

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2408-9303-2020-7-5-15-23
УДК 658.5.012.7;658.18(045)
JEL P17, P47

Интегральная стратегическая эффективность — оптимизация деятельности компании с учетом требований заинтересованных сторон

В.В. Смирнов

Финансовый университет, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-5280-5244>

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена решению проблемы устойчивого развития российских организаций и их групп. В условиях снижения основных показателей деятельности предприятий различных отраслей российской экономики и при нарастании признаков неплатежеспособности изучение данной проблемы является крайне актуальным. В процессе исследования были применены: системный анализ, метод научных абстракций, экономико-математическое моделирование, проанализирован существующий научно-понятийный аппарат теории эффективности и ее инструментарий. В результате предложена новая категория — «интегральная стратегическая эффективность», разработаны экономико-математические модели, дерево решений, основанное на бинарном выборе, которые апробировались для прогнозирования несостоятельности (банкротства) на предприятиях малого и среднего бизнеса. Экспериментальная работа подтвердила высокую точность прогнозирования банкротства, возможность использовать предложенные аналитические инструменты для управления эффективностью устойчивого развития предприятий и организаций, а также их групп, создания искусственного интеллекта в области управления деятельностью организаций. Также была подтверждена заинтересованность и возможность использования новаций в своей деятельности такими учреждениями, как государственные институты, отвечающие за развитие малого и среднего бизнеса; Минфины республик, финансовые управления и отделы муниципальных органов власти; налоговые и правоохранительные органы и т.д.

Ключевые слова: заинтересованные стороны; интегральная стратегическая эффективность; стейкхолдеры; устойчивое развитие

Для цитирования: Смирнов В.В. Интегральная стратегическая эффективность — оптимизация деятельности компании с учетом требований заинтересованных сторон. *Учет. Анализ. Аудит. = Accounting. Analysis. Auditing.* 2020;7(5):15-23. DOI: 10.26794/2408-9303-2020-7-5-15-23

ORIGINAL PAPER

Integral Strategic Performance – Optimization of a Company’s Activity with the Requirements of Interested Parties

V.V. Smirnov

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-5280-5244>

ABSTRACT

The paper is devoted to solving the problem of sustainable development of Russian organizations and their groups. In the face of a decline in key performance indicators of enterprises of various sectors of the Russian economy, growing signs of insolvency, the consideration of this problem is an extremely timely scientific event. There were applied the following steps to solve the problem: system analysis, the method of scientific abstractions, economic and mathematical modeling. Also, there have been analyzed the existing scientific-conceptual apparatus of the theory of efficiency and the tools used for its management. As a result, a new category has been proposed — “integrated strategic performances”, a number of economic and mathematical models, the chain of decisions based on binary choice. They had been tested

© Смирнов В.В., 2020

for the purpose of predicting insolvency (bankruptcy) in small and medium-sized companies. Experimental work has confirmed the high accuracy of insolvency (bankruptcy) prediction, the ability to use the proposed analytical tools to manage the effectiveness of sustainable development of companies, as well as their groups, to create artificial intelligence in the field of organization management. The interest and the possibility of using innovations in their activities by such institutions like state institutions which are responsible for the development of small and medium-sized businesses, the Ministry of Finance of the republics, financial and municipal authorities departments was also confirmed; tax and law enforcement agencies, etc.

Keywords: interested parties; integrated strategic performance; stakeholders; sustainable development

For citation: Smirnov V.V. Integral strategic performance – optimization of a company's activity with the requirements of interested parties. *Uchet. Analiz. Audit = Accounting. Analysis. Auditing*. 2020;7(5):15-23. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408-9303-2020-7-5-15-23

ВВЕДЕНИЕ

Во второй половине XX в. было проведено большое количество научных исследований, посвященных вопросам эффективности деятельности отдельных компаний и их групп, которые положили начало изменению парадигмы теорий эффективности и управления, а в качестве инструментария стал применяться довольно сложный математический аппарат [1].

