия на происходящие обстоятельства деятельности предприятия;
2. Идентификация проблемы и постановка цели предполагают установить сущность возникновения проблемы в данной ситуации функционирования предприятия на рынке и сформировать цель ее решения;
3. На данном этапе для решения поставленной выше проблемной ситуации появляется возможность найти всю возможную информацию по сложившейся ситуации для определения степени ее тяжести;

⁶⁵ Теория принятия решений / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9 (дата обращения: 12.06.2021).

4. После того, как информация была собрана организация создает множество возможных вариантов ее решения. Это позволит предприятию увидеть все возможные выходы из текущей ситуации;

5. Следом организация формирует критерии оценки данных решений для выявления более значимых для решения поставленной проблемы. На этом основании предприятие может оставить только реальные для реализации в сложившейся ситуации решения;

6. Затем предприятие формирует индикаторы и критерии за реализацией данного решения. Данный этап необходим для анализа эффективности осуществления этого решения с целью повышения эффективности деятельности предприятия;

7. На основе заранее сформированных критериев проводится непосредственная оценка выбранных решений;

8. Выше представленный этап позволяет выбрать наилучшее решение текущей проблемы в деятельности предприятия;

9. –После того, как лучшее решение было выбрано организация начинает осуществлять планирование для реализации решения. В процесс планирования могут вкладываться различные виды факторов, таких как эффективность достижения цели, снижение расходов на ее реализацию и так далее;

10. Это будет основой для действительной реализации выбранного решения. Это позволит предусмотреть возможные потери или возможные доходы от реализации выбранного решения;

11. Обязательно должен проводиться такой этап, как реализация мониторинга за осуществлением данного решения. Проведение большего объема контроля позволит организации достичь лучшего результата в деятельности;

12. Затем проводится оценка результатов, полученных в момент реализации выбранного решения по сложившейся проблеме.

При этом организация действует на рынке рациональным для себя методом.

Однако, кроме построения этапности решения складывающейся проблемы в организации необходимо проводить дополнительную оценку, предполагающую формирование проблемы в условиях определенности и не определенности.

Сформированная проблема в условиях неопределенности относительно финансовых отношений организации характеризуется неизвестностью ситуации. В данном случае организация может владеть не всей информацией в процессе построения финансовых отношений. Это прежде всего осложняется внешней ситуацией рынка и его изменениями. Подобная оценка финансовых отношений организации, прежде всего, затрудняется большей возможностью происходящих изменений, которые для организации остаются скрытыми и оказывающими как незначительное, так и значимое воздействие на функционирование на рынке. Такими воздействиями в настоящий период времени могут являться воздействие экономических санкций или ситуация, связанная с действием вируса Covid-2019. Обстоятельства при воздействии выше названных факторов могут неопределенно влиять на изменения финансовых отношений организации как в позитивную сторону, когда предприятие может свободно и выгодно для себя заключать финансовые отношения и тем самым расширять сферу действия, так и негативно, когда она становится ограниченной в действии на отечественном и международном рынке.

Вследствие этого ситуация неопределенности для построения и поддержания финансовых отношений организации может быть достаточно коварна и в данном случае необходимо проводить детальный анализ по осуществлению возможных изменений во внутренних и внешних процессах функционирования организации.

По сравнению с ситуацией неопределенности для построения финансовых отношений для организации определенная ситуация возможных изменений в текущий и в прогнозируемый период времени является достаточно понятной для эффективной организации функционирования предприятия на рынке. При стечении подобных обстоятельств организация может действовать на рынке

более спокойно, выстраивая более реальное планирование и прогнозы на конкретный период времени в перспективе, заключая договора с существующими и новыми организациями по реализации различных видов деятельности на рынке.

Можно сказать, что при проведении оценки финансовых отношений предприятия более комфортной для предприятия всегда будет ситуация определенности по сравнению с неопределенной ситуацией.

Для выхода из подобных ситуаций в теории принятия решений могут применяться различные методы:

1) имитационное моделирование представляет собой построение модели выполнения определенной совокупности процессов деятельности предприятия при наличии некоторых условий⁶⁶:

- невозможна реализация выполнения определенного комплекса операций в реальном периоде времени;
- не определена возможность построения модели при наличии связей, объектов и временного интервала;
- возникает необходимость реализации конкретной последовательности операций во времени.

При этом можно определить некоторые виды имитационного моделирования:

- дискретно-событийное моделирование предполагает моделирование различных видов производственных процессов и других процессов деятельности организации, таких как ожидание, обработка заказа и так далее;
- системная динамика – выявление связей воздействия одних объектов на другие и построение графиков для определения силы связи между объектами с целью построения модели взаимосвязи на компьютере и ее реализации во

⁶⁶ Имитационное моделирование / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения: 12.06.2021).

времени. Этот метод позволяет построить модель возможного развития процесса изготовления продукции или в целом предприятия на перспективу;

- агентное моделирование – это построения модели, основанной на выработке воздействия реализации, например, производственного процесса предприятия на деятельность всего предприятия на отечественном и международном рынке или деятельность предприятия, воздействующая на функционирование рынка в целом и так далее.

Реализация данного метода позволит выявить эффективность осуществления определенного процесса деятельности предприятия и его взаимосвязи с другими процессами предприятия и их воздействия на иные предприятия, имеющие любые формы финансовых отношений. Его осуществление становится эффективным как в текущий период времени, так и в перспективе.

Преимуществом применения данного способа становится определение эффективности построения финансовых отношений предприятия с другими предприятиями и определении положений их взаимосвязи и достижения определенных целей.

2) метод построения дерева решений позволяет построить модель дерева, которое позволяет увидеть взаимосвязи одного предприятия или его процесса с другими предприятиями, кто любым способом заинтересован в приобретении продукции, работ или услуг этого предприятия или при любой другой взаимосвязи⁶⁷.

Эффективность построения дерева решений состоит в том, что предприятие может выстроить одно дерево решений при определении взаимосвязи с другим предприятием и выявлении факторов, оказывающих воздействие на взаимосвязь этих предприятий. Причем реализация подобных моделей может быть как в текущем периоде времени, так и в перспективе, но из-

⁶⁷ Дерево решений / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE_%D1%80%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9 (дата обращения: 12.06.2021)

за простоты его построения и применения является эффективным для его использования в деятельности различных видов предприятий.

Еще одним преимуществом применения данного дерева решений является то, что появляется возможность построения множество различных видов «веток» данного дерева при наличии множества факторов воздействия на возможную взаимосвязь разных видов предприятий друг с другом, которые не пересекаются, а рассматриваются как отдельный вид взаимосвязи, ориентированной на конкретный результат.

Причем анализ данного дерева решений финансовых отношений предприятия возможен как от самого предприятия, которое проводит исследование финансовых отношений, так и, наоборот, от предприятий, которые связаны с этим предприятием. Положительные аспекты исследования дерева решений можно выявить и в том и в другом случае. Это обусловлено тем, что со стороны предприятия можно установить один вид взаимоотношений с другим, а с позиции связанной организации с данным предприятие финансовые отношения могут проявляться несколько по-другому.

Поэтому при построении дерева решений для установления финансовых отношений предприятия необходим двусторонний анализ. Это даст возможность выявить положительные и отрицательные аспекты взаимодействия и нивелировать негативное воздействие между предприятиями для улучшения взаимоотношений или для установления новых видов отношений при выходе на другие виды рынков.

3) анализ чувствительности позволяет определить эффективность деятельности предприятия на рынке и выявить особенности взаимоотношений данного предприятия с другими предприятиями, имеющими с ним финансовые отношения.

Анализ чувствительности – это анализ деятельности организации на основе трех переменных затраты – объем – прибыль (анализ «Cost – Volume – Profit»).

Данный вид анализа позволяет установить насколько эффективно действует предприятие в конкретный момент времени и как может измениться ситуация предприятия в зависимости от изменения различных видов факторов⁶⁸.

Эта модель действует при выполнении определенных допущений:

- все затраты в деятельности предприятия могут быть постоянными или переменными;
- общие затраты могут изменяться по линейной зависимости;
- постоянные затраты не изменяются в зависимости от объема продукции, работ или услуг в изучаемой области релевантности;
- стоимость единицы продукции, работы или услуги не меняется;
- величины продаваемой продукции, работы или услуги соответственно равны объемам, которые изготавливаются на данном предприятии.

Данный вид анализа позволяет определить как объем прибыли, которую может получить предприятие в различных ситуациях деятельности, так и объем критической единицы продукции, работ или услуг, которые предприятие может изготовить тогда, когда вынуждено только покрыть затраты.

Этот метод позволяет использовать два подхода к установлению эффективности деятельности организации – это графический и аналитический.

Графический метод позволяет установить зоны прибыли или убытка деятельности предприятия, а так же точку, в которой предприятие не получает ни прибыли, ни убытка (Рисунок 2.13).

⁶⁸ Анализ «затраты – объем - прибыль» / Корпоративный менеджмент. Библиотека управления // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.cfin.ru/management/finance/akmr/03.shtml> (дата обращения: 12.06.2021).

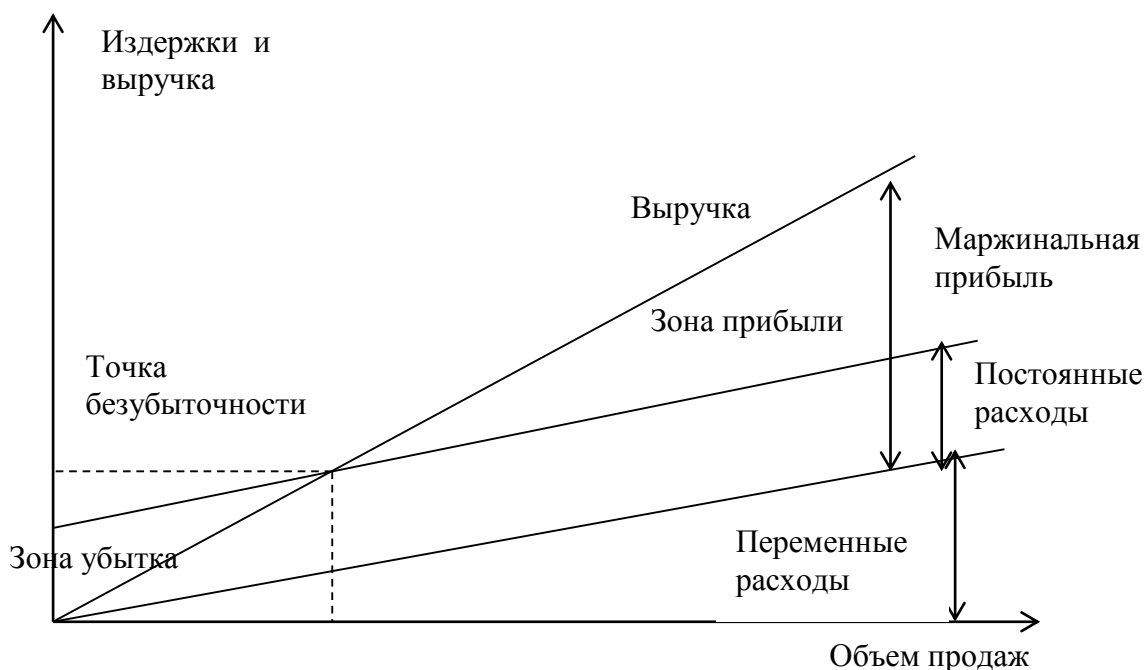


Рисунок – 2.13 Графический подход анализа чувствительности

Аналитический подход позволяет установить все эти изменения с позиции формул и проведения расчетов.

Прибыль предприятия определяется по формуле (2.1)

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Переменные затраты} - \text{Постоянные затраты} \quad (2.1)$$

Точка безубыточности определяется по формуле (2.2).

$$\text{Точка безубыточности} = (\text{Стоимость единицы продукции} - \text{Переменные затраты на единицу продукции}) / \text{Постоянные затраты} \quad (2.2)$$

Кроме того, этот вид анализа позволяет определить прибылен или убыточен один из видов продуктов предприятия по формуле (2.3):

$$\text{Маржинальный доход} = \text{Выручка} - \text{Переменные затраты} \quad (2.3)$$

Данный вид анализа является полезным для установления прочности финансовых отношений предприятия для осуществления деятельности на рынке. Анализ чувствительности позволяет поддерживать и подкреплять финансовые отношения особенно в тех ситуациях, которые являются критическими для

предприятия. Это дает основания принимать управленческие решения, такие как:

- установить финансовые отношения с поставщиками и покупателями в ситуации деятельности предприятия при получении прибыли;
- определить проблемную ситуацию и повысить эффективность финансовых отношений, когда организация получает убыток или действует в ситуации равновесия;
- повысить результативность деятельности организации и ее производственного процесса посредством установления новых финансовых отношений.

Анализ чувствительности может применяться в ситуации формирования и реализации инвестиционных процессов⁶⁹.

Разработка инвестиционного проекта на предприятии осуществляется при проведении полного анализа рынка и установлении результативности реализации альтернативных проектов. Это даст возможность установить эффективные финансовые отношения предприятия с другими, заинтересованными в эффективности деятельности данного предприятия поставщиками, покупателями и иными организациями.

Причем процесс формирования инвестиционного проекта может реализоваться непосредственно на предприятии или с помощью сторонних организаций, основным видом деятельности которых является формирование проектов.

Таким образом, предприятие может укрепить свои финансовые отношения с этими организациями и, в том случае, если оно осуществляет инвестиции в

⁶⁹ Анализ чувствительности / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7_%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8#:~:text=%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B0%20\(%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB.,%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%BE%2C%20%D0%B8%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D1%83%D0%B5%D1%82%D1%81%D1%8F%20IRR%20%D0%B8%D0%BB%D0%B8%20NPV](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7_%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8#:~:text=%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D0%B8%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B0%20(%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB.,%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%BE%2C%20%D0%B8%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D1%83%D0%B5%D1%82%D1%81%D1%8F%20IRR%20%D0%B8%D0%BB%D0%B8%20NPV) (дата обращения: 12.06.2021).

другие организации, она формирует новые или закрепляет существующие отношения.

Анализ чувствительности инвестиционных проектов также предполагает реализацию анализа сценариев, то есть формирование оптимистичного, реального и пессимистичного сценария и проведение их анализа для выявления позитивных и негативных моментов развития организации в ближайшей и отдаленной перспективе.

Вторым инструментом количественной оценки финансовых отношений организации являются методы прогнозирования.

Прогнозирование представляет собой формирование прогноза на ближайшую или отдаленную перспективу развития предприятия⁷⁰.

Прогнозирование в организации осуществляется с целью формирования предположений возможных изменений деятельности предприятия на рынке, а, следовательно, и установление возможных взаимоотношений организации с другими предприятиями для реализации заданной цели.

Прогнозирование в организации осуществляется различными методами.

Одним из отличающихся методов прогнозирования является метод Форсайт. Он подразумевает построение прогноза на ближайшую или отдаленную перспективу для выявления развития возможных технологий, науки и техники с целью достижения лучших результатов деятельности предприятия в будущем⁷¹.

Это позволит определить возможное развитие предприятия в перспективе и выстроить под это развитие стратегию. Формирование стратегии на будущее предприятию даст возможность закрепить различные виды финансовых отношений на перспективу в направлении развития стратегии:

⁷⁰ Прогноз / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7> (дата обращения: 12.06.2021).

⁷¹ Handbook of knowledge society foresight // www.uni-mannheim.de/edz/pdf/ef/03/ef0350en.pdf (дата обращения: 12.06.2021).

- с поставщиками – возможность приобретения сырья и других компонентов для изготовления продукции, выполнения работ или оказания услуг;

- с покупателями – возможность увеличения объемов продажи продукции, работ или услуг для увеличения объема полученной прибыли;

- с другими организациями, например, для расширения доли рынка и увеличения объемов продажи продукции, работ или услуг.

Причем данный метод может быть применим на всех уровнях управления с определенной целью. Деятельность предприятия на каждом уровне управления захватывает различные виды финансовых отношений. Если рассматривать финансовые отношения на уровне международного рынка, то этот вид отношений предприятию удержать значительно сложнее. Это обусловлено тем, что в данном случае возникает множество разного рода ограничений, которые можно нивелировать посредством формирования детализированной стратегии предприятия, ориентированной под конкретное направление развития и предусматривающей возможные особенности деятельности рынка.

Применение данного инструмента становится более эффективным в рамках развивающейся конкуренции, который позволит учесть все особенности развития предприятия на перспективу.

Исходя из этого можно определить три вида метода Форсайт:

- технологический позволяет учесть особенности формирования стратегии предприятия в направлении развития технологий;

- рыночно-ориентированный дает возможность создать стратегию, предусматривающую развитие организации на рынке для достижения таких целей как получение большого объема прибыли, повышение производительности труда, повышение эффективности производственного процесса и так далее;

- социально-экономический позволяет предусмотреть развитие предприятия с ориентацией на социум, то есть формирование продуктов, работ

или услуг непосредственно для конкретного потребителя или повышение общего благосостояния государства и так далее.

Чем дальше продолжает развиваться данный метод прогнозирования, тем больше возможностей у этого метода появляется и возникает возможность охватить больше различных вариантов финансовых отношений предприятия с целью их укрепления и поддержания в целом финансового состояния предприятия на отечественном или международном рынке.

Методы прогнозирования в зависимости от степени реализации подразделяются на:

- формализованные методы позволяют провести оценку информации посредством проведения расчетов по заранее установленным формулам в ближайшей или отдаленной перспективе;

- интуитивные методы дают возможность провести оценку информации, когда она носит качественный характер и воздействие факторов невозможно описать математически.

В формализованных методах можно выделить методы экстраполяции и методы моделирования.

Методы экстраполяции дают возможность построения:

- скользящей средней, дающей возможность определить тенденцию возможных изменений деятельности организации в соответствии со средними значениями посредством сглаживания возможных колебаний и выделения основных тенденций и циклов развития. Этот метод позволит сдерживать устоявшиеся финансовые отношения организации и не формировать новые отношения, которые могут привести деятельность организации в другое русло. Относительно финансовых отношений этот метод можно назвать сглаживающим и поддерживающим существующие отношения организации⁷²;

- экспоненциального сглаживания предполагает возможность при наличии множества различных возможных событий, колеблющихся в разных

⁷² Скользящая средняя / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D1%8F%D1%89%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D1%8F%D1%8F (дата обращения: 12.06.2021).

направлениях деятельности организации согласно математическим расчетам найти оптимум, который поможет достичь поставленной цели организации⁷³.

Данный метод дает возможность предусмотреть организации все возможные варианты развития деятельности на прогнозный период времени при взаимодействии с разными организациями и построить прогноз развития более приближенный к оптимальному развитию своего функционирования на рынке;

- наименьших квадратов позволяет провести количественную оценку возможных изменений в деятельности предприятия при построении финансовых отношений. Данная модель минимизирует ошибки и максимизирует получение точного результата.

Метод наименьших квадратов дает возможность рассчитать результат возможного построения финансовых отношений предприятия, при наличии зависимых факторов, оказывающих непосредственное воздействие на изменение деятельности предприятия на рынке.

Этот метод позволяет рассчитать совокупные издержки предприятия и тем самым определить точку безубыточности продукции, которая может быть изготовлена без получения прибыли.

1) Величина переменных затрат на единицу продукции (v_{var}) определяется по формуле (2.4):

$$v_{var} = \frac{n * \sum x * R_{вал} - \sum x * \sum R_{вал}}{n * \sum x^2 - (\sum x)^2} \quad (2.4)$$

где n — количество анализируемых периодов;

x — объем производства, шт.

$R_{вал}$ — совокупные издержки, д.е.

2) Общая сумма постоянных расходов рассчитывается по формуле (2.5):

$$R_{fix} = \frac{\sum R_{вал} * \sum x^2 - \sum x * R_{вал} * \sum x}{n * \sum x^2 - (\sum x)^2} \quad (2.5)$$

⁷³ Экспоненциальное сглаживание / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B6%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения: 12.06.2021).

3) Сумма валовых издержек задается формулой (2.6):

$$R_{вал} = R_{fix} + v_{var} * x \quad (2.6)$$

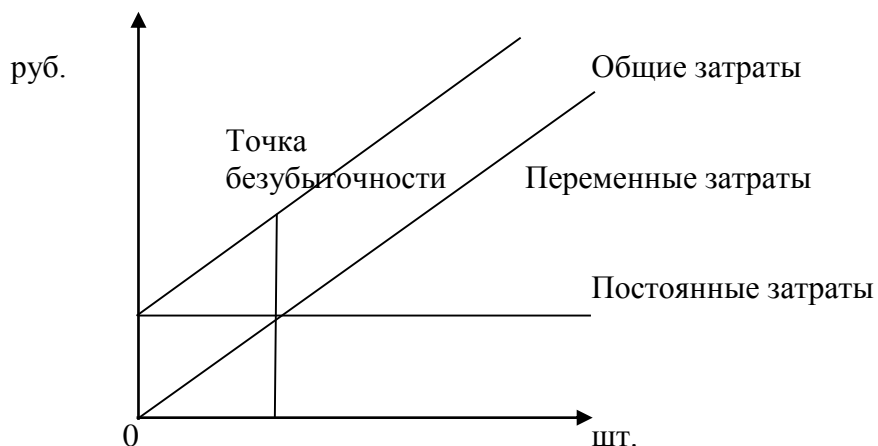


Рисунок 2.14 – Изменение затрат в соответствии с методом наименьших квадратов

Метод наименьших квадратов позволяет предприятию математически и графически рассчитать совокупные издержки предприятия, а при наличии выручки появляется возможность получить финансовый результат.

Это позволит предприятию более точно управлять любым изменением издержек причем как переменных, так и постоянных и рассчитывать возможные изменения ценовой характеристики продукта для получения итогового результата деятельности предприятия.

Таким образом, этот метод позволяет эффективно принимать решения на уровне формирования переменных и постоянных издержек предприятия, то есть правильно выстраивать финансовые отношения с поставщиками и внутри самого предприятия с сотрудниками различных подразделений, так как от их эффективности зависит построение и выполнение производственного процесса.

В методах прогнозирования применяется еще информационное планирование, которое позволяет построить модель развития предприятия или формирования различных видов финансовых отношений предприятия с учетом наличия различного вида информации, которая может изменяться в зависимости от динамики рыночной среды. Знание относительно полной картины изменения рыночной обстановки позволит предприятию правильно принять решения о

формировании новых и поддержании существующих финансовых отношений, так, чтобы предприятие при этом получило больший финансовый результат⁷⁴.

В рамках данного метода предприятие может применять два отличных друг от друга подхода – это:

а) патентный, дающий возможность точного формирования нововведений в деятельность предприятия. Он чаще всего применяется на тех предприятиях, которые непосредственно занимаются инновациями;

б) публикационный метод позволяет формировать нововведения на предприятии на основе дополнительных изучений развернутых публикаций по этой теме. Данный метод позволяет дополнительно провести детальный анализ существующих инноваций и создать дополнительные взаимоотношения предприятия с другими для более детального изучения инноваций и их реализации в действительности с целью их дальнейшей продажи на рынке.

В методах прогнозирования отдельным методом выделяются интуитивные методы, которые позволяют спрогнозировать изменение финансовых отношений предприятия на основе независимых экспертных оценок, которые подразделяются на⁷⁵:

1) Индивидуальные экспертные оценки используются тогда, когда формируется прогноз и проводится оценка изменения деятельности организации одним экспертом.

2) Коллективные экспертные оценки подразумевают применения различных методов, которые основаны на участии нескольких экспертов для проведения оценки.

⁷⁴ Информационное моделирование / Проект по информатике // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.sites.google.com/view/iktluchagova/%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB-%D0%B4%D0%BB%D1%8F-%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B3%D0%BE%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%BA%D0%B8/%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5> (дата обращения: 13.06.2021).

⁷⁵ Интуитивные методы прогнозирования / Studwood.ru // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://studwood.ru/1301202/ekonomika/intuitivnye_metody_prognozirovaniya (дата обращения: 13.06.2021).

Применение интуитивных методов количественной оценки финансовых отношений предприятия являются достаточно эффективными. Это связано с тем, что данные методы позволяют оценить любые изменения в деятельности предприятия и предусмотреть возможные изменения в реализации финансовых отношений относительно текущей ситуации деятельности предприятия. Рассмотрим более детально интуитивные методы.

Индивидуальные методы включают:

а) метод интервью при проведении оценки финансовых отношений организации полезен тем, что интервьюер получает возможность детально провести интервью с организациями, которые сотрудничают с данной организацией по различным направлениям⁷⁶. Этот метод позволяет выяснить все достоинства и недостатки сотрудничества двух предприятий. Причем более детальный результат может быть получен тогда, когда интервью проводится и в одной и в другой организации. Это дает возможность установить те «колкие» моменты, которые могут быть нивелированы посредством принятия дополнительных мер по налаживанию отношений и принятию правильных и обоснованных решений по продолжению сотрудничества в ближайшей или отдаленной перспективе.

б) метод анкетного опроса дает возможность одним экспертом провести опрос по организациям, сотрудничающим с оцениваемой организацией и установить эффективность взаимоотношений посредством анкеты. Причем эксперт в анкете может формировать те вопросы, которые значимы для проведения опроса с различными организациями. Например, если организация является поставщиком, то анкета будет существенно отличаться от той, которая может применяться когда проводится опрос покупателя изучаемой организации. Существенная детализация сформированной анкеты даст возможность

⁷⁶ Метод интервью / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8C%D1%8E (дата обращения: 13.06.2021).

предусмотреть особенности взаимодействия и выявить преимущества и недостатки финансовых отношений двух организаций⁷⁷;

в) метод написания сценария позволяет учесть все особенности функционирования организации на рынке и сформировать сценарий деятельности организации так, чтобы повысить эффективность функционирования предприятия на перспективу. Причем при проведении оценки финансовых отношений этот метод может предусмотреть построение и использование отношений между организациями таким образом, чтобы это дало возможность повысить эффективность деятельности и производительности труда в обеих организациях;

г) аналитический метод позволяет эксперту провести детальный анализ развития организации на основе проведенных заранее расчетов возможного прогноза деятельности организации на рынке, например, по сформированным сценариям⁷⁸. Этот метод на основе детального анализа позволяет выявить положительные и отрицательные аспекты деятельности организации и заострить внимание на рациональном построении финансовых отношений, так, чтобы повысить результативность ее деятельности как в текущий момент времени, так и в перспективе.

Коллективные методы оценки дают возможность принять эффективное решение в различных сложившихся ситуациях несколькими экспертами, выбравшими единственно правильное решение. Эти методы также подразделяются на несколько методов, имеющих немало важное значение в деятельности организации:

а) Метод мозгового штурма позволяет небольшому количеству экспертов сформировать проблему, например развития организации в перспективе, и посредством разработки каждым экспертом наибольшего количества вариантов

⁷⁷ Метод анкетирования / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 13.06.2021).

⁷⁸ Лекция 3. Аналитические методы прогнозирования / Студопедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://studopedia.ru/18_54723_lektsiya--analiticheskie-metodi-prognozirovaniya.html (дата обращения: 13.06.2021).

решений, принять одно единственно правильное и рациональное при обсуждении этих решений всеми экспертами⁷⁹.

Данный метод дает дополнительное преимущество найти верное решение изменения деятельности организации при изменении ситуации при множестве альтернативных вариантов, предусмотреть возможные изменения и варианты развития.

Применение данного метода для решения вопроса построения рациональных финансовых отношений может привести к эффективному построению отношений с организациями – поставщиками, потребителями и другими предприятиями для повышения результативности деятельности.

б) Метод экспертных комиссий дает возможность при заранее поставленной проблеме создать комиссию экспертов, которые при изучении вопроса могут вывести правильное решение для его принятия. Данное решение будет существенно повышать эффективность деятельности предприятия в настоящем или в перспективе⁸⁰.

Причем данный метод дает возможность принять решение об изменении формы финансовых отношений между организациями в текущем моменте времени посредством поиска эффективного решения о выправлении их взаимодействия. Это будет огромным вкладом при построении финансовых отношений между предприятиями на перспективу для повышения результативности деятельности.

в) Метод Дельфи дает возможность при наличии большого количества экспертов, не имеющего непосредственной взаимосвязи друг с другом, выработать единое мнение по решению проблемы и рекомендации к ней⁸¹.

⁷⁹ Метод мозгового штурма / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D0%BC%D0%BE%D0%B7%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%88%D1%82%D1%83%D1%80%D0%BC%D0%B0 (дата обращения: 13.06.2021).

⁸⁰ Экспертное оценивание / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения: 13.06.2021).

⁸¹ Метод «Дельфи» / Википедия // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%C2%AB%D0%94%D0%B5%D0%B%D1%8C%D1%84%D0%B8%C2%BB (дата обращения: 13.06.2021).

Положительными аспектами этого метода является отсутствия воздействия экспертов друг на друга и возможность формирования действительно объективного метода оценки существующей проблемы взаимодействия организаций друг с другом или правильного использования их взаимодействия для последующего эффективного развития одной из них или обоих.

Также позитивной стороной этого метода является относительная не связанность деятельности экспертов и изучаемой организации. Это необходимо для построения эффективности деятельности организации на рынке и оптимальном поиске ее взаимосвязи с другими организациями.

Еще одной большой группой оценки финансовых отношений организации является применение методов факторного анализа.

Факторный анализ – это метод, используемый для изучения влияния различного количества факторов на изучаемый показатель.

Причем факторный анализ позволяет построить математическую факторную модель и при изучении изменения каждого из воздействующих факторов посмотреть изменение итогового показателя. Этот метод является эффективным при наличии большого количества факторов и позволяет выявить те, которые оказывают самое негативное воздействие или наоборот позитивное. Это дает возможность детально проработать эти факторы и либо нивелировать негативное воздействие или усилить позитивное воздействие.

Например, при взаимодействии с большим количеством покупателей может быть выстроена факторная модель прибыли от продажи (формула (2.7)):

$$\begin{aligned} \text{Прибыль предприятия} = & (\text{Выручка} - \text{Переменные затраты})^{\text{Покупат}^1} + \\ & (\text{Выручка} - \text{Переменные затраты})^{\text{Покупат}^2} + (\text{Выручка} - \text{Переменные} \\ & \text{затраты})^{\text{Покупат}^3} + \dots - \text{Постоянные затраты} \end{aligned} \quad (2.7)$$

Количество изменений выручки и переменных затрат по каждому покупателю будет зависеть от объема продажи и установленной цены, а соответственно и переменных затрат. То есть в более детальном варианте данная модель может выстроена так (формула (2.8)):

$$\begin{aligned}
\text{Прибыль предприятия} = & (\text{Цена} * \text{Объем продаж продукции} - \text{Переменные затраты на 1 шт.} * \text{Объем продаж продукции})^{\text{Покупан1}} + \\
& (\text{Цена} * \text{Объем продаж продукции} - \text{Переменные затраты на 1 шт.} * \\
& \text{Объем продаж продукции})^{\text{Покупан2}} + (\text{Цена} * \text{Объем продаж продукции} \\
& - \text{Переменные затраты на 1 шт.} * \text{Объем продаж продукции})^{\text{Покупан3}} + \\
& \dots - \text{Постоянные затраты}
\end{aligned}
\tag{2.8}$$

Также факторный анализ может дать эффективный результат при его применении в разные периоды времени и детальная оценка изменений каждого из представленных выше показателей даст итоговое значение прибыли предприятия. Однако, для такого анализа необходимо точно знать количество его покупателей или при построении модели по поставщикам и возможным закупкам у них сырья, материалов и других составляющих ресурсов появляется возможность построения факторной модели производственного процесса в зависимости от изменения всех возможных факторов, оказывающих на данный процесс изготовления определенного объема продукции предприятия.

Преимуществом факторного анализа является его вероятная вариативность применения и возможность исследования множества количества факторов, оказывающих воздействие на эффективность деятельности предприятия на рынке с различных сторон.

Рассмотренные нами различные группы методов количественной оценки финансовых отношений предприятия имеют свои особенности применения в практике деятельности предприятия на рынке, но все могут быть применимы для установления результативности взаимодействия предприятия с различными предприятиями и при проведении детального анализа взаимодействия двух организаций появляется эффективная возможность нивелирования негативного отношения. Это даст возможность перевести такие отношения в положительную сторону для повышения производительности труда, а, следовательно, и эффективности деятельности предприятия в целом на различных видах рынка. Основные выводы главы были пробираны в монографии «Методология диагностики финансовых отношений организаций в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов» .

3. ДИАГНОСТИКА ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

3.1. Основы диагностики эффективности финансовых отношений подразделений

В диагностике финансовых отношений экономического субъекта существенную роль играет диагностирование взаимоотношений, возникающих между его структурными подразделениями, т.е. внутрифирменные, поскольку именно этот вид финансовых отношений является потенциалом улучшения общего их состояния.

В целях диссертационного исследования под внутрифирменными финансовыми отношениями будем признавать коммуникации между субъектами, являющимися филиалами и обособленными структурными подразделениями организации, преследующими с ней одну предпринимательскую цель, по поводу формирования, распределения (перераспределения) финансовых средств.

Внутрифирменным отношениям характерны следующие черты:

- обоюдность сторон при взаимоотношениях;
- участие в коммуникациях по поводу формирования финансов самой организации и ее структурного подразделения;
- явно выраженный финансовый интерес субъекта коммуникации к организации, с которой он находится во взаимодействии;
- диалектически противоречивое единство субъектов, вступающих в финансовые отношения при условии разнонаправленных их интересов.

В результате диагностирования указанных отношений выявляют их несоответствия от установленных, в области обычного делового оборота, норм с целью их корректировки. Это актуально, поскольку эти коммуникации по формированию финансов внутри экономического субъекта зависят во многом от плана действий аппарата управления. Авторские разработки были апробированы

в научной статье «Основы диагностики эффективности финансовых отношений коммерческих организаций с подразделениями».⁸²

Выявление слабых мест в указанных коммуникациях, целесообразно производить в разрезе следующих взаимоотношений: 1) экономический субъект – структурные подразделения; 2) экономический субъект – работники; 3) экономический субъект – владельцы капитала (собственники).

Наиболее зависимы от управленческого воздействия финансовые отношения между структурными подразделениями экономического субъекта, поскольку распределение и перераспределение финансовых ресурсов между ними происходит на основании принятых решений высшего менеджмента. На этот процесс особого влияния не оказывают нормы гражданского и трудового права. Поэтому, исполнительный орган организации вправе применять любой инструментарий, чтобы достичь цели и задач деятельности, провозглашенных в учредительных документах и решениях собственников бизнеса. К таким инструментам могут быть отнесены следующие мероприятия: создание новых структурных подразделений, ликвидация старых, реорганизация существующих, изменение политики по их участию в решении вопроса, касающегося перераспределения финансовых средств. Безусловно, все выше сказанное говорит об актуальности диагностирования финансовых отношений не только между экономическим субъектом и структурными подразделениями, но и между ними самими.

В целях нашего исследования, важно понимать что собой представляет подразделение или структурное подразделение организации.

В словаре экономических терминов записано, что подразделение – это обособленная часть, сектор или отделение организации, возглавляемое управляющим с целью осуществления руководства различными видами деятельности. Например, это могут быть цеха, службы, отделы и т.д.⁸³

⁸² Усенко А. М. Основы диагностики эффективности финансовых отношений коммерческих организаций с подразделениями/А.М.Усенко//Учет и статистика. – 2014. – № 2 [34]. – С.69-73.

⁸³ Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088с.

Понятие структурного подразделения закреплено в Налоговом Кодексе Российской Федерации (НК РФ): это помещение или другой объект по адресу, отличному от адреса организации в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), где она создала хотя бы одно рабочее место на срок больше месяца⁸⁴. Как видим, территориальная отчужденность подразделения российской организации идентифицируется несовпадением места нахождения этого обособленного подразделения с адресом регистрации экономического субъекта. Соблюдение этой нормы важно, прежде всего, для целей налогообложения. В системе менеджмента под структурным подразделением понимается несколько иное. Это может быть официально выделенная часть экономического субъекта с определенным штатом сотрудников, которые выполняют возложенные на них задачи и обязанности. Таким образом, делаем вывод, что в целях управления организацией, структурное подразделение рассматривается исходя из совокупности выполняемых ими целевых установок и задач, и должно идентифицироваться как часть экономического субъекта, в состав которого она входит, т.е. территориальная обособленность на него не влияет.

Важность идентификации структурного подразделения сводится к тому, что при анализе их деятельности используется различная информация, сгруппированная по определенным признакам. Поэтому анализировать нужно их результаты функционирования в разрезе типологической группировки сведений по признаку «подразделение». Полученные результаты были апробированы в научной статье «Роль и значение центров ответственности в диагностике финансовых отношений предприятий АПК».⁸⁵

Поставщиком информации для оценивания деятельности подразделений является учетно-аналитическая система экономического субъекта. Н.И. Чупахина и В.Т. Чая [2, 74] считают, что имеет большое значение определение

⁸⁴ Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/10900200/paragraph/1:7>

⁸⁵ Усенко А.М. Роль и значение центров ответственности в диагностике финансовых отношений предприятий АПК/А.М. Усенко// Научные труды Вольного экономического общества России. – 2021. - № . – С.

планово-учетной деятельности, поскольку нужно придерживаться позиции, что должны сложиться гармонические отношения между избыточной конкретизацией и излишней обобщенностью информации. При этом, нужно учитывать интересы собственников, условия внешней среды, а также специфические особенности управления бизнес-процессами.

Исходя из этого концептуального положения, вытекает, что для правильного оценивания коммуникаций по поводу формирования и распределения финансовых ресурсов между структурными подразделениями, необходимо смоделировать такую финансовую конструкцию экономического субъекта, которая бы обеспечивала связь объектов оценки, т.е. подразделений с объектами учетно-отчетной системы. Эталоном такой конструкции сожжет служить учет по центрам ответственности, которые создаются в целях:

- закрепления функциональных обязанностей за должностными лицами по уровням управления;

- контроля над формированием, распределением и потреблением финансовых ресурсов в соответствии с выбранной стратегической политикой экономического субъекта.

Работа структурных подразделений по-разному влияет на конечные результаты деятельности организации, на её развитие и имидж. В связи с этим, при их диагностике могут использоваться различные показатели, как количественные, так и качественные, которые позволят обнаружить различия в их деятельности.

Поскольку выделяют несколько центров ответственности (центр финансовой ответственности (ЦФО), центр финансового учета (ЦФУ), центр образования затрат (ЦОЗ), важно определить, какой из них требует особой детализации (Рисунок 3.1).

ЦФО входит в финансовую структуру экономического субъекта, на него возложена ответственность по контролю над доходами, расходами, формированием финансового результата. В роли ЦФО, обычно выступают

дочерние предприятия, входящие в группу, обособленные подразделения, специально созданные для выполнения этого функционала.

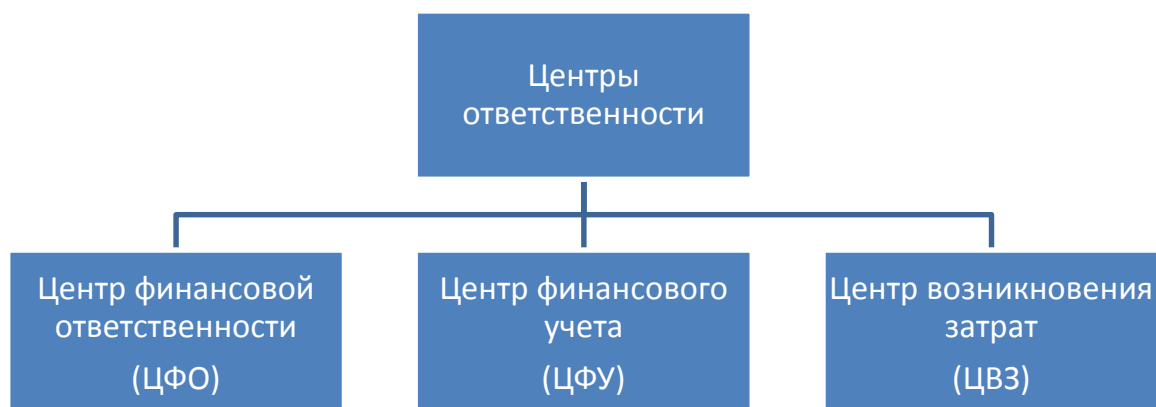


Рисунок 3.1 – Центры ответственности

Диагностика коммуникаций между ЦФО в области финансов необходима менеджменту для того, чтобы принять решение либо их разделения на мелкие подразделения, нежели объединить их в крупный сегмент. Кроме того, через анализ этих взаимоотношений происходит контроль над трансфертным ценообразованием, которое в последнее время находится в поле зрения налоговых органов, а также выявление передовых, эффективно функционирующих или слабых подразделений в составе группы предприятий для разработки планов их дальнейшего развития.

ЦФУ – это структурное подразделение, осуществляющее учет всех фактов хозяйственной жизни, связанных с реализацией одного или нескольких бизнес-процессов. Оно несет ответственность за целевые индикаторы доходов, расходов. Выделяют центр прибыли (ЦП), центр доходов (ЦД), центр инвестиций (ЦИ) и др.

ЦП – это структурное подразделение экономического субъекта, созданное специально для учета затрат, связанных с производственным циклом. Анализ и оценка финансовых отношений между этими отделами необходимы для того, чтобы определить источник, размеры финансирования, а также с целью решения вопроса о материальном стимулировании специалистов.

ЦД создается для диагностирования, прежде всего, доходов экономического субъекта, без цели воздействия на получения прибыли. При этом анализ финансовых отношений проходит по следующим направлениям: 1) ЦД – ЦД; 2) ЦД – экономический субъект.

Первое направление реализуется, если несколько подразделений одновременно выполняют одни и те же функции. Второй подход возможен к применению, если необходимо решить вопрос о финансировании затрат ЦД, оценивании их функционирования, а также мотивационных стимулах, применяемых в отношении сотрудников.

ЦИ – это целые службы, весь функционал которых ориентирован на отбор инновационных направлений развития экономического субъекта, воплощение в жизнь новых бизнес-процессов, которые будут приносить экономические выгоды в будущем. Диагностика финансовых отношений в отношении этих подразделений необходима, прежде всего, для выявления необходимых финансовых средств для достижения поставленных целей по стратегическому развитию бизнеса.

ЦВЗ или иначе их называют места возникновения затрат призваны обслуживать основные бизнес-процессы и осуществлять контроль над затратами материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Диагностирование финансовых отношений указанных подразделений важно с точки зрения финансирования и приведение в оптимальный вид бизнес-процессов.

