5.7. ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

Кумыков А.Е., аспирант,
департамент учета, анализа и аудита

Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва

Автор рассматривает вопрос разнообразия подходов к определению понятия «устойчивость» с различных позиций: с позиции бухгалтерского учета, с позиции риск-менеджмента, с позиции банков и прочие. В большинстве подходов не учитывается специфика, условия и особенности экономической среды функционирования компаний и также не в полной мере уделяется внимание субъектам анализа финансовой устойчивости. Автор указывает на наличие теоретических и практических предпосылок учета влияния окружения организации и заинтересованных сторон.

В условиях нестабильного экономического состояния страны для компаний особенно важной становится необходимость корректно оценивать результаты операционного, инвестиционного и финансового развития компании, контролировать свое финансово-экономическое благополучие. Это необходимо не только с целью своевременной и корректной оценки перспективы деятельности, но и для возможности принимать релевантные решения. А в условиях расширения глобальных процессов в экономике финансовое состояние компании становится объектом интереса широкого круга людей и организаций.

Агрегирующим показателем, характеризующим основные стороны деятельности компании, является финансовая устойчивость. Она помогает заинтересованному субъекту получить необходимую информацию и, что немаловажно, отображать возможности компании ответить по своим долгам и обязательствам.

Финансовое состояние оказывает влияние на все ключевые сферы деятельности организации:

- в отношениях с поставщиками оно выражается через способность осуществить оплату за поставленные товары;
- с кредитными и финансовыми учреждениями – способность погашать кредиты;
- с муниципальными органами финансовая устойчивость – это своевременная выплата всех налогов и сборов в бюджет;
- с сотрудниками – расчеты по выплате заработной платы.

При этом особое внимание в определении финансового состояния уделяют степени финансовой устойчивости, которая зависит от качества управления всей совокупностью факторов и определяет результаты деятельности предприятия [3].

Большое количество научных работ по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту посвящено финансовой устойчивости. При этом в научном мире нет единства не только в определении того, что конкретно подразумевается под финансовой устойчивостью, но и, более того, мнения авторов могут расходится даже в том, что конкретно включает в себя финансовая устойчивость и что ее определяет. Существует множество определений различных авторов о сущности и содержании устойчивости.

Можно выделить несколько основных подходов к определению данного понятия.

В трудах М.С. Абрютиной, Л.Н. Белых, И.А. Бланка, А.В. Грачева, А.И. Дедикова, А.Ф. Ионовой, Н.В. Родионовой, Н.Н. Селезневой, Л.М. Соколовой, М.А. Федотовой и др. финансовая устойчивость компании рассматривается как особое состояние счетов организации (активов и пассивов), обеспечивающее его постоянную платежеспособность, ликвидность, кредитоспособность и рентабельность. Отличительной особенностью данного определения является акцент на важности показателей платежеспособности, ликвидности, кредитоспособности и рентабельности.

М.И. Баканов, В.И. Бариленко, М.Н. Крейнина, М.В. Мельник, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин, Н.Ф. Чеботарев, А.Д. Шеремет и другие авторы в своих работах отмечают, что финансовая устойчивость зависит в первую очередь от структуры капитала предприятия, эффективности управления им и источниками его формирования, а также равновесия активов и пассивов. Все это обеспечивает определенный запас и дает гарантию прочности деятельности организации. При данном подходе акцент делается на структуре баланса и его динамике.

Финансовая устойчивость – способность компании эффективно формировать, распределять и использовать финансовые ресурсы. Данная позиция прослеживается в работах таких авторов, как В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир, А.В. Ендовицкий, Л.Т. Гиляровская, З.С. Варналия, В.В. Ковалев, М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова, В.Ю. Анущенкова. В отличие от предыдущих, данный подход – динамический, а кроме того, учитывается качество управления ресурсами компании.