Сегодня теория эффективности продолжает развиваться и в «ширь», и в «глубь»: в первом случае — в направлении создания экономико-математических моделей и совершенствования научного аппарата, увязывая эти вопросы с законами социально-экономического развития и других областей общественной деятельности, во втором — «спускается» с уровня макроэкономических отношений на уровень финансово-промышленных групп, корпораций, отдельных предприятий, функций, процессов и операций. В этих условиях важнейшим видом эффективности деятельности предприятий и их групп становится стратегическая эффективность (как наиболее общий вид эффективности), определяемая на основе метода ментальной каузальности, когда она рассматривается одновременно с позиции результативности и продуктивности функционирования экономического объекта [2].

При рассмотрении стратегической эффективности с указанных позиций также используются такие характеристики, как достижение наиболее важных целей [3] в области производства, уровня издержек, реализации, выпуска соответствующего ассортимента продукции, работ, услуг, чистой нераспределенной прибыли, выплачиваемых дивидендов.

Многие авторы нередко сравнивают стратегическую эффективность с комплексной эффективностью деятельности организаций, которую

связывают с набором перечисленных ранее характеристик [4] и учетом требований основных заинтересованных сторон. Однако это является неверным. Вопросам определения наиболее общей эффективности деятельности организаций и их групп в части совершенствования понятийного аппарата, инструментария управления эффективностью и посвящена данная работа.

ИССЛЕДОВАНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Проведенный автором статьи анализ имеющегося научного понятийного аппарата, применяемого сегодня в теории эффективности, показал, что он недостаточно адаптирован к использованию в условиях синтеза теорий эффективности, корпоративного стратегического управления и заинтересованных сторон [5].

В соответствии с теорией заинтересованных сторон (стейкхолдеров) предприятие должно рассматриваться как элемент той среды, в которой оно действует, как подсистема в рамках системы более высокого уровня, способное и само влиять на свое окружение и в то же время испытывающее на себе его влияние, взаимодействие с которым во многом определяет его судьбу [6].

Если рассматривать понятийный аппарат теории эффективности в части, связанной с деятельностью предприятий и их групп в контексте наиболее общей эффективности и создания возможности ее оценки с учетом заинтересованности разных сторон, то целесообразно ввести в его структуру понятие (катеорию), которое бы одновременно выражало ее с позиций оценки нескольких наиболее влиятельных субъектов.

Для целей анализа эффективности и дальнейшего использования его результатов в корпоративном управлении, в том числе стратегическом, необходимо, чтобы на основе предлагаемой категории можно было сформировать конкрет-

ный показатель эффективности, соотносящий результат(ы) и затраты на их получение, конкретные значения которого можно было бы легко измерять и оценивать с помощью существующего инструментария и методов его применения.

При этом важно, чтобы он мог быть включен в общую систему показателей эффективности, характеризующих существенные, с точки зрения смысла создания и функционирования отдельных компаний и их групп, различные аспекты их деятельности.

Степень агрегированности показателя в зависимости от набора факторов и состава стейкхолдеров может быть разной, но в оценке эффективности деятельности предприятий или их групп на его основе должны учитываться важнейшие целевые характеристики состояния и развития предприятия или группы (например, экономичность, результативность, устойчивость, социальная ориентированность, экологическая безопасность и т.д.) с одной стороны, а с другой — собственные совокупные ресурсы, использованные для их достижения.

Теория и практические исследования показывают, что на сегодняшний день перечисленные ранее целевые характеристики на тот или иной определенный момент времени и их динамика в прошлом находят отражение в показателе стратегической ценности компаний, используемом, в свою очередь, для определения стратегической эффективности деятельности [7].

Стратегическая ценность, в некоторых научных трудах ее синонимом выступает фундаментальная ценность [8], рассматривается исследователями данного вопроса контекстно — с позиций реализации предприятиями и их группами их внутренних важнейших функций [9]. Существенной чертой показателя «стратегической ценности» организаций является обобщенная экономическая оценка их деятельности [10], которая в основном ориентирована на учет изменений, проходивших в прошлом, и сложившееся положение вещей к текущему моменту времени. Однако этот показатель, рассчитываемый по существующей методологии, слабо учитывает перспективу изменений в будущем, в том числе таких важнейших составляющих, как социальные и экологические аспекты, непосредственно связанные с деятельностью организации. Поэтому для расчета общей эффективности предлагаем использовать восстановительную стоимость, которая лишена

названных недостатков, учитывает перспективы развития предприятия, социальные и экологические аспекты его деятельности.