Идентификация подразделений в финансовой структуре экономического субъекта должно происходить в зависимости от организационно-правовой формы организации, формы собственности бизнеса, видов деятельности, географического сегментирования бизнес-процессов и др. Например, В.В. Ковалев предложил в свое время для производственных предприятий, детализацию подразделений по нескольким признакам⁸⁶:

⁸⁶ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 768 с.

1) от иерархии управления: производственные объединения, центральные офисы и представительства, которые относятся к высшему уровню менеджмента. За ними могут быть закреплены функции головной компании.

2) от роли структурного подразделения во внутрикорпоративной кооперации трудовых функций: подразделения основного производства; функциональные подразделения.

На выстраивание финансовых коммуникаций между структурными подразделениями оказывают влияние организационная структура компании и субординационная классификация её служб. В связи с этим, чтобы правильно определить количество подразделений в пределах группы и их функционал, в расчет нужно принимать следующие правила:

– закрепление той или иной функции только за одним подразделением, если даже идет некоторое дублирование в её выполнении несколькими структурными подразделениями;

– ограничение выполняемого функционала в отношении одного структурного подразделения. Считается оптимальным исполнение не более 5-6 функций одним подразделением.

Если выполнять эти правила, а также создать правильную систему управления организацией, можно получить оптимальную модель финансовых отношений между подразделениями.

На решения собственников и менеджмента по организации структурных подразделений оказывают влияние такие факторы, как операционное и географическое сегментирование бизнеса, виды и цели отчетности, применяемые учетные системы, стратегия развития, что является, на наш взгляд, определяющим. Это объясняется тем, что движение финансовых ресурсов, формирование финансового результата деятельности экономического субъекта настоятельно требуют накопления и конкретизации финансовой информации.

При разработке и внедрении разных форм ЦФО во внимание нужно принимать основополагающие допущения, принятые менеджментом в системе управления и политику мотивации сотрудников. Если у сотрудников нет четко

установленных побуждений к действию в части формирования прибыли, то и участвовать в её формировании вряд ли они будут. Правильно выстроенная организационная структура экономического субъекта предполагает, что и финансовая её составляющая будет способствовать оптимальному построению ЦФО, что в свою очередь улучшит качественные характеристики финансовых коммуникаций между структурными подразделениями.

После идентификации ключевого параметра отбора оптимальной организационной и финансовой структуры, с точки зрения формирования подразделений как центров сосредоточения потоков финансовых средств и формирования финансовых результатов, важным и актуальным становится вопрос оценки финансовых отношений. Нужно ответить, какая качественная характеристика финансовых отношений наиболее интересна для исследования?

В теории анализа сложилось так, что если оцениванию подвергается простой объект, на который оказывает влияние один фактор, то по нему проводят исследование в отношении его уровня или структуры. Если же перед нами сложный объект, подверженный влиянию нескольких факторов, то в данном случае нужно анализировать его структуру и структурную динамику. В нашем случае, предметом диссертационного исследования выступают внутрифирменные финансовые отношения, достаточно сложное явление, поскольку является производным от многочисленных взаимосвязанных между собой факторов. Считаем, что такой объект можно идентифицировать интегральным методом.

В теории современного финансового менеджмента в отношении таких сложных объектов применяют параметры эффективности, т.е. оценивают его состояние в динамике с позиций соответствия целям деятельности экономического субъекта. Поэтому работа аналитика должна быть направлена на оценку эффективности функционирования финансовых коммуникаций между структурными подразделениями.

Эффективность внутрифирменных финансовых отношений является предметом исследования не только в финансовом менеджменте, но и

исследуется отечественными учеными с позиций создания и функционирования системы управленческого учета. В разработках ученых по данному направлению особое внимание уделяется роли структурных подразделений в успешном функционировании бизнес-единиц на рынке.

Большинство авторов научных исследований солидарны в одном, что диагностирование внутрифирменных коммуникаций, прежде всего, важно для эффективного администрирования ими. В связи с этим, собственники бизнеса призывают менять управленцев подходы к процессу управления на предприятии. Особое внимание сегодня уделяется компетенциям сотрудников, повышению их квалификации, мотивации персонала, нацеливание их работать на результат и получать за это достойное вознаграждение. Кроме того, важное влияние оказывают конкретизация функционала и усиление ответственности за не вовремя выполненное поручение, некачественное исполнение служебных обязанностей, а также внедрение на предприятии системы менеджмента качества.

После определения задач и основных направлений диагностирования внутрифирменных финансовых отношений, важно обозначить методический инструментарий этой процедуры между экономическим субъектом и структурным подразделением, а также между структурными подразделениями. При разработке методических основ во внимание будем принимать факторы, оцениваемые как по количеству, так и по качеству.

Количественные факторы, такие как, расходы на оплату труда, материальные расходы, арендные платежи и др., имеют денежное измерение и активно используются специалистами для оценивания различных аспектов функционирования предприятия. Качественные факторы, например, микроклимат в коллективе, компетенции сотрудников, трудно каким-то образом оценить. Вместе с тем, эти показатели нужно учитывать при диагностике финансовых отношений, возникающих между высшим менеджментом и структурными подразделениями, а также между подразделениями.

Кроме того, важно сформировать целую систему показателей, как количественных, так и качественных, на основе которых будет проведена диагностика финансовых отношений внутри экономического субъекта. Методический инструментарий в данном случае должен включать:

- принципы диагностики эффективности финансовых отношений подразделений организации;
- инструменты диагностики эффективности финансовых отношений подразделений;
- механизм диагностики внутрифирменных финансовых отношений между подразделениями, базирующийся на предложенных принципах и инструментах.

Прежде чем приступить к идентификации принципов диагностики эффективности финансовых отношений подразделений современных организаций, рассмотрим опыт внутрифирменного (внутрихозяйственного) расчета в советский период, представленный в публикации А.Д. Шермета⁸⁷ и О.Е. Николаевой⁸⁸. Хозрасчет предполагал:

- предоставление структурным подразделениям организации оперативно-хозяйственной и имущественной самостоятельности в пределах устанавливаемых плановых заданий, экономических технико-экономических норм, экономических нормативов и других инструментов централизованного воздействия, определяющих контролируемые параметры деятельности структурных подразделений;
- соизмерение расходов структурных подразделений, при осуществлении ими производственной деятельности с достигнутыми в результате этой деятельности результатами;
- сочетание материального и морального стимулирования работников структурных подразделений за результаты деятельности, соотносимые с

⁸⁷ Управленческий учет: Учебник / А.Д. Шермет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова и др.; Под ред. А.Д. Шермета. – 4-6 изд., перераб и доп. – М.: ИНФРА-М., 2009. – С. 129

⁸⁸ Управленческий учет: Учебник / А.Д. Шермет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова и др.; Под ред. А.Д. Шермета. – 4-6 изд., перераб и доп. – М.: ИНФРА-М., 2009. – С. 136.

основными функциями подразделений и соблюдение принципов хозрасчетной ответственности.

Безусловно, перечисленные принципы остаются актуальными и для современных форм организации финансовых отношений, на основе выделения центров финансовой ответственности. Однако, они не учитывают существования финансовых отношений между самими подразделениями, а также необходимости использования сведений об их эффективности, получаемых в процессе диагностики, при формировании управленческих решений менеджментом организации по их трансформации.

Для устранения указанных недостатков, сформулируем принципы осуществления диагностики финансовых отношений подразделений друг с другом и с менеджментом компании (Рисунок 3.2)

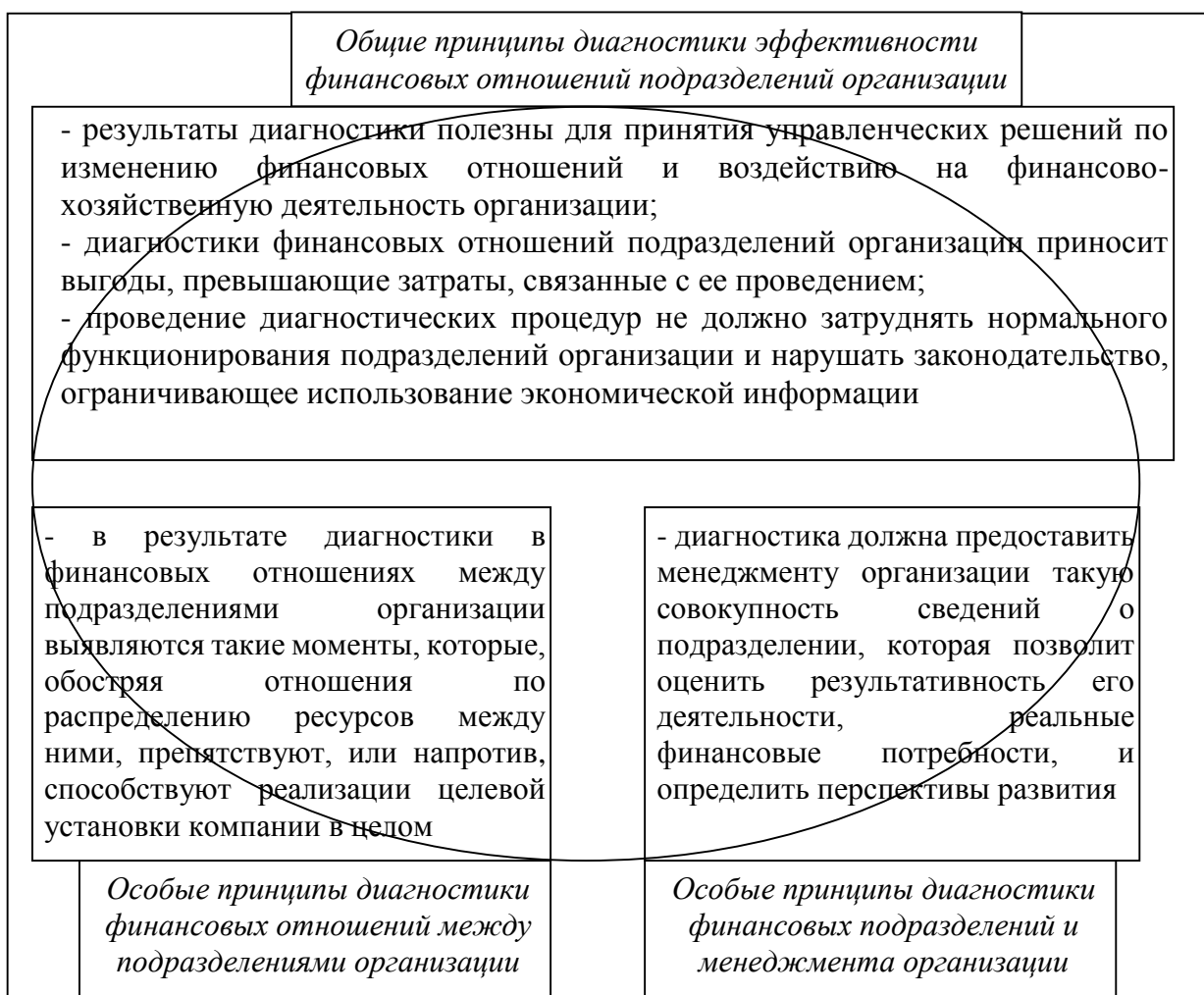


Рисунок 3.2 – Состав принципов диагностики эффективности финансовых отношений подразделений организации

Изложенная нами совокупность принципов диагностики эффективности финансовых отношений подразделений организации подразумевает их функционирование на экономически обоснованных допущениях, сгруппированных в три блока:

– общие принципы диагностики эффективности финансовых отношений подразделений (полезности для принятия решений, экономическая целесообразность затрат на диагностику, не нарушение обычного порядка работы экономического субъекта и законодательных и нормативных регулятивов), которых нужно придерживаться как при диагностике финансовых отношений подразделений друг с другом, так и при диагностике эффективности организации финансовых отношений подразделения и самим экономическим субъектом;

– особые принципы диагностирования эффективности финансовых коммуникаций между подразделениями экономического субъекта, которые позволяют выявлять важные аспекты финансовых отношений, воздействие на которые трансформирует распределительные процессы внутри организации, изменяя действующую практику распределения денежных ресурсов, препятствуя или способствуя реализации цели и стратегических задач организации;

– особые принципы диагностики финансовых подразделений и менеджмента организации, состоящие в обязательности выявления сведений о подразделениях, позволяющих руководству обоснованно оценивать результаты деятельности, финансовые потребности и перспективы развития.

Важно, что представленные принципы диагностики внутрифирменных финансовых отношений подразделений не противоречат сформулированным нами системным признакам диагностики финансовых отношений, а развивают их по отношению к изучаемому объекту, учитывая его специфику.

Зададимся вопросом о том, какие показатели могут соответствовать сформулированным нами выше признакам финансовых отношений подразделений и принципам их диагностики. Представляется, что для этого

целесообразно использовать показатели формирования и распределения ресурсов, сгруппированные по каким-либо признакам. В качестве одного из признаков такой группировки можно использовать подход, сформулированный в работе В.Г. Когденко⁸⁹, основанный на участии подразделений в бизнес-процессах организации: инновационном и инвестиционном; операционном; маркетинго-сбытовом.

В ходе исследования, было предложено дополнить детализацию показателей, в соответствии с участием подразделений в основных бизнес-процессах организации, их местом в финансовой структуре как ЦФУ и выделением двух групп показателей: показатели распределения ресурсов (ПРР) и показатели использования ресурсов (ПИР), а кроме того трансформировать относительные и натуральные показатели (ПИР) в стоимостное выражение, отражающее влияние на финансово-результативные показатели (Таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Виды показателей, рекомендуемые для оценки эффективности финансовых отношений подразделений организаций

Группы показателей, с учетом: инструментов распределения и роли подразделений как ЦФУ	Обозначения, исходя из участия подразделений организации в бизнес процессе и роли как ЦФУ (центра финансового учета)		
	инновационном и инвестиционном (И)	операционном (О)	маркетинго-сбытовом (С)
Показатели распределения ресурсов (ПРР):			
Финансирование расходов (ФР)	ФРИ	ФРО	ФРС
Инвестиционные вложения (ИВ)	ИВИ	ИВО	ИВС
Материальные поощрения персонала (МП)	МПИ	МПО	МПС
Показатели использования ресурсов (ПИР) для:			
центров прибылей	-	-	ПИРпдс
Центры доходов	-	ПИРдзо	
Центры затрат			
Центры инвестиций	ПИРии	-	-

⁸⁹ Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 158.

К показателям распределения ресурсов между подразделениями (ПРР) автор данного диссертационного исследования предлагает относить: финансирование расходов (ФР), инвестиционные вложения (ИВ) и материальные поощрения персонала (МП), относимые к инвестиционной (И), операционной (О) и маркетинго-сбытовой (С) деятельности.

Показатели использования ресурсов (ПИР) детализируются автором для центров прибылей (п), центров доходов (д) и центров инвестиций (и), в разрезе их участия в бизнес-процессах: инновационно-инвестиционном (и), операционном (о) и маркетинго-сбытовом (с).

В принципе показатели, характеризующие использование ресурсов (ПИР) могут быть у всех типов ЦФУ (центров прибылей, центров доходов, центров затрат, центров инвестиций), по отношению ко всем видам бизнес-процессов (инновационно-инвестиционному, операционному, маркетинго-сбытовому). Однако, для упрощения использования подхода выявим наиболее четкие связи ЦФУ и участия в бизнес-процессах, обозначив их виде следующих показателей:

ПИР_{ии} – показатель использования ресурсов центрами инвестиций, осуществляющих инвестиционную и инновационную деятельность: сумма соответствующего бизнес-плану (адресного и своевременного) использования инвестиционных ресурсов, исключая суммы перерасходов и направленные на переделки ранее осуществленных вложений;

ПИР_{дзо} – показатели использования ресурсов центрами доходов и центрами затрат, при осуществлении ими операционной деятельности: сумма полученных, или условных (для центров затрат, рассчитанных исходя из их роли в операционной деятельности) доходов за вычетом расходов, связанных с неэффективным использованием ресурсов (перерасхода сырья, материалов, средств фонда оплаты труда и т.д.).

ПИР_{пдс} – показатели использования ресурсов центрами прибылей и дохода, при осуществлении ими сбытовой деятельности: суммы сформированных центрами прибылей фактических, а центрами доходов условных (рассчитанных с учетом распределения накладных расходов)

финансово-результативных показателей, за вычетом их сумм использования на покрытие убытков, связанных с недоработками персонала этого подразделения.

Базирующийся на предложенных принципах и показателях механизм диагностики эффективности внутрифирменных финансовых отношений подразделений подразумевает следующие этапы:

1) Определение финансовой структуры организации и определение типов подразделений как ЦФУ и их роли в бизнес-процессах.

2) Выбор показателей для построения соотношений показателей распределения ресурсов (ПРР), необходимых для изучения и использования ресурсов (ПИР).

3) Группировка в разрезе подразделений информации о фактических значениях ПРР и ПИР, расчет значений коэффициентов участия подразделения в целесообразном использовании ресурсов ($K_{уир}$), эффективных значений показателей распределения ресурсов (ПРР_{эффект}) и оценка соответствия фактического распределения ресурсов (ПРР_{факт}) и ПРР эффект (Таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Информация о соответствии распределения ресурсов эффективности их использования подразделениями организации

Наименование подразделения	Фактическое значение показателя			Эффективное значение ПРР _{эффект} руб.	Отклонение ПРР _{факт} от ПРР _{эффект} , ΔПРР, руб.
	ПИР _{факт} руб.	$K_{уир}$	ПРР _{факт} руб.		
Подразделение 1	ПИР _{факт1}	$K_{уир1} = \frac{ПРР_{факт1}}{ПИР_{факт1}}$	ПРР _{факт1}	ПРР _{эффект1} = ПРР _{факт1} * $K_{уир1}$	ΔПРР1 = ПРР _{факт1} – ПРР _{эффект1}
...
Подразделение n	ПИР _{фактn}	$K_{уирn} = \frac{ПРР_{фактn}}{ПИР_{фактn}}$	ПРР _{фактn}	ПРР _{эффектn} = ПРР _{фактn} * $K_{уирn}$	ΔПРРn = ПРР _{фактn} – ПРР _{эффектn}
Итого (по всем подразделениям или их анализируемой группе)	ПИР _{факт} = $\sum_{i=1}^n ПИР_{фактi}$	$n \sum_{i=1}^n K_{уирi} = 1,00$	ПРР _{факт} = $\sum_{i=1}^n ПРР_{фактi}$	ПРР _{эффект} = $\sum_{i=1}^n ПРР_{эффектi} = ПРР_{факт}$	Если $\sum_{i=1}^n \Delta ПРРi = 0$, то состояние финансовых отношений эффективное

Оптимальным, при использовании предложенного механизма будет считаться такое состояние финансовых отношений, при которых по каждому из рассматриваемых подразделений будет достигнуто нулевое значение абсолютного отклонения $PPR_{\text{факт}}$ от $PPR_{\text{эффект}}$, свидетельствующее об эффективном распределении ресурсов между подразделениями организации, в соответствии с их целесообразным использованием.

3.2. Индикатор состояния финансовых отношений с работниками

Перед рассмотрением индикатора, который целесообразно использовать для оценивания финансовых коммуникаций организации с работниками необходимо пояснить, почему именно с работниками, а не с персоналом, и не с трудовыми ресурсами. Для обоснования авторской точки зрения воспользуемся терминологией, используемой для характеристики трудовых отношений в современной отечественной и зарубежной литературе: «работники», «трудовые ресурсы», «кадры», «персонал» и т.д.

В актуальной экономической литературе, под кадрами идентифицируют всех работников экономического субъекта, которые обладают различиями в квалификационных характеристиках и принадлежности по должности. Поэтому делаем вывод, что дефиниция «кадры» является не подходящей категорией уже потому, что вбирает в себя и ту категорию работников организации, которые являются одновременно собственниками. Яркий пример, компании, имеющие организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью, где чаще всего, участники (учредители) являются и должностными лицами, работниками организации.

В контексте проводимого диссертационного исследования, автора интересует состояние финансовых отношений с субъектом трудовых отношений, а не субъектом имущественных прав. Для характеристики финансовых отношений с собственниками в рамках диссертационного исследования, в его следующем подразделе, будет предложено использовать другие показатели. Поэтому, в большей мере, для отражения количественных

характеристик финансовых отношений, рассматриваемого нами вида, больше подходит формулировка «финансовые отношения с работниками».

А.Я. Кибанов, И.Д. Дуракова⁹⁰ также считают, что персонал – это личный состав экономического субъекта, который включает в себя всех работников по найму, а также осуществляющих трудовую деятельность собственников и совладельцев. При этом такие работники могут осуществлять трудовые функции не только на основании трудовых договоров, но и трудиться на основе договоров гражданско-правового характера. Поэтому авторы приходят к выводу, что понятие «кадры», нужно включать в деловой оборот в более узкой сфере, например, «кадры управления». Из этого делаем вывод, что трактовка дефиниции «персонал», значительно глубже, чем понятие «кадры». В рамках данного диссертационного исследования, для характеристики групп финансовых отношений категория «персонал», нас не устраивает как излишне широкая, вбирающая отношения с собственниками организации, а категория «кадры», как излишне узкая, отбрасывающая сотрудников и других специалистов, финансовые отношения с которыми также не маловажны и нуждаются в количественной оценке.

Обзор специальной литературы показал, что в трудовых отношениях американских компаний терминологическая конструкция «персонал» не применяется, а используется термин «человеческие ресурсы»⁹¹. Это явление объясняется новыми концепциями, согласно которым изменился подход к человеку. Он стал рассматриваться не просто как фактор производства, а как личность с определенными интересами, побуждениями к действиям, ценностями, предприимчивостью. Человек сегодня это не просто работник, создающий своим трудом материальные и нематериальные блага, это индивид, обладающий порой большим багажом компетенций, способный приносить компании большие экономические выгоды. Таким образом, можно сделать

⁹⁰ Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. Пособие М.: ИНФРА-М., 2007. – 402 с.

⁹¹ Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала: научное издание / Д.А. Ендовицкий, Н.Н. Беленова. – М.: Кнорус, 2011. – 192 с.

вывод, что рассмотрение понятия «человеческие ресурсы» с этих позиций свидетельствует о его наиболее ёмком содержании, нежели, чем трудовые ресурсы» и «персонал», поскольку включает в себя социальные, культурные, физические характеристики и личностно-психологические свойства.

Отечественный автор В.А. Супрун⁹² также отмечает, что в результате преобразований, связанных с формированием постиндустриального общества происходят изменения в структуре занятости и в составе требований, предъявляемых к работнику. На первый план выходит человеческий капитал, которым он обладает. Работодатели оценивают соискателей при трудоустройстве исходя из компетенций. Работник в свою очередь, также меняет свое отношение к материальным потребностям. Прирастая знаниями, умениями и навыками, у него качественные характеристики потребностей становятся первоочередными.

С точки зрения характеристики финансовых отношений с организацией требуются индикаторы не потенциально-возможного, а реально осуществляемого взаимодействия организации с субъектом трудовых отношений, поэтому термин «человеческие ресурсы», не совсем удачен. Более целостной, и в то же время конкретной финансовой характеристикой финансовых отношений с теми, кто трудится в организации, является термин «работники».

Поэтому, представляется более целесообразным применять показатели, для состояния финансовых отношений организации именно с работниками. В современном финансово-экономическом анализе это направление изложено достаточно широко.

По мнению известных специалистов в области финансово-экономического анализа М.И. Баканова и А.Д. Шеремета⁹³ в процессе анализа необходимо исследовать эффективность применения труда работников экономического

⁹² Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – С. 53-54.

⁹³ Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник, 5-е изд., доп. И перераб. М.: Финансы и статистика, 2005.

субъекта с применением следующих индикаторов: 1) доля затрат на оплату труда в себестоимости продукции; 2) темп производительности труда; 3) доля прироста продукции за счет производительности труда; 4) относительная экономия живого труда работников в отчетном периоде по отношению с базисным периодом; 5) относительная экономия затрат на оплату труда; 6) корреляция темпов прироста производительности труда от прироста средней заработной платы работников.

В.В. Ковалев⁹⁴ предлагает финансовые отношения анализировать через следующие направления: 1) анализ затрат на оплату труда и заработной платы; 2) сравнение темпов роста производительности труда и заработной платы. Базовыми индикаторами автор считает показатели роста производительности труда и заработной платы на единицу продукции, а также снижения «зарплатоемкости» продукции.

Заслуживают внимания разработки в этом направлении Г.В. Савицкой [6], которая для анализа специально дала формулировки следующим понятиям: трудовые ресурсы, административно-управленческий персонал; рентабельность персонала. Также автор предлагает и методический инструментарий диагностирования: 1) исследование и оценка обеспеченности экономического субъекта персоналом; 2) диагностика защищенности трудового коллектива социальными программами; 3) оценивание фонда рабочего времени; 4) наблюдение за производительностью труда; 5) исследование и анализ трудоемкости продукции; 6) анализ затрат на оплату труда, а также анализ эффективности использования работников через введение количественного показателя «рентабельность персонала», рассчитываемого как дробь, где в числителе прибыль от продаж, в знаменателе – среднегодовая численность производственного персонала.

В.Г. Когденко⁹⁵ рекомендует проводить диагностирование следующим образом. Сначала проводится анализ персонала и дается оценка качеству

⁹⁴ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 768 с. ил.

⁹⁵ Когденко В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – С. 123.

трудовых ресурсов экономического субъекта. Для этого исследуются категории персонала; анализируется стаж их работы, половозрастной состав; изучается уровень образования работников и их квалификация; выявляется связь работников с объемом изготовленной продукции; проверяется аффилированность по отношению к собственникам бизнеса. На втором этапе автор предлагает проанализировать качественные параметры трудовых ресурсов экономического субъекта, эффективность действующей системы мотивации работников и управления персоналом, а затем перейти к диагностированию выработки и заработной платы, рентабельности персонала и эффективности расходов на оплату труда.

По мнению Д.А. Ендовицкого и Н.Н. Беленовой⁹⁶, анализируя использование труда работников, необходимо проводить диагностирование состояния следующих факторов: текучесть кадров, условия отбора персонала, образование, квалификацию, профессиональные навыки и опыт работы, условия для профессионально-квалификационного развития и служебного продвижения, систему оплаты труда, наличие материальной и моральной мотивации (система премий, оплата отдыха, социальное и медицинское страхование, специальные надбавки, возможность участия в качестве партнера), уровень социальной защиты, жилищно-бытовые условия, социально-психологический климат, участие работника в решении производственных вопросов, удовлетворенность трудом, соответствие возможностей работника должности.

По мнению иностранных исследователей (М.Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури⁹⁷) при диагностике финансовых отношений между экономическим субъектом и работниками, нужно учитывать целевые установки последних, например:

- монетарная цель, сводящаяся к получению достойной платы труда, дополнительных льгот и различных стимулов;
- социально-психологическая цель, заключающаяся в комфортности

⁹⁶ Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала: научное издание / Д.А. Ендовицкий, Н.Н. Беленова. – М.: Кнорус, 2011. – 192 с.

⁹⁷ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. М.: Дело, 1997.

межличностного общения, условий труда, обеспечения социальной безопасности и др.;

– цель самореализации, подталкивающая работника к возможному профессиональному росту через усиление своих компетенций;

– цель должностного продвижения, заключающаяся в признании заслуг и соответствующей оценке труда работника.

Г.В. Шадрина⁹⁸ предлагает применять целый комплекс методического инструментария при оценке рабочей силы. Так, например, к значимым направлениям анализа автор относит: анализ уровня квалификационных характеристик специалистов и служащих на базе оценки их образовательного уровня и результатов аттестации.

В монографии Н.Н. Ивлиевой⁹⁹ говорится о необходимости определения стоимости человеческого капитала организации на основе оценки интеллектуальных способностей работников и результатов их интеллектуальной деятельности.

Задумавшись, что из перечисленных в работах отечественных ученых направлений анализа трудовых ресурсов организации наиболее целесообразно использовать для оценивания финансовых коммуникаций между экономическим субъектом и персоналом.

Если рассматривать финансовые отношения с работниками, с точки зрения выявления наиболее целесообразных способов воздействия на них, то необходимо провести исследование по следующим направлениям:

- идентификация нужд организации в персонале;
- трудообеспеченность организации;
- мотивировка результатов профессиональной деятельности и поведения персонала;
- состоятельность процесса управления персоналом;

⁹⁸ Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Благовест-В, 2004. – 356с.

⁹⁹ Ивлиева Н.Н. Оценка стоимости интеллектуального капитала предприятия: монография / Н.Н. Ивлиева. – М.: Маркет ДС, 2008. – С. 80-81.

– использование персонала.

Перечисленные направления анализа имеют безусловную важность для отражения состояния финансовых отношений, однако не в полной мере учитывают их распределительную сущность. Поскольку финансовые отношения с работниками по оплате труда являются внутрифирменными финансовыми отношениями, то в этом смысле можно рассматривать работников как объект внутрихозяйственного экономического анализа.

Поскольку, среди внутрифирменных отношений автора исследования интересуют экономические отношения, а именно такая их часть как отношения по поводу формирования финансов, то представляется необходимым, среди факторов, влияющих на отношения с работниками выделить индикаторы финансового характера, которые могут быть подвергнуты воздействию со стороны самой организации.

Совершенно очевидно, что для повышения качества финансовых отношений организации с работниками необходимо сосредоточить внимание на стимулировании позитивных и дестимулировании негативных финансовых факторов. Поэтому, среди перечисленных индикаторов внутреннего воздействия выделим следующие виды финансовых факторов: потребность в персонале, обеспеченность персоналом, использование персонала и мотивация персонала. Однако, если все перечисленные факторы встраивать в диагностику финансовых отношений коммуникаций с работниками, то показатель во-первых, получится слишком громоздким, а во-вторых, он будет оценивать состояние и перспективы развития этих отношений только со стороны организации-работодателя, что методически неверно. Финансовые отношения работника и организации процесс двухсторонний, поэтому индикатор их оценки должен учитывать удовлетворенность ими не только с позиции организации-работодателя, но и со стороны работника.

Для оценки финансовых отношений организации-работодателя с работником необходим специализированный, методически выстроенный, и в то же время, несложный в применении, индикатор адекватности финансовых

отношений организации с работниками. Полученные в данном параграфе результаты опубликованы в научной работе «Специфика финансовых отношений коммерческих организаций с работниками»¹⁰⁰.

Авторская попытка построения такого индикатора будет основываться на следующей парадигме. Финансовые отношения с работниками будут считаться адекватными тогда, когда соблюдаются следующие условия. С одной стороны, работники получают вознаграждение за свой труд, эквивалентное (то есть не меньшее) его рыночной стоимости. С другой стороны организация получает от них труд, эквивалентный по стоимости его оплате (то есть фонд оплаты труда, начисленный по всем основаниям, будет соответствовать доле затрат на оплату труда в себестоимости и выручке, характерной для данного вида деятельности).

Обозначенную парадигму, раскрывающую внешнюю и внутреннюю эквивалентность финансовых отношений организации-работодателя с работниками представим в виде аналитического выражения (3.1):

$$P_{\text{Ств}} \leq OT \leq B_{\text{Ств}} \quad (3.1)$$

где $P_{\text{Ств}}$ – рыночная стоимость трудового вклада;

$B_{\text{Ств}}$ – внутренняя стоимость трудового вклада;

OT – сумма оплаты труда, начисленной по всем основаниям.

Приведенное аналитическое выражение (3.1) предназначено для определения суммы оплаты труда, начисленной по всем основаниям (с учетом обязательных отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды).

Можно предложить два методических подхода к определению рыночной стоимости трудового вклада работников. Первый подход основывается на данных государственной статистики, является укрупненным и рекомендуется к

¹⁰⁰ Усенко А.М. Специфика финансовых отношений коммерческих организаций с работниками/А.М. Усенко //Экономические и гуманитарные науки. – 2019. – № 2 (235). – С. 93-100.

использованию для типовых серийных производств или таких видов деятельности, как торговля, услуги и т.д., где нет острой необходимости учитывать особенности формирования стоимости трудового вклада каждого из работников. Вторым подходом предлагается для определения рыночной стоимости вклада работников таких предприятий, где навыки и трудовой вклад работников нуждаются в индивидуализированной оценке.

Предложим аналитическое выражение расчета рыночной стоимости трудового вклада работников базируясь на первом подходе (формула (3.2)).

$$P_{\text{Ств}} = \text{СНЗ}_{\text{табл}} * \text{ССЧ} * \text{Кинф} * \text{Кр} * (1 + \text{СОВф}) * 12 \quad (3.2)$$

где $P_{\text{Ств}}$ – рыночная стоимость трудового вклада работников организации;

$\text{СНЗ}_{\text{табл}}$ – средняя начисленная номинальная заработная плата за месяц по видам экономической деятельности (Таблица 3.3);

ССЧ – среднесписочная численность работников организации в рассматриваемом (прошлом, текущем или планируемом) году;

Кинф – индекс инфляции, служащий для корректировки среднего уровня оплаты труда на следующий (следующие), по отношению к представленному в государственной статистике году;

Кр^{101} – корректировочный индекс, отражающий региональное отклонение в уровне оплаты труда от среднероссийского (по данным региональной статистики);

СОВф – ставка обязательных отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды (не в процентах, в долях единицы);

12 – количество месяцев в календарном году.

¹⁰¹ Кр – применяется только в тех случаях, когда в данном регионе существует отклонение в уровне оплаты труда по данной отрасли от средне российского ;

Таблица 3.3 – Информация о ежемесячной номинальной заработной плате в разрезе видов профессиональной деятельности за 2017-2018гг.¹⁰²

в рублях

	2017г.	2018г.
Всего	39 167	43 724
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	25 671	28 699
в том числе:		
растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях	23 529	25 820
лесоводство и лесозаготовки	27 617	32 701
рыболовство и рыбоводство	68 032	75 766
добыча полезных ископаемых	74 474	83 178
из неё:		
добыча угля	53 065	59 439
добыча сырой нефти и природного газа	104 078	127 771
добыча металлических руд	61 122	70 721
обрабатывающие производства		
из них:		
производство пищевых продуктов	29 920	32 272
производство напитков	37 934	40 305
производство табачных изделий	94 768	100 426
производство текстильных изделий	22 371	25 179
производство одежды	20 299	19 819
обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	25 657	26 177
производство бумаги и бумажных изделий	39 631	42 755
деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	30 899	33 554
производство кокса и нефтепродуктов	95 957	87 591
производство химических веществ и химических продуктов	45 894	49 159
производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	54 262	57 644
производство резиновых и пластмассовых изделий	30 622	33 581
производство прочей неметаллической минеральной продукции	30 904	34 301
производство металлургическое	49 496	49 982
производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	35 970	38 431
производство компьютеров, электронных и оптических изделий	46 928	51 492
производство электрического оборудования	36 286	40 992
производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	37 472	40 036
производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	38 133	42 015
производство прочих транспортных средств и оборудования	44 884	48 033
производство мебели	22 188	24 213
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	44 632	47 482
	29 097	31 586
Строительство	33 678	38 518
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	32 093	35 444
транспортировка и хранение	43 967	47 474
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	23 971	26 241
деятельность в области информации и связи	58 811	66 590

¹⁰²Составлено на основании данных официального сайта Росстат: https://rosstat.gov.ru/labour_costs

Рассмотрим реализацию предложенного аналитического выражения (формула (3.2)) для определения эквивалентности финансовых отношений текстильного предприятия, численностью 136 человек, расположенного в пос. Сергеиха Ивановской области, производящего неокрашенные ткани со своими работниками в 2018 году.

Расчет рыночной стоимости трудового вклада работников:

1) В соответствии с предлагаемым алгоритмом выясним среднемесячную номинальную начисленную заработную плату работника по данному виду деятельности. По данным таблицы 3.3. для текстильного производства она в 2018 году составляла $СНЗ_{табл} = 25\ 179$ руб.

2) Среднесписочная численность работников организации в стоимость трудового вклада работников организации в рассматриваемом 2018 году составляет $ССЧ = 136$ человек.

3) Индекс инфляции 2018 года рассчитаем (по отношению к рассматриваемому 2018 году в таблице 3.3) как цепной индекс, перемножив базисные индексы инфляции 2017 и 2018 годов: $К_{инф} = 1,06 * 1,03 = 1,092$.

4) Корректировочный индекс, отражающий региональное отклонение в уровне оплаты труда от среднероссийского примем равным единице $К_p = 1,00$ поскольку уровень оплаты труда в текстильном производстве по данной области не отклоняется от среднероссийского¹⁰³.

5) Ставка обязательных отчислений в целевые государственные социальные внебюджетные фонды в 2018 году составляет 30%, таким образом $СОвф = 0,30$

6) Таким образом, рыночная стоимость трудового вклада работников рассматриваемого текстильного предприятия, базируясь на рассматриваемом первом подходе, будет равна:

$$Р_{Ств} = 25\ 179 * 136 * 1,092 * 1,00 * (1 + 0,30) = 4\ 861\ 198,7 \text{ руб.}$$

¹⁰³ Текстильное (прядельное) производство в России в основном базируется в Ивановской и Владимирской областях, поэтому среднероссийский уровень оплаты труда по данной отрасли, практически отражает отраслевой региональный уровень.

Безусловно, для определения адекватности финансовых отношений рассматриваемой организации работодателя со своими работниками необходимо сопоставить полученную сумму с фондом оплаты труда, начисленным по всем основаниям (плановым или фактическим) за 2018 год, а также соотнести полученный результат с правой частью аналитического выражения (формула (3.2)), отражающего внутреннюю стоимость трудового вклада, рекомендации по расчету которого также будут представлены в данном подразделе диссертационного исследования, несколько позже.

Сейчас остановимся на определении рыночной стоимости трудового вклада работников предприятия (РСтв), на основе второго подхода, предполагающего рассчитывать рыночную стоимость трудового вклада работников как сумму индивидуализированных оценок трудового вклада каждого из его работников (формулы (3.3), (3.4)):

$$PC_{mv} = \sum_{i=1}^n PC_{mv_i}, \quad (3.3)$$

где PC_{mv_i} – рыночная стоимость трудового вклада i -того работника;

i в интервале от 1 до n , количество работников организации, обладающих определенными квалификационными характеристиками и различающихся количеством и качеством труда.

$$PC_{mv_i} = PC_i * K_{тар} * K_{откл_i} * K_{инф} * K_{регион} * (1 + Совф) * 12 \quad (3.4)$$

где PC_i – средний рыночный уровень оплаты труда i -того работника, в соответствии с его принадлежностью к определенной тарифно-квалификационной группе в данной отрасли (специальности, виде деятельности)¹⁰⁴;

$K_{тар}$ – тарифный индекс, отражающий соотношение среднего (приведенного в табл 3.2.) уровня оплаты труда по отрасли, и уровня оплаты труда по данной тарифно-квалификационной группе.

¹⁰⁴ Для определения PC_i в качестве базового показателя рекомендуем использовать сведения о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников по отраслям, исчисленной Росстатом (Таблица 3.3)

Коткл_i – отклонение в трудовом вкладе данного работника от нормативного за месяц (с учетом потерь рабочего времени, а также переработок и других факторов повышения интенсивности и качества труда, а также связанных с необходимостью дополнительного трудового вклада).

Кинф – индекс инфляции, служащий для корректировки среднего уровня оплаты труда на следующий (следующие), по отношению к представленному в государственной статистике году;

Крегион – корректировочный индекс, отражающий региональное отклонение в уровне оплаты труда от среднероссийского (по данным региональной статистики);

Совф – ставка отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды в долях единицы, (деленная на 100 процентов)

Внутреннюю стоимость трудового вклада работников предлагается определять на основе выручки от продажи продукции данной организации, средне российской рентабельности продаж для отрасли данного вида, и средне российского удельного веса затрат на оплату труда (с учетом обязательных отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды) в составе себестоимости продукции. Исходя из предложенного подхода, внутреннюю стоимость трудового вклада можно выразить как произведение нормативных себестоимости и доли оплаты труда работников в ее составе (формула (3.5)).

$$ВСтв = C/c_{пр}^{норм} * ДОТ^{норм} \quad (3.5)$$

где ВСтв – внутренняя стоимость трудового вклада работников;

$C/c_{пр}^{норм}$ – нормативная (плановая) себестоимости продаж продукции (товаров, работ, услуг);

ДОТ^{норм} – доля оплаты труда в нормативной (плановой себестоимости).

В качестве нормативной доли оплаты труда (ДОТ^{норм}) в составе себестоимости можно принять полученные из анализа государственной статистики значения среднероссийских показателей (Таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Необходимые сведения о среднероссийских показателях за 2019 год¹⁰⁵, в %

Виды профессиональной деятельности	Рентабельность деятельности	Доля в структуре затрат	
		Затраты на оплату труда	Отчисления в социальные внебюджетные фонды
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	17,2	14,2	4,2
добыча полезных ископаемых	28,0	7,7	2,1
обрабатывающие производства	11,5	8,5	2,4
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	8,9	12,6	3,5
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	2,5	17,9	5,2
Строительство	4,5	22,2	5,2
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	5,2	14,6	3,8
транспортировка и хранение	7,8	16,4	4,6
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	2,7	21,0	5,9
деятельность в области информации и связи	11,9	22,9	4,7
деятельность финансовая и страховая	34,0	44,4	15,2
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	18,1	12,5	3,2
деятельность профессиональная, научная и техническая	13,2	35,0	11,9
Образование	3,3	38,7	10,0

Нормативная прибыль от продаж, как известно, может быть рассчитана как произведение фактической (или плановой) выручки нетто (без НДС) от продажи продукции (товаров, работ, услуг) и нормативной (плановой) рентабельности продаж (формула (3.6)):

$$П_{\text{пр}}^{\text{норм}} = V_{\text{нетто}}^{\text{факт}} * РЕН_{\text{пр}}^{\text{норм}} \quad (3.6)$$

где $V_{\text{нетто}}^{\text{факт}}$ – выручка нетто (без НДС) от продажи продукции (товаров, работ, услуг) по методу начисления;

$РЕН_{\text{пр}}^{\text{норм}}$ – нормативная (плановая) рентабельность продаж, значение которой также может быть получено из анализа государственной статистики (Таблица 3.4).