Описанные подходы рассматривают устойчивость с позиции бухгалтерского учета. Также существует подход с позиции риск-менеджмента, при котором финансовая устойчивость базируется на способности компании продолжать функционировать (сохранять свое равновесие) с учетом и в условиях и границах допустимого уровня риска. Данная идея прослеживается в работах В.К. Бансал, Х.М. Гумба, И.В. Ершовой, Л.А. Лахтионовой, С.И. Лушин, И.В. Мартынюк, Дж. Ф. Маршала, К.А. Раицкого, Г.В. Савицкой, В.А. Слепова, Э.А. Уткина и др.

С позиции банков можно выделить два основных подхода:

- понятия «кредитоспособность» и «финансовая устойчивость коммерческого банка» тождественны и определяются как «возможность банка в течение длительного периода времени поддерживать приемлемый уровень кредитоспособности» в условиях воздействия изменяющихся внешних и внутренних факторов. Данной позиции придерживается Эксперт РА, Е.А. Тарханова, Г.Г. Фетисов и др.;
- под устойчивостью банка подразумевается состояние устойчивого развития, не просто погашение всех внешних и внутренних воздействий, а гибкое реагирование на них, с тем чтобы не предотвращать, а умело использовать новые обстоятельства, свойства и отношения для саморазвития системы [4, с. 101].

Также существуют прочие подходы к понятию устойчивости:

- кибернетический подход: устойчивость – способность системы управления нормально функционировать и противостоять различным неизбежным возмущениям (воздействиям). Состояние системы называется устойчивым, если отклонение от него остается сколь угодно малым при любых достаточно малых изменениях входных сигналов. (А.М. Ляпунов, А.А. Воронов, Б.Н. Наумов, К.К. Васильев);
- экономическая устойчивость отражает сущность особого состояния хозяйственной системы в сложной рыночной среде, характеризующее гарантию целенаправленности ее движения в настоящем и прогнозируемом будущем[1].

В большинстве рассмотренных подходов не учитывается специфика, условия и особенности экономической среды функционирования компаний, а кроме того, авторами не в полной мере уделяется внимание субъектам анализа финансовой устойчивости. Подход к оценке полностью зависит от того, кто ее проводит, в каких условиях и с какой целью. Таким образом из рассмотрения выпадают такие важнейшие аспекты анализа финансовой устойчивости, как условия и целевые предпосылки проведения анализа, а также направленность результатов. Иными словами, при анализе и оценке устойчивости необходимо четко определить, в каких условиях функционирует компания, и кто является конечными заинтересованными сторонами (стейкхолдерами).

В своих работах многие авторы (в т.ч. А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.Б. Герасимова, М.В. Мельник, Г.В. Савицкая и др.) при определении понятия финансовой устойчивости отмечают, что устойчивость компании зависит от ее подверженности и способности реагировать в большей или меньшей степени на изменение внутренних и внешних факторов. Данный аспект, на наш взгляд, является важнейшим при анализе устойчивости, поскольку именно среда функционирования организации определяет множество специфических черт деятельности, которые необходимо учитывать при анализе.

Влияние среды организации на ее финансовое состояние рассматривается не только в теоретической научной литературе, но и описывается и внедряется в практику деятельности аудиторов, аналитиков и менеджеров.

Так, необходимость оценки среды, в которой осуществляется деятельность компании в объеме, достаточном для выявления и оценки рисков отмечается в международных и федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности, а также в Международных стандартах менеджмента качества (***ISO*** 9001:2015).

В Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности (ФПСАД) 8 отмечается необходимость аудитором понимания следующих проблем [2]:

- отраслевые, правовые и другие внешние факторы, влияющие на деятельность аудируемого лица;
- характер деятельности аудируемого лица;
- цели и стратегические планы аудируемого лица, связанные с ними риски хозяйственной деятельности;
- основные показатели деятельности аудируемого лица и тенденции их изменения;
- система внутреннего контроля.

Согласно стандарту ***ISO*** 9001:2015 требуется осуществлять следующее [1].