Для расчета стратегической эффективности организаций (предприятий и групп) в настоящее время в качестве знаменателя (показателя «совокупных ресурсов», направляемых для достижения стратегических целей) чаще всего используются или сумма потребляемых сырья и материалов, или общая стоимость основных производственных фондов, либо суммарная величина собственного оборотного капитала и т.д. [11]. Сторонники использования для измерения общей эффективности коэффициента ROA в качестве показателя «совокупных ресурсов» предлагают применять совокупную стоимость активов; другая группа исследователей-теоретиков и специалистов-практиков рекомендует использовать показатель общего капитала компаний и групп.

Как показало исследование, все названные показатели, с точки зрения используемых предприятием или группой собственных совокупных ресурсов, обладают существенным недостатком: они либо не вписываются в категорию «собственные», поскольку капитал состоит из двух частей — собственного и заемного капитала, либо не охватывают все принадлежащие компании или группе ресурсы. В связи с этим для измерения наиболее общей эффективности деятельности отдельных предприятий и их групп с учетом оценки эффективности различными заинтересованными сторонами предложено использовать категорию (и соответствующий ей показатель) «интегральная стратегическая эффективность» (ИСЭ), которая характеризует достижение основных целей деятельности, в том числе реализацию миссии в контексте долгосрочного устойчивого развития, различными заинтересованными сторонами.

От других видов эффективности, в том числе стратегической, комплексной и долгосрочной, ИСЭ отличают следующие особенности:

- «стратегичность» выражается в том, что речь идет в первую очередь об эффективности реализации смысла создания и деятельности предприятий/групп;
- в отличие от долгосрочной эффективности она может быть и краткосрочной (стратегические цели могут быть достигнуты в краткосрочной перспективе);
- интегральный характер категории проявляется в том, что применительно к ней эффектив-

ным считается предприятие, которое достигает намеченных стратегических целей, реализует миссию, соответствует принципам устойчивого развития, а также удовлетворяет требованиям различных (внешних и внутренних) заинтересованных сторон, позволяя им также быть эффективными;

- интегральная стратегическая эффективность характеризует эффективность реализации не отдельной принятой стратегии, а целой системы намеченных целей и реализации миссии;
- при применении в корпоративном анализе финансово-хозяйственной деятельности ИСЭ может рассматриваться в качестве показателя, агрегирующего различные виды эффективности, в том числе экономической, социальной, экологической на оперативном, тактическом и стратегических уровнях управления.

Для практического использования этого показателя необходимо относительно простое его качественное и количественное измерение с последующей оценкой полученных результатов. В силу этих причин он должен основываться на стоимостных индикаторах¹ (измеряющих и интегрирующих в себе множество различных характеристик: экономических, финансовых, инвестиционных, выступающих в качестве индикаторов «степени соответствия» цели деятельности предприятия и бизнес-процессов, организованных для их достижения [12],) показывая ценность экономического субъекта для различных заинтересованных сторон.

Результаты выполненного исследования позволили автору предложить для показателя ИСЭ в части измерения и оценки соответствия основных результатов (текущих и прогнозируемых) деятельности предприятий и их групп, а также с учетом мнения иных заинтересованных лиц использовать цену (возмещаемую стоимость) предприятия или группы, а в части измерения и оценки используемых собственных ресурсов — собственный капитал (включающий все его источники).

Поскольку в статье рассматривается интегральная стратегическая эффективность как показатель, на основе которого можно осуществлять планирование деятельности предприятия или группы, то его значение предлагается рассчитывать на

¹ Бульга Р.П. Методологические проблемы учета, анализа и аудита интеллектуального капитала. Дис.д.э.н. 2005. 650 с.