¹⁰⁵ Составлено на основании данных официального сайта Росстат: https://rosstat.gov.ru/labour_costs

Рассмотрим выражение нормативной себестоимости продаж как разность фактической выручки от продаж нетто и нормативной (плановой) прибыли от продаж, выразив последнюю через произведение нормативной (плановой) рентабельности продаж и фактической (плановой) выручки нетто (без НДС) от продажи продукции (товаров, работ, услуг) (формула (3.7)).

$$C/c_{\text{пр}}^{\text{норм}} = V_{\text{нетто}}^{\text{факт}} - П_{\text{пр}}^{\text{норм}} = V_{\text{нетто}}^{\text{факт}} - РЕН_{\text{пр}}^{\text{норм}} * V_{\text{нетто}}^{\text{факт}} \quad (3.7)$$

Упростим выражение нормативной себестоимости, используя прежние факторы выручки и рентабельности продаж и вынесем за скобки показатель фактической выручки нетто ($V_{\text{нетто}}^{\text{факт}}$) (формула (3.8)):

$$C/c_{\text{пр}}^{\text{норм}} = V_{\text{нетто}}^{\text{факт}} * (1 - РЕН_{\text{пр}}^{\text{норм}}) \quad (3.8)$$

Используя предложенное выражение нормативной себестоимости и первое предложенное выражение внутренней стоимости трудового вклада работников, получим его выражение через три фактора:

- фактическую выручку нетто (для прошлых периодов), либо плановую выручку нетто для рассматриваемых;
- нормативную рентабельность продаж¹⁰⁶;
- нормативную долю затрат на оплату труда в составе себестоимости, определенных для рассматриваемого вида экономической деятельности на базе данных российской статистики¹⁰⁷ (формула (3.9)):

$$ВСТВ = V_{\text{нетто}}^{\text{факт}} * (1 - РЕН_{\text{пр}}^{\text{норм}}) * ДОТ^{\text{норм}} \quad (3.9)$$

Используя полученное аналитическое выражение и сведения из изложенного выше расчета рыночной стоимости трудового вклада в 2018 году работников текстильного предприятия, численностью 136 человек, расположенного в пос. Сергеиха Ивановской области, производящего неокрашенные ткани рассчитаем внутреннюю стоимость трудового вклада и подготовим базу для оценки эквивалентности финансовых отношений рассматриваемого предприятия со своими работниками.

¹⁰⁶ На базе данных российской статистики (Таблица 3.4), если есть, то можно статистики региона, в котором находится рассматриваемое предприятие.

¹⁰⁷ Там же.

Напомним, что рыночная стоимость трудового вклада работников рассматриваемого текстильного предприятия, исходя из выше приведенных расчетов, составила 4 861 198,7 руб. Определим необходимую для осуществления эквивалентных финансовых отношений, то есть создающую возможность возмещения рыночной стоимости трудового вклада работников предприятия сумму выручки нетто. В этом случае минимально приемлемую сумму внутренней стоимости трудового вклада для рассматриваемого предприятия можно рассчитать следующим образом (формула (3.10)):

$$В_{Ств} = В_{нетто}^{факт} * (1 - 0,064) * 0,113 \quad (3.10)$$

где $В_{нетто}^{факт}$ – минимально приемлемая для нормальных финансовых отношений с работниками уровня выручки нетто (при сложившемся уровне рентабельности и доли затрат на оплату труда в себестоимости) для данного вида экономической деятельности;

0,087 – выраженная в долях единицы средняя по России рентабельность продаж для текстильного и швейного производства в 2018 году¹⁰⁸;

0,115 – выраженная в долях единицы доля затрат на оплату труда в составе себестоимости для обрабатывающих производств, к которым может быть отнесено текстильное производство¹⁰⁹.

На основании авторского предложения индикатора эквивалентности финансовых отношений организации работодателя с работником можно сказать, что уровень внутренней стоимости трудового вклада не может быть меньше его рыночной стоимости, которая по ранее сделанным расчетам составляла 4 861 198,7 руб.

Используя это значение, авторское предложение индикатора эквивалентности финансовых отношений и аналитическое выражение внутренней стоимости трудового вклада работников может быть сделан следующий вывод. Невозможно построение эквивалентных финансовых

¹⁰⁸Составлено на основании данных официального сайта Росстат: https://rosstat.gov.ru/labour_costs

¹⁰⁹ там же, С. 424.

отношений текстильного предприятия с работниками при уровне выручки нетто менее 18,5 млн. руб.

$$\text{Проверка } 18\,500\,000 * (1 - 0,087) * 0,115 = 1\,942\,407$$

$$4\,861\,198,7 \text{ руб.} > 1\,942\,407 \text{ руб.}$$

Таким образом, для поддержания эквивалентных финансовых отношений с работниками рассматриваемому текстильному предприятию необходимо получать выручку более 18,5 млн. руб. в год, что в сложившихся экономических условиях невозможно. Отсюда становится очевидным, что построение для него эквивалентных финансовых отношений с работниками даже теоретически невозможно, не говоря уже о том, что на практике ухудшить смоделированную нами ситуацию способны многочисленные внешние и внутренние факторы. Например, кто-то из дебиторов будет сильно задерживать платежи за отгруженную продукцию и т.д. Поэтому денег на полную и своевременную выплату достойной заработной платы рассматриваемому предприятию будет физически не хватать. Дело здесь не в несовершенных финансовых отношениях с работниками, поскольку этот вид ресурса достается предприятию значительно дешевле его рыночной стоимости.

Подводя итог предложенному методическому подходу представим итоговое выражение оценки индикатора состояния финансовых отношений организации работодателя с работником. По мнению автора диссертационного исследования, в развернутом виде, раскрывающем основные влияющие на его состояние факторы, индикатор состояния финансовых отношений организации-работодателя со своими работниками должен выглядеть следующим образом:

$$\text{СНЗ}_{\text{табл}} * \text{ССЧ} * \text{К}_{\text{инф}} * \text{К}_{\text{р}} * (1 + \text{СО}_{\text{вф}}) * 12 \leq \text{ОТ}_{\text{факт}} \leq \text{В}_{\text{нетто}}^{\text{факт}} * (1 - \text{РЕН}_{\text{пр}}^{\text{норм}}) * \text{ДОТ}^{\text{норм}}$$

где $\text{СНЗ}_{\text{табл}}$ – среднемесячная начисленная номинальная заработная плата работников организаций, по видам экономической деятельности, по данным государственной статистики

ССЧ – среднесписочная численность работников организации в рассматриваемом (прошлом, текущем или планируемом) году;

$K_{\text{инф}}$ – индекс инфляции, служащий для корректировки среднего уровня оплаты труда на следующий (следующие), по отношению к представленному в государственной статистике году;

K_p – корректировочный индекс, отражающий региональное отклонение в уровне оплаты труда от среднероссийского (по данным региональной статистики);

$CO_{\text{вф}}$ – ставка обязательных отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды (не в процентах, в долях единицы);

12 – количество месяцев в календарном году

$OT_{\text{факт}}$ – сумма оплаты труда (фактическая), начисленной по всем основаниям.

$V_{\text{нетто}}^{\text{факт}}$ – минимально приемлемая для нормальных финансовых отношений с работниками уровня выручки нетто (при сложившемся уровне рентабельности и доли затрат на оплату труда в себестоимости) для данного вида экономической деятельности;

$REN_{\text{пр}}^{\text{норм}}$ – нормативная (плановая) рентабельность продаж, значение которой также может быть получено из анализа государственной статистики

$ДОТ^{\text{норм}}$ – доля оплаты труда в нормативной (плановой себестоимости) по средне российским (или региональным) данным для рассматриваемого вида экономической деятельности.

При невыполнении первой части аналитического выражения организация платит работникам меньше, чем средняя рыночная стоимость их труда в данном регионе. При невыполнении правой части неравенства организация «переплачивает» своим работникам по сравнению с их трудовым вкладом. Представленное аналитическое выражение может быть использовано не только для оценки эквивалентности финансовых отношений организации-работодателя с работниками, но и для анализа целесообразности рассматриваемых мероприятий по их улучшению.

3.3. Индикаторы финансовых отношений с собственниками

Индикаторы, характеризующие финансовые отношения экономического субъекта с собственником бизнеса характеризуются как с количественной, так и качественной стороны. С помощью их оцениваются коммуникации по поводу формирования, изменения собственного капитала компании, а также выплата им дохода в виде дивидендов.

Система таких показателей включает в себя большое их многообразие и требует научно-обоснованной систематизации. Это объясняется тем, что аналитикам порой трудно выделить тот или иной показатель, который бы правильно оценил финансовые отношения собственника с экономическим субъектом. Во-вторых, и это главное, в этой совокупности показателей отсутствуют индикаторы, которые бы удовлетворили интересы заинтересованных пользователей в этой информации. В связи с этим, считаем необходимым выделить пять признаков, по которым все показатели могут быть сгруппированы (Рисунок 3.3).

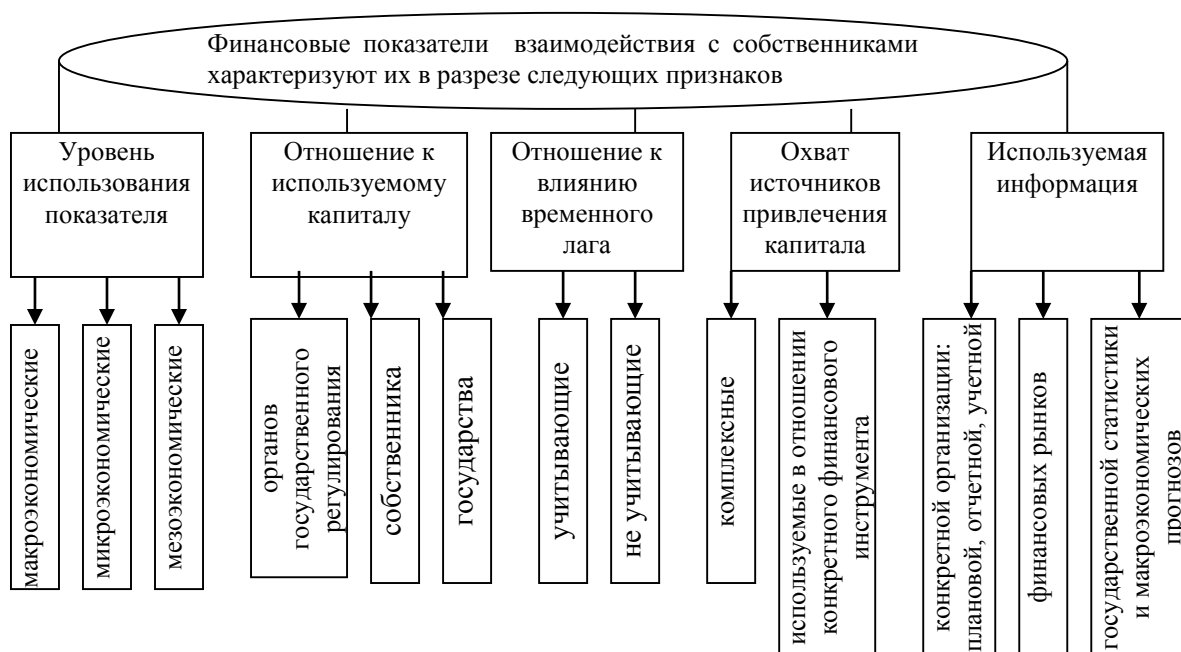


Рисунок 3.3 – Классификация финансовых показателей в целях характеристики коммуникаций с собственниками

В зависимости от уровня использования показателя, они подразделяются на три вида: показатели финансовых отношений по отношению к: 1) макроуровню; 2) мезоуровню; 3) микроуровню. На основании показателей первой группы можно дать характеристику отношениям с собственником с целью комплексного анализа их состояния на уровне государства. Через показатели мезоуровня можно описать финансовые отношения на территории конкретного субъекта Российской Федерации или при осуществлении определенного вида деятельности. Индикаторы на последнем уровне могут свидетельствовать о положении и эффективности финансовых коммуникаций между экономическим субъектом и собственниками, и что важно, именно они интересны с позиций данного диссертационного исследования.

В зависимости от отношения к используемому капиталу, все показатели подразделяются на три группы. Они призваны помочь принять правильное управленческое решение органами государственного регулирования, собственниками и самим экономическим субъектом. Индикаторы, применяемые для оценки финансовых отношений, органами госрегулирования доводятся до должностных лиц через инструкции, методические рекомендации. Настоящие и потенциальные инвесторы при диагностике финансовых отношений используют показатели, которые нашли свое отражение в монографической и специальной учебной литературе. А вот индикаторы, которые способны дать оценку отношениям собственника и самого экономического субъекта нуждаются в дальнейшем исследовании и разработке, чему в принципе и посвящено данное диссертационное исследование.

В зависимости от временного лага показатели подразделяются на две группы: 1) учитывающие влияние времени; и 2) не учитывающие влияние времени. Такое подразделение показателей связано с необходимостью дисконтирования денежных потоков, если коммуникации по поводу формирования финансов носят долгосрочный характер и составляют более года. Если эти показатели будут приняты при диагностировании взаимоотношений между собственником бизнеса и экономическим субъектом, то нужно

методически зафиксировать максимальный лаг, в пределах которого, можно абстрагироваться от временного изменения стоимости денежных средств и капитала.

Типология индикаторов по отношению к охвату источников привлечения капитала позволяет идентифицировать финансовые отношения в зависимости от отдачи капитала для собственника и самого экономического субъекта. В этом направлении может быть осуществлена еще более детальная дифференциация, например, в разрезе сфер профессиональной деятельности, организационно-правовых форм организации бизнеса, статуса собственника (резидент или нерезидент).

Статус используемой информации позволил классифицировать показатели эффективности финансовых отношений по трем группам. Первая группа включает показатели, которые вытекают из учетно-аналитической системы экономического субъекта. Поставщиком сведений о таких показателях является, бухгалтерский, налоговый и оперативный учет. Показатели второй группы могут быть получены из открытых источников финансовых рынков. Показатели третьей группы находят свое отражение в официальной статистической отчетности и макроэкономических прогнозах.

Наибольший интерес в целях диссертационного исследования составляют показатели первой группы. Но вместе с тем, при анализе финансовых отношений экономического субъекта и собственника бизнеса в отношении политики выплаты дивидендов, безвозмездной помощи с их стороны, без информации финансовых рынков не обойтись. Кроме того, нужно не забывать при анализе этих отношений анализировать сведения официального статистического учета и индикаторы макроэкономических прогнозов.

Актуален и интересен для исследования вопрос, с какими именно собственниками бизнеса чаще всего сегодня возникают финансовые коммуникации, и какой характер они имеют. Для раскрытия этого вопроса обратимся к официальной статистике.

Данные Росстата¹¹⁰ свидетельствуют, что наибольший удельный вес в количестве функционирующих на рынке организаций занимают экономические субъекты с частной собственностью (более 85%). По состоянию на 31 декабря 2019 г. 3 827 тыс. предприятий, зарегистрированных статистикой, 94 тыс. созданы на базе государственной или муниципальной собственности (2,5%), 185 тыс. на основе муниципальной собственности (4,8%) и 3 261 тыс. на базе частной собственности. Приведем более детальную характеристику структуры собственности в РФ и ее динамику по годам (Таблица 3.5)

Таблица 3.5 – Распределение экономических субъектов по формам собственности (на конец года)

Наименование показателя, единицы измерения		2000	2010	2017	2018	2019
1		2	3	4	5	6
Число предприятий, организаций, тыс. – всего:		3 346	4 823	4 562	4 215	3 827
Темп роста числа предприятий, организаций по отношению к предыдущему году, в %			144,14	94,53	92,39	90,79
Число предприятий, организаций, в тыс.	государственная	151	119	103	99	94
	Муниципальная	217	246	196	190	185
	Частная	2 510	4 104	3 936	3 620	3 261
	обществ. и религ. организаций	223	157	141	137	134
	прочие формы собственности ¹¹¹	246	197	186	169	153
Уд. вес в общем итоге, %	государственная	4,5	2,5	2,2	2,3	2,5
	Муниципальная	6,6	5,1	4,3	4,5	4,8
	Частная	75,0	85,1	86,3	85,9	85,2
	обществ. и религ. организаций	6,7	3,3	3,1	3,3	3,5
	прочие формы собственности	7,4	4,1	4,1	4,0	4,0

Из таблицы 3.5 видно, что начиная с 2017 г. постоянно имеет место сокращение числа предприятий от 6 до 9 процентов в год. Больше всего организаций, в течение рассматриваемого интервала базировалось на частной собственности. Но начиная с 2017г. мы тоже наблюдаем их уменьшение. Удельный вес числа предприятий за рассматриваемый период практически находится на одном уровне 85-86%.

Данные статистического учета экономических субъектов, сформированные на базе различных организационно-правовых форм показывают, что будут в приоритете организации с частной собственностью.

¹¹⁰ Составлено на основании данных официального сайта Росстат: https://rosstat.gov.ru/labour_costs

¹¹¹ Включая смешанную российскую, иностранную, совместную российскую и иностранную

Поэтому, при разработке методического инструментария по оценке финансовых отношений организации и собственника в расчет следует принимать, что он будет использован для анализа состояния организации и ее частных собственников. К частным собственникам будем относить физических лиц.

Информация, о таких рода финансовых отношениях, может быть изъята как из учетной системы самих предприятий, так и из государственной статистики. В статистических наблюдениях отражается ряд различных аспектов такого взаимодействия, в частности динамика доли доходов населения от собственности в составе общей суммы доходов (Таблица 3.6).

Таблица 3.6 – Динамика доли доходов от собственности в составе доходов населения за период 2013-2020 г.¹¹²

Годы	Всего денежных доходов, млрд. руб.	в том числе в %				
		доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности	оплата труда наемных работников	Социальные выплаты	доходы от собственности	прочие денежные поступления
1	2	3	4	5	6	7
2013	44 230,6	7,0	55,1	18,7	4,7	14,5
2014	47 309,2	7,0	54,9	18,2	4,8	15,1
2015	53 153,2	6,5	52,8	18,2	5,1	17,4
2016	54 325,3	6,4	54,0	18,8	5,1	15,7
2017	56 205,1	6,3	55,1	19,3	4,6	14,7
2018	58 614,3	6,1	57,3	19,0	4,6	13,0
2019	62 235,8	5,9	57,6	18,9	5,1	12,5
2020	62 700,8	5,2	58,5	20,8	4,4	11,1

Данные таблицы 3.6 свидетельствуют о росте как общей суммы денежных доходов населения, так и сумм доходов от собственности в интервале 2013-2015 годов и некоторому их снижению за период 2017-2018 годов. В 2019 году мы наблюдаем рост доходов от собственности в общей сумме денежных доходов населения, но в сложный 2020 год мы наблюдаем их обвал, с 5,1% до 4,4%. Возникает вопрос о причинной зависимости, выявленной тенденции. Вероятнее всего причинами могут являться: снижение доходности использования

¹¹² Составлено на основании данных официального сайта Росстата: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

собственности населением (снижение прибылей предприятий и/или сумм дивидендов на вложенный населением капитал), уменьшение владения населением собственностью, приносящей доход, а также множество других причин экономического, политического и эпидемиологического характера. Например, 2020 год ознаменовался началом всемирной эпидемии коронавирусной инфекции.

Для того чтобы понять происходит ли уменьшение владение населением собственностью, приносящей доход (в основном недвижимостью или финансовыми активами) проанализируем динамику размещения денежных расходов и сбережений населения на их приобретение (Таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Состав денежных расходов населения за период 2013 – 2019 г.¹¹³

Годы	Состав денежных расходов и сбережения населения по годам				
	всего, в млрд. руб.	темп роста, в % к предыдущему	в том числе направлено на покупку недвижимости и прирост финансовых активов		
			в млрд.руб.	темп роста, в % к предыдущему году	в % от общей суммы доходов
1	2	3	4	5	6
2013	44 230,6	-	1 919,2	-	4,34
2014	47 309,2	106,96	1 286,1	67,01	2,72
2015	53 153,2	112,35	4 816,8	374,53	9,06
2016	54 325,3	102,21	4 759,1	98,80	8,76
2017	56 205,1	103,46	3 812,5	80,11	6,78
2018	58 458,7	104,01	2 472,0	64,84	4,23
2019	62 076,0	106,19	2 412,0	97,57	3,89

Таблица 3.7 объясняет нам причину снижения денежных доходов населения от собственности отставанием объемов инвестирования средств в приобретение недвижимости и неденежных финансовых активов по сравнению с общей суммой его расходов.

Из результатов анализа таблиц 3.6 и 3.7 может быть сделан вывод о сокращении участия населения в качестве инвестора в финансовых отношениях с различными экономическими субъектами, в том числе с организациями,

¹¹³ Составлено на основании данных официального сайта Росстата: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397>

поскольку в составе доходов и расходов населения постепенно снижается уровень показателей, отражающих долю такого участия.

Динамические процессы, происходящие в обществе и мире, свидетельствуют, что в качестве инвесторов, интересных с точки зрения перспектив развития финансовых отношений, целесообразно рассматривать и привлекать отечественных и иностранных корпоративных собственников. Для диагностики финансовых отношений экономического субъекта с институциональными частными владельцами капитала соответственно нужно разработать систему базовых показателей, используя опыт отечественных и зарубежных исследователей в этом направлении.

Обзор монографической и другой специальной литературы показал, что существуют определенные методики анализа этих финансовых отношений. Ученые пришли к выводу, что диагностирование финансовых коммуникаций следует проводить по трем аспектам:

- формирование, наличие и движение собственного капитала, прежде всего уставного капитала;
- выявление плюсов и минусов в отношении привлечения средств собственников, в том числе сверх вклада в уставный капитал;
- реализация политики в части выплаты дивидендов, исходя из тех задач, которые решаются на базе поддержания и развития финансовых коммуникаций с собственниками бизнеса.

Прибегая к первому подходу, производится качественная и количественная оценка причин, приводящих к увеличению или уменьшению собственного капитала компании. Это могут быть дополнительная эмиссия ценных бумаг, выкуп акций по цене номинала с целью продажи по повышенной цене, процессы реорганизации компаний в форме слияния, поглощения.

Для количественной оценки отношений по поводу формирования капитала организации применяются различные показатели. Например, В.Г. Когденко предлагает следующие базовые показатели [К, с. 176]:

- 1) Показатель, позволяющий выявить зависимость между выпущенными

акциями и объявленными к размещению. Он может помочь менеджменту понять перспективу дополнительной эмиссии акций.

2) Показатель, характеризующий соотношение между акциями, которые оказались оплаченными и неоплаченными. Такой показатель может присутствовать лишь в том случае, если имеется задолженность собственника перед экономическим субъектом. Но такая ситуация возникает крайне редко.

3) Показатель, показывающий связь между эмиссионным доходом и номинальной стоимостью размещенных акций. Данный показатель говорит о дополнительном доходе, полученном в результате продажи акций по цене выше номинала.

4) Показатель, указывающий на взаимосвязь между обращающимися и выкупленными акциями.

Второй подход связан с выявлением плюсов и минусов в отношении привлечения средств собственников, в том числе сверх вклада в уставный капитал. Чаще всего средства владельцев бизнеса привлекаются на осуществление долгосрочных и достаточно дорогих проектов. Это могут быть средства участников, привлекаемые в виде эмиссии акций, IPO, вкладов, а также как займы учредителей и партнеров.

В качестве положительных моментов в части таких финансовых отношений следует отметить: минимизация финансовых рисков, отсутствие обязательных выплат в конкретных суммах и точно в срок, улучшение финансового состояния компании, её кредитоспособности, что в свою очередь становится привлекательным для внешних пользователей и дает возможность получить у банка кредит. Привлечение средств через IPO также улучшает картину финансового благополучия компании, поскольку этот процесс обеспечивает ее публичность.

Вместе с тем, привлечение средств собственников имеет определенные недостатки:

– трудности, возникающие при дополнительном выпуске акций, необходимость регистрации изменений в ФСФР, а также большие издержки,

сопровождающие эмиссию ценных бумаг;

– неизбежность реструктурирования и работа компании в правовом поле и как следствие высокая стоимость данного источника финансирования.

Часто на практике привлечение средств от собственника осуществляется на основе займов. К плюсам этого источника финансирования можно отнести: 1) отсутствие обязанности регистрировать изменения в составе собственного капитал; 2) за владельцами капитала сохраняется контроль над деятельностью компании; 3) если по договору предусмотрена выплата процентов собственнику, то они учитываются в качестве расходов, как в бухгалтерском, так и в налоговом учете; 4) по условиям договора в соответствии с договоренностью сторон могут быть предусмотрены длительный период использования средств и небольшая плата за заемные средства. Иногда собственники передают средства безвозмездно, при этом налоговое законодательство содержит норму, что такие средства не облагаются налогом на прибыль, при условии, что такому собственнику принадлежит более 50% в уставном капитале. Считается, что привлечение средств от владельцев капитала через оформление договора займа, считается эффективным инструментарием по управлению денежными потоками экономического субъекта. В качестве недостатка этого источника финансирования, можно отметить некоторые сложности с возмещением НДС из бюджета.

Третий подход в анализе финансовых отношений базируется на дивидендной политике компании, которая является действенным инструментом, способствующим приращению богатства собственников и стимулятором их инвестиционной активности. В XX веке были сформулированы несколько теоретических концепций в отношении дивидендной политики акционерных обществ (Рисунок 3.4).¹¹⁴

¹¹⁴ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 656-661.

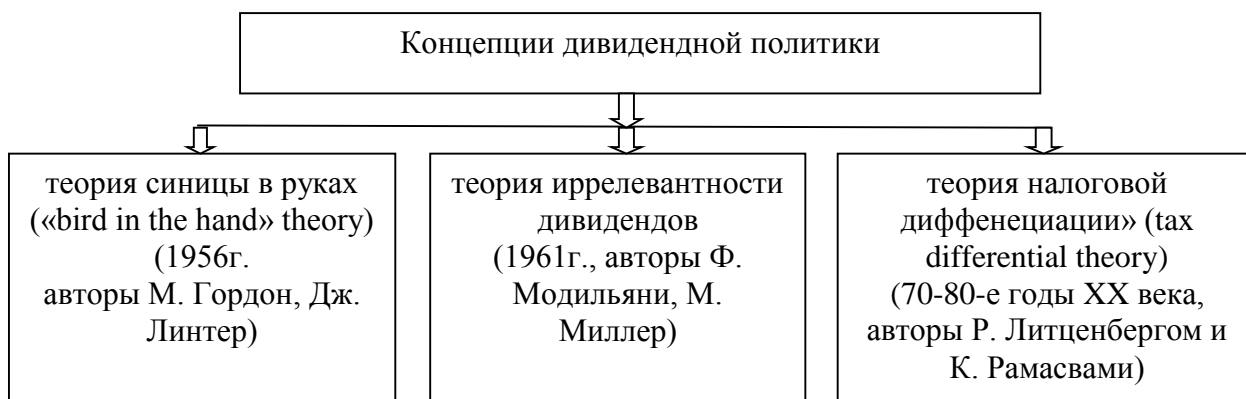


Рисунок 3.4 – Система взглядов на дивидендную политику компаний

Сторонники концепции «теории синицы в руках» («bird in the hand» theory) заключали, что выплата текущих дивидендов благотворительно влияет на финансовые коммуникации компании с инвесторами, обогащая их. При этом сумма подлежащих к выплате дивидендов ограничивается финансовыми возможностями экономического субъекта.

Авторы концепции «иррелевантности дивидендов» (dividend irrelevance theory), доказывали, что величина дивидендных выплат не оказывает воздействие на состояние акционеров. Беря за основу эту теорию, можно заключить, что оптимальной является минимально приемлемая величина дивидендов, исходя из существующих ограничений.

Приверженцы концепции «налоговой дифференциации» (tax differential theory) придерживались взгляда, что главным является капитализация доходности, нежели выплата дивидендов собственникам бизнеса, поскольку прирост стоимости компании позволяет снизить налоговую нагрузку на доход акционеров, и, следовательно, экономическому субъекту невыгодно выплачивать высокие дивиденды.

Исследовав концепции дивидендной политики, можно сделать вывод, что через использование индикаторов диагностики финансовых коммуникаций между экономическим субъектом и собственниками, можно оценить:

- достаток источников финансирования определенного вида;
- уровень удовлетворенности существующих видов ограничений;

– целесообразность, с позиций воздействия на прирост совокупного богатства владельцев капитала, исходя из избранной теоретической концепции.

Ниже изложим подходы к диагностике финансовых коммуникаций, основываясь на ранее проведенное исследование автора¹¹⁵.

По каждому из этих направлений можно делать вывод о состоянии финансовых коммуникаций экономического субъекта с собственником. При диагностировании этих отношений может быть выявлено, что некоторые из рассмотренных выше направлений не оказывают вообще, или оказывают несущественное воздействие на эти отношения. Для их анализа введем условный индикативный показатель. Если влияние отсутствует, то индикатору по данному моменту присваивается значение – -1, если несущественно – 0, если оно присутствует и четко определяется – +1.

Исследуем применение предлагаемого подхода по отношению к каждому из трех вышеперечисленных моментов: 1) достаточности источников финансирования; 2) удовлетворения ограничений; 3) целесообразности для наращивания совокупного богатства собственников.

Для оценивания достаточности в сумме и структуре источников финансирования, связанных с вложением средств собственников можно использовать оптимальность их привлечения с точки зрения известной теоретической платформы цены и структуры капитала, предложив в качестве критерия трехмерный индикатор. Суть индикатора заключается в присвоении количественного индекса целесообразности ($I_{ц1}$) следующим образом. Если дальнейшее увеличение в качестве источника финансирования средств частного собственника:

– позволяет существенно, не ухудшая структуру капитала удешевить его, то можно сказать что средств данного вида недостаточно, иными словами, достаточность средств отсутствует, то $I_{ц1} = -1$;

¹¹⁵ Усенко, А.М. Оценка финансовых показателей эффективности взаимодействия коммерческих предприятий с собственниками / А.М. Усенко // В сборнике: Бухгалтерский учет, финансы и статистика: теория и практика. Сборник материалов международного научного е-симпозиума. под редакцией В.Я. Цветкова. 2014. С. 72-86.

– ухудшает структуру капитала, увеличивает его стоимость, либо нецелесообразно по причине отсутствия возможности дальнейшего эффективного размещения, то средств достаточно и $Иц_1 = +1/;$

– существенно не влияет на цену капитала, по причине того, что цена капитала данного вида и других, используемых данной организацией рыночных источников финансирования, практически одинакова, то $Иц_1 = 0.$

Для диагностирования выполнения соответствующих ограничений нужно по отношению ко всей их совокупности применять следующее правило: значение индекса целесообразности $Иц_2$ принимается единым по всей системе рассматриваемых ограничений.

Далее следует обратиться к описанию действующих ограничений по отношению к дивидендной политики.¹¹⁶

1. Ограничения нормативного характера свидетельствуют о том, какая доля прибыли может и и/или должна быть направлена на выплату дивидендов, а также каков должен быть механизм их уплаты.

2. Ограничения контрактного характера касаются минимальной величины прибыли, не распределяемой на дивиденды.

3. Ограничения в связи с недостаточной ликвидностью идентифицируют нехватку средств экономического субъекта в денежной форме для уплаты дивидендов (даже при наличии чистой прибыли).

4. Ограничения в связи с расширением производства показывают минимальную долю прибыли, подлежащую реинвестированию (в связи с расширением производства).

5. Ограничения в связи с интересами акционеров касаются преимущественного права роста совокупного богатства акционеров, то есть влияния дивидендных выплат на стоимостную оценку компании.

6. Ограничения рекламно-информационного характера обуславливают потребность в стабильной дивидендной политике для сохранения рыночной стоимости акций.

¹¹⁶ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 662-665.

Если все ограничения исполняются, это говорит о возможности конструирования целесообразных, с рассматриваемой точки зрения, коммуникаций с собственниками и $Иц_2 = +1$. Если ограничения частично выполнены, то дивиденды вряд ли могут быть выплачены, и в этом смысле целесообразных отношений с собственниками быть не может и значение $Иц_2 = 0$. Если ни одно из ограничений не выполняется, то значение индикатора $Иц_2 = -1$ негативно описывает дивидендную сторону финансовых отношений с собственниками.

При диагностике состояния финансовых коммуникаций экономического субъекта с собственником важно также принимать в расчет их целесообразность, с точки зрения воздействия на приращение совокупного богатства собственников (исходя из выбранной теоретической концепции). Если имеющееся состояние финансовых отношений влечет за собой:

– рост совокупного богатства собственников (стоимость их пая, пакета акций, рост капитализации, превышение процентов на вложенный капитал среднего уровня банковского процента по долгосрочным депозитам и т.д.), то значение $Иц_3 = +1$.

– то, что (исходя из перечисленных в предыдущем пункте индикаторов) собственник беднеет, то состояние финансовых отношений нельзя считать целесообразным для него и значение $Иц_3 = -1$.

– определенную стабильность в стоимостном выражении совокупного богатства для собственника (с учетом инфляционного обесценения), то состояние финансовых отношений имеет для него нулевую целесообразность и соответственно $Иц_3 = 0$.

Полученное количественное выражение трех важнейших характеристик финансовых отношений организации с собственником представим в виде определенной модели «Матрица оценки состояния финансовых отношений организации с собственником» (Таблица 3.8).

Таблица 3.8 – Матрица оценки состояния финансовых отношений организации с собственником

Микроэкономические показатели, характеризующие финансовые отношения организации с собственниками	Индекс целесообразности			
	Обозначение	Отсутствует	Есть в неполной мере	Присутствует
Достаточность	Иц ₁	-1	0	+1
Удовлетворение ограничений	Иц ₂	-1	0	+1
Позитивное влияние на совокупное богатство собственников	Иц ₃	-1	0	01

Используя значения индексов целесообразности, приведенных в матрице оценки состояния финансовых отношений организации, уровень результирующего оценочного индикатора состояния финансовых отношений организации с собственником (РОИфос) определяется посредством суммирования индексов, полученных по трем микроэкономическим показателям (формула (3.11)):

$$\text{РОИфос} = \text{Иц}_{1+} + \text{Иц}_{2+} + \text{Иц}_3 \quad (3.11)$$

В таблице 3.9 представлены характеристики финансовых отношений с собственниками и соответствующие им способы управления.

Полученные результаты опубликованы в работе «Оценка финансовых показателей эффективности взаимодействия коммерческих предприятий с собственниками»¹¹⁷.

¹¹⁷ Усенко А.М. Оценка финансовых показателей эффективности взаимодействия коммерческих предприятий с собственниками/А.М. Усенко //«БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА: теория и практика». Сборник материалов международного научного е-симпозиума. Россия, г. Москва, 28-30 августа 2014 г./под ред. проф. В.Я.Цветкова. – Киров: МЦНИП, 2014. – 155 с. – С. 72-86.

Таблица 3.9 – Характеристики финансовых отношений с собственниками и соответствующие им способы управления

Уровень РОИфос	Состояние финансовых отношений организации с собственником	Управленческие действия со стороны руководства организации по изменению финансовых отношений с собственниками
-3	недопустимое	Поиск путей прекращения отношения с данными собственниками, изменение стратегии финансирования
-2	крайне тяжелое	Минимизация отношений с собственниками и использование альтернативных источников финансирования
-1	Тяжелое	Осторожные отношений с собственниками, использование их средств при невозможности применения других источников
0	Плохое	Изменение финансовых отношений с собственниками, поиск путей приведения их в нормальное состояние
1	нормальное	Поддержание отношений и работа по их улучшению
2	хорошее	Сохранение отношений и работа по их улучшению
3	оптимальное	Сохранение и поддержание имеющихся отношений

Используя методический инструментарий, описанный выше, для оценки финансовых отношений экономического субъекта с собственником за отчетный период или ряд лет, можно выявить результаты воздействия на эти процессы, а также оценить целесообразность проводимой политики и сделать вывод, стоит ли продолжать следовать выбранному курсу в будущем, или необходима его перемена.

4. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ВНЕШНЕЙ СРЕДОЙ

4.1. Диагностика состояния налоговых отношений с государством

Налоговые отношения с государством являются неотъемлемой частью финансовых коммуникаций экономического субъекта с внешним миром, наряду с финансово-кредитными отношениями и отношениями с контрагентами. При этом, состояние налоговых отношений с государством является важнейшей характеристикой финансовых отношений коммерческой организации с внешней средой, поскольку от них зависит не только успешность, но и возможность существования организации не только в отдаленной перспективе, когда последствия проблем во внешних отношениях проявятся негативным образом, но и непосредственно в текущий момент времени. Поэтому, для любой коммерческой организации важно иметь и использовать в практике управления финансовыми ресурсами специальные методики, предназначенные для изучения состояния налоговых отношений с государством, позволяющий определить их удовлетворительность, или не удовлетворительность, а также диагностировать назревшие проблемы и выявить пути их решения. Представляется, что такая совокупность методик может быть названа инструментарием диагностики состояния финансовых отношений коммерческой организации с государством.

Авторские разработки были изложены в научной статье «Practical aspects of the assessment of the state and commercial enterprises tax relations».¹¹⁸

По мнению автора данного диссертационного исследования, инструментарий диагностики состояния финансовых отношений коммерческой организации с государством должен, базируясь на объектно-субъектом подходе к его формированию, соответствовать следующим требованиям:

¹¹⁸ Usenko A.M. Practical aspects of the assessment of the state and commercial enterprises tax relations/A.M. Usenko //News of science and education. - 2014. - №5 – С.35-40.

– объектом диагностики считать состояние финансовых отношений коммерческой организации с государством по поводу исполнения обязательств по уплате налогов и сборов;

– субъектом диагностики, в интересах которого производится исследование считать руководителей коммерческой организации, принимающих решения по финансовым вопросам и ответственных за организацию исчисления и уплаты налогов и сборов;

– в процессе формирования методического инструментария диагностики и его использования исходить из необходимости гармоничности финансовых отношений организации-налогоплательщика с государством;

– служить оперативным инструментом разработки и принятия налоговых решений, а также способствовать изучению влияния изменений в правовой налоговой среде на функционирование налоговых отношений организации-налогоплательщика и государства;

– быть полезным в ретроспективной оценке качества налоговых отношений в прошлых периодах, позволять диагностировать их состояние в текущий момент времени, а также быть применимым для предикативных оценок будущего состояния финансовых отношений в перспективе.

Для достижения поставленной цели проводимого диссертационного исследования, ставятся следующие задачи:

– раскрыть содержание состояния налоговых отношений коммерческой организации с государством, как объекта диагностики;

– определить круг информационных интересов руководителей коммерческой организации, принимающих решения по финансовым вопросам и ответственных за организацию исчисления и уплаты налогов, удовлетворяемых на основе диагностики;

– осветить сущность гармоничности финансовых отношений организации-налогоплательщика с государством, а также раскрыть характеризующие ее признаки и возможности выявления их наличия в результате диагностики;

– разработать систему показателей, позволяющих определить состояние налоговых отношений коммерческих организаций с государством, в условиях неизменности или изменчивости внешней налоговой среды, а также определить, назревающие проблемы и предложить налоговые решения, направленные на их преодоление.

– предложить методику оценки состояния налоговых отношений организации налогоплательщика с государством, принимаемых налоговых решений в ретроспективе, текущем времени и в перспективе.

Решим первую задачу: раскроем содержание налоговых отношений коммерческой организации с государством и определим их специфику как объекта диагностики (Рисунок 4.1).

С точки зрения современного финансового менеджмента содержание налоговых отношений коммерческой организации с государством, как объекта диагностики, можно охарактеризовать как исполнение коммерческой организацией своих обязанностей перед государством по полной и своевременной уплате налогов, сборов, отчислений и предоставление информации, требуемой на законных основаниях.

Раскрытое выше содержание налоговых отношений коммерческой организации как объекта диагностики вызывает необходимость формирования определенных требований к построению диагностических показателей. Набор этих требований характеризуется следующими специфическими чертами налоговых отношений как объекта диагностики.

Во-первых, эти отношения являются видом финансовых отношений организации с внешней средой, поэтому показатели должны иметь финансовое, то есть абсолютное или относительное выражение.

Во-вторых, по своей природе эти отношения неэквивалентны и носят нетоварный характер, поэтому стыковка показателей с товарными и другими ресурсными потоками не нужна.

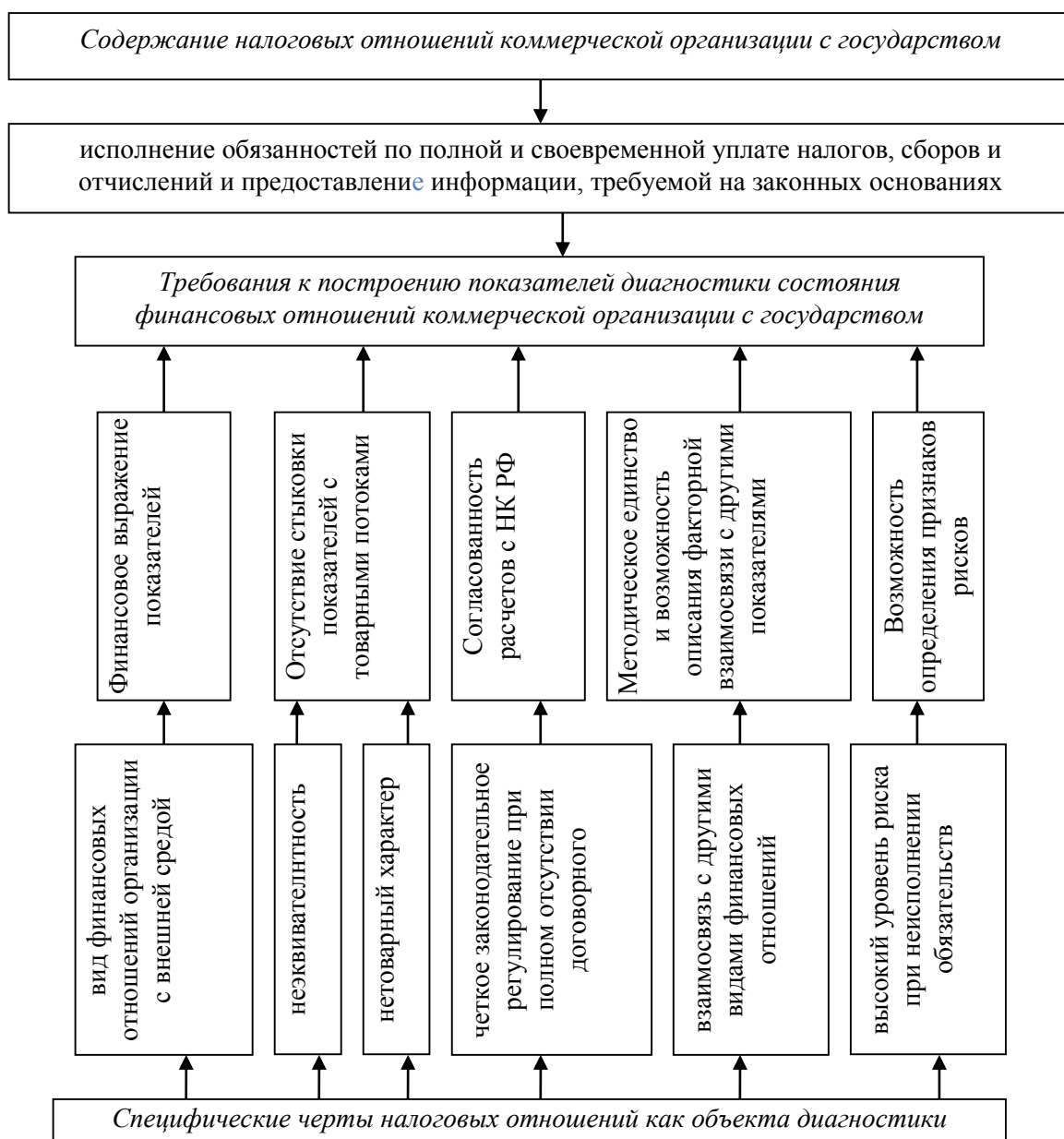


Рисунок 4.1 – Содержание налоговых отношений организации с государством и их специфика как объекта диагностики

В-третьих, налоговым отношениям присуще четкое законодательное регулирование при полном отсутствии договорных обязательств, поэтому механизм формирования показателей должен учитывать их взаимосвязи и факторы налогообложения, закрепленные законодательством о налогах и сборах.