1. Организация должна определять внешние и внутренние факторы, которые существенны с точки зрения ее целей и стратегического направления и которые влияют на способность ее системы менеджмента качества достигать ожидаемого результата.
2. Организация должна отслеживать и анализировать информацию об этих внешних и внутренних факторах.

В стандарте отмечается, что эти факторы включают в себя позитивные и негативные обстоятельства, а также условия, на которые следует обращать внимание менеджерам. Для понимания внешней среды функционирования компании может потребоваться анализ факторов юридической, технологической, культурной, социальной и экономической областей, а также конкуренции и рынка, на международном, национальном, региональном или местном уровнях. Пониманию внутреннего контекста может способствовать учет факторов, связанных с ценностями, культурой, знаниями и деятельностью организации.

В различных организациях используется такой метод непрерывного улучшения качества, как цикл Деминга (или ***PDCA***, Plan-Do-Check-Act), суть которого заключается в разбиении процесса управления на четыре стадии: планирование, выполнение, проверка и корректировка.

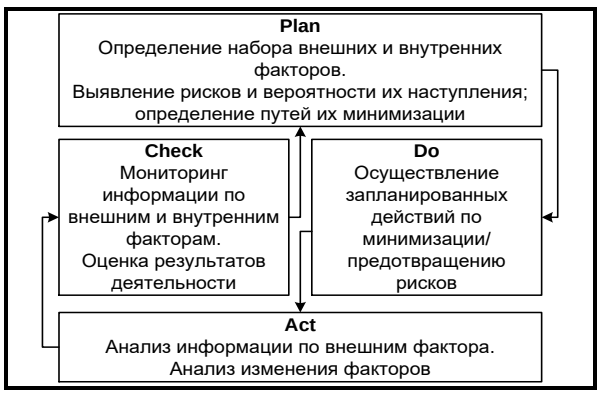

Рис. 1. Концепция контекста организации для целей анализа финансовой устойчивости в рамках цикла PDCA[2]

Несмотря на то, что данный метод относится к усовершенствованию системы менеджмента качества, его идею можно гармонично интегрировать в анализ, оценку и управление финансовой устойчивостью компании. С учетом этого процесс стратегического управления устойчивостью, а также оценки устойчивости и последующего контроля ее достижения может быть представлен схематически следующим образом (рис. 1).

Устойчивость организации – комплексное понятие, которое зависит от множества различных факторов. Всю совокупность данных факторов можно разделить на две группы – внутренние и внешние – и в дальнейшем структурировать на подгруппы (рис. 2).

[1] Подробнее см.: Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике. – СПб. : Российская национальная библиотека, 2011.

[2] Примечание к рис. 1: разработано автором на основе [10].

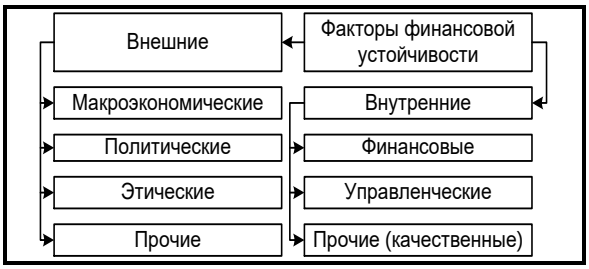

Рис. 2. Классификация факторов устойчивости компании[3]

Весь набор внешних факторов мы предлагаем разбить на четыре подгруппы: макроэкономические, политические, этические и прочие. Данные факторы оказывают существенное, а зачастую даже прямое влияние на процессы, происходящие внутри организации.

Согласно проведенному опросу, в среде профессиональных сообществ наиболее значимой группой внешних факторов является группа макроэкономических факторов, второй по значимости группой внешних факторов были названы политические, на третьем месте стоят этические, а последнее место, по мнению экспертов, занимают прочие внешние факторы.