вероятностной основе (т.е. с учетом вероятностей достижения соответствующих значений частных показателей) по формуле

$$\text{ИСЭ} = \frac{\text{Ц} \times P_1}{\text{СК} \times P_2}, \quad (1)$$

где ИСЭ — интегральная стратегическая эффективность;

Ц — цена (возмещаемая стоимость) предприятия или группы как бизнеса;

СК — собственный капитал (включающий все источники) предприятия или группы;

P_1 и P_2 — вероятности достижения определенного уровня цены (возмещаемой стоимости) предприятия или группы и объемов собственного капитала.

При определении цены предприятий и их групп в зависимости от действующих факторов и особенностей могут применяться несколько видов стоимостей, которые имеют тенденцию значительно отличаться друг от друга. Для стандартизации определения цены в модели расчета ИСЭ рекомендуется использовать возмещаемую стоимость, учитывающую различные аспекты деятельности предприятий (экономические, финансовые, инвестиционные, рыночные и т.д.) с учетом их ретроспективной и прогнозной оценки внутренними и внешними сторонами.

Предложенная модель потенциально является основой для построения других моделей стратегического, тактического и оперативного управления, поскольку возмещаемая цена и собственный капитал предприятия могут детализироваться по различным факторам, учитывающим особенности внутренней и внешней среды, в том числе:

- возмещаемая стоимость в части справедливой стоимости может быть детализирована по отдельным активам; единицам, генерирующим денежные потоки; бизнес-единицам; надбавкам и дисконтам к цене; стоимости предприятий и организаций, входящих в группу и т.д.;
- при определении возмещаемой стоимости в части цены использования денежные потоки могут детализироваться по видам деятельности, в том числе операционной, финансовой, инвестиционной; видам продукции, валюты; сегментам бизнеса; проектам; организациям, входящим в группы; регионам, и т.д.;
- собственный капитал также может быть детализирован в разрезе отдельных статей в сто-

имостной форме (уставного капитала, резервов, нераспределенной прибыли, целевого финансирования и поступлений и т.д.), в разрезе физической формы — по составу активов, а также в контексте их рыночной, остаточной, восстановительной и т.д. стоимостей.

Разработанная автором и описываемая далее математическая модель позволяет рассматривать интегральную стратегическую эффективность в качестве вершины пирамиды системы сбалансированных показателей промышленных групп и отдельных предприятий с учетом оценок различных заинтересованных сторон:

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n X_i P_i \vee \left(\sum_{k=1}^d Q_k + \Delta \right) P_p}{\sum_{j=1}^m Y_j P_j}, \quad (2)$$

где E — интегральная стратегическая эффективность предприятия или группы;

X_i — величина чистого денежного потока от i -го вида деятельности в операционном и инвестиционном сегментах;

P_i — вероятность достижения запланированного показателя X_i -го чистого денежного потока от i -го вида деятельности;

Q_k — справедливая стоимость за минусом затрат на продажу k -го предприятия, входящего в группу;

P_p — вероятность достижения запланированной справедливой стоимости группы, за минусом затрат на продажу;

Δ — премия или скидка к сумме справедливых стоимостей предприятий, входящих в группу, определяющая справедливую стоимость группы в целом;

Y_j — величина j -го источника собственного капитала предприятия или группы;

P_j — вероятность достижения запланированного показателя Y_j -го источника собственного капитала;

\vee — знак булевого отношения «или».