В-четвертых, налоговые отношения тесно связаны с другими видами финансовых отношений, возникающих с контрагентами, с работниками, с собственниками и т.д., поэтому показатели, характеризующие эти

коммуникации должны иметь методическое единство с другими индикаторами, которые применяются в оценке других финансовых взаимодействий и предоставлять возможность описания их факторной взаимосвязи.

В-пятых, для налоговых отношений коммерческих организаций с государством характерен высокий уровень риска, возникающий при неисполнении налогоплательщиком своих обязанностей, поэтому показатели, характеризующие эти отношения должны показывать признаки таких рисков и их влияние на состояние финансовых отношений.

Решим вторую задачу, определяя круг информационных интересов руководителей и работников коммерческой организации, заинтересованных в использовании результатов диагностики для принятия решений по налоговым вопросам. Эти специалисты являются пользователями экономической информации в практике управления параметрами налогообложения.

Характеристика информационных потребностей раскрыта в работе М.Е. Грачевой, Н.В. Бондарчук, А.Ф. Ионовой, З.М. Карпасовой, Н.Н. Селезневой. Во-первых, авторы пришли к выводу о том, что круг пользователей, заинтересованных в сведениях в части налогообложения ограничен, по сравнению с группой лиц, которые имеют потребность в экономической информации. Вопросами налогообложения с одной стороны интересуются руководители, специалисты экономического субъекта, с другой стороны – фискальные органы в лице Федеральной налоговой службы России (ФНС России).

Для внутренних пользователей, прежде всего, важно знать, как принимаемые ими решения по вопросам налогообложения, отразятся на величине налоговых платежей, обязательств перед бюджетом, сроках уплаты налогов и сборов, налоговых рисках и в конечном итоге на финансовом результате деятельности компании и её финансовом состоянии. Менеджмент хочет получить ответ на вопрос: влияет ли их принятое решение на достижение цели осуществляемой финансово-хозяйственной деятельности.

Перечисленный круг информационных потребностей внутренних пользователей экономической информации о параметрах налогообложения свидетельствует, о необходимости индикативной оценки (удовлетворительности или неудовлетворительности) состояния налоговых отношений коммерческой организации-налогоплательщика с государством. При этом, важно чтобы при разработке показателей оценивания состояния налоговых отношений учитывались бы изменения во внешней среде (в налоговом законодательстве) и влияние факторах налогообложения, образующихся в самой организации. Указанные показатели должны быть использованы для выявления проблем, ухудшающих состояние налоговых отношений, и определения путей их преодоления.

Решим третью задачу, освещения сущности гармоничности финансовых отношений организации-налогоплательщика с государством и раскрытия характеризующих её признаков.

Вопрос гармонизации налоговых отношений с государством рассматривался в работе Н.В. Бондарчук¹¹⁹. Автор пришел к выводу, что налоговые отношения, возникающие между экономическими субъектами и государством, имеют большое значение, с позиций расширенного воспроизводства. Не секрет, что доходная часть государственного бюджета формируется за счет налоговых поступлений. Коммерческие организации, осуществляя уставную деятельность, являются налогоплательщиками налогов и сборов, которые составляют большую часть расходов, снижающих прибыль, и как следствие, не происходит инвестирования в расширение масштабов бизнеса. Государство в свою очередь, используя налоговый инструментарий, главным образом, вводя налоговые льготы, пытается создать условия для расширенного воспроизводства. Как видим, налоговые отношения затрагивают одновременно две стороны коммуникаций – организацию-налогоплательщика и

¹¹⁹ Бондарчук, Н.В. Использование финансового менеджмента для гармонизации налогообложения / Н.В. Бондарчук. (монография) М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2004. – С. 25-29.

государственные органы. И у той и у другой стороны есть интерес в создании возможностей для расширенного воспроизводства.

В трудах отечественных экономистов М. Бобоева и В. Кашина¹²⁰, Б.Е. Бродского¹²¹, И. Горского¹²², Д. Козлова¹²³, С.В. Павловой¹²⁴ сделан вывод, что российской экономике мешает выйти на траекторию экономического роста отсутствие адекватной налоговой политики в отношении субъектов реального сектора. В тех странах, где налоговая нагрузка на реальный сектор экономики минимальна, а налоговое бремя возложено на физических лиц, экономического успеха добиваются намного быстрее.

Анализ российского налогового законодательства свидетельствует, что для предприятий отраслей материального и нематериального производства сегодня не установлено реальных льгот. Нет дифференцированных ставок налога на прибыль, зависящих, например, от выплаты дивидендов собственникам бизнеса. Как, например, это происходит в Америке. Не существует освобождения части прибыли, направляемой на капитальные вложения. Есть лишь возможность использовать, так называемую амортизационную премию при начислении амортизации в целях налогообложения прибыли. Существующее налогообложение доходов физических лиц в России, нарушает один из экономических принципов налогообложения, согласно которому налоги должны уплачиваться соразмерно получаемым доходам. Начиная с 1 января 2021 года эта ситуация начала исправляться. Физические лица, получившие доход более 5 000 тыс. руб. в год будут платить налог по ставке 15% с доходов, превышающих эту величину, вместо 13%. Все перечисленные недостатки не

¹²⁰ Бобоев, М. Налоговая политика России на современном этапе / М. Бобоев, В. Кашин // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 55.

¹²¹ Бродский, Б.Е. Инфляция и экономический рост в России: источники, механизмы, модели / Б.Е. Бродский // Экономический журнал ВШЭ. – 1997. – № 2. – С. 17.

¹²² Горский, И.К. оценке налоговой политики / И.К. Горский // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 72.

¹²³ Козлов, Д. Налоговая политика: какой путь выбрать? / Д. Козлов // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С. 80-81.

¹²⁴ Павлова, С.В. Налоговая реформа как составляющая инвестиционной политики / С.В. Павлов // Российский налоговый курьер. – 2003. – № 20. – С. 70.

способствуют гармоничности налоговых коммуникаций коммерческих организаций с государством.

Противоположной точки зрения придерживаются А.Л. Кудрин¹²⁵ и ряд российских ученых, таких как А.В. Смирнов¹²⁶, А. Васильева, Е. Гурвич и В. Субботнина¹²⁷. Авторы категоричны в своих выводах, заключая, что нельзя добиться экономического роста через снижения налоговой нагрузки на реальный сектор экономики.

Вопросами финансового обременения бизнеса в процессе налоговых отношений занимались многие российские экономисты В.А. Белостоцкая¹²⁸, Н.Г. Верстина¹²⁹, Е.С. Вылкова¹³⁰, Д.А. Козлов¹³¹, В.Г. Пансков¹³², А.Н. Цыгичко¹³³ и др.

Для исследования интересен вопрос взаимной заинтересованности государства и субъектов экономики через призму их налоговых коммуникаций. Государственные органы в лице фискалов заинтересованы в расширении масштабов деятельности отечественных предприятий, в создании ими добавочной стоимости. Поскольку эти процессы приводят к расширению и увеличению налоговой базы и, как следствие, появлению дополнительных доходов в бюджете в виде всевозможных налогов и сборов.

Для организаций-налогоплательщиков интерес вызывает наличие достаточных финансовых средств у государства для выполнения им своих функций. Дефицит бюджета может быть причиной для введения новых налогов,

¹²⁵ Кудрин, А.Л. Федеральный бюджет: итоги и задачи / А.Л. Кудрин // Финансы. – 2003. – № 1. – С. 3.

¹²⁶ Смирнов, А.В. Нефтегазовый комплекс: проблемы определения налоговой базы и системы налогообложения / А.В. Смирнов // Налоговая политика и практика. – 2003. – № 11. – С. 5.

¹²⁷ Васильева, А. Экономический анализ налоговой реформы / А. Васильева, Е. Гурвич, В. Субботнин // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 39.

¹²⁸ Белостоцкая, В.А. Системный подход к измерению налоговой нагрузки / В.А. Белостоцкая // Финансы. – 2003. – № 3. – С. 36-37.

¹²⁹ Верстина, Н.Г. Налоговое планирование как инструмент финансовой политики реструктурируемого предприятия / Н.Г. Верстина // Финансы. – 2002. – № 4. – С. 26.

¹³⁰ Вылкова, Е.С. Расчет налогового бремени в современных российских условиях / Е.С. Вылкова // Налоговый вестник. – 2002. – № 12. – С. 132-135.

¹³¹ Козлов, Д.А. Расчет налогов в оперативной деятельности предприятия / Д.А. Козлов // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 1. – С. 28-34.

¹³² Пансков, В.Г. Налоговое бремя в российской налоговой системе / В.Г. Пансков // Финансы. – 1998. – № 11. – С. 19.

¹³³ Цыгичко, А.Н. Нормализация налоговой нагрузки / А.Н. Цыгичко. М.: ИТРК, 2002. – С. 5.

отмены налоговых льгот, повышения ставок налогов. А это негативно может сказаться на финансовом состоянии компаний.

Как видим, у государства и налогоплательщиков есть взаимный интерес по отношению друг к другу. Поэтому это должно учитываться при выстраивании финансовых коммуникаций между ними. Поэтому, показатели оценки состояния финансовых отношений с государством по уплате налогов должны содержать индикаторы, позволяющие оценить полноту и своевременность исполнения этих обязательств.

При выборе методического инструментария оценивания налоговых отношений между налогоплательщиками и государством, нужно не забывать, что налоги по отношению к хозяйственной деятельности субъектов экономики вторичны, т.е. являются её производной. В связи с этим, исследуя способы влияния на параметры налогообложения, нужно принимать в расчет, как они скажутся, с одной стороны, на самой деятельности экономического субъекта, а с другой стороны, в какой мере они могут задеть интересы государства по формированию его налоговых доходов. Таким образом, только учитывающий обе стороны вопроса инструментарий оценки финансовых отношений будет способствовать нахождению баланса интересов государства и налогоплательщика, то есть их гармонизации.

Обратимся к решению четвертой задачи, а именно к разработке системы показателей состояния налоговых отношений коммерческих организаций с государством, базовые требования к которым были нами сформулированы при решении трех предыдущих задач. При конструировании методического инструментария, не будем забывать, что эти показатели должны определять состояние налоговых отношений с государством, как в условиях неизменности правовой налоговой среды, так и в случае ее трансформации. Система показателей должна включать в себя как количественные, так и качественные индикаторы и быть ориентирована на применяемый налогоплательщиками налоговый режим и изменения в налоговом праве. На наш взгляд качественные показатели должны включать две группы индикаторов (Рисунок 4.2).



Рисунок 4.2 – Качественные индикаторы состояния налоговых отношений коммерческой организации-налогоплательщика с государством

Первая группа состоит из индикаторов, характеризующих своевременность и полноту уплаты налогов, а также исполнения других обязательств налогоплательщика. Вторая группа индикаторов предназначена для оценки реализации финансовых интересов коммерческой организации в процессе налогообложения. При этом очевидно, что ряд индикаторов первой и второй групп совпадают. Одни из них, прямо относящиеся к определенной группе, указаны по отношению к ней сплошными стрелками, а другие, отражающие гармоничность налоговых отношений, указаны пунктирными стрелками.

К индикаторам, непосредственно характеризующим состояние финансовых отношений со стороны государства относятся: отсутствие штрафных санкций со стороны налоговых органов; отсутствие замечаний со

стороны аудитора или служб внутреннего контроля по вопросам организации исчисления и уплаты налогов. Оба эти индикатора отражают позицию государства, но первый индикатор по поводу наличия, выявленных налоговыми органами случаев нарушений норм налогового права, а второй по поводу их наличия, выявленного другими контролирующими органами или лицами.

Опосредованно характеризуют состояние финансовых отношений, выражая позицию государства, такие качественные индикаторы состояния финансовых отношений как: обоснованный выбор налогового режима и закрепление основных положений учетной политики для целей налогообложения; отсутствие переплат по налогам и правильный расчет сумм авансовых платежей; полное использование налогоплательщиком налоговых льгот и других возможных преференций. Эти качественные индикаторы раскрывают позицию государства, как участника гармонизированных отношений, учитывающего интересы налогоплательщика.

К индикаторам реализации финансовых интересов коммерческой организации в процессе налогообложения относятся: обоснованность выбора налогового режима и закрепление основных положений учетной политики для целей налогообложения; отсутствие переплат по налогам и правильный расчет сумм авансовых платежей; полное применение налоговых льгот, вычетов и других преференций. Эти индикаторы отражают степень использования коммерческой организацией законодательно разрешенных способов снижения налоговой нагрузки, как с точки зрения формирования, так и с позиции выполнения налоговых обязательств.

Другие индикаторы: отсутствие штрафных санкций со стороны налоговых органов; отсутствие замечаний со стороны аудитора или служб внутреннего контроля по вопросам организации исчисления и уплаты налогов, отражают рисковую составляющую финансовых отношений организации-налогоплательщика с государством. Эти показатели также характеризуют «гармонизационную» составляющую налоговых отношений с позиции налогоплательщика.

Все перечисленные качественные показатели определяются на основе обследования процесса организации исчисления и уплаты налогов у конкретной организации-налогоплательщика посредством выявления наличия (+) или отсутствия (-) каждого из перечисленных выше индикаторов, которые отражают позитивную составляющую налоговых отношений этой организации с государством.

Рассмотренная совокупность качественных индикаторов финансовых коммуникаций налогоплательщиков с государством позволяет оценить динамику их связи только в случаях существенного её изменения (смены знака с (+) на (-), или наоборот с (-) на (+). Понятно, что в условиях динамичности внешней среды хозяйствования, сложности внутривнутрихозяйственных процессов, в дополнение к таким «не чутким» индикаторам нужны такие, которые могут «заметить» признаки назревающих изменений в состоянии налоговых отношений организации с государством, в большинстве случаев, раскрывая их причины. Наряду с качественными индикаторами, для оценивания финансовых коммуникаций между организацией и государством нужны количественные показатели, которые также должны соответствовать выше, рассмотренным требованиям: иметь финансовое выражение и согласованность с НК РФ, методическое единство с другими показателями финансового менеджмента и возможность определения уровня и признаков рисков.

Состояние финансовых отношений коммерческих организаций с государством по поводу исчисления и уплаты налогов позволяет оценить информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности. Так, например, в бухгалтерском балансе отражаются сведения в отношении задолженности государства перед налогоплательщиком в составе дебиторской задолженности (II раздел актива баланса), а обязательства экономического субъекта перед государственным бюджетом по строке «Кредиторская задолженность» (V раздел пассива баланса). Кроме того, в балансе введены отдельные линейные позиции в отношении некоторых налогов:

– строка «Отложенные налоговые активы» (I раздел актива баланса) содержит сведения о задолженности перед организацией со стороны государства, позволяющей уменьшать платежи по текущему налогу на прибыль в следующем за отчетным, налоговым периоде;

– строка «НДС по приобретенным ценностям» (раздел II актива баланса) характеризует возможность организации по уменьшению сумм НДС к уплате в отчетном году, в виде налогового вычета, при соблюдении определенных условий, предусмотренных НК РФ;

– статья «Отложенные налоговые обязательства» (IV раздел пассива баланса) показывает задолженность налогоплательщика перед государством по уплате текущего налога на прибыль, подлежащего погашению в следующем, за отчетным, налоговым периоде;

Для диагностики состояния налоговых отношений коммерческой организации перед государством автором рекомендуется использовать построенные на базе перечисленных статей относительные показатели, имеющие согласованность с налоговым законодательством и сопоставимые с неналоговыми показателями (формула (4.1)):

$$\text{Тр}_{\text{чп}} \leq \text{Тр}_{\text{чнз}} \leq \text{Тр}_{\text{в}} \quad (4.1)$$

где $\text{Тр}_{\text{в}}$, $\text{Тр}_{\text{чп}}$ – выраженные в процентах к базисному периоду темпы роста выручки и чистой прибыли соответственно, в отчетном периоде,

$\text{Тр}_{\text{чнз}}$ – темп роста чистой налоговой задолженности перед государством по уплате налогов, выраженный в процентах (формула (4.2)):

$$\text{Тр}_{\text{чнз}} = \text{ЧНЗ}_{\text{отч}} : \text{ЧНЗ}_{\text{баз}} * 100 \quad (4.2)$$

где $\text{ЧНЗ}_{\text{отч}}$ и $\text{ЧНЗ}_{\text{баз}}$ – рассчитанная, соответственно для отчетного и базисного периодов, сумма чистой налоговой задолженности организации перед государством, рассчитываемая как разность сумм налоговых статей пассивов и активов баланса¹³⁴ (формула (4.3)):

$$\text{ЧНЗ} = \text{НП} - \text{НА} = \text{КЗ}_{\text{нал}} + \text{ОНО} - \text{ОНА} - \text{НДС} \quad (4.3)$$

¹³⁴ Бондарчук, Н.В. Использование финансового менеджмента для гармонизации налогообложения / Н.В. Бондарчук. (монография) М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2004. – С. 43.

где ЧНЗ – сумма чистой налоговой задолженности плательщика перед государством;

НП – сумма налоговых пассивов, равная сумме кредиторской задолженности налогового характера перед бюджетом и государственными социальными внебюджетными фондами (КЗнал) и отложенных налоговых обязательств (ОНО);

НА – сумма налоговых активов, равная сумме отложенных налоговых активов (ОНА) и НДС по приобретенным ценностям (НДС).

Раскроем позицию автора, обосновывающую, почему индикатором диагностики финансовых отношений может быть признан этот показатель соотношения темпов роста выручки, чистой налоговой задолженности и чистой прибыли, представленный аналитическим выражением (формула (4.1)). Темп роста чистой налоговой задолженности может опережать темп роста чистой прибыли в силу того, что увеличение налоговых обязательств перед государством может существенно опережать рост налога на прибыль, динамика которого очень близка с темпом роста чистой прибыли. В то же время, нормально, когда чистая налоговая задолженность растет замедленно по сравнению с темпом роста выручки, поскольку она является основным источником уплаты большинства налогов. Кроме того, представленное аналитическое выражение (формула (4.1)) позволяет рассматривать состояние финансовых отношений, учитывая процесс формирования налоговых активов и налоговых обязательств согласно налоговому законодательству. Однако, последний из предложенных индикаторов наиболее полно характеризует отношения с государством таких налогоплательщиков, которые применяют стандартную систему налогообложения и используют для отражения временных разниц в отражении доходов и расходов в бухгалтерском учете ПБУ 18/2002. Для остальных категорий налогоплательщиков место этого показателя в системе вполне может занять соотношение темпов роста задолженности перед государством по уплате всей совокупности налогов, по отношению к которым рассматриваемая организация будет являться налогоплательщиком, а не

выполнять функции налогового агента и количественных характеристик реализации (товаров, работ, услуг).

Завершая описание решения задачи о разработке системы показателей, позволяющих определить состояние налоговых отношений с государством, в условиях возможности трансформаций налоговой среды еще раз констатируем, что такая система будет состоять из количественных и качественных показателей, подбираемых под конкретный налоговый режим.

В постановке задачи нами было также обозначено определение назревающих проблем методического характера и способов их преодоления, в виде налоговых решений. Видится, что основной методической проблемой оценки состояния налоговых отношений с государством является динамичность условий и «правил», в которых происходят эти отношения. Для разрешения этой проблемы необходимо решить пятую задачу данного раздела исследования. А именно, предложить методику оценки состояния налоговых отношений плательщика с государством и принимаемых налоговых решений в ретроспективе, текущем периоде и в перспективе. Необходимость использования именно этой методики, а не отдельных предложенных показателей определяется тем, что под воздействием рыночных, конкурентных изменений во внешней среде, во внутрихозяйственных процессах или в налоговом законодательстве возможны разные виды изменений количественных и качественных показателей.

Суть предлагаемой методики оценки финансовых коммуникаций с государством заключается в том, что собранные по ее данным количественные и/или качественные показатели необходимо подвергнуть индикативной оценке. Для этого предлагается совокупность производимых действий разбить на пять этапов (Рисунок 4.3).

На первом этапе предполагается определить область оценки, а именно идентифицировать:

– полноту и своевременность исполнения обязательств;

- полноту и своевременность использования налоговых льгот и преференций;

- полноту и своевременность исполнения налогоплательщиком своих обязательств, совместно с полнотой и своевременностью использования налоговых льгот и преференций.

На втором этапе, базируясь на отборе одной из вышеперечисленных областей оценки необходимо осуществить выбор от одного до пяти показателей, соответствующих выбранной области:

- отсутствие штрафных санкций со стороны налоговых органов;

- отсутствие замечаний со стороны аудитора или служб внутреннего контроля по вопросам организации исчисления, своевременности и полноты внесения в бюджет налогов;

- обоснованный выбор налогового режима и закрепление основных положений учетной политики для целей налогообложения;

- отсутствие переплат по налогам и правильный расчет сумм авансовых платежей;

- полное использование налоговых льгот, вычетов и других возможных преференций.

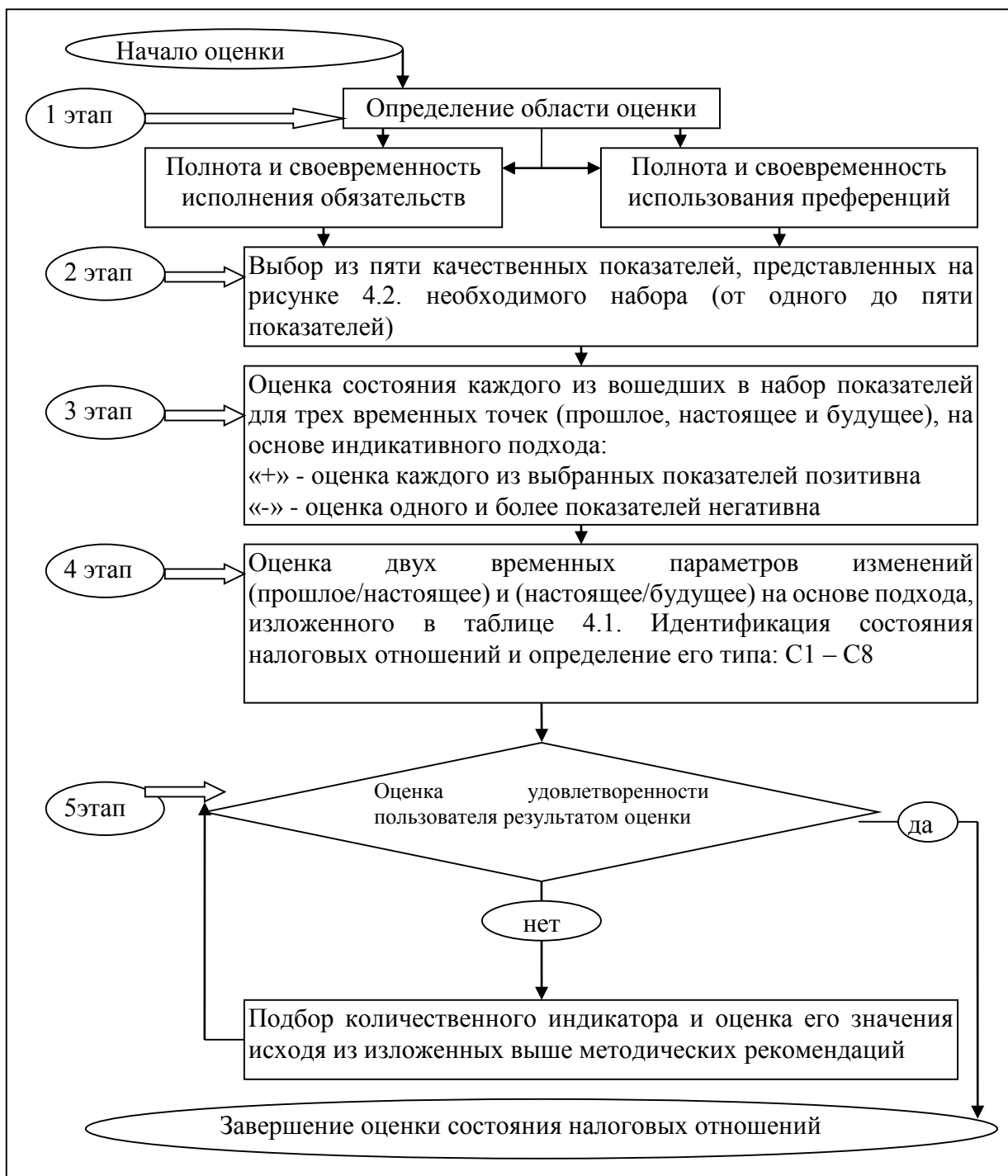


Рисунок 4.3 – Алгоритмизированная методика оценки состояния налоговых отношений налогоплательщика с государством

О том, какой именно аспект налоговых отношений характеризует каждый из этих качественных показателей, говорилось выше, в комментариях к рисунку 4.3.

На третьем этапе, необходимо воспользоваться индикативным подходом и произвести оценку выбранным качественным показателям. Для этого мы

должны понимать, что общей позитивной оценки заслуживает та ситуация, при которой каждый из включенных нами в набор показателей может быть оценен позитивно. Это объясняется тем, что неудовлетворительное оценивание по любому из выбранных оценочных параметров, уводит состояние налоговых отношений из области благоприятных оценок. Не может быть состояние налоговых отношений удовлетворительным, если все остальные показатели в наборе нормальные, но штрафы и санкции по налогам есть. Если же мы включили в набор показателей отсутствие замечаний со стороны аудитора, а такие замечания имеются, то ясно, что состояние налоговых отношений не может быть оценено как благоприятное. Для налогоплательщика важным является полнота и своевременность использования налоговых льгот и преференций. Если, налогоплательщиком не была использована возможность переноса срока уплаты налога на будущее в виде инвестиционного налогового кредита, который целесообразен по экономическим характеристикам, то комплексную оценку также нельзя считать позитивной.

Вместе с тем, динамичность состояния налоговых отношений, отмечаемая нами ранее, предопределяет для выявления трендов и более четкой характеристики происходящего выбор как минимум трех временных срезов: прошлое, настоящее и будущее. Исходя из этого, индикативную оценку по каждому из показателей необходимо проводить как минимум три раза, исходя из известных данных о хозяйственной деятельности организации-налогоплательщика, а также мнений и суждений экспертов о возможном развитии ситуации в будущем. При этом для каждого из выбранных показателей, по трем временным точкам:

«+» выставляется только тогда, когда все характеристики, выбранные для данного субъекта оценки на рисунок 4.2. могут быть оценены позитивно;

«-» ставится тогда, когда хотя бы одна из предложенных выше характеристик налоговых отношений организации-налогоплательщика с государством может быть оценена негативно.

На четвертом этапе необходимо оценить два временных параметра изменений (прошлое/настоящее) и (настоящее/будущее) на основе подхода, изложенного в таблице 4.1, который позволит произвести идентификацию состояния налоговых отношений и определить его тип:

- С1 Кризисное (без улучшений);
- С2 Неустойчивое, возможно улучшение;
- С3 Нормальное, улучшившееся.
- С4 Устойчивое;
- С5 Нормальное, ухудшающееся;
- С6 Неустойчивое, возможно дальнейшее ухудшение;
- С7 Неустойчивое, возможно дальнейшее улучшение;
- С8 Нормальное, неустойчиво улучшившееся, прогноз неблагоприятный.

Результат оценки состояния налоговых отношений, проводимой на базе подхода, изложенного в таблице 4.1., может оказаться достаточным для принятия решений в части изменения налогового менеджмента в организации, либо напротив не дающим необходимой информации руководителю. Поэтому рекомендуем провести еще один, пятый этап оценивания с привлечением количественных индикаторов.

На пятом этапе целесообразно произвести оценивание удовлетворенности пользователя результатом оценки, но не в смысле: состояние устойчивое – значит доволен, состояние не устойчивое – недоволен, а исходя из того, какая ситуация сложилась и почему, или нет.

Таблица 4.1 – Качественные показатели, характеризующие состояние налоговых отношений, с учетом их динамичности

Возможная ситуация	Значение показателя качественной оценки во времени			Характеристика ситуации (символьная)	Характеристика ситуации (логическая)
	Ретроспектива	Факт	Прогноз		
C1	–	–	–	{0, 0}	Кризисное (без улучшений)
C2	–	–	+	{0, ↑}	Неустойчивое, возможно улучшение
C3	–	+	+	{↑, 0}	Нормальное, улучшившееся
C4	+	+	+	{0, 0}	Устойчивое
C5	+	+	–	{0, ↓}	Нормальное, ухудшающееся
C6	+	–	–	{↓, 0}	Неустойчивое, возможно дальнейшее ухудшение
C7	+	–	+	{↓, ↑}	Неустойчивое, возможно дальнейшее улучшение
C8	–	+	–	{↑, ↓}	Нормальное, неустойчиво улучшившееся, прогноз неблагоприятный

В случае удовлетворенности результатом оценки ее можно завершать и переходить к действиям по изменению ситуации к лучшему или удержанию состояния налоговых отношений на достигнутом приемлемом уровне. Если ясности все же нет, необходимо построить количественный индикатор, отражающий соотношение между уровнем результативности финансово-хозяйственной деятельности и уровнем налогообложения, или посредством сравнения их темпов роста или приростов. Удачно подобранный количественный индикатор способен прояснить ситуацию и выявить основные причины утяжеления, или необоснованного снижения налогового бремени. Подобные показатели получили широкое распространение в последние годы в

работах отечественных ученых по использованию инструментов финансово-экономического анализа для принятия налоговых решений¹³⁵.

Проиллюстрируем применение предложенного автором диссертационного исследования диагностического инструментария состояния налоговых отношений с государством на примере малого предприятия, занимающегося производством товаров народного потребления (тары для домашних заготовок) в Краснодарском крае – ООО «Заготовочка».

На первом этапе диагностики налоговых отношений ООО «Заготовочка» с государством определим область оценки как изучение полноты и своевременности исполнения этой организацией налоговых обязательств и своевременности использования налоговых льгот и преференций.

На втором этапе, для ООО «Заготовочка» осуществляем выбор нескольких качественных показателей оценки: отсутствие штрафных санкций со стороны налоговых органов; обоснованный выбор налогового режима и закрепление основных положений учетной политики для целей налогообложения; отсутствие переплат по налогам и правильный расчет сумм авансовых платежей;

На третьем этапе, используя индикативный подход, произведем оценку выбранных для ООО «Заготовочка» качественных показателей, обобщив их в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Оценка качественных показателей состояния налоговых отношений ООО «Заготовочка»

Оцениваемый показатель	Результат индикативной оценки состояния показателя:		
	в прошлом	в настоящем	в будущем (прогноз)
1	2	3	4
отсутствие штрафных санкций со стороны налоговых органов	–	+	+
обоснованный выбор налогового режима и закрепление основных положений учетной политики для целей налогообложения	–	–	+

¹³⁵ Грачева, М.Е. Финансово-экономический анализ для целей налогового консультирования / М.Е. Грачева, Н.В. Бондарчук, А.Ф. Ионова, З.М. Карпасова, Н.Н. Селезнева. Учебное пособие М.: Издательский дом «ИнформБюро», 2008. – С. 12-15.

Продолжение таблицы 4.2

1	2	3	4
отсутствие переплат по налогам и правильный расчет сумм авансовых платежей	–	+	+
Обобщение ситуации	–	–	+
Обобщенная оценка состояния налоговых отношений ООО «Заготовочка»	0	↑	неустойчивое, возможно улучшение

Рассмотрим механизм качественной оценки выбранных нами показателей:

– показатель «отсутствие штрафных санкций со стороны налоговых органов» для прошлого оценен нами негативно знаком «–», поскольку были штрафы по налогу на прибыль. Нарушения были устранены в настоящем, оцененным знаком «+» и созданы условия для их неповторяемости в будущем, соответственно оцененным знаком «+»;

– показатель «Обоснованный выбор налогового режима» отмечен в настоящем и прошлом знаком «–», поскольку использование упрощенной системы налогообложения по режиму «доходы за вычетом расходов» позволяет существенным образом снизить налоговые платежи планируется реализовать только со следующего года, что дает основание оценить его в будущем со знаком «+».

– показатель «отсутствие переплат по налогам и правильный расчет сумм авансовых платежей» также в прошлом оценен со знаком «–», ввиду неверного расчета сумм авансовых платежей, что было устранено уже в отчетном году, оцененном как «+». Созданы условия для нормального расчета сумм авансовых платежей в будущем (оценка также +).

На четвертом этапе, (в соответствии с методическим подходом описанным в таблице 4.1.) оценим два временных параметра изменений, (Таблица 4.2. последняя строка) и произведем идентификацию состояния налоговых отношений ООО «Заготовочка» как неустойчивого, но с возможным улучшением, одновременно определив потенциальные направления намеченных улучшений.

На пятом этапе произведем оценку удовлетворенности пользователя - руководителя ООО «Заготовочка» результатами проведенной оценки и перейдем к тщательной проработке плана действий по изменению ситуации к лучшему.

Представляется, что представленный в данном разделе диссертационного исследования диагностический инструментарий состояния налоговых отношений с государством, представленный совокупностью показателей и методическими рекомендациями по их использованию, должен занять достойное место в системе методических инструментов финансового менеджмента, предназначенных для совершенствования управления финансовыми ресурсами, денежными потоками и финансовыми оборотами коммерческих организаций.

4.2. Диагностика эффективности финансово-кредитных отношений

Финансово-кредитные отношения в современных условиях представлены внешними по отношению к экономическому субъекту, который вступает в коммуникации с финансово-кредитными организациями, представляющими различные виды финансовых услуг: расчетно-кассовых, депозитных, страховых, ипотечных и других, имеющих различную эффективность.

Именно многообразие видов финансовых отношений, не только с точки зрения реализующих их организаций, но и той финансовой услуги, по поводу которой осуществляются эти отношения, делает их диагностику необходимой для любой современной организации. Безусловно, спектр финансовых услуг, потребляемых коммерческими организациями шире, чем у некоммерческих организаций. Поэтому, остановимся на разработке процедур и инструментов диагностики эффективности финансово-кредитных отношений именно для коммерческих структур.

Рассмотрим взаимодействие коммерческих организаций с кредитными организациями (КО), поскольку именно с ними, чаще всего, возникают финансовые коммуникации по поводу привлечения финансовых средств. Число кредитных организаций на современном финансовом рынке достаточно велико.

Вместе с тем, нужно отметить, что если за период с 2005 по 2010 годы оно колебалось в пределах от тысячи до полутора тысяч единиц, то сегодня мы наблюдаем значительное их сокращение (Таблица 4.3). Это объясняется системной работой Центрального Банка России по оздоровлению банковского сектора, начиная с 2011 года. В результате их действенной работы осуществился вывод с рынка банковских услуг недобросовестных участников.

Таблица 4.3 – Количество кредитных организаций (КО) в России

	По состоянию на конец года					
	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Действующие КО	733	623	561	484	444	411
в том числе:						
Банки	-	-	517	448	405	371
из них:						
– с универсальной лицензией	-	-	-	334	268	249
– с базовой лицензией	-	-	-	114	137	122
небанковские КО	-	-	44	42	39	40
Имеющие право на привлечение вкладов населения	609	515	468	400	367	338
Имеющие право на осуществление операций в иностранной валюте	714	609	547	475	437	404
Имеющие право на проведение операций с драгоценными металлами	183	157	149	214	200	186

По состоянию на 31.12.2020г. действующих КО насчитывалось 411 единиц, что на 43,9% меньше, чем в 2015 году. Наибольшую долю в КО занимают банки (90,27%). Удельный вес кредитных организаций в небанковском секторе всего лишь 9,73%. Таким образом, можно предположить, что эффективность финансово-кредитных отношений коммерческих организаций также повышается.

О том, в какой мере повышается эффективность финансово-кредитных отношений, и за счет усиления интенсивности каких из их видов можно будет говорить тогда, когда финансово-кредитные отношения будут правильным

образом детализированы, и для каждого из выделенных форм будет определен методически выверенный показатель оценки их эффективности.

В целях разработки инструментов диагностики эффективности финансово-кредитных отношений коммерческих организаций, определимся с их типологией и составом.

Рассмотрим состав финансово-кредитных отношений коммерческих организаций, классифицировав их видовое многообразие по ряду признаков, позволяющих выявить те аспекты данного вида коммуникаций, на состояние которых может быть оказано оптимизационное воздействие. Выявление наиболее значимых, с точки зрения управления существующих видов финансовых отношений, позволяет автору диссертационного исследования разработать процедуры диагностики и предложить специальные диагностические инструменты.

Простейшим подходом к детализации финансово-кредитных отношений коммерческих организаций, определяемым в современной научной литературе является выделение в их составе отношений с определенными типами кредитных организаций. Для определения классификационных признаков, позволяющих выявить ключевые группы финансовых отношений коммерческих организаций, полезных для диагностики их эффективности обратимся к краткому обзору взглядов современных ученых на видовое разнообразие финансово-кредитных отношений.

Достаточно распространенным среди современных ученых является мнение о том, что состав финансово-кредитных отношений, значительно шире, чем состав кредитных отношений. Приведем лишь некоторые суждения отечественных экономистов. Исследователи Д. Мацкуляк, А. Быстряков, В. Голосов, В. Зарубин, Б. Злобин, А. Куликов, Ю. Любимцев, В. Мехряков, Е. Пономаренко, А. Синягова, И. Сулова, Р. Чванова, исследуя государственные и муниципальные финансы, пришли к выводу, что понятие кредитной системы обширнее, чем, нежели понятие термина «банковская система». Объясняют свой вывод авторы, тем, что в банковскую систему входят как банки, так и

небанковские КО, что в принципе видно из таблицы 4.3.¹³⁶

Кредитные отношения разнородны по своему составу, о чем говорится в работах современных ученых. Специалисты института экономики РАН А. Архипов, И. Погосов, С. Ильин, И. Караваева, Ю. Любимцев, Л. Нестеров¹³⁷ заключают, что к КО относятся коммерческие банки, страховые организации и государственные внебюджетные фонды. Основываясь на этой точке зрения, в составе кредитных отношений коммерческих организаций можно выделить виды финансовых отношений по такому признаку, как вид субъекта, с которым они осуществляются.

На финансовые отношения существенное влияние оказывает содержание финансовых услуг, которое может быть различным, даже в случаях оказания их однотипными видами финансово-кредитных организаций. Видовое многообразие кредитных услуг и специфика их предоставления клиентам, различными видами кредитных организаций, определяет тип кредитной системы и ее элементный состав.

Специалист ВГНА Минфина России М.В. Быков¹³⁸ полагает, что в условиях динамичной рыночной среды сложилось три типа кредитных систем: банк-ориентированные системы; системы, нацеленные на рынок ценных бумаг; исламские кредитные системы, направленные на особые финансовые коммуникации. Исходя из выделяемых типов кредитных систем, можно выделить такой признак детализации видов финансово-кредитных отношений как теснота связи. В свою очередь, отношения коммерческой организаций по этому признаку могут быть детализованы следующим образом:

– отношения с кредитной организацией как с партнером – наиболее тесный тип финансовых отношений, характерный для исламских кредитных систем;

¹³⁶ Государственные и муниципальные финансы. учеб. / под ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАНС. 2004. – 680 с.

¹³⁷ Финансы: учеб. / под ред. А.И. Архипова, И.А. Погосова. – М.: Проспект. 2007. – 632 с.

¹³⁸ Быков, М.В. Классификация типов кредитной системы и характеристика тенденций развития кредитных отношений / М.В. Быков // Финансы и кредит. – 2010. – № 36 (420). – С. 67.

– отношения с кредитной организацией как с контрагентом – средний по тесноте связей тип финансовых отношений, характерный для банк-ориентированных систем;

– отношения с кредитной организацией как с посредником – менее тесный по связи тип финансовых отношений, характерный для финансовых конструкций, специализирующихся на рынках ценных бумаг.

Выделение ключевых блоков в составе финансовых систем, позволяет выделить еще один признаков детализации финансово-кредитных отношений. Ученые Финансового университета при Правительстве РФ О. Лаврушин, И. Мамонтова, В. Шенаев, Г. Панова, Л. Красавина, М. Абрамова, Н. Валенцева, В. Захаров, И. Левчук¹³⁹ выделяют в кредитной системе три блока: фундаментальный (признаваемый базовым), организационный и регулирующий. В фундаментальном блоке они определяют кредит как специфические отношения, возникающие между кредитором и заемщиком. Таким образом, возможна детализация финансовых отношений коммерческих организаций по блокам финансово-кредитной системы:

– отношения с самими кредитными организациями по поводу оказываемых ими финансовых услуг;

– отношения с организациями, регулирующими кредитные отношения с их участниками (например, с органами государственного финансового контроля);

– отношения с субъектами, организующими финансовые отношения (например, с государственными институтами, стимулирующими развитие определенного типа финансовых отношений, или с финансовыми посредниками).