К первой подгруппе, исходя из названия, можно отнести общеэкономические условия хозяйственной деятельности, платежеспособный спрос потребителей, уровень развития технологий, этап экономического цикла, на котором находится страна, и проч. Острая конкурентная борьба также является очень весомым внешним фактором финансовой устойчивости организации. Немалое влияние на уровень финансовой устойчивости организации имеют такие макроэкономические факторы, как уровень развития финансового рынка, рынка страхования, а также внешнеэкономические связи.

В состав политических факторов входят: экономическая, налоговая и финансово-кредитная политика правительства страны, а также принимаемые правительством нормативно-правовые акты, решения и постановления по регулированию деятельности организаций.

К этическим факторам можно отнести систему ценностей в обществе, экологическую политику, деловую репутацию и все, что с ними связано.

Помимо названных, необходимо выделить группу прочих факторов, которая включается в себя специфические разрозненные внешние факторы, в том числе положение организации на товарном рынке, зависимость компании от внешних кредиторов, инвесторов и заемщиков, наличие сомнительных дебиторов с низкой платежеспособностью и другие.

Набор тех элементов функционирования компании, на которые менеджмент или работники организации способны оказывать прямое существенное влияние относится к внутренним факторам финансовой устойчивости организации. Всю эту совокупность предлагается разделить на три подгруппы: финансовые, управленческие и прочие (рис. 2).

Среди основных внутренних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, можно выделить: отрасль функционирования организации, структура выпускаемой продукции и ее долю на рынке. Многие авторы (В.И. Бариленко, М.В. Мельник, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулин, А.Д. Шеремет и др.) наиболее существенным фактором финансовой устойчивости считают состав и структуру источников собственных средств, а также правильный выбор тактики и стратегии управления ими. Также к внутренним факторам относятся:

- размер уставного капитала, темпы роста собственного капитала, состояние имущества и финансовых средств компании, включая величину запасов и резервов, их структура и состав;
- финансовый рычаг в структуре активов и капитала;
- ликвидность и платежеспособность;
- структура расходов производства, их динамика, соотношение с денежными доходами организации;
- платежный ресурс и накопленный долг и проч.

Зачастую факторы действуют разнонаправленно, таким образом возникает необходимость разработки механизма для создания предпосылок укрепления финансово-экономического состояния организации, а также для создания основы для повышения устойчивости компании.

Степень совокупного влияния этих факторов на устойчивость организации зависит не только от их соотношения, но и от компетентности и профессиональных навыков управленцев в компании. На практике видно, что причиной большей части неудач организации может быть неопытность, недальновидность или некомпетентность менеджеров, основанная на их неспособности принимать во внимание важные изменения во внутренней и внешней среде. То есть отсутствие наработанной практики принятия управленческих решений в кризисных ситуациях.

Оценка влияния на компанию как отдельных факторов, так и целых групп может варьироваться в зависимости от требований той или иной заинтересованной стороны (стейкхолдера). Следовательно, помимо факторов необходимо также рассмотреть и идентифицировать заинтересованные стороны компании и их требования.

Подход, при котором оценка финансовой устойчивости осуществляется с учетом контекста (среды функционирования) организации в современной литературе рассматривается в рамках теории заинтересованных сторон (стейкхолдеров) и носит название стейкхолдерского подхода.

В настоящее время стейкхолдерский подход рассматривается как инструмент стратегического менеджмента компании. В его основе лежит понимание того, что внешние и внутренние стейкхолдеры (местные сообщества, потребители, поставщики, общественные организации, а также персонал, инвесторы и акционеры и др.), взаимодействуя и зачастую конфликтуя как с самой компанией, так и друг с другом, оказывают непосредственное влияние на нее. Ключевым положением стейкхолдерской теории фирмы является утверждение о том, что цели фирмы гораздо шире, чем создание прибыли или богатства для ее собственников, они должны учитывать интересы не только собственников, но и гораздо более широкого круга агентов – стейкхолдеров.

[3] Примечание к рис. 2: составлено автором на основе [5, 6, 7, 8, 11].