На основе описанной модели и применяемых в настоящее время зарубежных моделей прогнозирования банкротства, в том числе их апробации в современных условиях более чем на сотне предприятий, автором статьи в рамках НИР² была

разработана модифицированная, экспериментально проверенная модель следующего вида:

$$Z = \text{ИСЭ} \times \text{КП} = \frac{\text{Ц} \times P1 \times \text{СК} \times P3}{\text{СК} \times P3 \times \text{КЗ} \times P2} = \frac{\text{Ц} \times P1}{\text{КЗ} \times P2}, \quad (3)$$

где Z — коэффициент финансового состояния предприятия или группы;

ИСЭ — интегральная стратегическая эффективность, определяемая как отношение цены предприятия к собственному капиталу;

КП — коэффициент покрытия кредиторской задолженности собственным капиталом, определяемый как отношение собственного капитала к кредиторской задолженности;

Ц — цена (возмещаемая стоимость) предприятия;

СК — собственный капитал предприятия (включая все источники). Для целей построения модели эта величина всегда принимает положительное ненулевое значение (в противном случае предприятие перестает существовать или все активы по существу принадлежат кредиторам, поэтому предприятие можно считать номинальным банкротом);

КЗ — совокупная кредиторская задолженность предприятия для целей построения модели всегда имеет значение больше 0 (в противном случае предприятие имеет абсолютно устойчивое финансовое положение);

$P1, P2, P3$ — вероятности достижения определенного уровня цены (возмещаемой стоимости) предприятия, объемов собственного капитала, кредиторской задолженности в прогнозируемый период времени.

Допущениями приведенной математической модели являются:

1) собственный капитал всегда имеет положительное значение (в противном случае предприятие перестает существовать и модель не применяется);

2) кредиторская задолженность всегда имеет положительное значение (в противном случае вопрос о банкротстве не стоит).

Заметим, что наличие такой особенности предлагаемой модели, как возможность использования рыночных данных, признается современными российскими и зарубежными авторами в каче-

² Совершенствование финансово-экономического и правового регулирования в целях создания условий, способ-

ствующих устойчивому развитию малого и среднего предпринимательства. М.: Финансовый университет при Правительстве РФ; 2019. 385 с.

стве ее существенного преимущества по сравнению с любыми Z-моделями [13], основанными на ретроспективной информации, при прогнозировании неплатежеспособности (банкротства) в условиях экономической нестабильности.

Другие преимущества данной модели для прогнозирования банкротства субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации проявляются в том, что:

- она основана на применении показателя «денежных потоков», от наличия которых зависит погашение обязательств в будущем (прогнозирование денежных потоков при оценке возможности банкротства широко распространенная практика, наилучшим образом зарекомендовавшая себя в настоящее время);

- является простой с точки зрения применения: фактически она является двухфакторной моделью в случае использования ретроспективных источников информации и четырехфакторной или шестифакторной в условиях применения прогнозно-рыночной информации;

- полученные результаты на основе ретроспективной и прогнозно-рыночной информации могут сопоставляться и анализироваться, повышая точность прогноза финансового состояния предприятия;

- показатели ИСЭ, в том числе собственного капитала, как и чистых активов, могут быть детализированы по-разному и на основе их детализации могут выстраиваться различные системы KPI (сбалансированных показателей, ERP-системы и т.д.) и, соответственно, применяться различные современные инструменты и методы управления предприятиями (не только финансовыми и экономическими, но практически любыми показателями устойчивого развития), в том числе характеризующими удовлетворенность деятельностью предприятия/группы со стороны стейкхолдеров.

Описываемая модель успешно апробирована на выборке микро-, малых и средних предприятий, функционирующих на территории России, цифровые значения которых за несколько лет были получены при помощи справочно-информационной системы «СПАРК».

Результаты апробации показали высокую точность прогнозирования показателей эффективности и несостоятельности (банкротства), а также возможность учета потребностей большого числа заинтересованных сторон. При этом выяснилось,

что устойчивое понижение значения показателя ИСЭ свидетельствует о том, что предприятие снижает эффективность своей деятельности с учетом важнейших параметров, и оно рано или поздно окажется в состоянии неплатежеспособности (банкротства).

Исследованием также доказано, что устойчивая долговременная тенденция на снижение коэффициента покрытия — признак того, что предприятие рано или поздно не сможет «обслуживать» свою задолженность за счет собственных средств и будет вынуждено делать это за счет заемного финансирования, тем самым усугубляя ситуацию с платежеспособностью.