Рассматривая финансово-кредитные отношения коммерческих организаций нельзя не уделить внимания той их части, которая связана с взаимодействием на рынке ценных бумаг.

В большинстве стран с развитой рыночной экономикой существует развитый рынок ценных бумаг, представленный государственными и

¹³⁹ Деньги, кредит, банки: учеб./ под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС. 2005. – 560с.

корпоративными финансовыми инструментами. Основную часть зарубежного рынка ценных бумаг (за исключением, Швейцарии) составляет рынок государственных финансовых инструментов¹⁴⁰. Существенные изменения на финансовых рынках в конце XX века обусловили формирование развитие рынка производных финансовых инструментов (финансовых контрактов, финансовых производных, финансовых деривативов)¹⁴¹. Рынок ценных бумаг порождает специфическую форму финансово-кредитных коммуникаций коммерческих организаций с посредниками и продавцами финансовых инструментов.

В России также существуют рынки государственных, корпоративных, и в несколько меньшей степени производных финансовых инструментов. В современных условиях, финансово-кредитные отношения российских организаций, в несколько меньшей мере, чем за рубежом, связаны с функционированием рынков ценных бумаг, но имеется устойчивая тенденция усиления такого взаимодействия. Большая часть финансовых отношений коммерческих организаций на российском рынке производных финансовых инструментов приходится на приобретение и продажу государственных ценных бумаг (Таблица 4.4).

Основные показатели рынка государственных заимствований показывают свою нестабильность. Темп роста объемов погашения купонных выплат (34,28%), в последние годы, существенно отстает от объемов размещения (увеличение в 10,36 раз) и выручки от размещения и дополнительного размещения (рост в 2,5 раза). Это заставляет задуматься об эффективности данного вида финансово-кредитных отношений для организаций – приобретателей этих финансовых инструментов. Ведь обещания государства, срок исполнения которых уходит в далекое будущее, не привлекательны для коммерческих организаций – покупателей государственных ценных бумаг. В этом видится основной фактор, снижающий эффективность данного вида

¹⁴⁰ Ранюк, В.В. Мировой опыт функционирования рынка государственных финансовых инструментов / В.В. Ранюк // Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. – 2010. – № 26. – С. 190.

¹⁴¹ Дзедоева, А.А. О некоторых факторах нестабильности глобальной финансовой системы / А.А. Дзедоева // Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл». – 2009. – № 2 (26). – С. 38.

финансово-кредитных отношений, несмотря не имеющийся рост их количественных параметров.

Таблица 4.4 – Основные показатели рынка государственных ценных бумаг в России¹⁴²

в млрд. руб.

Наименование показателя	Значение показателя по годам				
	2010	2016	2017	2018	2019
Объем эмиссии государственных ценных бумаг	760,0	20,0	1 419,5	20,0	0,0
Объем размещения и дополнительного размещения по номиналу	715,6	121,3	126,3	63,6	659,5
Объем государственных ценных бумаг в обращении	2 054,2	5 611,4	6 719,1	7 250,5	8 894,2
в том числе:					
ГКО	–	–	–	–	–
ОФЗ-ПД	1 338,6	3 039,1	4 271,6	4 867,4	6 464,1
ОФЗ-АД	691,5	670,5	538,8	416,9	345,0
ОФЗ-АД-ПК	24,1	9,6	1,0	–	–
ОФЗ-ПК	–	1 728,7	1 739,2	1 712,8	1 713,9
ОФЗ-ИН	–	163,6	168,5	253,4	371,2
Объем рынка ГКО-ОФЗ по номинальной стоимости	474,8	1 214,6	2 754,5	3 040,2	2 693,7
Объем выручки, полученной в результате размещения и дополнительного размещения	728,5	1 089,6	1 704,9	703,4	1 747,8
Объемы погашения/купонной выплаты по государственным ценным бумагам	244,3	890,4	1 109,9	954,1	1 281,2

Основными характеристиками финансового рынка являются: качество финансовых инструментов, спрос, предложение и цены на финансовые услуги и инструменты. В процессе конкуренции участников финансового рынка наблюдаются коммуникации между инвесторами и эмитентами. Поводом для конкурентной борьбы между эмитентами является недостаточность ресурсов, имеющихся на рынке и отбор выгодного источника финансирования. Соперничество участников рынка продиктована их желанием привлечь менее рискованные и более прибыльные источники финансирования компаний¹⁴³.

¹⁴² Составлено на основании данных официального сайта Росстата: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/aKW33VFk/finans_2020.pdf

¹⁴³ Тупикин, Г.В. Статистические методы и экономические особенности инвестиционного проектирования / Г.В. Тупикин // Микроэкономика. – 2009. – № 3. – С. 44.

Целесообразность использования менее опасных и затратных источников финансирования предопределяет поведение участников этих отношений на финансовых рынках.

Показатели использования заемных источников финансирования на российском финансовом рынке за период с 2005 по 2009 год (Таблица 4.5) существенно растут, что говорит о расширении данного рынка.

Из таблицы 4.5 очевидно, что основной рост инвестиций, начиная с 2017 года, происходит за счет наращивания доли собственных средств компаний. Кредиты банков в структуре источников финансирования в 2019 году по сравнению с 2018 годом уменьшились. Сокращение этих источников произошло за счет необоснованно высокой стоимости долгосрочных кредитов и дестабилизации банковского сектора, безусловно снизивших эффективность данного вида финансовых отношений для организаций-заемщиков, среди которых существенную долю составляют коммерческие организации.

Таблица 4.5 – Инвестиции в основной капитал организаций по источникам финансирования в Российской Федерации¹⁴⁴

	2000	2010	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
млрд. руб.					
Всего	1 053,7	6 625,0	12 262,2	13 640,7	14 752,6
в том числе по источникам:					
Собственные средства	500,6	2 715,0	6 290,7	7 229,5	8 127,7
Привлеченные средства	553,1	3 910,0	5 971,5	6 411,2	6 624,9
из них:					
кредиты банков	30,6	595,8	1 370,1	1 531,1	1 434,4
заемные средства других организаций	75,6	404,7	662,9	582,9	710,6
инвестиции из-за рубежа	-	-	95,8	86,5	68,1
Бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	232,1	1 294,9	2 003,4	2 085,8	2 380,4
в том числе:					
федерального бюджета	62,9	661,9	1 046,3	1 033,4	1 114,7
бюджетов РФ	151,2	542,8	824,5	902,1	1 080,8
средства местных бюджетов	-	-	132,6	150,3	184,9
Средства государственных внебюджетных фондов	50,3	21,0	24,5	27,4	30,1

¹⁴⁴ Составлено на основании данных официального сайта Росстата: https://gks.ru/bgd/regl/b20_13/Main.htm

Продолжение таблицы 4.5

1	2	3	4	5	6
Средства организаций и населения на доленое строительство	-	144,2	400,0	478,6	627,0
Прочие	164,5	1 449,4	1 414,8	1 618,9	1 374,3
в процентах к итогу					
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по источникам:					
Собственные средства	47,5	41,0	51,3	53,0	55,1
Привлеченные средства	52,5	59,0	48,7	47,0	44,9
из них:					
кредиты банков	2,9	9,0	11,2	11,2	9,7
заемные средства других организаций	7,2	6,1	5,4	4,3	4,8
инвестиции из-за рубежа	-	-	0,8	0,6	0,5
Бюджетные средства (средства консолидированного бюджета)	22,0	19,5	16,3	15,3	16,1
в том числе:					
федерального бюджета	6,0	10,0	8,5	7,6	7,6
бюджетов РФ	14,3	8,2	6,7	6,6	7,3
средства местных бюджетов	-	-	1,1	1,1	1,2
Средства государственных внебюджетных фондов	4,8	0,3	0,2	0,2	0,2
Средства организаций и населения на доленое строительство	-	2,2	3,3	3,5	4,3
Прочие	15,6	21,9	11,5	11,9	9,3

Российские ученые заметили интересное для национальной банковской системы противоречие: постоянно укрепляются макроэкономические параметры финансово-банковского сектора, но при наступлении малейших рисков и угроз финансово-банковская система сразу ослабевает. Ж.Б. Голодовой¹⁴⁵ сделан вывод, что несколько кризисов, сотрясающих экономику страны, а именно в 1994 г. – валютный кризис, в 1995 году – кризис неплатежей, в 1998 г. – валютный и фондовый дефолт, в 2004 г. – кризис «доверия», в 2008-2009гг. – мировой глобальный финансово-экономический кризис, затормозили социально-экономическое развитие страны. Добавим к этому, снижение степени доверия собственников и руководителей бизнес-структур к кредитным организациям, а

¹⁴⁵ Голодова, Ж.Г. Регулирование финансово-банковского сектора Российской Федерации: проблемы и направления совершенствования / Ж.Г. Голодова // Финансы и кредит. – 2010. – №41 (425). – С. 13.

также сокращение взаимодействий между экономическими субъектами и финансово-кредитными институтами, что негативно отразилось на их эффективности.

Информация, обобщенная и представленная в таблицах и сделанные нами выводы ранее позволяют, выделить еще один признак, важный для детализации финансовых отношений – это кризисная устойчивость их интенсивности. В соответствии с этим признаком, отношения с финансово-кредитной системой российских коммерческих организаций можно определить как отношения, существенно зависящие от кризисных тенденций в экономике, отражающихся на ее финансовом секторе.

Развивая взгляды выше перечисленных отечественных ученых на кредитную систему и финансово-кредитный рынок, будем полагать, что финансово-кредитные отношения организации могут складываться с различными их участниками: коммерческими банками, небанковскими кредитными организациями, страховыми организациями, фондовыми биржами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, негосударственными пенсионными фондами, лизинговыми компаниями, инвестиционными и паевыми фондами и т.д. Однако не вид организаций, взаимодействие с которыми может быть рассмотрено как финансово-кредитные отношения, а их функциональная полезность (в контексте темы диссертационного исследования для коммерческой организации) должны лежать в основе классификации, поскольку банки, например, совмещают функции кредитования, расчетно-кассового обслуживания и др. Важнейшим признаком классификации финансовых отношений должна стать финансовая функция, которую выполняют организации, вступая в тот или иной вид финансово-кредитных отношений.

Представим определяемую нами группировку видов финансово-кредитных отношений, в соответствии с предложенными признаками (Рисунок 4.4).

Все приведенные на рисунке 4.4. признаки классификации финансовых отношений позволяют их характеризовать с различных точек зрения. Полагаем,

что для оценки финансово-кредитных отношений важнейшим является их детализация по выполняемой финансовой функции, поскольку именно её проявление нуждается в оценке с точки зрения определения дальнейшего поддержания того или иного вида отношений. И для каждой из выполняемых в результате финансово-кредитных отношений функций возможна оценка эффективности ее реализации.



Рисунок 4.4 – Классификация видов финансово-кредитных отношений коммерческих организаций

По мнению автора диссертационного исследования, в сложившихся условиях особую важность приобретает диагностика эффективности финансово-кредитных отношений, поскольку именно она представляет собой наиболее значимую характеристику этого вида финансовых отношений.

Под эффективностью финансово-кредитных отношений будем подразумевать соответствие их состояния совокупности экономических интересов организации, поскольку эти отношения, в большинстве своем носят добровольный характер и могут быть прекращены при отсутствии такого соответствия. Исходя из этого, диагностика эффективности финансово-кредитных отношений должна строиться на оценке целесообразности осуществления каждого из их видов, и их совокупного влияния на деловую активность организации. Поэтому, диагностический инструментарий должен быть с одной стороны комплексным, с другой стороны учитывающим специфику экономического содержания и финансовых последствий каждого из видов финансово-кредитных отношений.

В качестве комплексного инструмента оптимизации финансово-кредитных отношений автором диссертационного исследования предлагается алгоритм оптимизации, в основе которого лежит методика многоступенчатой диагностики (Рисунок 4.5). Именно многоступенчатость предлагаемого методического инструментария позволит выявлять, изменять и/или устранять такие виды финансово-кредитных отношений, дальнейшее неизменное продолжение которых экономически нецелесообразно.

На первом этапе реализации предлагаемого алгоритма, необходимо базирясь на функциональном признаке детализации финансово-кредитных отношений (Рисунок 4.5), выделить их основные виды, характерные для конкретной рассматриваемой организации (страховые, инвестиционные, лизинговые, факторинговые, кредитные и т.д.).

На втором этапе для каждого из выделенных видов финансово-кредитных отношений необходимо подобрать такой оценочный индикатор, значение которого могло бы варьировать от 0 до 1 при нормальном развитии отношений. Оптимальное состояние данного вида финансово-кредитных отношений должно приводить его значение к единице (а при особых предпочтениях для организации незначительно превышать единицу).

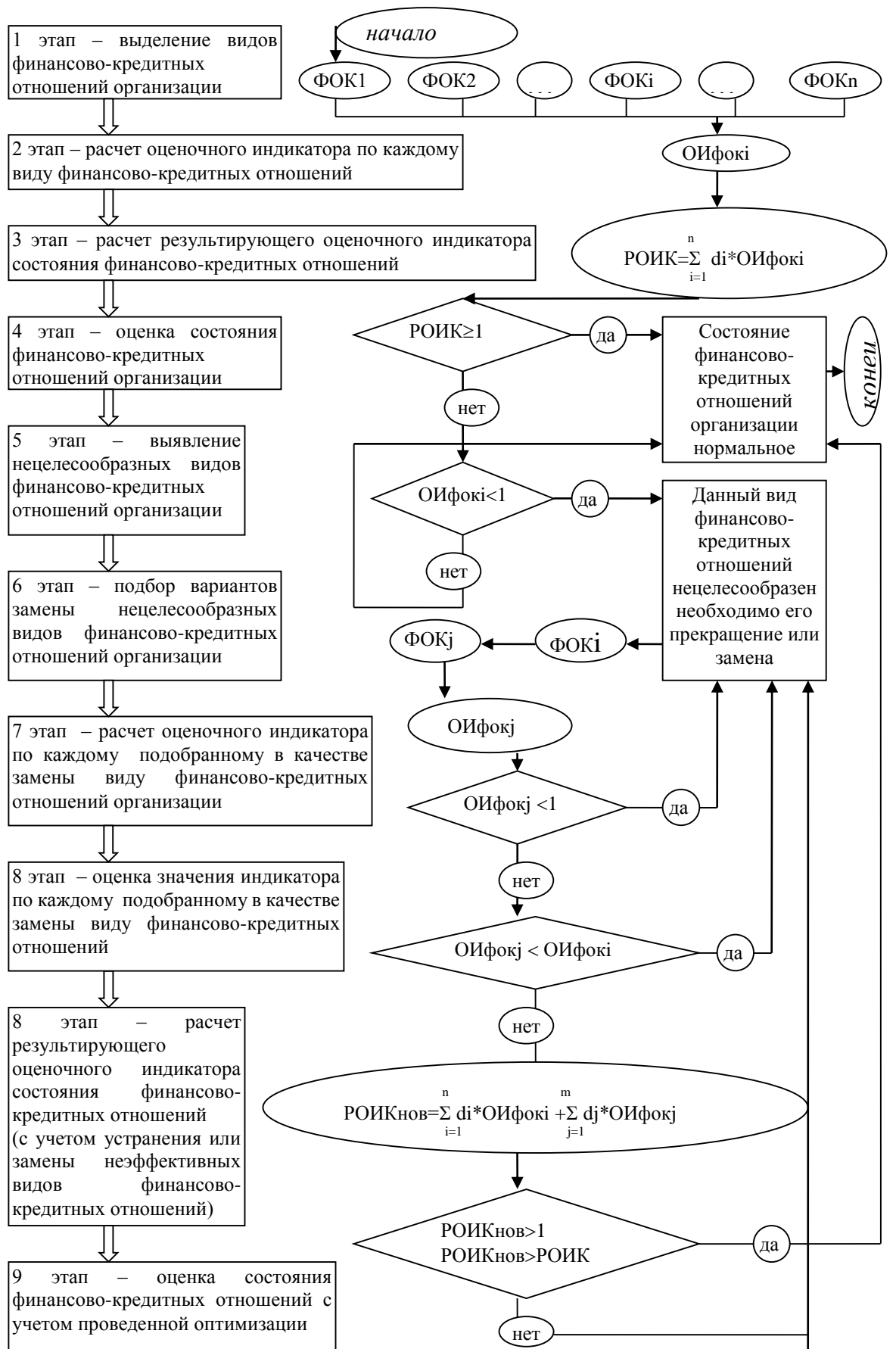


Рисунок 4.5 – Алгоритм оптимизации финансово-кредитных отношений организации на основе методики многоступенчатой диагностики

Например, для страховых отношений в качестве оценочного индикатора целесообразно использовать соотношение суммы страховой премии, уплачиваемой организацией по всем договорам страхования за рассматриваемый календарный год к совокупной оценочной величине годового риска покрываемого этими договорами с учетом вероятности его проявления (формула (4.4)):

$$\text{ОИстрах} = \frac{\text{СПсум}}{\sum_{i=1}^n (\text{ОВР}_i \times P_i)} \quad (4.4)$$

где ОИстрах – оценочный индикатор эффективности страховых отношений организации со страховщиками;

СПсум – сумма всех страховых премий, уплаченных организацией по договорам страхования за этот год;

i от 1 до n – конкретные подвиды страховых отношений, покрытые различными страховыми договорами (возможно как с одной, так и с разными организациями);

ОВР i – оценочная величина риска (возможный ущерб) в руб.;

P_i – вероятность проявления риска в году, на который производится оценка

Применение представленного индикатора объясняется необходимостью оценки целесообразности для коммерческой организации изначального оформления страховых отношений, или их продления. Такое оценивание возможно на основе соотношения суммы расходования финансовых средств в связи с заключением договоров страхования (таких, например как страхование автотранспорта ОСАГО и КАСКО, страхование гражданской ответственности, страхование технологических рисков) и их потенциального прироста при наступлении страховых случаев, предусмотренных заключенными договорами. Такое соотношение считается обоснованным, поскольку подобное выбытие финансовых средств является прочими расходами при заключении договоров добровольного имущественного страхования.

Несколько снизить результативность применения предложенного индикатора оценки эффективности страховых отношений (формула (4.4)), в случае его использования для прогнозирования может то, что страховые

организации не всегда спешат выполнять свои договорные обязательства. Однако, как обычно, в планировании можно лишь ориентируясь на деловую репутацию компании страховщика, очень приближенно спрогнозировать вероятность наступления такого события и внести ее в расчеты, заменив сумму потенциальных страховых выплат ее математическим ожиданием для данного вида договоров страхования по рассматриваемому виду страховщика.

В кредитных отношениях в качестве оценочного индикатора можно использовать соотношение дисконтированных на начало года сумм платежей по кредитам и возврата основной суммы долга и предоставляемых заемных средств (также в дисконтированной оценке), умноженное на минимальную приемлемую их доходность в бизнесе (приемлемую рентабельность капитала) (формула 4.5):

$$\text{ОИкред} = \frac{\text{СПКсум}}{\sum_{i=1}^n (3Ci * R)} \quad (4.5)$$

где ОИкред – оценочный индикатор эффективности кредитных отношений организации со страховщиками;

СПКсум – дисконтированная (на начало года) сумма платежей по кредитам (включая возврат основной суммы долга и причитающиеся процентные платежи);

R - минимальная приемлемая доходность в бизнесе;

i от 1 до n – конкретные подвиды кредитных договоров, отличающиеся суммой процентов и сроков погашения.

Подобные оценочные индикаторы (4.3.) и (4.4), необходимо сформировать по каждому из имеющихся в организации функционально-однородных видов финансово-кредитных отношений: лизинговых, депозитных и т.д.

На третьем этапе необходимо определить долю каждого показателя из сформированных индикаторов оценки финансово-кредитных отношений в результирующем индикаторе и произвести его расчет. Определяя доленое участие сформированного индикатора в совокупном значении целесообразно исходить из доли данного вида кредитных отношений в составе источников финансирования, используя при этом следующее соотношение (формула (4.6)):

$$\text{РОИК} = \sum_{i=1}^n d_i \times \text{ОИфок}_i \quad (4.6)$$

где РОИК – результирующий оценочный индикатор эффективности финансово-кредитных отношений;

d_i – долевое участие каждого i -ого индикатора в общем показателе, определяемое на основе доли кредиторской задолженности, обусловленное данным видом кредитных отношений в общей сумме финансовой задолженности перед рыночными кредиторами (не налоговыми, не «зарплатными» и не покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками);

ОИфок_i – оценочный индикатор эффективности финансово-кредитных отношений i -ого вида.

i от 1 до n – конкретные виды финансово-кредитных отношений (с банками, инвестиционными институтами, страховыми организациями и т.д.).

Четвертый этап заключается в оценке состояния финансово-кредитных отношений коммерческой организации на основе соотношения полученного значения РОИК с единицей. Если $\text{РОИК} \geq 1$, то состояние финансово-кредитных отношений организации нормальное. Если $\text{РОИК} < 1$, то какой-то из финансово-кредитных отношений нецелесообразен и необходимо его прекращение (или замена на вид, соответствующий критерию целесообразности).

На пятом этапе должны быть выявлены все нецелесообразные виды финансовых отношений организации, то есть такие по которым выполняется критерий (формула (4.7)):

$$\text{ОИфок}_i < 1 \quad (4.7)$$

Шестой этап должен содержать подбор вариантов замены нецелесообразных видов финансово-кредитных отношений организации. На этом этапе предстоит произвести своеобразное маркетинговое исследование по поиску таких финансовых партнеров, которые не в ущерб надежности, предложат такие условия (страховых, лизинговых, кредитных, депозитных и т.д.) договоров, которые позволят финансовым отношениям данного вида соответствовать предъявляемым требованиям к их целесообразности. Возможно

также проведение переговоров с партнерами по действующим видам финансово-кредитных отношений по изменению их условий. Возможны и более кардинальные решения, связанные с изменением структуры источников финансирования. В этом случае, необходимо руководствоваться известной теорией «цены и структуры» капитала.

На седьмом этапе необходимо по каждому, подобранному в качестве варианта замены виду финансово-кредитных отношений произвести расчет оценочного индикатора (ОИфок_j) и проверить соответствие его значений тактическим установкам финансового менеджмента организации. Напомним, что если значение ОИфок_j < 1, то предложенный вид финансово-кредитных отношений также нецелесообразен. Необходимо дальше производить подбор достойных вариантов, что отсылает нас к предыдущей, шестой стадии – его прекращение или замена, что означает возврат к предыдущим стадиям. Если же полученное значение ОИфок_j > 1, это означает возможность перехода к следующему восьмому этапу.

На восьмом этапе необходимо объединить оценки значения индикаторов по всем ранее выявленным приемлемым видам финансово-кредитных отношений и теми критериями, из состава предлагаемых, которые прошли проверку на соответствие на седьмом этапе. Объединенный критерий результативности финансово-кредитных отношений, рассчитанный с учетом их целесообразной замены будет выглядеть следующим образом (формула 4.8)):

$$РОИК_{\text{нов}} = \sum_{i=1}^n d_i \times \text{ОИфок}_i + \sum_{j=1}^m d_j \times \text{ОИфок}_j \quad (4.7)$$

где ОИфок_i – оценочные индикаторы эффективности финансово-кредитных отношений i-ого вида (то есть тех, которые изначально соответствовали предъявляемым требованиям);

ОИфок_j оценочные индикаторы эффективности финансово-кредитных отношений j-ого вида, т.е, которые были заменены на новые;

d_i и d_j – соответственно доли «старых» и «новых» видов источников финансирования в оптимизированной структуре.

Девятый, заключительный этап подразумевает оценку состояния финансово-кредитных отношений с учетом проведенной оптимизации. Если полученное значение ($РОИК_{нов} > 1$) и ($РОИК_{нов} > РОИК$), то задача оптимизации финансово-кредитных отношений успешно выполнена, а их эффективность повышена.

Авторские разработки были изложены в научных статьях: «Тенденции развития финансово-кредитных отношений коммерческих организаций»¹⁴⁶, «Теоретические аспекты формирования системы финансово-кредитных отношений коммерческих организаций»¹⁴⁷.

4.3. Диагностика политики финансовых отношений с контрагентами

Диагностирование стратегии финансовых коммуникаций с контрагентами наиболее исследованный и хорошо освещенный вопрос в монографической и специальной литературе. Это объясняется тем, что это наиболее распространенные финансовые коммуникации, возникающие у организации, на которые интенсивно порой воздействуют руководители. Именно поэтому, здесь можно говорить об изучении и оценке в процессе диагностики не просто состояния финансовых отношений коммерческой организации с ее контрагентами, но именно о диагностике политики, лежащей в основе таких коммуникаций.

Перед тем, как перейти к описанию методических инструментов диагностики политики финансовых отношений коммерческой организации с контрагентами (инструментов диагностики ФОКОС) необходимо в научном

¹⁴⁶ Усенко А.М. Тенденции развития финансово-кредитных отношений коммерческих организаций/А.М. Усенко // Материалы III международной научно-практической конференции «Наука в современном информационном обществе». 10-11 апреля 2014. Том 1. - North Charleston, USA., 2014. – С.231-235.

¹⁴⁷ Усенко А.М. Теоретические аспекты формирования системы финансово-кредитных отношений коммерческих организаций/А.М. Усенко // Экономические проблемы России и региона: ученые записки, Выпуск 24. – Ростов-н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – 324 с. – С. 310-315.

смысле определить три позиции, являющиеся теоретической базой построения методических основ диагностики:

– первая позиция о том, что представляет собой политика ФОКОсК с точки зрения финансового содержания и управленческого смысла;

– вторая позиция о том, каков видовой состав ФОКОсК и какой ключевой признак детализации необходимо вкладывать в основу их диагностики;

– третья позиция о том, каким образом организовать диагностирование политики ФОКОсК, принимая в расчет те задачи, которые должны решаться в ходе реализации этой политики.

Определим первую позицию теоретической базы методических основ диагностики ФОКОсК, раскрывающую содержание политики ФОКОсК, поскольку такая задача учеными финансистами, не ставилась и ее решение, соответственно не приводилось.

В целях диссертационного исследования под политикой финансовых отношений (коммуникаций), возникающих между организацией и контрагентами будем понимать комплекс понятных упорядоченных действий, предпринимаемых менеджментом организации, с целью развития или сохранения данного коммуникационного процесса, ориентированного на достижение уставных цели и задач функционирования организации.

Важно, что при оценивании результатов политики ФОКОсК, следует исходить из того, что смысл взаимодействия организации и контрагента носит распределительный характер. Поэтому нужно диагностировать, насколько распределение финансовых ресурсов соответствует целевой установке и задачам деятельности экономического субъекта.

Идентифицируем второй подход к теоретической базе методических основ диагностирования ФОКОсК, а именно перейдем к типологии ФОКОсК и ключевым признакам, лежащим в её основе (Рисунок 4.6)

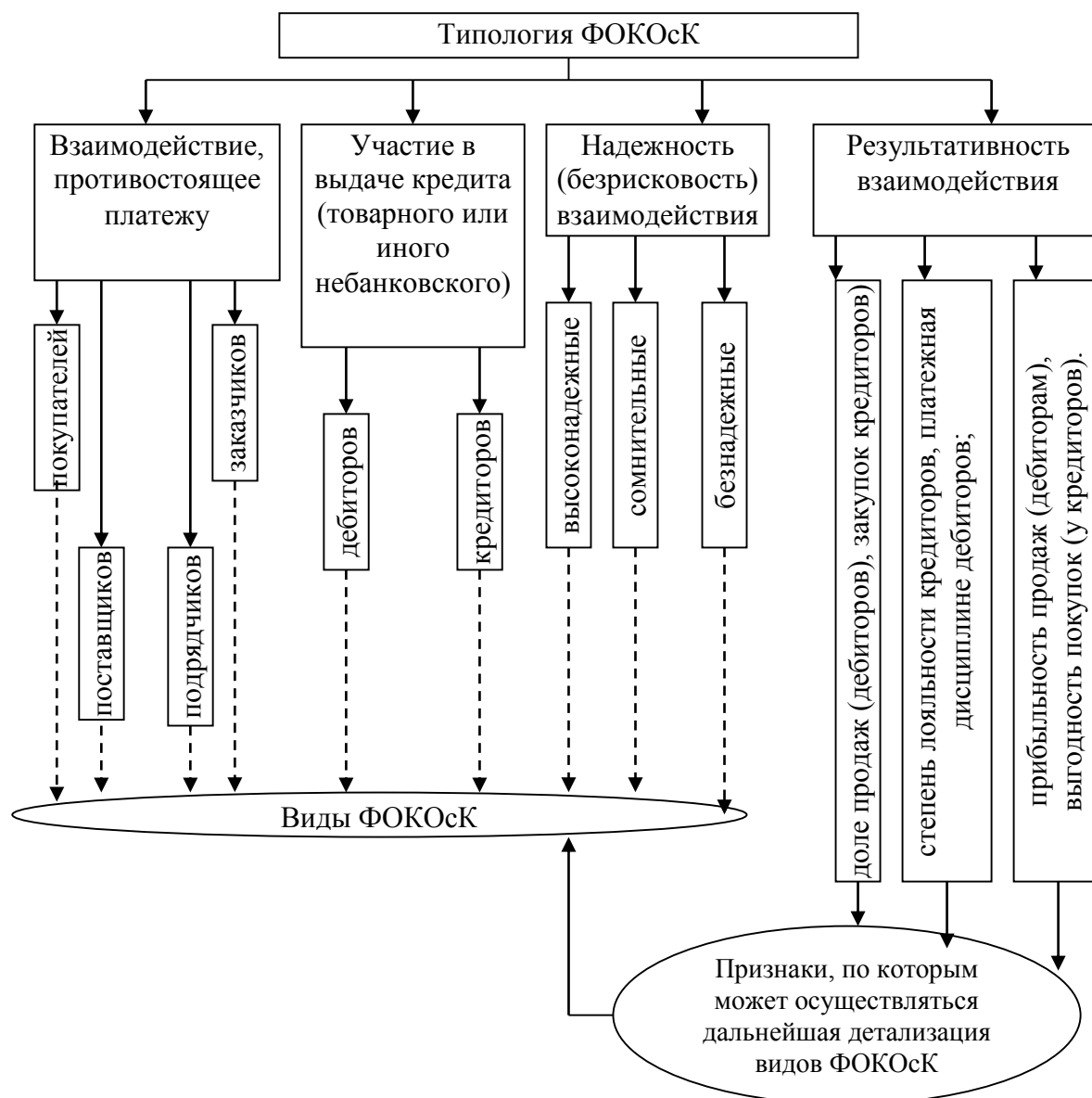


Рисунок 4.6 – Типология (ФКОСК) финансовых отношений коммерческой организации с контрагентами

По взаимодействию, противостоящему платежу, финансовые отношения целесообразно классифицировать на коммуникации с покупателями по поводу продажи им товаров, готовой продукции, с заказчиками по выполненным работам и оказанным услугам, с поставщиками по полученным от них сырью, материалам, с подрядчиками по выполненным работам и оказанным услугам. Следует отметить, что с позиции притоков и оттоков денежных средств и кругооборота финансовых средств, указанный классификационный признак не является важным, так как не показывает воздействие этих коммуникаций на

финансовую конструкцию организации, а поэтому на достижение цели и задач деятельности организации.

По участию в выдаче кредита, а речь, прежде всего, идет о товарном или ином небанковском заимствовании средств, важно выделить финансовые отношения по группам контрагентов: 1) дебиторы, т.е. физические и юридические лица, у которых возникли обязательства перед организацией по оплате приобретенных ими товаров, готовой продукции, работам и услугам; 2) кредиторы, т.е. физические и юридические лица, перед которыми у организации возникли обязательства по оплате их счетов, выставленных по поводу перехода права собственности на товары, работы и услуги. Указанная типология важна для диагностики финансовых отношений организации с контрагентами в целом, но не является важной для оценивания политики взаимодействия с ними, поскольку характеризует только две стороны деятельности экономического субъекта: закупочную и сбытовую.

Классификация финансовых коммуникаций по надежности (безрисковости) достаточно хорошо описана в специальной литературе, посвященной финансовому менеджменту. Речь, прежде всего, идет о возникновении задолженности дебиторов, которая подразделяется на три вида: нормальная, сомнительная и безнадежная.

Указанный подход, но с некоторыми ограничениями, можно использовать в отношении кредиторов, выделив их обязательства в три группы:

- нормальная задолженность;
- задолженность со средним уровнем риска;
- высоко рисковая задолженность.

Следует отметить, что такая типология дебиторской и кредиторской задолженности активно применяется в финансовом менеджменте и финансовом анализе при диагностировании кредитной политики. Поэтому методически объединив эти два подхода, предлагается в зависимости уровня надежности (безрисковости) выделить следующие виды финансовых коммуникаций:

– высоконадежные ФОКОсК – это финансовые коммуникации с контрагентами, при которых выполнение обеими сторонами своих обязательств будет осуществлено в установленный договором срок и в полном объеме (вероятность этого очень высока);

– сомнительные ФОКОсК – это финансовые коммуникации с контрагентами, при которых одна из сторон может нарушить (или уже нарушила) свои обязательства по договору, но ситуация может быть исправлена;

– безнадежные ФОКОсК – это финансовые коммуникации с контрагентами, при которых одна из сторон нарушила свои обязательства по договору и отсутствует реальная возможность исправить данную ситуацию.

В настоящее время отсутствует единая парадигма к типологии контрагентов уровню действенности взаимодействия с ними. Со стороны ученых предприняты определенные попытки выстроить их классификацию по определенным признакам, например:

– процент продаж для дебиторов и процент приобретений для кредиторов;

– уровень лояльного отношения кредиторов, платежеспособность дебиторов;

– доходность продаж для дебиторов, выгода приобретений у кредиторов.

Считаем, что диагностирование политики финансовых коммуникаций с контрагентами должно строиться на последнем из перечисленных подходов, поскольку он больше всего отвечает цели и задачам уставной деятельности экономического субъекта, а также на основании специфических методов финансового менеджмента может сливаться в целостный методический контур с оценением по признаку надежности коммуникаций.

Следующий вопрос, который требует теоретического обоснования это как нужно организовать диагностирование политики ФОКОсК, принимая в расчет те задачи, которые должны решаться в ходе реализации этой политики. При этом важно уяснить, что действия менеджмента компании по развитию и сохранению распределительного взаимодействия будут зависеть от тех, задач, которые задекларированы в политике. В свою очередь задачи, будут определяться исходя

из специфических особенностей финансовых отношений тех или иных видов, которые были рассмотрены выше.

Диагностику ФОКОсК предлагается осуществлять по определенному алгоритму действий, включающему в себя три этапа (Рисунок 4.7).

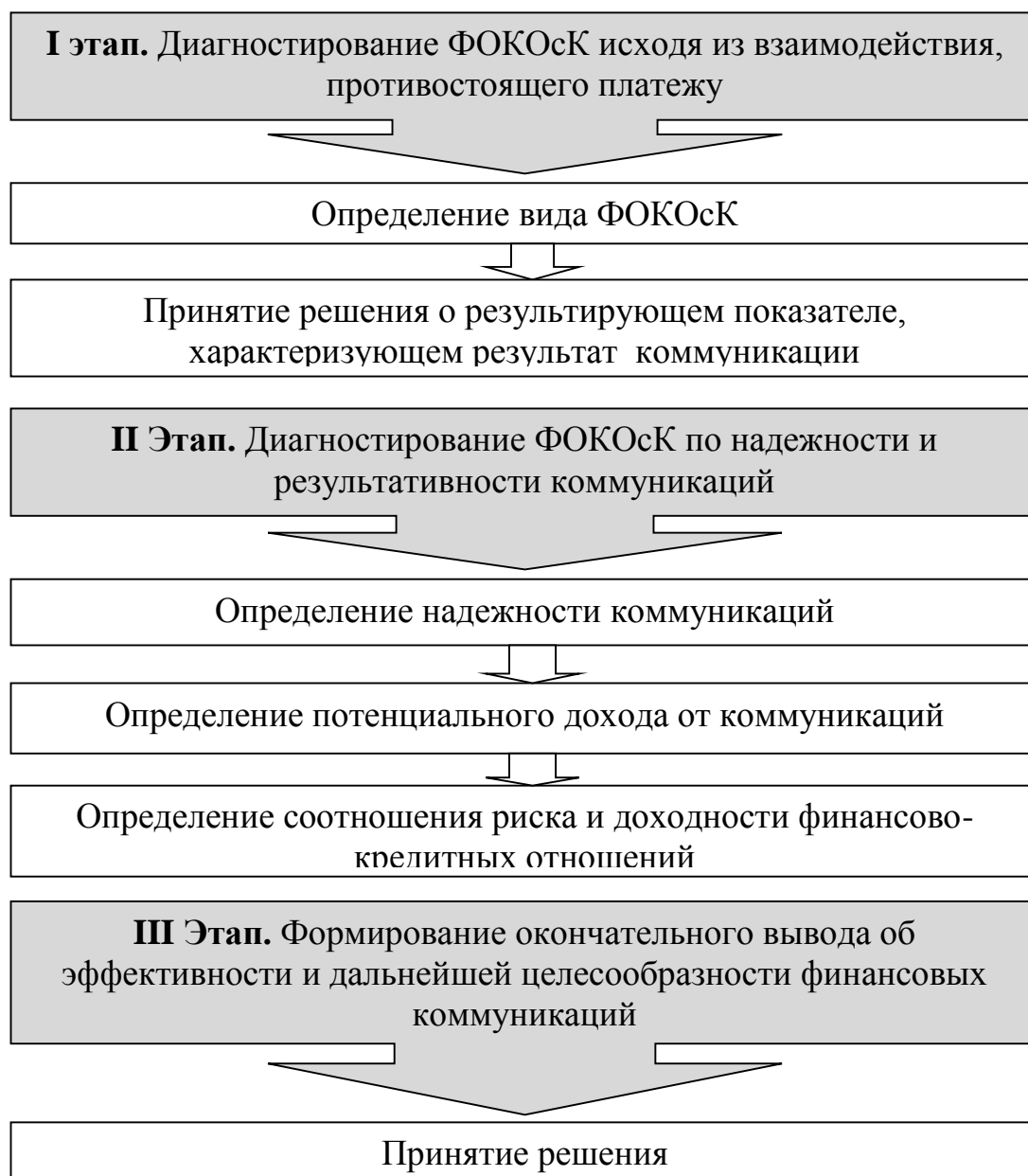


Рисунок 4.7 – Предлагаемый алгоритм действий по диагностике финансовых отношений коммерческих организаций с контрагентами

На первом этапе важно правильно идентифицировать вид финансовых отношений, а затем выбрать систему показателей, по которым будет произведена оценка этих коммуникаций. Показатели могут иметь как количественное, так и

качественное значение. Например, если производится оценка отношений с поставщиками, то в качестве индикаторов могут выступать цена и качественные характеристики поставляемых сырья, материалов, объектов основных средств, а также своевременность поставок. При оценивании взаимоотношений с покупателями можно принять за основу относительный показатель действенности таких коммуникаций, например, рентабельность продаж.

На втором этапе производится диагностика ФОКОСк по надежности и результативности взаимодействия, а также определяется потенциальный доход от финансовых коммуникаций с контрагентами. На этом этапе важно идентифицировать соотношение риска и доходности финансово-кредитных отношений по рассматриваемому и альтернативному видам.

На заключительном, третьем этапе должен быть сформирован окончательный вывод об эффективности и дальнейшей целесообразности (продолжения/прекращения/развития) финансовых отношений рассматриваемого вида.

Никаких специфических, неизвестных до сих пор в финансовом менеджменте показателей, автором диссертационного исследования не предлагается, поскольку набор существующих показателей достаточно широк. Новаторство автора, в данном случае состоит в двух позициях. Во-первых, в научном обосновании процедуры диагностики, а именно определения ее содержания и видового состава рассматриваемых отношений, которые определяют перечень подходящих показателей. Во-вторых, в формализации процедуры диагностирования политики финансовых коммуникаций с контрагентами на основе вышеприведенной последовательности этапов.

Проведенное диссертационное исследование позволило сформулировать следующие выводы, которые нашли отражение в авторской публикации¹⁴⁸:

Диагностика финансовых взаимоотношений экономических субъектов с внешней средой в современных условиях хозяйствования должна включать

¹⁴⁸ Усенко А.М. Теоретико - методологические основы диагностики финансовых отношений коммерческих организаций с контрагентами/А.М. Усенко //Финансовые исследования. – 2013. - №1 (38).- С.55-59.

следующие направления: диагностику состояния налоговых отношений с государством, диагностику эффективности финансово-кредитных отношений и диагностику политики финансовых отношений с контрагентами. По мере глобализации финансовых рынков и развития международных финансовых институтов этот перечень может дополниться новыми направлениями диагностики, соответствующими реализации целей вновь возникающих финансовых отношений.

Наиболее изученными среди названных видов финансовых отношений являются финансовые отношения с контрагентами, поэтому для их диагностики автор предлагает осуществлять методически обоснованный выбор из имеющихся показателей.

Несколько хуже в современном финансовом менеджменте дело обстоит с оценкой состояния налоговых отношений с государством. Слабая изученность определяется их подвижностью, а необходимость оценки – неизбежностью. Поэтому автор предлагает обратить внимание на современные разработки в этом направлении, проводимые профессиональными сообществами, такими как Палата налоговых консультантов. Автор также развивает систему количественных показателей, обобщая их для использования в качественной характеристике состояния налоговых отношений, с учетом их динамичности.

Наименее изученным, в диагностическом плане, видом финансовых отношений являются кредитные отношения, для которых автором диссертационного исследования предложен ряд количественных показателей, обобщенных в методику многоступенчатой диагностики, положенную в основу алгоритма оптимизации данного вида финансово-кредитных отношений.

5. ПРИМЕНЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

5.1. Внедрение диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации

Финансовые ресурсы являются вторым элементом объекта финансового менеджмента, которые выражаются в терминах финансов и представлены в активе баланса. Многообразие финансовых ресурсов организаций классифицируют по различным признакам: долгосрочные материальные, нематериальные и финансовые активы, производственные запасы, дебиторская задолженность и денежные средства и их эквиваленты. Главным образом, основной смысл финансовых ресурсов заключается в целесообразности вложения денежных средств в те или иные активы и их соотношений.

В случае отсутствия систематической и полной информации об имеющихся финансовых ресурсах и обязательствах организация может потерять до 20% своих активов. Множество хозяйствующих субъектов с различными формами собственности имеют проблемы с применением финансовых ресурсов и в т.ч. управлением ими: низкий уровень обеспеченности собственными оборотными средствами, недостаточный уровень платежеспособности и деловой активности.