Считается, что концепция стейкхолдерского подхода к менеджменту в современном виде зародилась в 1980-х гг., после выхода книги Э. Фримена «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон», в которой автор вводит понятие «заинтересованная сторона» (англ. stakeholder) как «любое лицо или группа лиц, которые влияют или на которых может повлиять достижение организацией своих целей» [13].

В трудах многих западных авторов, а также словарях бизнес-терминов встречается большое количество определений понятия «стейкхолдер», однако основная их часть синонимична определению Э. Фримена. При этом с момента публикации его книги определение расширилось, и в состав стейкхолдеров стали включать также всех лиц (или группы), которые прямо или косвенно взаимодействуют с любым из элементов хозяйственной жизни компании (а не только с целями организации). Кроме того, в настоящее время выделяют не только стейкхолдеров компании, но и стейкхолдеров конкретного проекта или операции. Стейкхолдерами может быть как один человек, так и группа лиц, имеющих различные связи с компанией.

По причине наличия большого количества заинтересованных сторон и диверсификации их интересов, компании осуществляют классификацию стейкхолдеров на группы по различным критериям. Критериями выделения могут выступать многие признаки.

Наиболее очевидной является классификация стейкхолдеров на внешних и внутренних. Также зачастую выделяют другие две группы заинтересованных сторон: первичные (прямое влияние – ближний круг) и вторичные (опосредованное влияние – дальний круг).

Согласно классификации, данной Д. Ньюбоулдом и Д. Луффманом, стейкхолдеры делятся на четыре группы [15]:

- группы влияния, финансирующие предприятие (например, акционеры);
- менеджеры, руководящие предприятием;
- служащие, работающие на предприятии;
- экономические партнеры (покупатели, поставщики, другие экономические субъекты, взаимодействующие с предприятием).

Согласно теории А. Менделоу [14], стейкхолдеры делятся в зависимости от интересов и власти: выделяются стейкхолдеры, способные оказывать влияние на компанию, и стейкхолдеры, желающие влиять на компанию. Таким образом, степень влияния стейкхолдера определяется как его властью, так и интересом.

В широко известной сбалансированной системе показателей (ССП, BalancedScorecard) можно заметить выделение следующих групп стейкхолдеров: акционеры, клиенты, менеджмент и рабочие (соответствующие блокам: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы и обучение и развитие).

В российской литературе и практике у авторов [4, 9, 12], а также крупных компаний (например, Публичное акционерное общество (ПАО) Акционерная нефтяная компания (АНК) «Башнефть») чаще в всего используется следующая классификация заинтересованных сторон:

- акционеры (владельцы фирмы);
- покупатели продукции;
- поставщики ресурсов и партнеры по бизнесу;
- служащие и работники фирмы;
- местные сообщества;
- различные широкие общественные группы;
- государство (органы власти).

Данные группы стейкхолдеров практически полностью покрывают основные сферы деятельности компании. В современном мире, в эпоху глобализации и взаимопроникновения влияний, выявление абсолютно всех стейкхолдеров стало крайне сложной задачей: проблематично предугадать всех лиц, на кого повлияют те или иные действия компании или результаты проекта. А если учитывать, что последствия могут проявиться спустя некоторый временной лаг, то возникает необходимость их планировать с учетом многих факторов, тогда выявление всех стейкхолдеров превращается практически в невыполнимую задачу. Кроме того, стоит понимать, что процесс идентификации заинтересованных сторон для одного проекта отличается от выявления стейкхолдеров всей компании.

По этой причине возникает необходимость создания подхода к выявлению ограниченного количества главных стейкхолдеров. Рассматривая процесс анализа с позиции стейкхолдерского подхода, в первую очередь необходимо выявить, для кого проводится оценка устойчивости компании.

В качестве сторон, заинтересованных в оценке устойчивости, могут выступать:

- владельцы и акционеры;
- инвесторы;
- кредиторы;
- менеджмент;
- работники и сотрудники компании (в том числе потенциальные);
- поставщики;
- покупатели (потребители);
- партнеры по бизнесу;
- властные структуры / государство;
- аудиторы;
- конкуренты.