С другой стороны, агрессивная стратегия — «работа организации на заемном капитале» — предполагает наличие современного инструментария управления (им являются предлагаемые математические модели) как кредиторской, так и дебиторской задолженностью, поскольку без его наличия организация рано или поздно окажется в состоянии неплатежеспособности [14].

Как свидетельствуют проведенные исследования, критериальные значения показателей интегральной стратегической эффективности и коэффициента покрытия для прогнозирования банкротства зависят от отраслевой и региональной специфики деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. Эти значения могут быть получены для разных отраслей и регионов путем дополнительного статистического обследования, обучения нейронных сетей или искусственного интеллекта, которые вполне могут формироваться на основе предложенных моделей и специально разработанных для них деревьев решений.

К рассматриваемой модели (с учетом выявленных основных факторов, влияющих на банкротство предприятий малого и среднего бизнеса) разработано дерево решений с применением метода бинарного выбора (см. рисунок), на основе которого может происходить обучение нейронных сетей (искусственного интеллекта) и получены соответствующие предельные значения показателей.

Используя предлагаемые модели и графическую блок-схему алгоритма, можно аналитически обосновывать объем денежных средств, который может быть направлен на погашение обязательств; поддержанию какого уровня соотношения собственного капитала и имеющихся обязательств (покрытие собственным капиталом