Только финансы характеризуются таким материальным носителем, как финансовые ресурсы, а финансовые отношения всегда связаны с формированием денежных доходов и накоплений принимающих форму финансовых ресурсов.

Финансовые отношения (потоки) – это часть денежных отношений (потоков), связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов государства и предприятий (организаций).¹⁴⁹

¹⁴⁹ Бондарь, Т.Е. Теоретическая неопределенность как фактор, сдерживающий социально-экономическое развитие общества / Т.Е. Бондарь // Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования : материалы международной научно-практической конференции (Новополоцк, 23–24 окт. 2014

Виды финансовых отношений (потоков) организации представлены на рисунке 5.1.

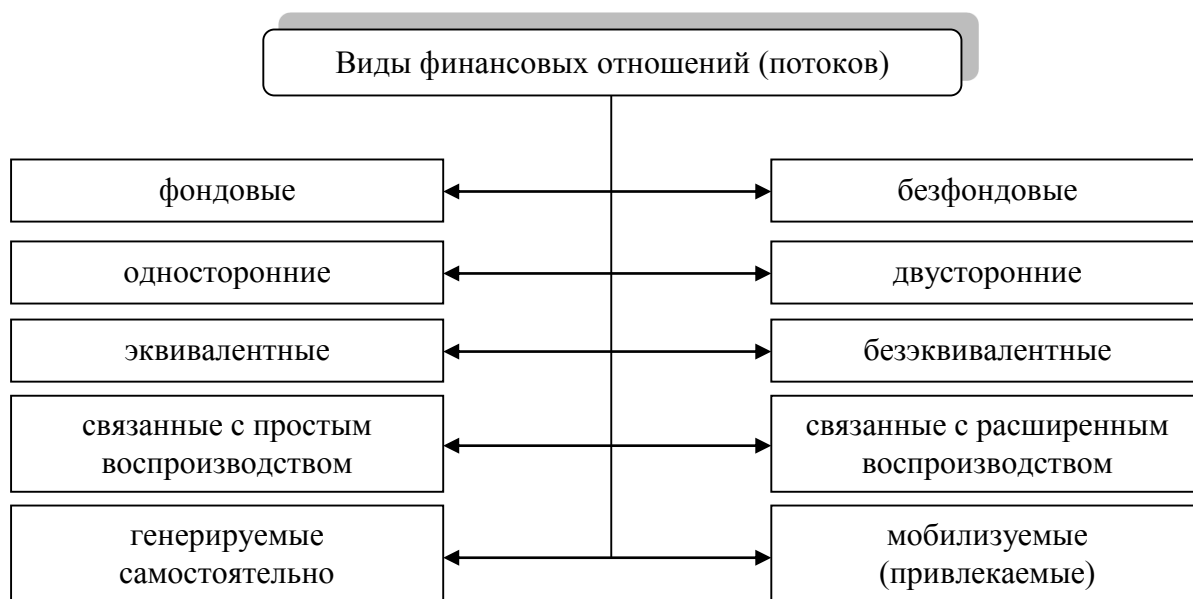


Рисунок 5.1 – Виды финансовых отношений (потоков) организации

Финансовые отношения, возникающие в процессе образования и использования финансовых ресурсов коммерческой организации, формируются в процессе кругооборота его средств, что, в свою очередь, формирует денежные потоки по различным видам его деятельности (Рисунок 5.2).

Управление финансовыми ресурсами предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением эффективности процессов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.¹⁵⁰ Процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации представлен на рисунке 5.3.

г.) / под ред. И. В. Зеньковой; Министерство образования Р. Беларусь, Полоцкий государственный университет. - Новополоцк : ПГУ, 2014. - Ч. 1. - С. 51

¹⁵⁰ Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. — М.: Омега-Л: ООО «Эльга», 2011. — 768 с.

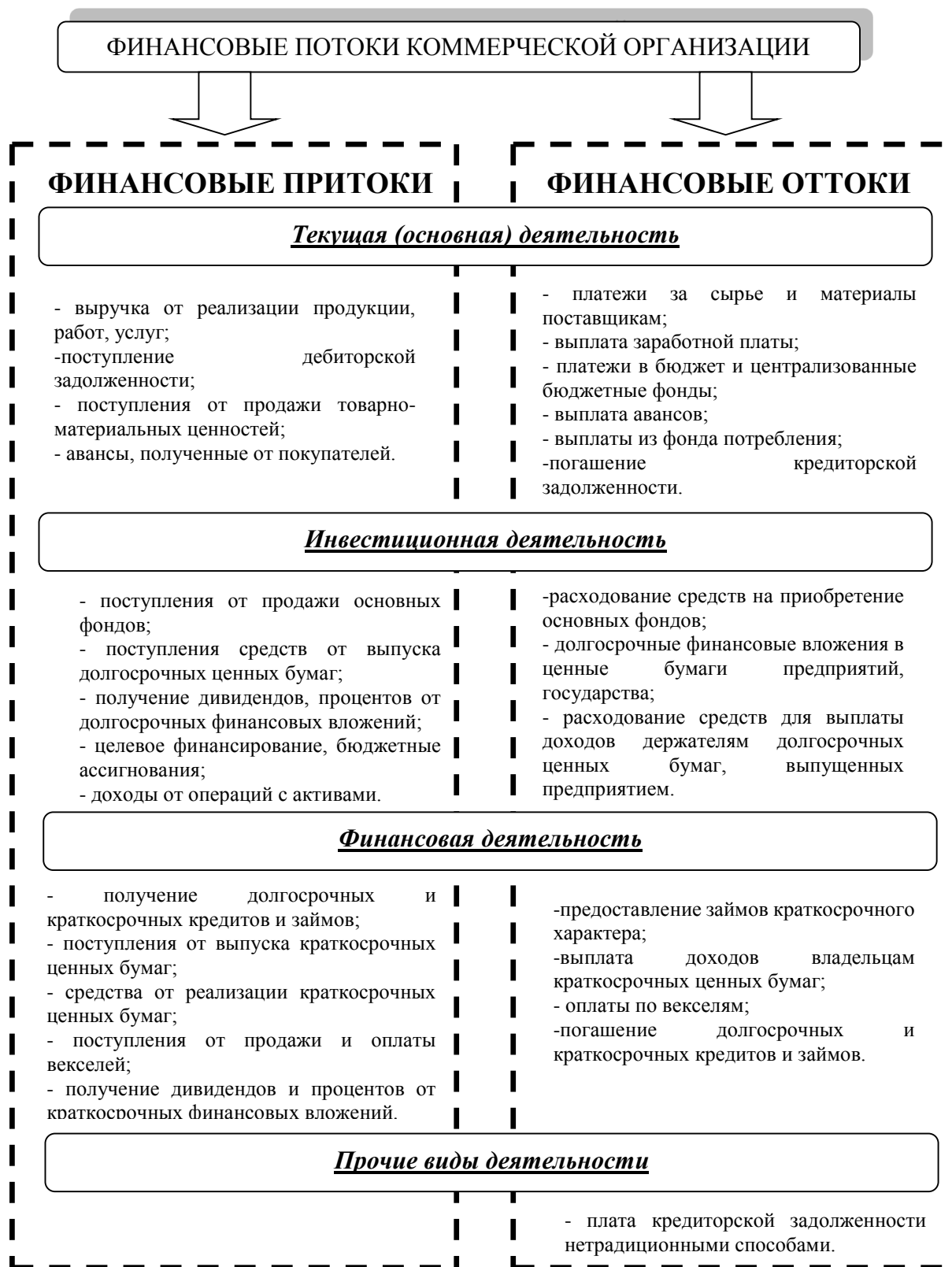


Рисунок 5.2 – Финансовые потоки коммерческой организации по видам деятельности



Рисунок 5.3 – Процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации

Основываясь на теории систем, будем исходить из того, что любая система управления объединяет в себе два основных элемента в виде субъекта управления и объекта управления. Под процессом управления будем понимать целенаправленное, систематическое и непрерывное воздействие субъекта управления на объект управления посредством реализации функций управления. Доктор экономических наук, профессор Ковалев Валерий Викторович взяв за основу предложение известного французского предпринимателя и ученого Анри Файола (Henry Fayol, 1841 — 1925) о целесообразном обособлении пяти общих функций управления: планирование, организацию, распорядительство, координацию, контроль (третью и четвертую функции стали в последствии

объединять в одну — руководство), определил, что каждая из общих функций может олицетворяться с отдельным этапом процесса управления.¹⁵¹

Функционирование любой системы управления финансами осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения. Сюда относятся законы, указы Президента РФ, постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и ведомств, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции, методические указания и др.

Распорядительная функция предполагает реализацию определенного алгоритма плановых действий. Функция координации фактически дополняет распорядительную функцию управления и обеспечивает согласованность действий всех элементов процесса управления. Эта функция, на наш взгляд, и обосновывает необходимость наличия системы диагностики, которая помогает выявить отклонения. А уже в зависимости от степени существенности этого отклонения с учетом возможных изменений внутренних и внешних факторов, влияющих на процесс управления, осуществляется корректировка плановых действий. Как и в любой системе функции системы управления финансовыми ресурсами организации могут быть подвержены обособлению, взаимосвязи и взаимодействию, причем они могут быть представлены разнообразными способами в зависимости от целей, вида деятельности организации, а также в зависимости от управленческих решений руководства организации.

Под диагностикой (в экономике) следует понимать определение состояния объекта, предмета, явления или процесса (управленческого, производственного, технологического и т.д.) посредством реализации комплекса исследовательских процедур, выявление в них слабых и «узких» мест.¹⁵²

Анализируя отдельные финансовые показатели деятельности предприятия, руководство выпускает из виду, что финансовые отношения характеризуются не только отдельными цифровыми значениями, за этим стоят

¹⁵¹ Ковалев В.В. К56 Финансовый менеджмент; теория и практика. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 1024 с. ISBN 978-5-482-01505-6

¹⁵² Понятие диагностики, цели и задачи // Территория менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.manaland.ru/lamas-294-1.html>

конкретные ситуации, требующие определенного действия с целью оптимизации не только текущей деятельности предприятия, но и его инвестиционной перспективной деятельности. Диагностика финансовых отношений призвана выявлять отклонения, скорректировать их и через функцию руководство оказать управляющее воздействие на принятие как текущих, так и перспективных решений.

Нами предлагается внедрить диагностику финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации (Рисунок 5.4).



Рисунок 5.4 – Этапы внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации

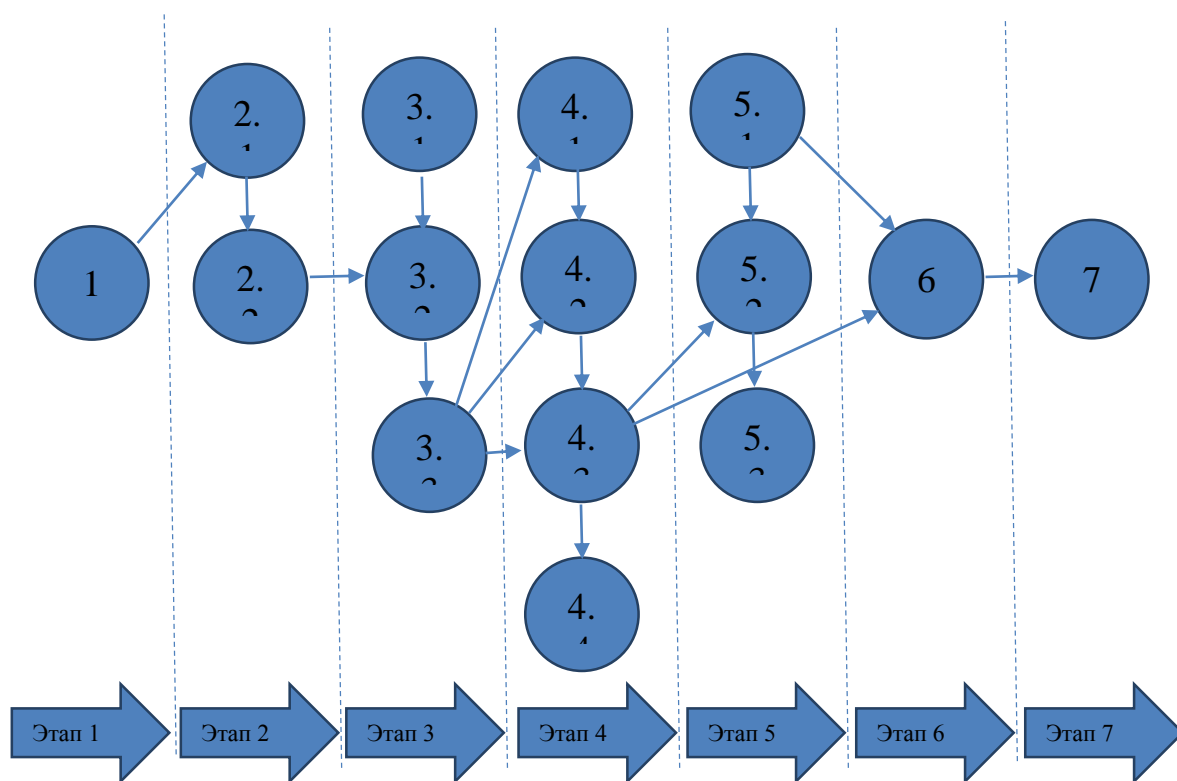
Рассмотрим каждый этап внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации подробнее.

Этап 1. Принятие решения руководителем коммерческой организации. Исходя из имеющейся у руководителя организации информации о финансовых отношениях, перспективах и развития и дальнейшего сотрудничества и взаимодействия с субъектами финансовых отношений принимается решение о внедрении системы диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами организации.

Этап 2. Оценка системы входящих и исходящих информационных потоков. Оценка потоков информации, обеспечивает выполнение целевых задач диагностики финансовых отношений и уточнение особенностей существующей практики планирования. В процессе анализа информационных потоков выявляются все необходимые показатели, их роль в решении задач планирования и управления финансовыми ресурсами, а также необходимость их использования в условиях формирования финансовых отношений.

Этап 3. Формирование сети взаимодействия процесса диагностики финансовых отношений с процессом управления финансовыми ресурсами. Финансовые ресурсы, являющиеся материальной формой финансовых отношений, находятся в тесной взаимосвязи в системе диагностики финансовых отношений с их процессом управления. Предложенный нами сетевой график внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации представлен на рисунке 5.5.

Представленный нами сетевой график внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации будет способствовать производственному, научно-техническому, социальному развитию и совершенствованию организации в целом, а также развитию финансовых отношений.



1 - принятие решения о внедрении диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации

2.1 - результаты оценки входящих и исходящих информационных потоков при использовании диагностики финансовых отношений

2.2 - исключение дублирующих входящих и исходящих информационных потоков

3.1 – готовность руководителя финансового отдела (финансового направления) к работе по диагностике финансовых отношений

3.2 – проект сети взаимодействия процесса диагностики финансовых отношений с процессом управления финансовыми ресурсами

3.3 – утверждение сети взаимодействия процесса диагностики финансовых отношений с процессом управления финансовыми ресурсами

4.1 - «Положение о диагностике финансовых отношений»

4.2 – документирование порядка проведения диагностики финансовых отношений

4.3 – регламент выполнения диагностики финансовых отношений

4.4 – автоматизация процедур диагностики финансовых отношений

5.1 – должностные и рабочие инструкции по проведению диагностики финансовых отношений

5.2 – готовность сотрудников финансового отдела к работе по диагностике финансовых отношений

5.3 – привлечение новых сотрудников

6 – результаты аудита процедуры диагностики финансовых отношений

7 – мероприятия по улучшению диагностики финансовых отношений

Рисунок 5.5 – Сетевой график внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации

Этап 4. Детальное планирование и организация работ. На данном этапе необходимо четко представить методику внедрения системы диагностики финансовых отношений, разработать структуру управления финансовыми

отношениями, а также определить основные параметры, касающиеся организационных моментов в процессе выполнения диагностических работ.

Этап 5. Опытное внедрение и использование процедуры диагностики финансовых отношений. Данный этап предполагает практическую апробацию разработанной системы диагностики финансовых отношений, структуры ее управления и других элементов в едином организационном пространстве с целью оптимизации системы управления финансовыми ресурсами.

Этап 6. Проведение аудита процедуры диагностики финансовых отношений. На данном этапе будет проводиться комплексная проверка правомерности документального сопровождения финансовых отношений, проверка достоверности информации в финансовой отчетности, как основного источника информации о финансовых ресурсах и финансовых отношениях организации, а также анализ и оценка перспектив развития системы диагностики финансовых отношений. Целесообразно проводить как внутренний, так и внешний аудит процедуры диагностики финансовых отношений.

Этап 7. Корректировка процесса диагностики финансовых отношений. Последний этап предполагает внесение корректировок, которые могут возникнуть в процессе уже сформированной и внедренной диагностики финансовых отношений в систему управления финансовыми ресурсами организации, а также в процессе реализации и последующего совершенствования и модернизации самой системы или показателей диагностики, подвергающихся влиянию различных факторов жизнедеятельности коммерческой организации, а также специфики ее производства.

Кроме того, необходимо разработать саму методику диагностики финансовых отношений коммерческой организации, которая позволила бы провести диагностику субъектов и объектов финансовых отношений. Наиболее распространенный вид финансовых отношений коммерческих организаций – это отношения с контрагентами. Во все времена самой частой и острой проблемой в оценке финансовых отношений организаций была оценка дебиторской и

кредиторской задолженности, а также оценка надежности контрагента. В связи с этим, предлагаем внедрить процедуру диагностики финансовых отношений с контрагентами (Рисунок 5.6).

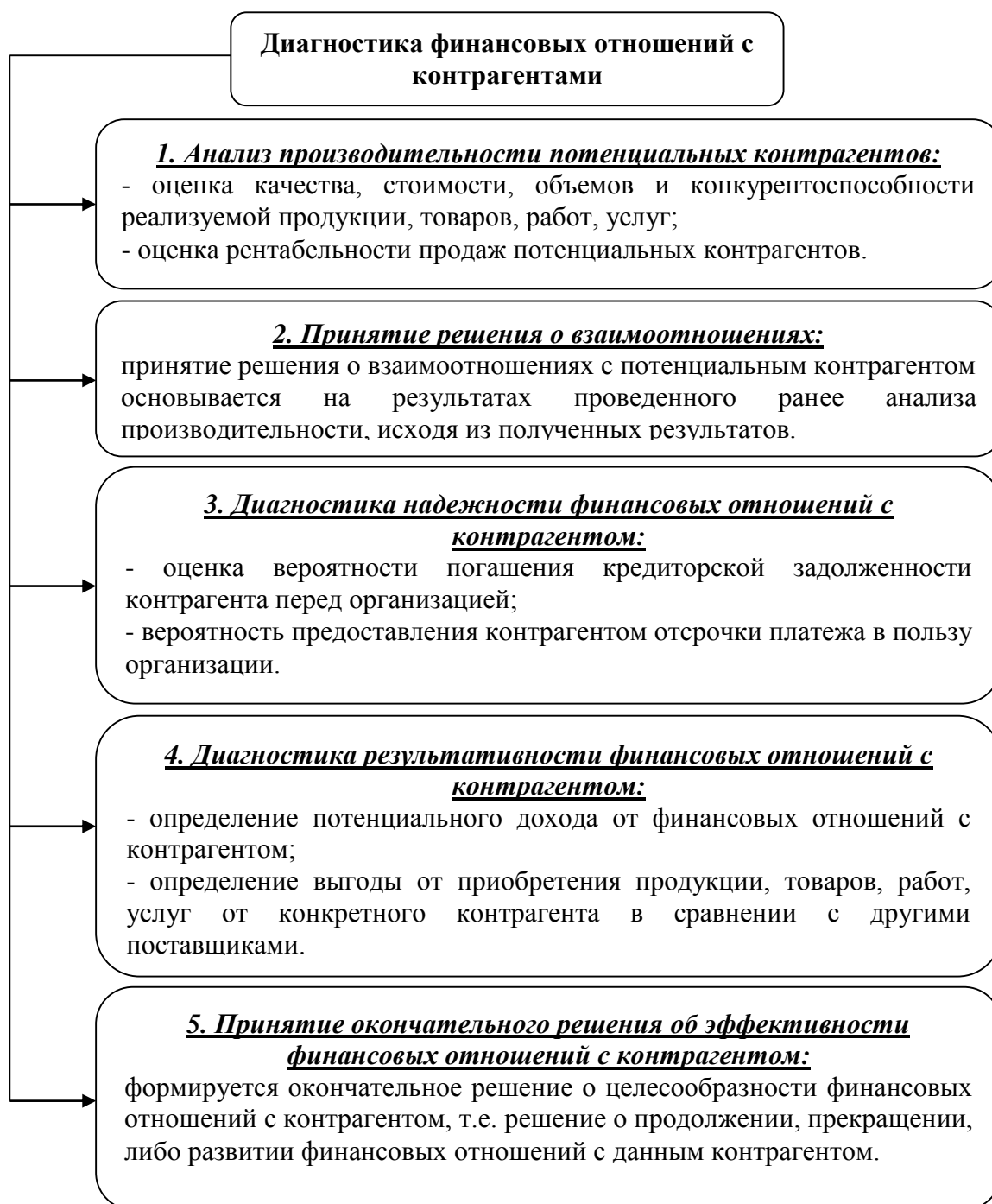


Рисунок 5.6 – Процедура диагностики финансовых отношений с контрагентами коммерческой организации

В результате проведения диагностики финансовых отношений с контрагентами на последнем этапе принимается решение о целесообразности взаимоотношений с контрагентами, которые можно условно разделить на 3 группы:

1) перспективные финансовые отношения - предполагают выполнение обеими сторонами своих обязательств в полном объеме и в нужные сроки;

2) сомнительные финансовые отношения – допускается вероятность нарушения своих обязательств одной из сторон финансовых отношений, но с большой вероятностью это будет исправлено;

3) безнадежные финансовые отношения – ситуация, в которой одна из сторон нарушила свои обязательства, причем отсутствует реальная возможность исправления данной ситуации.

Данная диагностика и группировка финансовых отношений позволит руководству организации правильно распределить свои ресурсы во взаимоотношениях с контрагентами, а также даст возможность спрогнозировать дальнейшее развитие финансовых отношений и сократить финансовые риски. Авторские разработки были изложены в материалах научной статьи «Финансовые ресурсы как объект финансовых отношений коммерческих организаций»¹⁵³.

Таким образом, в ходе предпринимательской деятельности коммерческих организаций возникают определенные финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, оказанием услуг и выполнением работ, формированием собственных финансовых ресурсов и привлечением внешних источников финансирования, их распределением и использованием. Материальной основой финансовых отношений являются финансовые ресурсы организации.

Управление финансовыми ресурсами организации представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих

¹⁵³ Усенко А.М. Финансовые ресурсы как объект финансовых отношений коммерческих организаций/А.М. Усенко//Финансовые исследования. – 2015. - № 2 (47). – С.124-127.

решений, связанных с обеспечением эффективности процессов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Диагностика (в экономике) – это определение состояния объекта, предмета, явления или процесса (управленческого, производственного, технологического и т.д.) посредством реализации комплекса исследовательских процедур, выявление в них слабых и «узких» мест.

В целях эффективного управления финансовыми ресурсами организации необходимо разработать и внедрить диагностику финансовых отношений.

Нами была предложена процедура внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации, а также сетевой график внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами коммерческой организации, как одного из этапов процедуры внедрения диагностики финансовых отношений. Кроме того, нами также была разработана методика диагностики финансовых отношений коммерческой организации, которая способствует проведению диагностики субъектов и объектов финансовых отношений с контрагентами коммерческой организации.

5.2. Инструменты оценки целесообразности использования методов диагностики финансовых отношений коммерческих организаций

Принимая решение по внедрению диагностики финансовых отношений коммерческой организацией определяющим фактором является целесообразность этого варианта для самой организации. Исходя из целесообразности необходимо принимать решения влияющие на эффективность формирования и использования финансовых ресурсов организации.

Основываясь на анализе существующих методик оценки целесообразности, мы пришли к выводу, что матричный подход наиболее точно даст оценку целесообразности использования методов диагностики финансовых

отношений коммерческих организаций, а предложенный нами интегральный индексный показатель должен этому способствовать.

Принятие решения об использовании методов диагностики финансовых отношений коммерческих организаций должно основываться на конкретных количественных критериях, позволяющих выявить эффект от их использования. Количественную оценку целесообразности использования методов диагностики финансовых отношений коммерческих организаций предлагаем описывать показателем «индекс целесообразности использования методов диагностики финансовых отношений». Объединяя в себе стоимостные и качественные показатели, он будет выступать интегральным показателем оценки.

Необходимость использования этого показателя обусловлена тем, что при принятии управленческих решений относительно внешних и внутренних финансовых отношений руководство организации должно иметь представление о возможных осложнениях в этой области. Это будет иметь значение как при разработке инвестиционной политики организации, так и при управлении текущей финансовой деятельностью. Это объясняется тем, что корректирующие мероприятия, являющиеся результатом использования методов диагностики финансовых отношений, могут быть неэффективными в том случае, если предварительно не будет осуществлена оценка целесообразности использования методов диагностики финансовых отношений.

Поэтому достаточно актуальной является проблема количественной и качественной оценки целесообразности использования методов диагностики финансовых отношений. Считаем, что описанная ниже методика в полной мере будет способствовать оценке целесообразности использования методов диагностики финансовых отношений коммерческих организаций.

Принятие управленческого решения по формированию финансовых отношений и выбору контрагента опирается на определяющий фактор, характеризующий степень целесообразности какого-либо варианта и определение которого должно быть во главе принятых управленческих решений.

В виду ограниченного объема научных исследований в области оценки эффективности диагностики финансовых отношений предлагаем использование матричного подхода к оценке целесообразности использования диагностики финансовых отношений организацией. Также нами будет обоснована необходимость использования интегрального индексного показателя данной оценки.

Решение о целесообразности диагностики финансовых отношений должно приниматься на основании конкретных количественных критериях, способных привести сравнение разнообразных альтернатив по выбору финансовых отношений.

Чтобы произвести количественную оценку целесообразности диагностики финансовых отношений предлагаем ввести интегральный показатель «индекс целесообразности диагностики финансовых отношений», включающий стоимостные и качественные показатели целесообразности диагностики финансовых отношений. Комбинации частных нормативных показателей может формироваться конкретной организацией в зависимости от субъектов и объектов финансовых отношений, а также в зависимости от вида деятельности организации. Первоначальный минимальный комплект показателей можно представить следующими обязательными критериями (Рисунок 5.7).

Каждый показатель должен дать оценку текущего состояния анализируемой функций финансовых отношений по отношению к наилучшему уровню его реализации, который может быть достигнут и по отношению к минимально допустимому уровню качества и затрат, утверждаемых организацией-инициатором финансовых отношений. Максимально возможное значение индекса целесообразности диагностики финансовых отношений равно 1, что соответствует оптимальным результатам функционирования финансовых отношений.

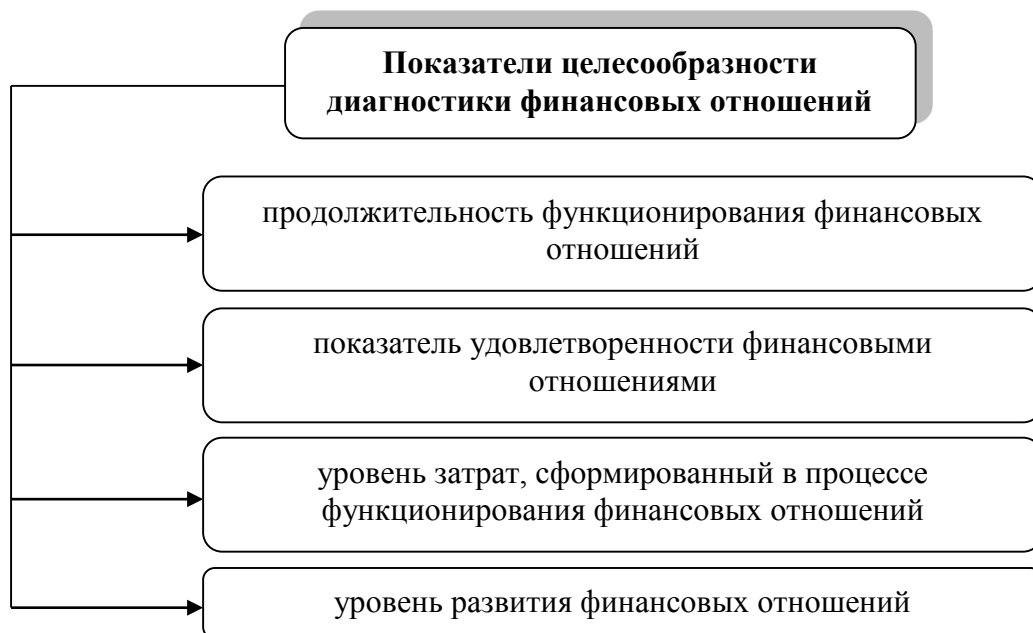


Рисунок 5.7 – Первоначальный минимальный комплект стоимостных и качественных показателей целесообразности диагностики финансовых показателей коммерческой организацией

Так как основная цель выбора субъекта и объекта финансовых отношений, в идеале, должна состоять в повышении эффективности производственно-финансовой деятельности организации, в частности за счет развития финансовой и инвестиционной деятельности, прежде всего необходимо провести оценку влияния финансовых отношений на изменение состояния отдельно взятой системы управления финансовыми ресурсами организации, либо ее подсистем. Таким образом, принимая решение о диагностике финансовых отношений, необходимо провести сравнительный анализ текущего уровня эффективности данной системы при ее базовой конфигурации и прогнозное состояние, достижение которого возможно получить по результатам диагностики финансовых отношений.

В качестве инструмента такого анализа нами предлагается матрица оценки целесообразности диагностики финансовых отношений (Рисунок 5.8).

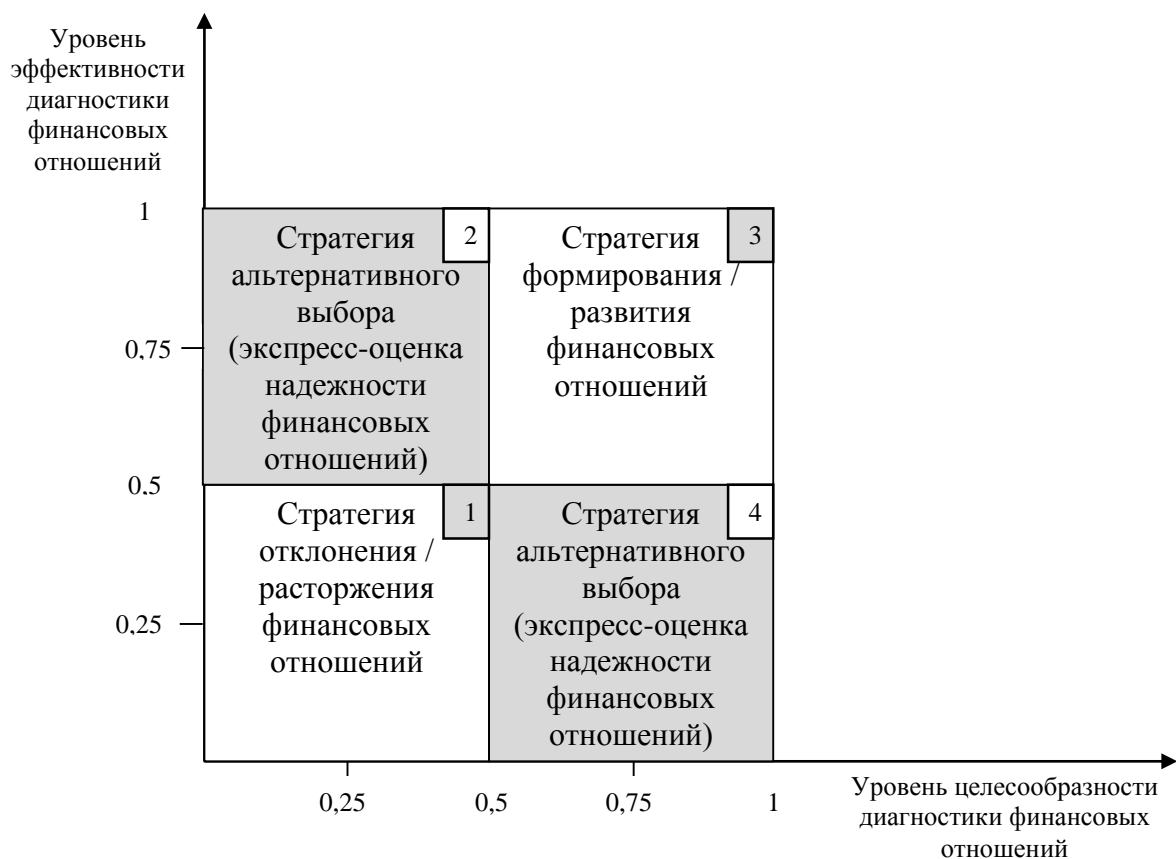


Рисунок 5.8 – Матрица целесообразности диагностики финансовых отношений

Данная матрица строится на оценке двух показателей: уровня эффективности диагностики финансовых отношений и индекса целесообразности диагностики финансовых отношений. Перед началом проведения анализа организацией-инициатором финансовых отношений устанавливаются первоначальные значения показателей текущей конфигурации системы. Матрица оценки целесообразности диагностики финансовых отношений содержит четыре поля.

Первое поле соответствует ситуации, при которой текущий уровень эффективности диагностики финансовых отношений менее 0,5, что свидетельствует о существовании объективных проблем, влияющих на качество и своевременность удовлетворения потребностей организации-инициатора в финансовых отношениях. Значение индекса целесообразности диагностики финансовых отношений, также имеющее значение менее 0,5, означает, что

выполнение отдельных функций финансовых отношений с характеристиками хуже установленных показателей. Такая ситуация говорит о том, что формирование таких финансовых отношений нецелесообразно для дальнейшего развития организатора-инициатора финансовых отношений.

Противоположная ситуация, характеризующая высокий текущий уровень эффективности диагностики финансовых отношений (более 0,5) и значением индекса целесообразности диагностики финансовых отношений более 0,5, соответствует третьему полю. В этом случае формирование и развитие финансовых отношений уже обеспечивает и высокий уровень их качества, и высокий уровень их эффективности в целом. Формирование и развитие таких финансовых отношений будут наиболее целесообразным выбором.

Второе поле характеризует ситуацию, при которой уровень эффективности диагностики финансовых отношений выше среднего уровня, однако качество исполнения отдельных функций данных отношений не достигает уровня, определяемого соответствующими документами. В таком случае необходимо сравнение двух (или нескольких) альтернативных вариантов финансовых отношений. В таком случае для принятия решения можно воспользоваться одним из двух приемов:

- 1) принятие решения по показателю индекса целесообразности диагностики финансовых отношений – приоритет отдается финансовым отношениям, у которых значение данного индекса наибольшее;

- 2) принятие решения по результатам экспресс-оценки надежности финансовых отношений – приоритет отдается финансовым отношениям, у которых большинство показателей имеют благоприятное значение. В экспресс-оценке надежности финансовых отношений предлагаем использовать три показателя (Таблица 5.1).

Таблица 5.1 – Показатели экспресс-оценки надежности финансовых отношений

Наименование показателя	Характеристика показателя	Методика расчета	Примечание
Индекс должной осмотрительности	оценка вероятности недобросовестного выполнения обязательств субъектом финансовых отношений	включает в себя такие параметры, как свежесть последней представленной в органы статистики отчетности компании, наличие массового директора и массового адреса регистрации, учитывает значения некоторых показателей финансовой отчетности компании и их динамику.	чем больше значение показателя, тем больше вероятность недобросовестного выполнения своих обязательств субъектом финансовых отношений
Индекс финансового риска	оценка вероятности неплатежеспособности по обязательствам субъектом финансовых отношений	используются как финансовые коэффициенты, так и нефинансовые признаки ухудшения финансового состояния	высокие значения указывают на наличие признаков неудовлетворительного финансового состояния
Индекс платежной дисциплины	показатель, отражающий своевременность оплаты счетов субъектом финансовых отношений	рассчитывается как среднее значение фактического срока исполнения компанией своих финансовых обязательств по различным контрактам за последние 3 месяца	чем больше значение показателя, тем дольше срок исполнения финансовых обязательств

Преимуществом экспресс-оценки надежности финансовых отношений является возможность расчета всех ее показателей на основании имеющейся информации в открытом доступе.

Четвертое поле соответствует ситуации, при которой уровень целесообразности диагностики финансовых отношений находится на достаточно высоком уровне качества, однако общий уровень эффективности диагностики финансовых отношений остается низким. В этом случае также необходимо сопоставление двух альтернативных вариантов:

1) принятие решения по показателю уровня эффективности диагностики финансовых отношений – приоритет отдается финансовым отношениям, у которых значение данного индекса наибольшее;

2) принятие решения по результатам экспресс-оценки надежности финансовых отношений – аналогично второму полю.

И во втором, и в четвертом поле при принятии управленческого решения о целесообразности формирования финансовых отношений в случае сопоставления альтернативных вариантов можно использовать один из предложенных нами приемов, либо в комбинации.

Далее рассмотрим методику количественной оценки целесообразности диагностики финансовых отношений. Предлагаемая методика состоит из нескольких этапов (Рисунок 5.9).

Методика основана на сравнительной оценке наиболее значимых характеристик выполнения обязательств по финансовым отношениям для двух вариантов:

- принятие решения о формировании/развитии финансовых отношений;
- принятие решения об отклонении/расторжении финансовых отношений.

Для такой оценки формируется комплекс нормативных показателей, позволяющих определить качество и стоимость выполнения обязательств субъектом финансовых отношений.

На первом этапе осуществляется выделение функций по обязательствам исполнения финансовых отношений. На втором – производится формирование набора показателей для оценки качества и стоимости исполнения функций по обязательствам финансовых отношений. Далее для каждого показателя качества выполнения выделенной функции определяются два нормативных значения:

F_n^{min} - минимально приемлемое значение показателя для удовлетворительного выполнения функции;

F_n^{max} - максимальное значение показателя, соответствующее наилучшим стандартам выполнения функции.

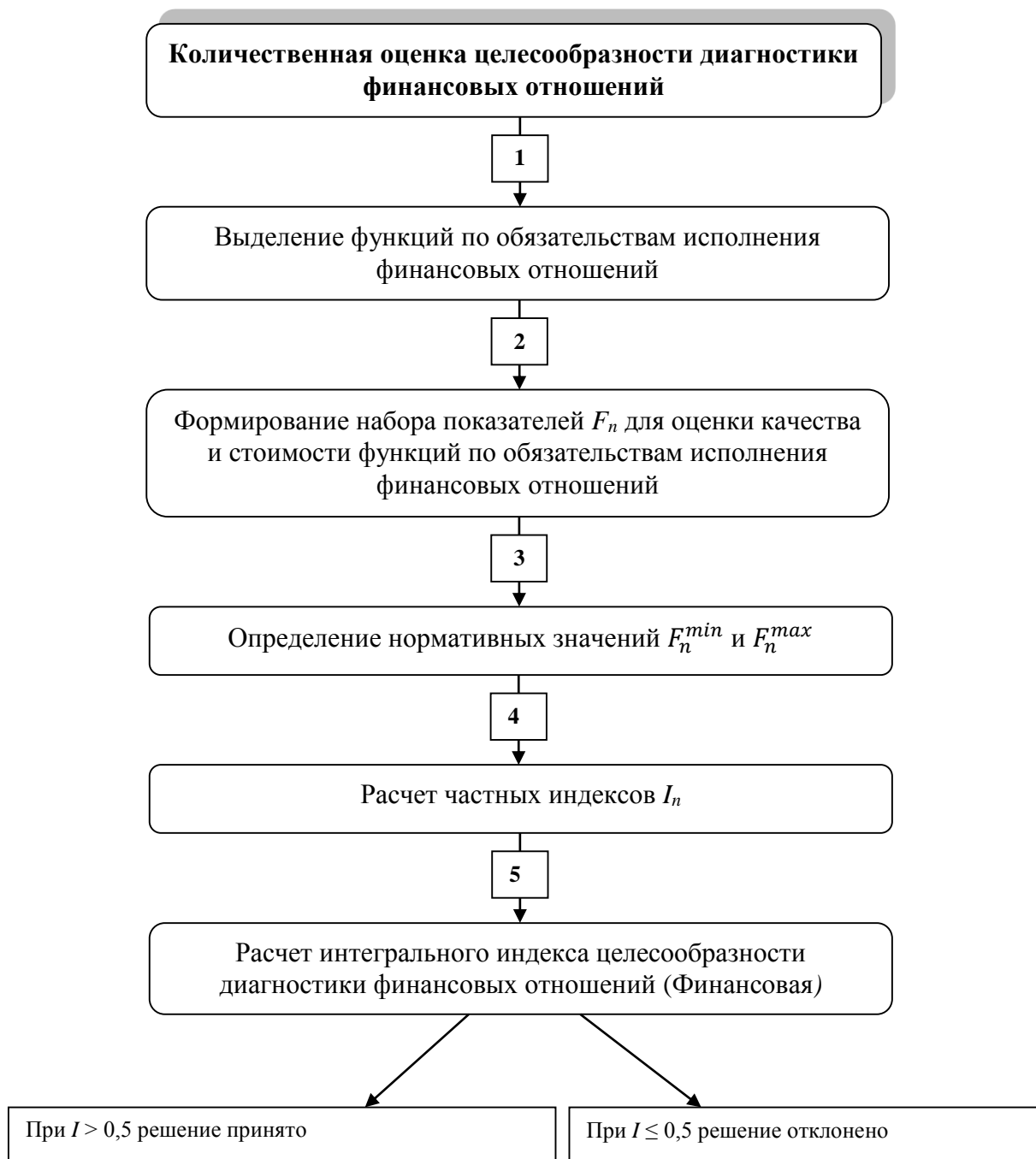


Рисунок 5.9 – Основные этапы проведения оценки целесообразности диагностики финансовых отношений

На четвертом этапе рассчитывается фактический уровень качества выполнения функции путем определения для каждого показателя соответствующего индекса (формула (5.1)):

$$I_n = \frac{F_n^{\text{факт}} - F_n^{\text{min}}}{F_n^{\text{max}} - F_n^{\text{min}}}, \quad (5.1)$$

где I_n – индекс изменения фактического значения показателя F_n по сравнению с нормативным значением;

$F_n^{\text{факт}}$ – фактическое значение n -го показателя качества выполнения функции.