Для каждого из выделенных лиц имеется предмет интереса, для достижения которого лицо проводит оценку устойчивости. Некоторым стейкхолдерам, таким как владельцам и акционерам, инвесторам и кредиторам, присуща преимущественно прямая финансовая заинтересованность: дивиденды и рост стоимости капитала, доходность и стабильность вложений, проценты и возвратность кредитов. Сотрудники компании хотели бы иметь престижное место работы на долгосрочный период со стабильной заработной платой без задержек, а также могут обращать внимание на позицию работодателя на рынке, на сообщения в СМИ и мнение общественных организаций.

У менеджеров, помимо описанного, имеется и финансовая заинтересованность – бонусы и премии за эффективное управление, которые зачастую превышают заработную плату в несколько раз. Эффективное управление в свою очередь может выступать базой для психологического интереса: самовыражения и формирования положительной репутации.

Примером стейкхолдеров с имущественным интересом служат покупатели, которые заинтересованы не столько в получении финансовых ресурсов, сколько в продукте компании и его конкурентном преимуществе. Не стоит забывать, что при прочих равных условиях,

покупатель выберет более устойчивую компанию-поставщика, так как она сможет с большей вероятностью предоставить скидки и бонусы.

Также имущественный интерес имеется у поставщиков, так как им необходимо сбывать произведенный объем товаров. Особенно явно данный интерес проявляется у компаний с длительным производственным циклом, реализующих свой товар на ограниченное количество покупателей: в случае, если основной или единственный покупатель снижает объем заказов из-за ухудшения своего финансового состояния, у компании-поставщика могут возникнуть проблемы. Однако в основном поставщики заинтересованы в устойчивости покупателя только с целью получения с его стороны своевременной оплаты.

Государство заинтересовано в устойчивости компании как плательщика налогов, социальных взносов и прочих обязательных платежей. Кроме того, немаловажным является обеспечение рабочих мест в регионе присутствия.

Партнеры по бизнесу и аудиторы заинтересованы в сохранении долгосрочного сотрудничества с компанией и полной и своевременной оплате своих услуг.

Таким образом, обобщая рассмотренные подходы к определению термина «финансовая устойчивость», с учетом позиции стейкхолдеров можно дать следующее определение финансовой устойчивости: устойчивым финансовое состояние организации можно признать в случае, если оно удовлетворяет основным требованиям ключевых заинтересованных сторон, и при этом неблагоприятные изменения внешних или внутренних факторов не влияют или слабо влияют на способность компании продолжать нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства и при этом осуществлять свои краткосрочные планы и стратегические программы.

Литература

1. Системы менеджмента качества. Требования [Текст] : ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. – М. : Стандартинформ, 2015.
2. О внесении дополнений в федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности [Текст]: постановление Правительства РФ от 4 июля 2003 г. №405 // Собр. законодательства РФ. – 2003. – №28. – Ст. 2930.
3. Баканов М.И. Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
4. Герасимова Е.Б. Феноменология экономического анализа: турбоподход [Текст] : монография / Е.Б. Герасимова. – М. : ФОРУМ, 2015. – 168 с.
5. Глазов М.М. Экономическая диагностика предприятий: новые решения [Текст] / М.М. Глазов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 194 с.
6. Глазунов М.И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса [Текст] / М.И. Глазунов // Экономический анализ: теория и практика – 2009. – №21. – С. 28-36.
7. Грачев А.В. Основы финансовой устойчивости предприятия [Текст] / А.В. Грачев // Финансовый менеджмент. – 2008. – №4. – С. 19-23.
8. Грачев А.В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия [Текст] / А.В. Грачев // Финансовый менеджмент. – 2007. – №2 – С. 12-20.
9. Ефимова О.В. Анализ устойчивого развития компании: стейкхолдерский подход [Текст] / О.В. Ефимова // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №45. – С. 41-51.
10. Инелеев И. Контекст организации – основа для стратегического менеджмента [Текст] / И. Инелеев // Management. – 2014. – №4. – С. 4-10.
11. Кован С.Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства [Текст] / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №15. – С. 52-59.
12. Тарский М.О. и др. Стейкхолдер-менеджмент как инструмент повышения качества управления организацией [Электронный ресурс] / М.О. Тарский, Е.Г. Першина, Г.А. Подзорова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – №10. URL: http://www.uecs.ru/uecs70-702014/item/3074-2014-10-11-09-12-22.
13. Freeman R.E. Strategic management: a stakeholder approach [Electronic resource] / R.E. Freeman. – Boston, MA: Pitman 1984. Article source: http://www.stakeholdermap.com/what-is-a-stakeholder.html#freeman.
14. Mendelow A. 'Stakeholder mapping'. Proceedings of the 2nd International conference on information systems [Text] / A. Mendelow. – Cambridge, MA, 1991.
15. Newbould G. Successful business policies: an analysis of the policies and performance of the 500 largest UK Companies [Text] / G. Newbould, G. Lujfman. – Aldershot, Gower, 1978.