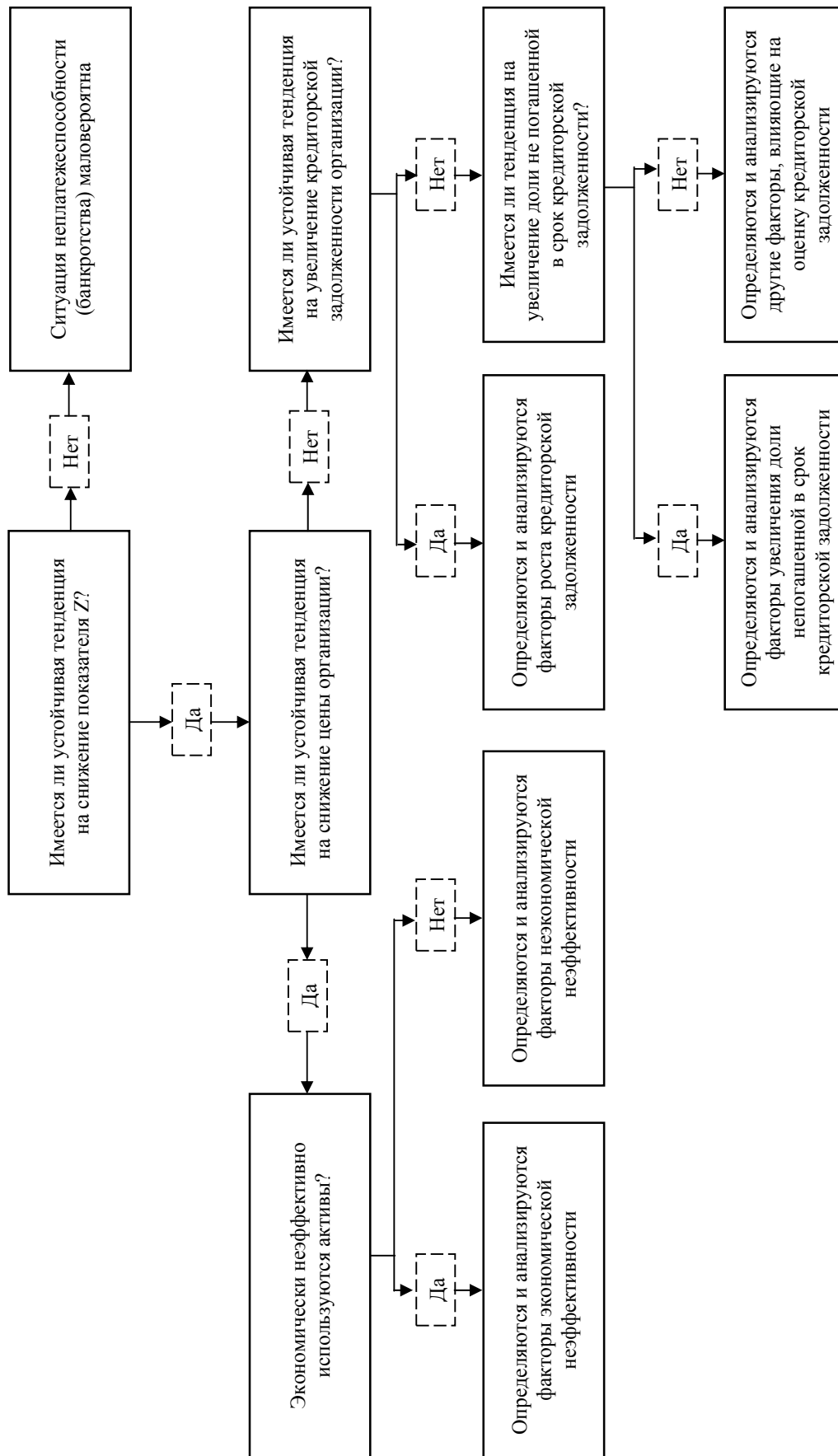


Рис. / Fig. **Дерево решений с применением метода бинарного выбора к модели В.В. Смирнова, 2019 г. / Decision chain with binary selection method applied to the model of V.V. Smirnov, 2019**

Источник / Source: разработано автором / developed by the author.

кредиторской задолженности) стоит уделять внимание; какой уровень интегральной стратегической эффективности деятельности предприятия достигнут в настоящее время и какие меры могут быть приняты по его увеличению; требованиям каких заинтересованных сторон должно быть уделено дополнительное внимание.

ВЫВОДЫ

Выработанные в результате научного исследования рекомендации по совершенствованию научно-понятийного аппарата, разработке экономико-математических моделей и соответствующих им деревьев решений на основе бинарного выбора могут иметь широкое практическое применение. Они позволяют на практике не только совершенствовать теоретические знания в сфере управления эффективностью устойчивого развития предприятий и их групп,

но и непосредственно управлять комплексным развитием экономических субъектов, создать искусственный интеллект, при помощи которого возможно сформировать и применять действенный инструментарий практического синергетического управления различными видами эффективности экономических субъектов с позиций важнейших групп их заинтересованных сторон.

В ходе работы была подтверждена заинтересованность и возможность использования выдвинутых предложений и рекомендаций государственными органами, отвечающими за развитие малого, среднего и крупного бизнеса (например, Минэкономразвития и Минпромторг), а также министерствами финансов республик, финансовыми управлениями и отделами муниципальных органов власти; налоговыми и правоохранительными органами и т.д.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Алле М. Условия эффективности в экономике. М.: Научно-издательский центр «Наука для общества»; 1998. 302 с.
2. Ермолина Л. В. Экономическое содержание категории «эффективность». Понятие стратегической эффективности. *Основы экономики, управления и права*. 2013;8(2):98–102.
3. Porter Michael E. What is strategy? *Harvard Business Review*. 1996;(Nov.-Dec.):61–78.
4. Спицын В. В. Методологический подход к оценке эффективности развития сложных социально-экономических систем. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2017;7(4А):25–32.
5. Freeman R. E. *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman. Harpercollins College Div; 1984. 275 p.
6. Бариленко В. И. Бизнес-анализ и преодоление «новой нормальности» отечественной экономики. *Менеджмент и бизнес-администрирование*. 2016;(4):44–50.
7. Hill Charles W. L., Jones Gareth R. *Strategic management: An integrated approach*. 10 ed. Mason, Ohio: Cengage Learning; 2012. 960 p.
8. Бухвалов А. В., Акулаева Е. А. Эмпирическая фундаментальная оценка российских компаний: в поисках стратегической ценности. *Российский журнал менеджмента*. 2014;12(2):3–12.
9. Grant R. M. Shareholder value maximization: Rehabilitating a “dumb idea”. *Competitive Strategy Newsletter*. 2010;b.4(1):9–11.
10. Гусев Е. В., Овчинникова М. С., Кардапольцев К. В. Совершенствование методов комплексной оценки экономической эффективности интегрированных бизнес-структур холдингового типа. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент*. 2009;154(21):30–36.
11. O’Sullivan A., Sheffrin S. M. *Economics: Principles in action*. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall; 2003. 272 p.
12. Kieso D., Weygandt J., Warfield Te., Young N., Wiecek I. *Intermediate accounting*. 9 ed. Toronto: John Wiley & Sons Canada, Ltd.; 2010. 554 p.
13. Shaonan T. A., Yan Yu. B., Hui G. B. Variable selection and corporate bankruptcy forecasts. *Journal of Banking & Finance*. 2015;52(C):89–100. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2014.12.003
14. Ruhollah Samadia, Mir Hadi Moazen Jamshidib. *International Journal of Advanced Biotechnology and Research*. 2016;7(Special Issue 3-April):1724–1728.

REFERENCES

1. Alle M. Conditions of efficiency in the economy. Moscow: Research and publishing center “Science for society”; 1998. 302 p.
2. Ermolina L.V. The economic content of the category “efficiency”. The concept of strategic effectiveness. *Osnovy ekonomiki, upravleniya i prava = Fundamentals of Economics, Management and Law*. 2013;8(2):98–102.
3. Porter Michael E. What is strategy? *Harvard Business Review*. 1996;(November–December):61–78.
4. Spitsyn V.V. A methodological approach to assessing the effectiveness of the development of complex socio-economic systems. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra = Economy: Yesterday, Today, Tomorrow*. 2017;7(4A):25–32.
5. Freeman R. E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman. Harpercollins College Div; 1984. 275 p.
6. Barilenko V. I. Business analysis and overcoming the “new normality” of the domestic economy. *Menedzhment i biznes-administrirovaniye = Management and Business Administration*. 2016;(4):44–50.
7. Hill Charles W.L., Jones Gareth R. Strategic management: An integrated approach. 10 ed. Mason, Ohio: Cengage Learning; 2012. 960 p.
8. Bukhvalov A.V., Akulaeva E.A. An empirical fundamental assessment of Russian companies: In search of strategic value. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta = Russian Management Journal*. 2014;12(2):3–12.
9. Grant R. M. Shareholder value maximization: Rehabilitating a “dumb idea”. *Competitive Strategy Newsletter*. 2010;b.4(1):9–11.
10. Gusev E. V., Ovchinnikova M. S., Kardapoltsev K. V. Improving the methods of a comprehensive assessment of the economic efficiency of integrated holding-type business structures. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universitet. Seriya: Ekonomika i menedzhment = Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management*. 2009;154(21):30–36.
11. O’Sullivan A., Sheffrin S. M. Economics: Principles in action. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall; 2003. 272 p.
12. Kieso D., Weygandt J., Warfield Te., Young N., Wiecek I. Intermediate accounting. 9 ed. Toronto: John Wiley & Sons Canada, Ltd.; 2010. 554 p.
13. Shaonan T. A., Yan Yu. B., Hui G. B. Variable selection and corporate bankruptcy forecasts. *Journal of Banking & Finance*. 2015;52(C):89–100. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2014.12.003
14. Ruhollah Samadia, Mir Hadi Moazen Jamshidib. *International Journal of Advanced Biotechnology and Research*. 2016;7(Special Issue 3-April):1724–1728.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Валерий Валерьевич Смирнов — кандидат экономических наук, доцент кафедры «КПИМГ», Финансовый университет, Москва, Россия
VSmirnov@fa.ru

ABOUT THE AUTHOR

Valerii V. Smirnov — Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Department «KPMG», Financial University, Moscow, Russia
VSmirnov@fa.ru

*Статья поступила в редакцию 01.06.2020; после рецензирования 06.07.2020; принята к публикации 03.08.2020.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.
The article was submitted on 01.06.2020; revised on 06.07.2020 and accepted for publication on 03.08.2020.
The author read and approved the final version of the manuscript.*