Использование индексных показателей, значения которых заключены в интервале $[0; 1]$ дает возможность сравнивать различные качественные характеристики функции и сформировать интегральный показатель для оценки целесообразности диагностики финансовых отношений.

Интегральный показатель оценки целесообразности диагностики финансовых отношений формируется как среднеарифметическое частных нормативных показателей. Он определяется на пятом этапе методики по зависимости (формула (5.2)):

$$I = \frac{1}{N} \times \sum_{n=1}^N I_n, \quad (5.2)$$

где I – интегральный индекс целесообразности диагностики финансовых отношений;

N – количество частных нормативных показателей качества выполнения функции по обязательствам финансовых отношений.

Далее интегральный индекс целесообразности диагностики финансовых отношений рассчитывается для каждого из двух альтернативных вариантов выполнения функции: принятие решения, отклонение решения. Тот вариант, для которого значения интегрального индекса больше, является для организации наиболее предпочтительным.

Следует отметить, что предлагаемая методика может быть рекомендована для использования различными организациями независимо от формы собственности и сферы деятельности.

Таким образом, принятие решения о внедрении диагностики финансовых отношений должно быть целесообразно и экономически обосновано. Проведенный нами анализ существующих методик оценки целесообразности диагностики финансовых отношений коммерческих организаций показал недостаточную проработку данной проблемы в научных исследованиях и требует

дальнейшего ее изучения. Исходя из этого нами предложен матричный метод целесообразности диагностики финансовых отношений коммерческих организаций. Матричный метод построен на двух предлагаемых нами интегральных показателях: индекс целесообразности диагностики финансовых показателей и уровень эффективности диагностики финансовых отношений. Данные показатели позволят дать количественную и качественную оценку целесообразности диагностики финансовых отношений коммерческих организаций.

Также нами представлен минимальный набор стоимостных и качественных показателей целесообразности диагностики финансовых показателей коммерческой организацией, используемый при определении интегральных показателей матричного метода оценки целесообразности диагностики финансовых отношений.

Кроме того, нами разработан метод экспресс-оценки надежности финансовых отношений, который может быть использован при возникновении матричного поля с альтернативным решением о целесообразности диагностики финансовых отношений, дающий дополнительную оценку целесообразности формирования и развития финансовых отношений. Для экспресс-оценки надежности финансовых отношений необходимо проанализировать три показателя: индекс надежной осмотрительности, индекс финансового риска и индекс платежной дисциплины. Главным достоинством такой оценки является возможность определения всех трех показателей на основании информации о субъекте финансовых отношений, находящейся в открытом доступе.

Также в ходе исследования нами была доказана целесообразность использования индексных показателей в диагностике финансовых отношений коммерческих организаций, которые позволяют сравнить различные качественные характеристики функции и сформировать интегральный показатель для оценки целесообразности диагностики финансовых отношений. Такой показатель представлен как среднеарифметическое частных нормативных показателей коммерческой организации.

Немаловажным преимуществом предлагаемых нами методик оценки целесообразности диагностики финансовых отношений является возможность внедрения и применения на практике организациями различных форм собственности и сфер деятельности.

5.3. Значение диагностики финансовых отношений коммерческих организаций для других сфер и звеньев финансовой системы

Современные рыночные условия способствуют возникновению и развитию разнообразных финансовых отношений. Во всей своей совокупности разнообразие финансовых отношений образует систему совокупности взаимодействующих между собой элементов и взаимосвязанных структурных подразделений.

Каждый элемент финансовой системы является самостоятельной структурой и выполняет свои специфические функции, однако, все они взаимодействуют между собой и с другими системами, что имеет важное практическое значение как для самих систем и ее элементов, так и для экономики в целом. Кроме того, все многообразие финансовых отношений в обществе обладает органической целостностью, способной к развитию.

Все составные части финансовых отношений разделяются на структурные группы и подгруппы, в соответствии с научным критерием их классификации. В первую очередь, финансовая система делится на сферы и звенья.

В результате, финансовая система представляет собой совокупность взаимосвязанных между собой сфер и звеньев финансовых отношений (Рисунок 5.10).

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

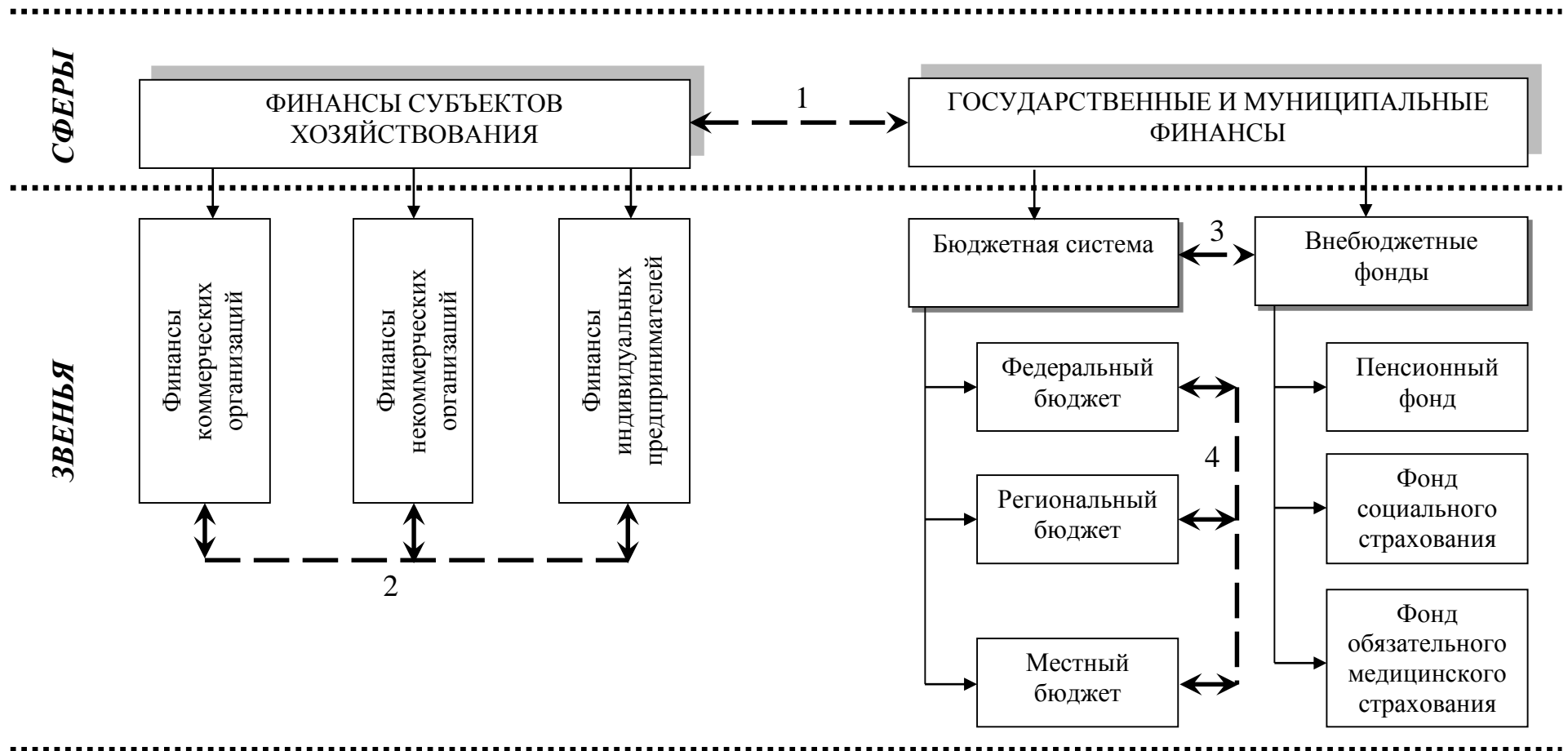


Рисунок 5.10 – Формирование финансовых отношений во взаимосвязи различных сфер и звеньев финансовой системы

Так на рисунке 5.10 взаимосвязь между финансами субъектов хозяйствования и государственными и муниципальными финансами (1) формируется в процессе функционирования финансовых отношений по уплате налогов и страховых платежей в бюджеты и внебюджетные фонды, а также имеют обратную связь в процессе функционирования финансовых отношений по получению бюджетных средств некоторыми организациями для финансирования их деятельности и др.

Взаимосвязь финансов между субъектами хозяйствования (2) возникают при функционировании финансовых отношений по осуществлению финансовых операций (уплата штрафов, иных санкций, внесение паевых взносов, инвестирование средств, участие в распределении прибыли, получение дивидендов и т.п.).

Взаимосвязь финансов внебюджетных фондов с бюджетом (3) возникает при функционировании финансовых отношений по получению ассигнований на некоторые целевые расходы, а также по использованию средств фондов при наличии активного сальдо для покрытия бюджетного дефицита.

Кроме того, межбюджетные финансовые отношения возникают и внутри сферы государственных и муниципальных финансов между уровнями бюджетной системы и видами бюджетов (4). Существует также тесная связь звена бюджетов органов государственной власти и органов местного самоуправления с финансами бюджетных учреждений, поскольку финансовые ресурсы последних формируются в основном за счет средств бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ.

Такая тесная взаимосвязь в области формирования финансовых отношений между субъектами различных сфер и звеньев финансовой системы объясняет возможность применения методики диагностики финансовых отношений, разработанной нами ранее для коммерческих организаций.

В современных рыночных условиях коммерческим организациям постоянно приходится сталкиваться с множеством разнообразия экономических рисков, угрожающих их существованию и управлению финансовыми ресурсами.

В свою очередь, это негативно сказывается на реализации и управлении финансовыми отношениями, т.к. существует вероятность возникновения рисков потери платежеспособности, прибыли, производственных происшествий, потери рынка сбыта, раскрытия коммерческой тайны. Неблагоприятным итогом возникновения таких рисков является банкротство и ликвидация организации, а, следовательно, невозможность формирования и выполнения своих обязательств по финансовым отношениям.

В связи с этим, мы считаем, что необходимо формирование такой системы финансового менеджмента, которая позволила бы создать эффективную систему управления экономическими рисками финансовых отношений, направленную на их снижение. Данная система будет основана на функционировании финансового механизма снижения рисков финансовых отношений, раскрывающая деятельность финансового менеджмента по снижению рисков финансовых отношений экономических субъектов. Более подробно это описано в работе «The content and structure of the financial mechanism in the financial management system».¹⁵⁴

Финансовый механизм – совокупность форм организации финансовых отношений, методов формирования и использования финансовых ресурсов, применяемых обществом в целях создания благоприятных условий для экономического и социального развития общества.¹⁵⁵

Термины «финансовый менеджмент» и «финансовый механизм» довольно распространены как на макро-, так и на микроуровне. Крупные компании уделяют особое значение финансовому менеджменту, ориентированному на выявление, оценку и предотвращение рисков, в связи с чем создаются специальные службы финансового риск-менеджмента.

На наш взгляд, процесс формирования и развития финансовых отношений больше всего подвержен влиянию как внешних, так и внутренних угроз, что в

¹⁵⁴ Usenko A.M. The content and structure of the financial mechanism in the financial management system/A.M.Usenko //Canadian Journal of Science and Education. Volume 2. «Toronto Press». – 2014. - № 2. – С. 129-136.

¹⁵⁵ Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит / сост. – Электроизолитор: ГГХПИ, 2011. – 52 с.

свою очередь, способствует возникновению экономических (финансовых) рисков. В соответствии с этим, считаем необходимым формирования такого понятия как «финансовый механизм снижения рисков финансовых отношений» и «система диагностики рисков финансовых отношений».

Под финансовым механизмом снижения рисков финансовых отношений будем подразумевать ряд форм и методов определения вероятности неполучения ожидаемых результатов от формирования финансовых отношений экономическим субъектом и способов минимизации рисков финансовых отношений.

Система диагностики рисков финансовых отношений – это система обеспечения обнаружения, предотвращения и нейтрализации разнообразных угроз, отвечающая за защиту экономических интересов субъектов финансовых отношений и ликвидацию потенциального ущерба критического уровня.

Другими словами, система диагностики рисков финансовых отношений призвана обеспечивать состояние наиболее эффективного использования финансовых ресурсов с целью предотвращения угроз и стабильного развития финансовых отношений. Диагностика рисков финансовых отношений любого экономического субъекта будет характеризоваться совокупностью качественных и количественных показателей. Главным показателем, характеризующим вероятность возникновения рисков финансовых отношений экономического субъекта, является уровень рискованности финансовых отношений.

Система управления рисками финансовых отношений включает в себя организацию таких условий, которые бы обеспечивали фирме защиту от внешних угроз и максимальное использование имеющихся ресурсов, преимуществ для достижения своих целей в рамках формирования и развития финансовых отношений, а также выполнения своих обязательств субъектами финансовых отношений.

Для экономического субъекта любой сферы деятельности и организационно-правовой формы собственности необходимо разработать четкую систему диагностики финансовых отношений в целях минимизации

потенциально возможных рисков финансовой, операционной и инвестиционной деятельности. Для этого предлагаем к внедрению сформированную нами систему диагностики рисков финансовых отношений, представленную на рисунке 5.11.

Управление рисками финансовых отношений требует принятия сбалансированного решения, которое позволит принять риск-менеджмент финансовых отношений. В процессе риск-менеджмента финансовых отношений необходимо четко определять экономическую целесообразность уменьшения степени риска финансовых отношений и достижения запланированных результатов.

В процессе формирования системы диагностики рисков финансовых отношений необходимо выделить следующие этапы, неразрывно связанные между собой:

- анализ текущей ситуации и оценка потенциальных экономических рисков финансовых отношений;

- разработка инструментов управления экономическими рисками финансовых отношений;

- формирование системы управления рисками финансовых отношений: определение методик управления рисками финансовых отношений, ответственных за их реализацией;

- внедрение и корректировка системы управления рисками финансовых отношений.

СИСТЕМА ДИАГНОСТИКИ РИСКОВ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Механизм обеспечения диагностики рисков финансовых отношений

совокупность средств и методов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений, направленных на обеспечение безрискового экономического развития финансовых отношений экономического субъекта

ПОДСИСТЕМЫ

Инструменты:

- диагностика целесообразности финансовых отношений;
- мониторинг финансовых отношений;
- идентификация угроз формирования и реализации финансовых отношений;
- прогнозирование финансовых отношений;
- риск-менеджмент финансовых отношений.

Показатели:

- индикаторы экономической безопасности финансовых отношений;
- периодичность диагностики целесообразности финансовых отношений;
- нормативные (предельные) значения показателей.

Регулирование:

- маневрирование финансовыми ресурсами;
- пересмотр стратегии развития финансовых отношений;
- рычаги, стимулы, санкции развития финансовых отношений;
- формирование и использование резервов.

Обеспечивающие подсистемы:

- правовая;
- нормативная;
- кадровая;
- информационная;
- аналитическая;
- организационная;
- управленческая.

Рисунок 5.11 – Система диагностики рисков финансовых отношений

Кроме того, немаловажным этапом процесса управления рисками финансовых отношений следует выделить периодичный или постоянный мониторинг эффективности и целесообразности финансовых отношений, результаты которого будут способствовать пересмотру стратегии развития финансовых отношений, а также вносить изменения в процесс управления финансовыми ресурсами организации в зависимости от выявленных проблем.

При формировании системы диагностики рисков финансовых отношений в организации очень важным этапом будет являться организация и проведение анализа ситуации и оценки экономических рисков в методике диагностики целесообразности финансовых отношений. Такая информационная база позволит сформировать эффективный механизм управления рисками финансовых отношений.

Диагностика рисков финансовых отношений должна включать анализ внешней и внутренней среды экономического субъекта. Процесс анализа будет строиться на оценке существующих экономических рисков, их потенциальном воздействии на формирование и развитие финансовых отношений, а также существующих ресурсов и преимуществ экономического субъекта по обеспечению устойчивого развития финансовых отношений.

В оценке экономических рисков финансовых отношений будут использоваться качественные и количественные показатели. Качественные показатели дадут характеристику состояния внешней и внутренней среды субъектов финансовых отношений. Количественные показатели помогут сравнить, оценить во времени, определить вес того или иного показателя. Кроме того, по каждому из выявленных и возможных рисков финансовых отношений может быть разработана своя методика и показатели оценки, что позволит определить существующие проблемы по направлениям и выбрать необходимые инструменты для устранения проблем и управления рисками финансовых отношений.

Однако, руководству экономического субъекта часто требуется общая оценка вероятности возникновения рисков финансовых отношений. Поэтому

можно предложить рассчитывать интегральный показатель (индекс) рискованности финансовых отношений по следующей формуле:

$$I_{\text{риск}} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{Y_{\text{ц}_i}}{Y_{\text{ц}_{\text{норм}}}}\right)}, \quad (5.3)$$

где $I_{\text{риск}}$ – индекс рискованности финансовых отношений ($I_{\text{риск}} \rightarrow 0$);

$Y_{\text{ц}_i}$ - уровень целесообразности финансовых отношений i -го субъекта;

$Y_{\text{ц}_{\text{норм}}}$ - нормативный уровень целесообразности финансовых отношений;

n – количество финансовых отношений.

Чем ближе значение интегрального показателя к нулю, тем меньше вероятность возникновения рисков финансовых отношений.

Таким образом, финансовая система состоит из нескольких сфер или направлений финансовых отношений, своеобразно формирующих и использующих финансы. Так сферы финансовой системы подразделяются на финансы субъектов хозяйствования, государственные и муниципальные финансы. В свою очередь, сферы финансовой системы подразделяются на звенья. Сферы и звенья взаимосвязаны, в совокупности формируют единую финансовую систему. Звенья осуществляют обслуживание процессов распределения на внутривозрастном, внутриотраслевом, межотраслевом или межтерриториальном уровне.

Тесная взаимосвязь в области формирования финансовых отношений между субъектами различных сфер и звеньев финансовой системы объясняет возможность применения методики диагностики финансовых отношений, разработанной нами ранее для коммерческих организаций.

Сущность финансового менеджмента для экономического субъекта заключается в создании производственной системы с наилучшим уровнем использования финансовых ресурсов по предотвращению угроз деятельности и обеспечению условий стабильного, эффективного функционирования и получения прибыли. Данная цель достижима при разработке системы

управления и диагностики рисков финансовых отношений, предполагающей анализ и управление экономическими рисками финансовых отношений.

Экономические риски выступают неотъемлемым элементом финансовых отношений и постоянно сопровождают все направления деятельности экономического субъекта любой формы собственности и организационно-правовой формы. В настоящее время в деятельности экономических субъектов одной из важных задач является постоянный контроль и управление системой рисков финансовых отношений.

Система риск-менеджмента финансовых отношений (система управления рисками финансовых отношений) направлена на достижение необходимого баланса между получением финансовой выгоды и сокращением убытков финансовых отношений и призвана стать составной частью системы финансового менеджмента экономического субъекта.

Внедрение в практику экономических субъектов системы риск-менеджмента финансовых отношений позволяет обеспечить стабильность их развития, повысить обоснованность принятия решений в рискованных ситуациях, улучшить финансовое положение за счет осуществления финансовых отношений во всех видах деятельности в контролируемых условиях.

Для решения данных проблем нами предлагается формирование экономическими субъектами системы диагностики рисков финансовых отношений в рамках совершенствования финансового менеджмента и финансового механизма финансовых отношений, что было подробно изложено в авторской монографии «Методология диагностики финансовых отношений организаций в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов».¹⁵⁶ Данная система включает оценку экономических рисков финансовых отношений внешней и внутренней среды экономического субъекта с использованием качественных и количественных

¹⁵⁶ Методология диагностики финансовых отношений организаций в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов: монография / А.М. Усенко. – Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2021.

показателей. Главный показатель системы диагностики рисков финансовых отношений, позволяющий руководству экономического субъекта оценить вероятность и степень возникновения рисков финансовых отношений, является индекс рискованности финансовых отношений. В основе определения данного показателя лежат уровень целесообразности финансовых отношений и нормативный уровень целесообразности финансовых отношений, регламентированный непосредственно самим экономическим субъектом в зависимости от специфики своей деятельности, конкурентоспособности и других факторов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При рассмотрении системы диагностических парадигм в современной теории финансов нами были исследованы исторические аспекты развития теории финансов и предложена авторская трактовка понятия «финансы» объединяющая в себе эффективное движение денежных средств предприятия с процессом производства товаров и услуг для удовлетворения потребностей различных групп покупателей. Исходя из того, что каждая из исследуемых нами теорий финансов тесно связана с их управлением, то обосновано было продолжить исследование такой области, как финансовый менеджмент.

Предложенная авторская трактовка понятия «финансовый менеджмент» основана на анализе существующих определений данного понятия, и дополняет систему эффективного управления проведением полноценного анализа и оценки возникающих рисков.

Рассмотрены и систематизированы концептуальные основы и модели парадигмы финансового менеджмента. Выявлена взаимосвязь между основными и производными концепциями и моделями исходя из их направления на принятие финансовых решений, регулирование деятельности организации на рынке, характеристику движения и управления капиталом предприятия.

При рассмотрении финансовых отношений как объекта диагностики было определено три уровня таких отношений и был сделан вывод о том, что финансовые отношения как объект диагностики могут рассматриваться на различных уровнях управления, имея свои специфические особенности построения. С позиции заинтересованности в эффективной деятельности предприятия на рынке, нами были рассмотрены виды финансовых отношений предприятия с разными субъектами.

Исходя из того, что диагностика как предмет дискуссий, основанных на принципах науки, имеет несколько видов определений, в зависимости от области научного исследования, была выделена цель проведения диагностики на предприятии, сформулированы задачи и выявлены особенности ее проведения.

Исследование принципов диагностики финансовых отношений предприятия позволило автору выстроить структуру диагностики предприятия, дать ей характеристику и рассмотреть последовательность ее проведения. В структуру диагностики предприятия вошли: диагностика структуры управления, диагностика организационной структуры, диагностика кадров, диагностика производственных процессов, диагностика процесса снабжения, диагностика маркетинга, диагностика управления финансами, диагностика социальных процессов, диагностика экономического положения предприятия на рынке, диагностика стоимости предприятия, диагностика внешней среды предприятия, диагностика стратегии развития предприятия.

Формирование рационального процесса управления, в том числе финансового управления, а также формирования системы финансового менеджмента как таковой, приобретает значительную актуальность в связи с изменениями рыночной экономики, связанными с существенной глобализацией рынка.

Выступая компонентами управления финансами предприятия, финансовые отношения, денежные фонды и денежные потоки являются взаимозависимыми. Это определяется тем, что формирование денежных фондов и организация рациональных денежных потоков напрямую зависят от формирования финансовых отношений предприятия. Реализация процесса финансовых отношений в организации требует выстраивания приоритетов удовлетворения потребностей различных групп заинтересованных лиц в деятельности организации. В современных условиях развития финансовых отношений, их диагностика на предприятии выступает важным звеном эффективного управления и новым эволюционным этапом развития финансового менеджмента.

Проведенный автором во второй главе анализ позволил сформировать этапность реализации процесса диагностики финансовых отношений для каждой группы субъектов, заинтересованных в эффективности функционирования

предприятия, в порядке построения отношений при осуществлении предприятием своей деятельности.

Исследуя концептуальные основы формирования методологии диагностики финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов автором было сформулировано определение диагностики финансовых отношений экономических субъектов. Его сущность заключается в том, что установление эффективности построения финансовых отношений экономических субъектов, выражается в повышении результативности их деятельности посредством увеличения объемов изготовления и продажи продукции и повышения величины полученного положительного финансового результата. При этом проведение детального анализа взаимосвязи и взаимозависимости различных предприятий между собой для установления возможности увеличения эффективности их функционирования на рынке формирует цель диагностики финансовых отношений экономических субъектов. Реализация данной цели, по мнению автора, предполагает решения целого комплекса задач касательно установления вида финансовых отношений между предприятиями, выявления необходимости взаимоотношений между этими субъектами, установления силы реализации взаимных отношений предприятий друг с другом и определения целесообразности продолжения финансовых отношений между предприятиями в текущий период времени и в перспективе.

Автором был сделан вывод о том, что эффективный подбор инструментов и методов управления финансовыми отношениями в соответствии с различными подходами процессным и риск-ориентированным позволят предприятию рационально сформировать финансовые отношения с другими предприятиями на рынке и при возникновении рискованных ситуаций быстро принять меры по их минимизации.

При рассмотрении процесса и процедур идентификации финансовых отношений экономических субъектов в системе финансового менеджмента было обосновано применение процессного подхода к формированию финансовых

отношений между различными организациями. Для этой цели рассматривалась структурированность финансовых отношений между промышленным предприятием и взаимосвязанными организациями. Фокус внимания автора при этом был направлен на идентификацию построения данных процессов. Было сделано предположение о том, что процессы формирования финансовых отношений и их идентификация должны быть выстроены в единую модель таким образом, чтобы она стала понятной на любом уровне управления и могла быть применима в деятельности любого предприятия. Автором была предложена модель процессов предприятия промышленности и ее взаимодействие с другими экономическими субъектами, где можно проследить взаимосвязанные процессы и те, процессы, которые таковыми не являются и относятся к обеспечивающим и обслуживающим. Модель учитывает не только взаимодействие предприятия промышленности с поставщиками и покупателями, но и с другими заинтересованными в деятельности предприятия организациями. Совокупность взаимодействующих организаций с данным предприятием промышленности может меняться в зависимости от специфики деятельности и происходящих изменений на рынке. Нами определены три исходных показателя формирования модели процессов финансовых отношений любого предприятия. К ним относится: эффективное расходование ресурсов без перерасхода, выполнение в полном объеме плановых заданий и гибкость реагирования на изменения в рыночной конъюнктуре.

Таким образом, увеличение производительности труда, повышение эффективности функционирования предприятия на отечественном и международном рынках и, тем самым, повышение объема полученного положительного финансового результата может быть обеспечено тщательной проработкой модели совокупных процессов идентификации финансовых отношений в деятельности промышленного предприятия при выполнении заранее поставленных условий и целей по выполнению соответствующих показателей.

Исходя из того, что внутрифирменные финансовые отношения являются потенциалом улучшения общего финансового состояния предприятия, диагностирование взаимоотношений, возникающих между его структурными подразделениями, будет играть существенную роль в диагностике финансовых отношений экономического субъекта. В результате диагностирования внутрифирменных финансовых отношений выявляют их несоответствие от установленных в области обычного делового оборота, норм с целью их корректировки. В диссертационной работе обозначено, что целесообразно выявление слабых сторон во внутрифирменных коммуникациях в разрезе следующих взаимоотношений: 1) экономический субъект – структурные подразделения; 2) экономический субъект – работники; 3) экономический субъект – владельцы капитала (собственники).

Рассмотренные в работе концептуальные положения определяют правильность диагностирования коммуникаций, связанных с формированием и распределением финансов между структурными подразделениями, и обосновывают необходимость формирования такой модели экономического субъекта, которая бы обеспечивала связь объектов оценки, т.е. подразделений с объектами учетно-отчетной системы. В качестве такой модели может выступать учет по центрам ответственности.

Следует учитывать, что результаты функционирования отдельных структурных подразделений могут оказывать различное влияние на итоговые результаты деятельности предприятия и на его оценку на рынке. Исходя из этого, при их диагностике взаимодействия со структурными подразделениями могут использоваться как количественные, так и качественные показатели, характеризующие различия в их деятельности. На идентификацию подразделений в финансовой структуре экономического субъекта влияет организационно-правовая форма предприятия, форма собственности бизнеса, виды деятельности, географическое сегментирование бизнес-процессов и др.

После того как определен ключевой параметр отбора оптимальной организационной и финансовой структуры, с точки зрения формирования

подразделений как центров сосредоточения потоков финансовых средств и формирования финансовых результатов, важным и актуальным становится вопрос оценки финансовых отношений.

После определения задач и основных направлений диагностирования внутрифирменных финансовых отношений, нами был обозначен методический инструментарий этой процедуры между экономическим субъектом и структурным подразделением, а также между структурными подразделениями. При разработке методических основ во внимание были приняты факторы, оцениваемые как по количеству, так и по качеству.

В диссертационном исследовании предложена совокупность принципов осуществления диагностики финансовых отношений подразделений друг с другом и с менеджментом компании, основанных на экономически обоснованных допущениях, сгруппированных в три блока: общие принципы диагностики эффективности финансовых отношений подразделений, особые принципы диагностирования эффективности финансовых коммуникаций между подразделениями экономического субъекта и особые принципы диагностики финансовых подразделений и менеджмента организации, состоящие в обязанности выявления сведений о подразделениях, позволяющих руководству обоснованно оценивать результаты деятельности, финансовые потребности и перспективы развития.

В ходе исследования было предложено использовать группу показателей для оценки эффективности финансовых отношений подразделений организаций. Эти показатели отражают участие подразделений в основных бизнес-процессах организации и их место в финансовой структуре как центра финансового учета. Автором выделены две группы показателей: показатели распределения ресурсов (ПРР) и показатели использования ресурсов (ПИР). Кроме того, предложено трансформировать относительные и натуральные показатели использования ресурсов (ПИР) в стоимостное выражение, отражающее влияние на финансово-результативные показатели.

В диссертационной работе предложены этапы реализации механизма диагностики эффективности внутрифирменных финансовых отношений подразделений, учитывающие принципы осуществления диагностики финансовых отношений подразделений друг с другом и с менеджментом компании и обеспечивающие формирование показателей для оценки эффективности финансовых отношений подразделений организаций. На первом этапе предлагается начать с определения финансовой структуры организации и типов подразделений как центров финансового учета, а далее оценить и их роли в бизнес-процессах. Второй этап предполагает выбор показателей для построения соотношений показателей распределения ресурсов (ПРР), необходимых для изучения и использования ресурсов (ПИР). На третьем этапе осуществляется группировка в разрезе подразделений информации о фактических значениях ПРР и ПИР. Осуществляется расчет значений коэффициентов участия подразделения в целесообразном использовании ресурсов (Куир), эффективных значений показателей распределения ресурсов (ПРРэффект) и дается оценка соответствия фактического распределения ресурсов (ПРРфакт) и ПРР эффект.

Автором предлагается считать оптимальным, при использовании данного подхода, такое состояние финансовых отношений, при которых по каждому из рассматриваемых подразделений будет достигнуто нулевое значение абсолютного отклонения $ПРР_{факт}$ от $ПРР_{эффект}$, свидетельствующее об эффективном распределении ресурсов между подразделениями организации, в соответствии с их целесообразным использованием.

В диссертационном исследовании автор предлагает разработанный им индикатор, который целесообразно использовать для оценивания финансовых коммуникаций организации с работниками. При этом исходили из парадигмы, что финансовые отношения с работниками будут считаться адекватными тогда, когда соблюдаются следующие условия. С одной стороны, работники получают вознаграждение за свой труд, эквивалентное (то есть не меньшее) его рыночной стоимости. С другой стороны, организация получает от них труд, эквивалентный

по стоимости его оплате (то есть фонд оплаты труда, начисленный по всем основаниям, будет соответствовать доле затрат на оплату труда в себестоимости и выручке, характерной для данного вида деятельности).

В диссертационной работе автор предлагает аналитическое выражение данной парадигмы. И исходя из того, что аналитическое выражение расчета рыночной стоимости трудового вклада работников базируется на подходе, основанном на данных государственной статистики, то внутреннюю стоимость трудового вклада работников предлагается определять на основе выручки от продажи продукции данной организации, среднероссийской рентабельности продаж для отрасли данного вида и среднероссийского удельного веса затрат на оплату труда (с учетом обязательных отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды) в составе себестоимости продукции. Учитывая данный подход автор предлагает выразить внутреннюю стоимость трудового вклада через произведение нормативных себестоимости и доли оплаты труда работников в ее составе. Использование данного аналитического выражения будет способствовать не только оценки эквивалентности финансовых отношений организации-работодателя с работниками, но и может использоваться для анализа целесообразности выбора мероприятий по их улучшению

Используя научно-обоснованный подход, автором были выделены индикаторы характеризующие финансовые отношения экономического субъекта с собственником бизнеса с помощью которых оцениваются коммуникации по формированию и изменению собственного капитала компании, а также выплаты собственникам бизнеса дохода в виде дивидендов. В работе были выделены пять признаков систематизации этих показателей: уровень использования показателя; отношение к используемому капиталу; отношение к влиянию временного лага; охват источников привлечения капитала; используемая информация.

Каждый из них характеризует состояние финансовых коммуникаций экономического субъекта с собственником. Диагностика этих отношений дает представление о том, что некоторые направления в этих отношениях не

оказывают вообще, или оказывают несущественное воздействие на эти отношения. Для их оценки автором введен условный индикативный показатель. При отсутствии влияния индикатору по данному моменту присваивается значение -1 , если влияние несущественно -0 , если оно присутствует и четко определяется $+1$.

В диссертационной работе полученное количественное выражение трех важнейших характеристик финансовых отношений организации с собственником представлено в виде модели «Матрица оценки состояния финансовых отношений организации с собственником», где представлены микроэкономические показатели, характеризующие финансовые отношения организации с собственниками: достаточность; удовлетворение ограничений; позитивное влияние на совокупное богатство собственников.

Автор предлагает рассчитывать уровень результирующего оценочного индикатора состояния финансовых отношений организации с собственником (РОИфос) посредством суммирования индексов, полученных по трем микроэкономическим показателям.

Используя методический инструментарий, описанный выше, для оценки финансовых отношений экономического субъекта с собственником за отчетный период или в динамике за ряд лет, можно выявить результаты воздействия принимаемых управленческих решений на эти процессы.

При исследовании диагностики финансовых отношений коммерческих организаций с внешней средой в работе делается упор на то, что неотъемлемой частью финансовых коммуникаций экономического субъекта с внешним миром выступают налоговые отношения с государством и поэтому любая коммерческая организация заинтересована в разработке и использовании на практике методик, ориентированных на изучение состояния налоговых отношений с государством. Автор говорит о том, что такая совокупность методик может быть названа инструментарием диагностики состояния финансовых отношений коммерческой организации с государством и должна базироваться на объектно-субъектом подходе к его формированию.

Автором раскрыто содержание налоговых отношений коммерческой организации с государством, определена их специфика как объекта диагностики, и обозначено, что при выборе методического инструментария оценивания налоговых отношений между налогоплательщиками и государством, нужно ориентироваться на обеспечение баланса интересов государства и налогоплательщиков, то есть их гармонизацию.

При конструировании методического инструментария автор ориентируется на то, что эти показатели должны определять состояние налоговых отношений с государством, как в условиях неизменности правовой налоговой среды, так и в случае ее трансформации. Система показателей должна включать в себя как количественные, так и качественные индикаторы и быть ориентирована на применяемый налогоплательщиками налоговый режим и изменения в налоговом праве. На наш взгляд качественные показатели должны включать две группы индикаторов: индикаторы: своевременности и полноты уплаты налогов, а также исполнение других обязательств, и индикаторы реализации финансовых интересов коммерческой организации-налогоплательщика.

В условиях динамичности внешней среды хозяйствования, наряду с качественными индикаторами, для оценивания финансовых коммуникаций между организацией и государством нужны количественные показатели.

Для диагностики состояния налоговых отношений коммерческой организации перед государством автором рекомендуется использовать построенные на базе данных бухгалтерской отчетности относительные показатели, имеющие согласованность с налоговым законодательством и сопоставимые с неналоговыми показателями. Таким образом индикатором диагностики финансовых отношений может быть признан показатель соотношения темпов роста выручки, чистой налоговой задолженности и чистой прибыли, представленный аналитическим выражением.

Суть предлагаемой автором методики оценки финансовых коммуникаций с государством заключается в том, что собранные по ее данным количественные

и/или качественные показатели необходимо подвергнуть индикативной оценке. Для этого предлагается алгоритмизированная методика оценки состояния налоговых отношений налогоплательщика с государством.

На первом этапе предполагается определить область оценки. На втором этапе необходимо осуществить выбор от одного до пяти показателей, соответствующих выбранной области. На третьем этапе необходимо воспользоваться индикативным подходом и произвести оценку выбранным качественным показателям. На четвертом этапе необходимо оценить два временных параметра изменений «прошлое/настоящее» и «настоящее/будущее» на основе подхода, позволяющего произвести идентификацию состояния налоговых отношений и определить его тип (от С1 до С8), то есть определить качественные показатели, характеризующие состояние налоговых отношений, с учетом их динамичности. На пятом этапе целесообразно произвести оценивание удовлетворенности пользователя результатом оценки.

В случае удовлетворенности результатом оценки ее можно завершать и переходить к действиям по изменению ситуации к лучшему или удержанию состояния налоговых отношений на достигнутом приемлемом уровне. Если ясности все же нет, необходимо построить количественный индикатор, отражающий соотношение между уровнем результативности финансово-хозяйственной деятельности и уровнем налогообложения, или посредством сравнения их темпов роста или приростов. В работе представлены положительные результаты апробации предложенного автором диссертационного исследования диагностического инструментария состояния налоговых отношений с государством.

По мнению автора, одним из наиболее широко используемых видов внешних финансовых отношений коммерческих организаций являются финансово-кредитные отношения, в связи с чем предлагается разработанный автором инструментарий диагностики их эффективности для коммерческих организаций. В основе предлагаемого инструментария диагностики эффективности финансово-кредитных отношений коммерческих организаций

лежит методика их диагностики в разрезе предложенной автором группировки видов финансово-кредитных отношений по определенным признакам, важным из которых является выполняемая ими финансовая функция. Этот критерий, по нашему мнению, будет являться важнейшим при оценке финансово-кредитных отношений, т.к. предоставит возможность установления дальнейшего развития таких отношений.

Кроме того, в ходе проведенного нами исследования, была выявлена необходимость и важность выполнения диагностики эффективности финансово-кредитных отношений, как особо значимого характеризующего признака данного вида финансовых отношений. В связи с этим, предлагается авторский алгоритм оптимизации финансово-кредитных отношений, включающий девять этапов диагностики эффективности финансово-кредитных отношений, позволяющий провести общую и уточненную оценку целесообразности таких видов отношений. Данная диагностика позволит не только выявить целесообразность или нецелесообразность конкретного вида таких отношений, но и предоставит возможность внесения корректировок по изменению или устранению таких отношений.

Диагностика финансовых отношений с контрагентами наиболее известный и хорошо изученный вопрос, представленный в научной литературе, поскольку данный вид отношений является самым распространенным среди коммерческих организаций. Однако, мы считаем, что изучение процесса оценки и диагностики таких отношений должно учитывать не только состояние финансовых отношений, но и политику таких финансовых отношений.

В соответствии с этим, автор предлагает использование в диагностике финансовых отношений коммерческих организаций с контрагентами (ФОКОсК) разработанный им алгоритм, включающий три этапа: диагностика ФОКОсК исходя из взаимодействия, противостоящего платежу; диагностика ФОКОсК по надежности и результативности коммуникаций; формирование окончательного вывода об эффективности и дальнейшей целесообразности финансовых коммуникаций.

В результате исследования нами вопроса диагностики финансовых отношений коммерческих организаций была выявлена необходимость ее внедрения в процесс управления финансовыми ресурсами организации, с помощью которой руководству будет доступна информация о выявленных отклонениях для принятия оперативных управленческих решений, позволяющая с повышенной точностью провести корректировку в системе управления финансовыми отношениями и финансовыми ресурсами организации.

Процесс внедрения диагностики финансовых отношений в систему управления финансовыми ресурсами организации предлагаем проводить в семь этапов. Также нами предложен подробный сетевой график внедрения диагностики финансовых отношений в процесс управления финансовыми ресурсами организации, способствующий всестороннему развитию и совершенствованию организации.

Проведение диагностики финансовых отношений по представленной нами методике предполагает получение результата оценки финансовых отношений с контрагентами, на основании которого принимается решение руководством проверяющей организации о целесообразности взаимоотношений с проверяемыми организациями-партнерами. Данная методика раскрывает три возможных варианта взаимоотношений: перспективные, сомнительные и безнадежные финансовые отношения, в соответствии с чем руководству будет легче управлять финансовыми ресурсами организации в сфере их распределения и возможности составления прогнозов развития финансовых отношений, что непременно приведет к сокращению финансовых рисков.

Проанализированная нами экономическая литература по оценке финансовых отношений, а также по существующим методикам оценки целесообразности показала ограниченный объем научных исследований в области оценки эффективности диагностики финансовых отношений, в связи с чем, нами было предложено применение матричного подхода к оценке целесообразности использования диагностики финансовых отношений экономическим субъектом. Данная матрица имеет четыре поля развития

финансовых отношений и строится на двух интегральных показателях: индексе целесообразности диагностики финансовых показателей и уровне эффективности диагностики финансовых отношений, обозначенных на осях координат, и пересечении значений которые будут отражены в одном из полей развития финансовых отношений. В соответствии с расположением точки соприкосновения двух показателей, руководством организации принимается решение о дальнейшем развитии событий по финансовым отношениям. В случае появления спорной ситуации, возникающей в матричном поле альтернативного решения о целесообразности диагностики финансовых отношений, нами разработан метод экспресс-оценки надежности финансовых отношений, который включает в себя расчет трех показателей: индекс должной осмотрительности, индекс финансового риска и индекс платежной дисциплины.

Основные достоинства предлагаемых нами методик оценки целесообразности диагностики финансовых отношений заключаются в возможности определения качественной и количественной оценки в интегральном показателе, предоставлении более точных результатов оценки, возможности их применения в экономических субъектах различных организационно-правовых форм и сфер деятельности, а также проведение экспресс-оценки по данным, имеющимся в открытом доступе.

Проведенное нами исследование в области формирования финансовых отношений в различных сферах и звеньях финансовой системы показало их тесную взаимосвязь, на основании которой мы можем смело утверждать о возможности применения предложенной нами ранее методики диагностики финансовых отношений для субъектов всех сфер и звеньев финансовой системы.

Формирование и развитие финансовых отношений невозможно без возникновения экономических рисков, которые могут возникнуть посредством воздействия как внутренней, так и внешней среды субъектов финансовых отношений, и влекущие за собой неблагоприятные последствия не только для реализации финансовых отношений, но и для всей деятельности экономического субъекта. Поэтому с целью минимизации таких рисков предлагаем

формирование системы финансового менеджмента, способной эффективно управлять рисками финансовых отношений, основанной на функционировании финансового механизма снижения рисков финансовых отношений. Для этого мы предлагаем к внедрению систему диагностики рисков финансовых отношений, позволяющую дать оценку качественных и количественных показателей финансовых отношений.

Кроме того, для определения общей оценки вероятности возникновения рисков финансовых отношений, мы предлагаем использовать разработанный нами интегральный показатель оценки – индекс рискованности финансовых отношений, который включает в себя уровень целесообразности финансовых отношений и нормативный уровень целесообразности финансовых отношений, утверждаемый для каждого экономического субъекта самостоятельно.

Таким образом, в диссертационном исследовании разработаны теоретические положения и обозначены концептуальные основы формирования методологии диагностики финансовых отношений предприятий с разными субъектами в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного подхода.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агадуллина, А.А. Основные концепции финансового менеджмента / А.А. Агадуллина // Вектор экономики. – 2018. – № 3 (21). – С. 47.
2. Ахунова, Е.А. Общие и отличительные черты финансовых отношений экономических субъектов / Е.А. Ахунова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 5-1. – С. 51-53.
3. Алексеев, А.С. Влияние регулирования финансовых отношений на развитие цифровых технологий / А.С. Алексеев, С.Н. Рукина // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2021. – № 3-2. – С. 139-145.
4. Ачкасова, С.А. Риск-ориентированный подход в системе финансового мониторинга для противодействия коррупционным рискам / С.А. Ачкасова, Н.И. Притула // Проблемы укрепления законности и правопорядка: наука, практика, тенденции. – 2019. – № 12. – С. 30-36.
5. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет: учебник, 5-е изд., доп. и перераб. М.: Финансы и статистика, 2005.
6. Басова, Н.В. Эволюционное развитие финансовой науки: от ненаучного состояния до состояния современного развития теории финансов / Н.В. Басова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 4. – С. 302-306.
7. Балалова, Е.И. Современные финансовые отношения кредитных кооперативов и коммерческих банков / Е.И. Балалова, С.М. Масич // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2012. – № 1. – С. 101-103.
8. Барашьян, В.Ю. Риск-ориентированный подход к обеспечению финансовой устойчивости российских предприятий / В.Ю. Барашьян, С.В. Верещага // Евразийский союз ученых. – 2015. – № 3-2 (12). – С. 61-64.
9. Бараненко, С.П. Основные методические подходы к диагностике финансового потенциала промышленной корпорации / С.П. Бараненко, В.С. Михель // Научная перспектива. – 2013. – № 5. – С. 6-12.

10. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Киев: Эльга, 2018. – 511 с.
11. Бегматов, А.А. Методологические проблемы финансовой науки и развитие финансовых отношений в современных условиях / А.А. Бегматов // Финансово-экономический вестник. – 2018. – № 2 (14). – С. 19-27.
12. Безгачева, О.Л. Влияние цифровой экономики на развитие финансовых отношений / О.Л. Безгачева // Качество науки – качество жизни. – 2018. – № 11. – С. 5-10.
13. Белостоцкая, В.А. Системный подход к измерению налоговой нагрузки / В.А. Белостоцкая // Финансы. – 2003. – № 3. – С. 36-37.
14. Бенедис, И.С. Риск-ориентированный подход в финансовом менеджменте / И.С. Бенедис // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2018. – № 6 (131). – С. 88-93.
15. Бригхэм, Юджин. Финансовый менеджмент: учебное пособие: пер. с англ. / ЮФ. Бригхэм, М.С. Эрхардт. – 10-е изд. – СПб. : Пи-тер, 2009. – 960 с.
16. Бродский, Б.Е. Инфляция и экономический рост в России: источники, механизмы, модели / Б.Е. Бродский // Экономический журнал ВШЭ. – 1997. – № 2. – С.3-20.
17. Буковецкий, А.И. Введение в финансовую науку / А.И. Буковецкий. – Ленинград: Госуд. финансовое изд-во СССР. Ленингр. област. отд-ние, 1929. – 251 с.
18. Бухвалов, А.В. Теория финансов и финансовый менеджмент: современный подход (предисловие к разделу) / А.А. Бухвалов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2003. – № 1. – С. 142-152.
19. Бобоев, М. Налоговая политика России на современном этапе / М. Бобоев, В. Кашин // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 54 -69.
20. Ботенев, А.В. Финансовая политика и финансовые отношения хозяйствующего субъекта / А.В. Ботенев, Е.В. Татарников, А.В. Трофимов, И.Г. Баранчугова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 25-2. – С. 53-58.

21. Богданович, И.С. Аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности: риск-ориентированный подход / И.С. Богданович, О.А. Соболева // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. – 2018. – № 8. – С. 45-49.
22. Бондарчук, Н.В. Использование финансового менеджмента для гармонизации налогообложения / Н.В. Бондарчук. (монография) М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2004. – 298 с.
23. Бондарь, Т.Е. Теоретическая неопределенность как фактор, сдерживающий социально-экономическое развитие общества / Т.Е. Бондарь // Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования: материалы международной научно-практической конференции (Новополоцк, 23–24 окт. 2014 г.) / под ред. И. В. Зеньковой; Министерство образования Р. Беларусь, Полоцкий государственный университет. - Новополоцк : ПГУ, 2014. - Ч. 1. - С. 51.
24. Болиева, И.А. Процессный подход к управлению организацией / И.А. Болиева, С.Т. Хекилаева // Устойчивое развитие горных территорий. – 2012. – Т. 4. – № 3. – С. 60-65.
25. Борисова, О.В. Трансформация финансовых отношений в условиях цифровой экономики / О.В. Борисова // Финансовый менеджмент. – 2019. – № 2. – С. 82-90.
26. Борхунов, Н.А. Ценовые и финансовые отношения: логика и востребованность исследований / Н.А. Борхунов // АПК: Экономика, управление. – 2010. – № 11. – С. 58-63.
27. Быков, М.В. Классификация типов кредитной системы и характеристика тенденций развития кредитных отношений / М.В. Быков // Финансы и кредит. – 2010. – № 36 (420). – С. 62-69
28. Ватаман, И.В. Финансовые отношения в системе платежно-расчетных отношений / И.В. Ватаман, Е.С. Жукова, И.В. Толмачева // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2017. – Т. 16. – № 3. – С. 37-43.

29. Васильева, А. Экономический анализ налоговой реформы / А. Васильева, Е. Гурвич, В. Субботнин // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 38-60.
30. Васянина, Е.Л. Новые подходы к регулированию финансовых отношений в условиях глобализации и цифровизации экономических процессов / Е.Л. Васянина // Финансовое право. – 2020. – № 4. – С. 3-6.
31. Верстина, Н.Г. Налоговое планирование как инструмент финансовой политики реструктурируемого предприятия / Н.Г. Верстина // Финансы. – 2002. – № 4. – С. 26-29.
32. Выборова, Е.Н. Особенности анализа и диагностики в процессе контроллинга финансовых результатов деятельности организации / Е.Н. Выборова // Аудитор. – 2020. – Т. 6. – № 2. – С. 18-29.
33. Выборова, Е.Н. Методология экспресс-диагностики финансового состояния субъектов хозяйствования / Е.Н. Выборова // Аудитор. – 2003. – № 9 (103). – С. 21-24.
34. Вылкова, Е.С. Расчет налогового бремени в современных российских условиях / Е.С. Вылкова // Налоговый вестник. – 2002. – № 12. – С. 132-135.
35. Грачева, М.Е. Финансово-экономический анализ для целей налогового консультирования / М.Е. Грачева, Н.В. Бондарчук, А.Ф. Ионова, З.М. Карпасова, Н.Н. Селезнева. Учебное пособие М.: Издательский дом «ИнформБюро», 2008. – 354 с.
36. Грищенко, А.В. Финансы и финансовые отношения некоммерческих организаций / А.В. Грищенко // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 2. – С. 55-63.
37. Голодова, Ж.Г. Регулирование финансово-банковского сектора Российской Федерации: проблемы и направления совершенствования / Ж.Г. Голодова // Финансы и кредит. – 2010. – №41 (425). – С. 13-19.
38. Горский, И.К. оценке налоговой политики / И.К. Горский // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 70-82.

39. Государственные и муниципальные финансы. учеб. / под ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАНС. 2004. – 680 с.
40. Гурфова, С.А. Риск-ориентированный подход к контролю в финансово-бюджетной сфере / С.А. Гурфова, А.А. Кясова // Финансовая экономика. – 2018. – № 6. – С. 1694-1696.
41. Даулетбай, Г.Т. Развитие теории финансов / Г.Т. Даулетбай, Б.Т. Даулетбаев // Вестник КГПИ. – 2018. – № 3 (51). – С. 54-57.
42. Джабазян, Е.Л. Проверка работодателей: риск-ориентированный подход и использование чек-листов / Е.Л. Джабазян // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2017. – № 10. – С. 71-78.
43. Дзедоева, А.А. О некоторых факторах нестабильности глобальной финансовой системы / А.А. Дзедоева // Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл». – 2009. – № 2 (26). – С. 38-40
44. Деминг, У.Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами: пер. с англ. / У.Э. Деминг, Т. Гуреш. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 420 с.
45. Деньги, кредит, банки: учеб./ под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС. 2005. – 560с.
46. Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – Москва: Гранд : ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 284 с.
47. Дуброва, М. Тенденции развития теории финансов в условиях глобализации / М. Дуброва, Л. Ларина // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2013. – № 3. – С. 301-306.
48. Жудро, М. Институциональные аспекты формирования эффективных финансовых коммуникаций предприятий-партнеров в бизнесе Беларуси / М. Жудро // Организационно-правовые аспекты инновационного развития АПК. – 2015. – № 12. – С. 19-24.

49. Задорожная, А.С. Факторы, влияющие на формирование финансовых отношений предприятий автомобильного транспорта / А.С. Задорожная // Вестник СевКавГТИ. – 2009. – № 9. – С. 151-153.
50. Зайков, В.П. Финансовый менеджмент в системе экономических наук / В.П. Зайков // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2007. – № 1. – С. 14.
51. Здановская, Н.В. Регулирование внутренних финансовых отношений в крупных многоуровневых компаниях / Н.В. Здановская // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности). – 2019. – № 1 (12). – С. 245-250.
52. Зворыкин, Н.М. Реализация процессного подхода на промышленном предприятии / Н.М. Зворыкина // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 1. – С. 35-40.
53. Журавлева, А.П. К вопросу о цифровизации финансовых отношений / А.П. Журавлева // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2019. – Т. 5. – № 2. – С. 173-176.
54. Ибраева, Л.А. Риск-ориентированный подход к управлению дебиторской задолженностью / Л.А. Ибраева // Уникальные исследования XXI века. – 2015. – № 5 (5). – С. 307-310.
55. Ивлиева, Н.Н. Оценка стоимости интеллектуального капитала предприятия: монография / Н.Н. Ивлиева. – М.: Маркет ДС, 2008. – 144 с.
56. Евстигнеева, О.А. Финансовый менеджмент как наука об управлении финансами организации / О.А. Евстигнеева, А.Н. Кирюшкина // Экономика и социум. – 2014. – № 2-5 (11). – С. 1152-1158.
57. Ефремова, Т.А. Риск-ориентированный подход в контрольно-аналитической деятельности налоговых органов: действующая практика и перспективы развития / Т.А. Ефремова // Налоги и налогообложение. – 2016. – № 5. – С. 409-415.
58. Ендовицкий, Д.А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала: научное издание / Д.А. Ендовицкий, Н.Н. Беленова. – М.: Кнорус, 2011. – 192 с.

59. Кадаева, Ю.Ю. Риск-ориентированный подход к управленческому учету как инструменту внутрифирменного менеджмента / Ю.Ю. Кадаева // Молодой ученый. – 2014. – № 4-2 (63). – С. 35-37.
60. Кадырова, М.А. Финансовый менеджмент – наука управления финансами / М.А. Кадырова // Тенденции развития науки и образования. – 2020. – № 62-9. – С. 29-32.
61. Каковкина, Т.В. Риск-ориентированный подход в практике внутреннего контроля и аудита / Т.В. Каковкина // Все для бухгалтера. – 2014. – № 3. – С. 36-40.
62. Карепина, О.И. Риск-ориентированный подход к управлению финансами в высших учебных заведениях / О.И. Карепина // Символ науки: международный научный журнал. – 2016. – № 1-1 (13). – С. 121-125.
63. Квашнина, Н.А. Риск-ориентированный подход в управлении финансами муниципальных образований / Н.А. Квашнина, А.М. Кабешева, М.А. Комиссарова // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. – 2018. – № 12. – С. 25-27.
64. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова: учеб. Пособие М.: ИНФРА-М., 2007. – 402 с.
65. Кизиллов, А.Н. Декомпозиция планирования аудиторских процедур с позиции риск-ориентированного подхода / А.Н. Кизиллов, О.В. Овчаренко // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 25. – С. 39 - 46.
66. Кириченко, Т.В. Риск-ориентированный подход к формированию системы финансового менеджмента в России / Т.В. Кириченко // Экономические науки. – 2009. – № 55. – С. 269-273.
67. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент как наука и искусство. Эволюция теории финансового менеджмента / Т.В. Кириченко // Российское предпринимательство. – 2009. – № 1-1. – С. 42-45.

68. Кириллова, Н.В. Процессный период – современная методология в управлении / Н.В. Кириллова // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2009. – № 20. – С. 59-65.
69. Климентьева, Н.В. Оценка финансовых отношений организации / Н.В. Климентьева // Молодежный научно-технический вестник. – 2012. – № 4. – С. 21.
70. Ковалев, Д.В. Финансовый менеджмент и финансовый контроллинг: процессный подход / Д.В. Ковалев // Контроллинг. – 2010. – № 35. – С. 36-43.
71. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. - 1024 с.
72. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
73. Ковалев, В.В. Становление неоклассической теории финансов / В.В. Ковалев // Вестник С-Пб ун-та. – 2005. – Сер. 8. – Вып. 1 (№ 8). – С. 3-25.
74. Ковалев, В.В. Финансовая наука в России (XVIII-XIX вв.) / В.В. Ковалев // Финансы и бизнес. – 2011. – № 2. – С. 194-206.
75. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 1024с.
76. Ковалев, В.В. Эволюция категории «финансы» / В.В. Ковалев // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 1 (51). – С. 40-50.
77. Коваль, В.С. Особенности регулирования новейшими конституциями финансовых отношений / В.С. Коваль // Проблемы права: теория и практика. – 2020. – № 50. – С. 98-104.
78. Коваленко, Е.В. Развитие финансовых отношений между предприятиями и государством в России как источник налоговых поступлений / Е.В. Коваленко, Е.А. Белякова // Молодой ученый. – 2019. – № 17 (255). – С. 144-146.
79. Ковеза, Б.Т. О формировании финансовых отношений субъектов предпринимательства и их особенностях в городах-курортах Краснодарского

края / Б.Т. Ковеза // Вестник Университета Российской академии образования. – 2018. – № 5. – С. 102-110.

80. Когденко, В.Г. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 543с.

81. Козенкова, Т.А. Роль внутригрупповых финансовых отношений в системе управления финансами группы / Т.А. Козенкова // Бухучет в строительных организациях. – 2010. – № 10. – С. 51-55.

82. Козенкова, Т.А. Финансовые отношения как объект управления в группе компаний / Т.А. Козенкова // Финансы. – 2007. – № 9. – С. 61-65.

83. Козенкова, Т.А. Финансовые отношения в интегрированных предпринимательских структурах. Понятие, виды, особенности / Т.А. Козенкова // Российский экономический интернет-журнал. – 2014. – № 1. – С. 8.

84. Козенкова, Т.А. Влияние внутригрупповых финансовых отношений на финансовый менеджмент группы / Т.А. Козенкова, Ю.С. Сваталова // Лизинг. – 2009. – № 9. – С. 19-24.

85. Козенкова, Т.А. О построении системы показателей синергетического эффекта финансово-экономической интеграции / Т.А. Козенкова // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 3 (86). – С. 61-68.

86. Козенкова, Т.А. Методологические и нормативно-правовые проблемы функционирования и управления финансами интегрированных предпринимательских структур / Т.А. Козенкова, К.С. Тетерятникова // Финансовая жизнь. – 2010. – № 2. – С. 30-34.

87. Козенкова, Т.А. Внутрикорпоративные финансовые потоки: инструментарий регулирования / Т.А. Козенкова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2008. – № 1. – С. 104-116.

88. Козенкова, Т.А. Взаимодействие «заинтересованных лиц» в финансовом менеджменте интегрированных корпораций / Т.А. Козенкова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2007. – № 1. – С. 131-143.

89. Козенкова, Т.А. Сущность и особенности финансового менеджмента интегрированных предпринимательских структур / Т.А. Козенкова, Л.П. Лысенко // Лизинг. – 2009. – № 10. – С. 6-12.
90. Козенкова, Т.А. Методические подходы к оценке синергетического эффекта финансово-экономической интеграции / Т.А. Козенкова // Стратегия бизнеса. – 2014. – № 1 (3). – С. 51-62.
91. Козлов, Д.А. Налоговая политика: какой путь выбрать? / Д.А. Козлов // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С. 79-82.
92. Козлов, Д.А. Расчет налогов в оперативной деятельности предприятия / Д.А. Козлов // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 1. – С. 28-34.
93. Колласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: [Учеб. пособие для вузов по экон. специальностям] / Бернар Колласс; Пер. с фр. под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, 1997. – 576 с.
94. Коробко, В.И. Теория управления: учебное пособие / В.И. Коробко. – Москва: Юнити, 2015. – 383 с.
95. Косса, Л. Основы финансовой науки / Луиджи Косса, проф. Павийск. ун-та; Пер. О.А.С. – Москва: типо-лит. т-ва И.Н. Кушнерев и К°, 1900. – 185 с.
96. Коптева, Е.П. Подходы к классификации финансовых отношений предприятий в современных условиях / Е.П. Коптева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 8 (82). – С. 42-47.
97. Коптева, Е.П. Современный подход к классификации принципов организации финансовых отношений предприятия / Е.П. Коптева // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 3. – С. 175-178.
98. Кудрин, А.Л. Федеральный бюджет: итоги и задачи / А.Л. Кудрин // Финансы. – 2003. – № 1. – С. 3-8.
99. Курдюмова, Т.Е. Основные виды финансовых отношений / Т.Е. Курдюмова, И.И. Глотова // Экономика и социум. – 2015. – № 6-3 (19). – С. 533-535.

100. Кун, Т. Структура научных революций: Пер. с англ. / Т. Кун; Сост. В.Ю. Кузнецов. – М.: АСТ, 2003. – 605 с.
101. Лаврентьева, Л.В. Эволюция развития финансов и финансовых отношений / Л.В. Лаврентьева, Е.В. Яшкова, А.А. Алаев // Наука Красноярья. – 2021. – Т. 10. – № 2-3. – С. 68-72.
102. Левитский, Д.Н. Риск-ориентированный подход как основа принятия управленческих решений / Д.Н. Левитский, К.А. Пиканов // Наука и техника в газовой промышленности. – 2016. – № 1 (65). – С. 23-28.
103. Лебедева, М.Э. Риск-ориентированный подход к составлению плана внутреннего аудита / М.Э. Лебедева // Актуальные проблемы экономики современной России. – 2014. – № 1. – С. 272-274.
104. Лебедев, В.А. Финансовое право. Т. 1: Вып. 1-3 / Лебедев В.А.. – 2-е изд., перераб. – С.-Пб.: Типо-лит. А.М. Вольфа, 1889. – 962 с.
105. Лукин, А.Г. Функциональный анализ финансовых отношений / А.Г. Лукин // Финансы и кредит. – 2019. – Т. 25. – № 4 (784). – С. 740-754.
106. Лендер / Финансовый анализ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1-fin.ru/?id=281&t=84> (дата обращения: 12.01.2021).
107. Львова, Н.А. Проблемы финансовой оценки и диагностики публичных компаний в условиях формирующегося рынка / Н.А. Львова, Н.Р. Абрамишвили, И.А. Дарушин, Н.С. Воронова // Пермский финансовый журнал. – 2018. – № 2 (19). – С. 34-36.
108. Магницкий, Н.Д. Теоретические основы понимания категории «финансы» / Н.Д. Магницкий // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 7. – С. 31-33.
109. Мамий, Е.А. Риск-ориентированный подход к построению системы финансового менеджмента ФПП птицеводства / Е.А. Мамий, М.А. Майбуртян // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 33 (123). – С. 12-19.
110. Мамий, Е.А. Совершенствование подходов к диагностике и прогнозированию финансовых рисков предприятия / Е.А. Мамий, В.А. Андреев // Экономика устойчивого развития. – 2019. – № 3 (39). – С. 218-222.

111. Мартынюк, А.В. Риск-ориентированный подход к принятию управленческих решений / А.В. Мартынюк, Н.Г. Уразова // Молодежный вестник ИрГТУ. – 2018. – Т. 8. – № 4. – С. 59-61.
112. Методология диагностики финансовых отношений организаций в системе финансового менеджмента на основе риск-ориентированного и процессного подходов: монография / А.М. Усенко. – Ростов н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2021.
113. Микеладзе, М.М. Концепции финансового менеджмента / М.М. Микеладзе // Актуальные проблемы экономики современной России. – 2017. – № 4. – С. 352-356.
114. Миляков, Н.В. Финансы / Н.В. Миляков. – М.: Инфра-М, 2004. – 543с.
115. Мишкова, М.П. Управление финансовыми потоками как фактор оптимизации финансовых отношений организаций / М.П. Мишкова // Экономическая наука сегодня. – 2017. – № 6. – С. 231-237.
116. 7нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под ред. В.В. Кондратьева. – 7-е изд., перераб и доп. М.: Эксмо, 2008. – 976 с.
117. Методология и методика экономического анализа в системе управления коммерческой организацией: монография / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 543 с.
118. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альбер, Ф. Хедоури / пер. с англ. М.: Дело, 1997.
119. Никонова, Е.Ю. Финансовые отношения в российской Федерации на современном этапе / Е.Ю. Никонова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2008. – № 3. – С. 79-84.
120. Новая философская энциклопедия: В 4 т. Т. 3 / ИФ РАН, Нац. общ. – науч. фонд; Научно-ред. совет: предс. В.С. Стёпин, заместители предс.: А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, уч. секр. А.П. Огурцов. – М.: Мысль, 2001. – 694с.
121. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088с.

122. Новицкий, А.Л. Идентификации процессов СМК / А.Л. Новицкий, Т.Э. Болотина // quality.eur.ru // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.quality.eur.ru/DOCUM4/iden.htm> (дата обращения: 14.06.2021).

123. Озеров, И.Х. Основы финансовой науки. Курс лекций, читанный в Московском университете. Вып. 2. Бюджет. Формы взимания. Местные финансы. Государственный кредит / И.Х. Озеров. – Изд. 2-е, доп. – М.: тип. т-ва И.Д. Сытина, 1908. – 335с.

124. Осипова, Г.М. Финансовые отношения и их финансово-правовое регулирование в условиях глобализации рынка / Г.М. Осипова // Вестник Бурятского государственного университета. – 2014. – № 2. – С. 12-15.

125. Павлов, В.В. Валютно-кредитные и финансовые отношения в современном мире / В.В. Павлов // Финансы и кредит. – 2006. – № 14 (218). – С. 77-79.

126. Павлова, С.В. Налоговая реформа как составляющая инвестиционной политики / С.В. Павлов // Российский налоговый курьер. – 2003. – № 20. – С. 70-71.

127. Пансков, В.Г. Налоговое бремя в российской налоговой системе / В.Г. Пансков // Финансы. – 1998. – № 11. – С. 19-21.

128. Пашута, А.О. Содержание финансовых отношений в агропромышленном комплексе / А.О. Пашута, М.П. Солодовникова // Островские чтения. – 2015. – № 1. – С. 268-273.

129. Петрова, И.Л. Особенности юридической терминологии в нормативных правовых актах, регулирующих финансовые отношения в условиях цифровизации общества / И.Л. Петрова, К.А. Лазарева // Вестник Владимирского юридического института. – 2020. – № 1 (54). – С. 204-209.

130. Перов, Г.О. Особенности трансформации финансовых отношений в условиях формирования цифровой экономики / Г.О. Перов // Финансовые исследования. – 2019. – № 1 (62). – С. 54-60.

131. Пешкова, А.А. Риск-ориентированный подход в налоговой сфере / А.А. Пешкова, А.М. Кабешева // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. – 2019. – № 13. – С. 74-77.
132. Пешкова, А.А. Моделирование диагностики управления финансовой деятельностью предприятия / А.А. Пешков, В.В. Казаков // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 320. – С. 166-171.
133. Питерс, Т. В поисках эффективного управления [Текст]: (опыт лучших компаний): пер. с англ. / Т. Питерс, Р. Уотермен; общ. ред. и вступ. Л. И. Евенко. – Москва: Прогресс, 1986. – 418с.
134. Платон. Тимей // Платон. Избранные диалоги / Платон; Сост. и коммент. В.В. Шкоды. – М.: АСТ. – 2004. – С. 400-480.
135. Плотцева, А.Р. Современная парадигма финансового менеджмента / А.Р. Плотцева, Э.Р. Арсланова // Современные научные исследования и разработки. – 2017. – № 5 (13). – С. 291-294.
136. Полукратов, В.Л. Основы менеджмента: Учеб. пособие / В.Л. Полукратов. – М.: Кнорус, 2007. – 244 с.
137. Пятницкий, Д.В. Предположения и гипотезы теории финансов / Д.В. Пятницкий // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2006. – Т. 12. – № 2. – С. 108-116.
138. Ранюк, В.В. Мировой опыт функционирования рынка государственных финансовых инструментов / В.В. Ранюк // Вестник Московского государственного университета приборостроения и информатики. – 2010. – № 26. – С. 190-194
139. Рау, К. Г. Основные начала финансовой науки: Том I / К.Г. Рау – М.: Книга по Требованию, 2012. – 322 с.
140. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 540 с.
141. Россия в цифрах 2010: Крат. стат. сб./ Росстат – М., 2010. – 558с.

142. Рогачевская, М.А. Академик Иван Иванович Янжул – выдающийся представитель финансовой науки / М.А. Рогачевская, И.А. Новикова // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 6 (83). – С. 138-143.
143. Рогачевская, М.А. Академик Иван Иванович Янжул – выдающийся представитель финансовой науки / М.А. Рогачевская, И.А. Новикова // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 6 (83). – С. 138-143.
144. Рукавишникова, И.В. Категории «финансовая политика», «финансовая деятельность государства» и «финансовые отношения» в контексте правовой и экономической наук / И.В. Рукавишникова // Юрический вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2010. – № 4. – С. 12-15.
145. Савицкая, Н.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Н.В. Савицкая: учеб.: пособие 3-е изд., перераб. и доп. МН.: Экоперспектива, 2003.
146. Савцова, А.В. К вопросу об управлении финансовыми ресурсами коммерческих организаций / А.В. Савцова // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2012. – № 4 (33). – С. 205-207.
147. Саврадым, В.М. Концептуальная основа финансов в современной экономике / В.М. Саврадым // Сибирская финансовая школа. – 2018. – № 6 (131). – С. 64-68.
148. Сквирская, Е.Л. Последние изменения стандартов аудиторской деятельности: внедрение риск-ориентированных подходов к аудиту / Е.Л. Сквирская // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2009. – № 1. – С. 13-17.
149. Смирникова, Ю.Л. Уровни правового регулирования финансовых отношений / Ю.Л. Смирникова // Налоги. – 2011. – № 6. – С. 32-38.
150. Смирнов, А.В. Нефтегазовый комплекс: проблемы определения налоговой базы и системы налогообложения / А.В. Смирнов // Налоговая политика и практика. – 2003. – № 11. – С. 3-11.

151. Слепнёва, А.Л. Риск-ориентированный подход в проведении аудита в сфере противодействия отмыванию доходов / А.Л. Слепнёва, Д.В. Журба, В.М. Коробчинская // Наука и образование: проблемы и стратегии развития. – 2018. – № 1 (4). – С. 83-84.
152. Словарь иностранных слов.– 15-е изд. – М.: Русский язык, 1995.
153. Словарь терминов по курсу «Финансы, деньги и кредит / сост. – Электроизолятор: ГГХПИ, 2011. – 52 с.
154. Стерликов, П.Ф. Процессный подход в финансовом менеджменте / П.Ф. Стерликов, М.Ф. Гуськова // Научный вестник Гуманитарно-социального института. – 2019. – № 8. – С. 10.
155. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова. – М. 2000. – 656с.
156. Ступко, Д.А. Как строить финансовые отношения субъектам экономики в условиях экономического кризиса? / Д.А. Ступко // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2016. – № Т11. – С. 1351-1355.
157. Сычев, Р.А. Риск-ориентированный подход в системе управления издержками предприятий в условиях перехода к модели неэкономического развития / Р.А. Сычев // Философия хозяйства. – 2017. – № 1 (109). – С. 201-209.
158. Супрун, В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В.А. Супрун. – Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 192 с.
159. Сухова, О.Ф. Возможности использования экономико-математических моделей в управлении финансовыми ресурсами организации / Л.Ф. Сухова, И.Б. Боцюн, А.В. Зацарина // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. – 2018. – № 1 (45). – С. 22.
160. Табаренцев, Н.Л. Методика диагностики финансовых потоков предприятия и эффективности их использования / Н.Л. Табаренцева. Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2011. – № 1. – С. 281-283.

161. Тарасенко, В.И. Финансовые отношения в диверсифицированном холдинге / В.И. Тарасенко // Вестник университета. – 2007. – № 9 (9). – С. 154-158.
162. Тарасов, В.Д. Риск-ориентированный подход: новшества в проверках соблюдения трудового законодательства / В.Д. Тарасов // Отдел кадров коммерческой организации. – 2017. – № 5. – С. 29 - 36.
163. Трошкова, С.В. Риск-ориентированный подход к системе налогового учета в организации / С.В. Трошкова // Экономические и гуманитарные науки. – 2018. – № 4 (297). – С. 26-34.
164. Толчинская, М.Н. Риск-ориентированный подход в практике внутреннего контроля и аудита / М.Н. Толчинская // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики. – 2015. – № 1. – С. 149-155.
165. Тогоев, А.И. Процессный подход к управлению операционным риском / А.И. Тогоев // Проблемы и перспективы развития финансового рынка. – 2010. – № 10. – С. 97-99.
166. Тупикин, Г.В. Статистические методы и экономические особенности инвестиционного проектирования / Г.В. Тупикин // Микроэкономика. – 2009. – № 3. – С. 43-46
167. Тюрина, Ю. Роль человеческого потенциала в системе финансовых отношений и современные методы его оценки / Ю. Тюрина // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2014. – № 2. – С. 89-89.
168. Усенко А.М. Диагностика финансовых отношений как эволюционный этап развития менеджмента / А.М. Усенко // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2020. – Т. 226. – № 6. – С. 280-293. – USD: DOI 10.38197/2072-2060-2020-226-6-280-293
169. Усенко А. М. Основы диагностики эффективности финансовых отношений коммерческих организаций с подразделениями /А.М.Усенко//Учет и статистика. – 2014. – № 2 [34]. – С.69-73.

170. Усенко А.М. Организационно-экономические основы функционирования финансовых отношений предприятий/А.М. Усенко//Экономические и гуманитарные науки. – 2015. – № 4. (279). – С.69-74.

171. Усенко А.М. Оценка финансовых показателей эффективности взаимодействия коммерческих предприятий с собственниками/А.М. Усенко //«БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА: теория и практика». Сборник материалов международного научного е-симпозиума. Россия, г. Москва, 28-30 августа 2014 г./под ред. проф. В.Я.Цветкова. – Киров: МЦНИП, 2014. – 155 с. – С. 72-86.

172. Усенко А.М. Роль и значение центров ответственности в диагностике финансовых отношений предприятий АПК/А.М. Усенко// Научные труды Вольного экономического общества России. – 2021. - № . – С.

173. Усенко А.М. Специфика финансовых отношений коммерческих организаций с работниками/А.М. Усенко //Экономические и гуманитарные науки. – 2019. – № 2 (235). – С. 93-100.

174. Усенко А.М. Тенденции развития финансово-кредитных отношений коммерческих организаций/А.М. Усенко // Материалы III международной научно-практической конференции «Наука в современном информационном обществе». 10-11 апреля 2014. Том 1. - North Charleston, USA., 2014. – С.231-235.

175. Усенко А.М. Теоретико - методологические основы диагностики финансовых отношений коммерческих организаций с контрагентами/А.М. Усенко //Финансовые исследования. – 2013. - №1 (38).- С.55-59.

176. Усенко А.М. Теоретические аспекты формирования системы финансово-кредитных отношений коммерческих организаций/А.М. Усенко // Экономические проблемы России и региона: ученые записки, Выпуск 24. – Ростов-н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – 324 с. – С. 310-315.

177. Усенко А.М. Финансовые ресурсы как объект финансовых отношений коммерческих организаций/А.М. Усенко//Финансовые исследования. – 2015. - № 2 (47). – С.124-127.

178. Теоретические и практические основы диагностики финансовых отношений коммерческих организаций : монография / А.М. Усенко. – Ростов н/Д : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2021.
179. Управленческий учет: Учебник / А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова и др.; Под ред. А.Д. Шеремета. – 4-е изд., перераб и доп. – М.: ИНФРА-М., 2009. – 429 с.
180. Управленческий учет: учеб. Пособие / В.Т. Чая, Н.И. Чупахина. – М.: Эксмо, 2009. – 480 с.
181. Управленческий учет: учеб. Пособие / под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2010, 428 с.
182. Федорова, О.В. Риск-ориентированный подход в организации учета финансовых вложений крупного предприятия / О.В. Федорова, Т.М. Гаврилюк // Экономика железных дорог. – 2019. – № 7. – С. 63-70.
183. Филимонов, С.В. Риск-ориентированный подход как элемент тактического анализа компании / С.В. Филимонов // Экономика. Бизнес. Банки. – 2020. – № 4 (42). – С. 100-108.
184. Финансовый менеджмент / Под ред. В. С. Золотарева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. – 223 с.
185. Финансы: учеб. – 2-е изд. перераб. и доп. / Под ред. В. В. Ковалева. – М.: Проспект, 2008. – 610 с.
186. Финансы: учеб. / под ред. А.И. Архипова, И.А. Погосова. – М.: Проспект. 2007. – 632 с.
187. Финансы: Учебник / [В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др.]; Под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 430 с.
188. Финансы и кредит: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организаций» / [А.М. Ковалева и др.]; под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 510с.
189. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288 с.

190. Хасаншина, Р.Р. Финансовые отношения организации с контрагентами / Р.Р. Хасаншина // Наука и современное общество: взаимодействие и развитие. – 2018. – Т. 2. – № 1(5). – С. 119-122.
191. Цыбанина, И.В. Риск-ориентированный подход к управлению предприятием в условиях рыночной экономики / И.В. Цыбанина, Е.Ю. Райкова // Товаровед продовольственных товаров. – 2018. – № 6. – С. 24-26.
192. Цыгичко, А.Н. Нормализация налоговой нагрузки / А.Н. Цыгичко. М.: ИТРК, 2002. – 108 с.
193. Чигарев, Г.Г. Финансовый менеджмент как наука и искусство управления финансами / Г.Г. Чигарев // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2019. – № 1. – С. 69-73.
194. Черкасов, В.Е. Финансы: теоретический аспект / В.Е. Черкасов // Финансы. – 2010. – № 6. – С. 56-59.
195. Черняева, И.В. Современная теория финансов и эффективность воспроизводственных процессов / И.В. Черняева // Финансы и кредит. – 2008. – № 32 (320). – С. 40-45.
196. Черничко, Т.В. Финансовые отношения в системе экономических отношений / Т.В. Черничко // Бизнес информ. – 2014. – № 5. – С. 342-346.
197. Шадрина, Г.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Шадрина. М.: Благовест-В, 2004. – 356с.
198. Шакирова, К.К. Роль финансового менеджмента в управлении финансовыми ресурсами предприятий / К.К. Шакирова, К.Д. Турусбеков // Вестник Кыргызстана. – 2018. – № 2. – С. 78-83.
199. Шапсугова, М.Д. Финансовые отношения как объект финансовой деятельности / М.Д. Шапсугова // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2010. – № 2. – С. 36-43.
200. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ : учеб. пособие: для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям и направлениям: для претендентов на получение квалификац. аттестата аудитора /

А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – Изд. 2-е, испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2006. – 478с.

201. Швецов, Ю.Г. Теоретические аспекты финансов как экономической категории / Ю.Г. Швецов, И.М. Камнев // Финансовый бизнес. – 2018. – № 6 (197). – С. 46-56.

202. Шишкина, Н.А. Методология и теория институциональных исследований финансовых и налоговых отношений / Н.А. Шишкина, Х.Ш. Хуако // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 1 (24). – С. 75-78.

203. Юдинцева, Л.А. Определение объектов проверки в рамках риск-ориентированного подхода в аудите / Л.А. Юдинцева // Аудитор. – 2014. – № 5. – С. 59-62.

204. Яндиев, М.И. Теория финансов/: необходима корректировка восприятия / М.И. Яндиев // Финансы. – 2013. – № 5. – С. 60-64.

205. Ansoff, H. Igor. Milestones in Management Volume 5, Schaffer Poeschl. Switzerland, 1994.

206. Аналитик / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA> (дата обращения: 13.01.2021).

207. Анализ «затраты – объем – прибыль» / Корпоративный менеджмент. Библиотека управления // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/management/finance/akmr/03.shtml> (дата обращения: 12.06.2021).

208. Анализ чувствительности / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7_%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8#:~:text=%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D1%87%D1%83%D0%B2%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%20%D0%B8%D0%B

D%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B0%20(%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB.,%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%BE%2C%20%D0%B8%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D1%83%D0%B5%D1%82%D1%81%D1%8F%20IRR%20%D0%B8%D0%BB%D0%B8%20N PV (дата обращения: 12.06.2021).

209. Дерево решений / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B2%D0%BE_%D1%80%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9 (дата обращения: 12.06.2021).

210. Диагностика / Словарь терминов чрезвычайных ситуаций // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://rus-emergency-terms.slovaronline.com/663-](https://rus-emergency-terms.slovaronline.com/663-%D0%94%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0)

[%D0%94%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0](https://rus-emergency-terms.slovaronline.com/663-%D0%94%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0) (дата обращения: 29.01.2021).

211. Инвестор / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80> (дата обращения: 13.01.2021).

212. Имитационное моделирование / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения: 12.06.2021).

213. Интуитивные методы прогнозирования / Studwood.ru // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studwood.ru/1301202/ekonomika/intuitivnye_metody_prognozirovaniya (дата обращения: 13.06.2021).

0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8C%D1%8E (дата обращения: 13.06.2021).

220. Метод мозгового штурма / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D0%BC%D0%BE%D0%B7%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D1%88%D1%82%D1%83%D1%80%D0%BC%D0%B0 (дата обращения: 13.06.2021).

221. Парадигма / Академик. Словари и энциклопедии на Академике // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investments.academic.ru/1252/%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B4%D0%B8%D0%B3%D0%BC%D0%B0> (дата обращения: 19.09.2020).

222. Парадигма финансового менеджмента / Студопедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/10_56573_paradigma-finansovogo-menedzhmenta.html (дата обращения: 20.09.2020).

223. Парадигма: это простыми словами. Этапы развития / ОНЛАЙН ПОРТАЛ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zajmu-online.ru/paradigma-eto-prostymi-slovami/> (дата обращения: 19.09.2020).

224. Понятие диагностики, цели и задачи // Территория менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.manaland.ru/lamas-294-1.html> (дата обращения: 20.06.2021).

225. Прогноз / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7> (дата обращения: 12.06.2021).

226. Процесс (теория организации) / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81_\(%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8\)#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81_(%D1%82%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8)#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1)

%81%D1%81%20%D0%B2%20%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B8%20%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B5%D0%B9%20%E2%80%94,%D1%80%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%82%D1%81%D1%8F%20%D0%B2%20%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B8%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2%20 (дата обращения: 13.06.2021).

227. Процессный подход / Правила бизнеса // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://prabiz.by/blog/post/processnyj-podhod> (дата обращения: 16.06.2021).

228. Скользящая средняя / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D1%8F%D1%89%D0%B0%D1%8F_%D1%81%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D1%8F%D1%8F (дата обращения: 12.06.2021).

229. Современная парадигма финансового менеджмента / Pravo.studio // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.studio/finansovyy-meneditment/sovremennaya-paradigma-finansovogo-47181.html> (дата обращения: 10.01.2021).

230. Теория принятия решений / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F_%D1%80%D0%B5%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9 (дата обращения: 12.06.2021).

231. Управление рисками / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0>

%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BC%D0%B8 (дата обращения: 16.06.2021).

232. Финансовые отношения / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 12.01.2021).

233. Финансовые взаимоотношения предприятий // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.studio/finansovyy-meneditment/finansovye-vzaimootnosheniya-predpriyatiy-52423.html> (дата обращения 12.01.2021).

234. Финансовый менеджмент / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82 (дата обращения: 16.01.2021).

235. Характеристика финансовых отношений / Студопедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/1_114370_harakteristika-finansovih-otnosheniy.html (дата обращения: 12.01.2021).

236. Что такое риск-ориентированный подход и кто входит в группу риска по проверкам / Росреестр. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosreestr.gov.ru/site/press/news/chto-takoe-risk-orientirovannyy-podkhod-i-kto-vkhodit-v-gruppu-riska-po-proverkam/?contrast=Y> (дата обращения: 15.06.2021).

237. Экспертное оценивание / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%B5%D>

1%80%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения: 13.06.2021).

238. Экспоненциальное сглаживание / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B6%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения: 12.06.2021).

239. Экономическая диагностика / Википедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0> (дата обращения: 29.01.2021).

240. Экономическая диагностика предприятия / Экономика и право // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rus-econ-pravo.slovaronline.com/10076%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B4%D0%B8%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%8F%D1%82%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 29.01.2021).

241. Handbook of knowledge society foresight // www.uni-mannheim.de/edz/pdf/ef/03/ef0350en.pdf (дата обращения: 12.06.2021).

242. Usenko A.M. Practical aspects of the assessment of the state and commercial enterprises tax relations/A.M. Усенко //News of science and education. - 2014. - №5 – С.35-40.

243. Usenko A.M. The content and structure of the financial mechanism in the financial management system/A.M.Usenko //Canadian Journal of Science and Education. Volume 2. «Toronto Press». – 2014. - № 2. – с. 129-136.