Ключевые слова

Устойчивость; анализ устойчивости; факторы устойчивости; подходы к устойчивости; упорядочение подходов к устойчивости; среда организации; заинтересованные стороны; классификация стейкхолдеров; стейкхолдерский подход.

Кумыков Андемир Ерустанович
E-mail: andemir92@mail.ru

РЕЦЕНЗИЯ

Статья А.Е. Кумыкова посвящена определению понятия «финансовая устойчивость организации» с учетом заказчика проведения анализа и оценки финансовой устойчивости. Считаю тему статьи чрезвычайно актуальной, что определяется рядом причин.

Понятие «финансовая устойчивость», несмотря на свое активное употребление, все еще требует уточнения и доработки. В настоящее время расширено его понимание за счет включения нефинансовых факторов как основы формирования факторов финансовых. Между тем по-прежнему применяется так называемое классическое определение финансовой устойчивости, причем как в узком, так и в широком смысле. По-видимому, разница в трактовках определяется конкретными целями и задачами анализа и оценки финансовой устойчивости. Следовательно, начать необходимо именно с группировки заказчиков анализа – групп стейкхолдеров (заинтересованных сторон), использующих информацию об эффективности деятельности организации для принятия решений.

Автор статьи исследовал подходы к определению финансовой устойчивости, предлагаемые разными учеными и специалистами для анализа и оценки деятельности организаций разных сфер деятельности. Эта универсальность подхода автора заслуживает положительной оценки, так как до настоящего времени в определениях финансовой устойчивости преобладает отраслевой подход, а само определение, как правило, содержит указание на специфические черты устойчивости конкретного экономического субъекта. Это создает трудности в изучении степени разработанности проблемы, так как молодые ученые уверены, что, анализируя, к примеру, финансовую устойчивость банка или страховой организации, нет смысла в изучении методик анализа финансовой устойчивости промышленного предприятия, и наоборот. Несмотря на объективное присутствие специфических особенностей, подходы к изучению во многом схожи, так же как схожи группы заинтересованных сторон.

А.Е. Кумыков выделяет группы стекйхолдеров, заинтересованных в анализе и оценке финансовой устойчивости организации, указывает на область их интересов. Важно отметить междисциплинарный подход автора, который опирается не только на достижения аналитиков, но учитывает опыт аудиторов, консультантов в области финансов и управления. Это позволяет четче определить направленность интереса определенных групп стекйхолдеров и выявить способы удовлетворения этих интересов к взаимной выгоде заказчика и объекта анализа.

Научная статья А.Е. Кумыкова соответствует всем требованиям, предъявляемым к работам такого рода. Данная статья может быть рекомендована к публикации.

Герасимова Е.Б., д.э.н., профессор, департамент учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва.