

С. В. Левшенков, студент,

В. В. Валетко, кандидат экономических наук, доцент,

Белорусский государственный технологический университет, [L.siarhei@gmail.com](mailto:L.siarhei@gmail.com)

Во все периоды функционирования предприятия не следует недооценивать роль реструктуризации, так как с помощью её возможно не только спасти предприятие от краха, но и повысить эффективность и конкурентоспособность предприятия во время стабильного положения предприятия на рынке. Существует много определений реструктуризации, но наиболее всеобъемлющим, по нашему мнению, является ее определение как стратегического процесса, ведущего к максимизации ценности предприятия [1, с. 70].

Цели, достигаемые в процессе реструктуризации можно разделить на стратегические и тактические. К стратегическим целям относят выживание и повышение (сохранение) конкурентоспособности предприятия, приводящее к росту стоимости, а к тактическим – его адаптация к изменениям, повышение эффективности предприятия и др. Степень достижения целей отражает эффективность реструктуризации. Для оценки эффективности реструктуризации широко используются традиционные показатели отдачи ресурсов или факторов производства [2, с. 104]. Оценить эффективность мероприятий по реструктуризации можно с использованием множества частных финансово-экономических показателей, таких как рост доходности, прибыли на акцию, повышение оборачиваемости активов, увеличение объемов производства и сбыта продукции и т.д. При этом ни в одном из перечисленных случаев мы не получим достоверной информации об эффективности проведенной реструктуризации [3].

Основные методические подходы к оценке эффективности реструктуризации представлены на рис. 1. Следует отметить, что показатель стоимости предприятия (бизнеса) интегрирует как критерии отдачи ресурсов, так и достижения поставленных целей.

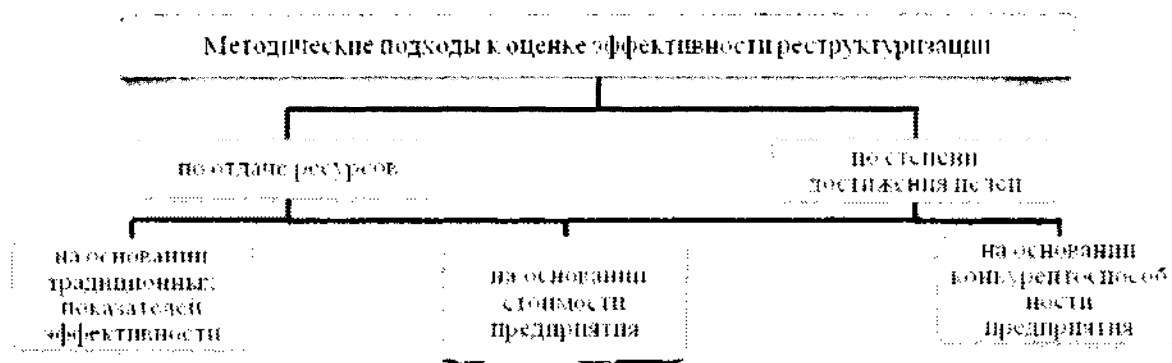


Рисунок 1. Подходы к оценке эффективности реструктуризации.

В работе Т. Коупленда, Т. Коллера и Д. Муррина “Стоимость компании” [4] критерию стоимости отводится более важное значение и приводится оценка эффективности реструктуризации на основании анализа стоимости предприятия на примере фирмы EG. Отправной точкой анализа стало доскональное изучение текущей рыночной стоимости предприятия. Затем произвели оценку стоимости компании “как она есть” (т. е. в нынешнем состоянии), далее – потенциальной стоимости вследствие внутренних улучшений; внешней “продажной” стоимости предприятия, перспективы роста и возможности наращивания стоимости посредством финансового конструирования. Все эти оценки затем соотнесли со стоимостью компании на фондовом рынке, чтобы оценить потенциальную выгоду для акционеров от реструктуризации [4, с.30]. Таким образом, изменение стоимости предприятия в желаемом направлении можно представить как наиболее целесообразный метод оценки эффективности планируемых реструктуризационных процессов.

Оценочная стоимость предприятия определяется следующими факторами: стоимостью имущества предприятия, структурой активов баланса, степенью износов основных фондов, уровнем прогрессивности применяемого оборудования и технологий, конкурентоспособностью продукции, доходностью предприятия, местоположением, финансовым положением предприятия, конъюнктурой рынка недвижимости и др. [2, с. 105].

Без анализа эффективности реструктуризации невозможно своевременно отреагировать на отклонения от заданных параметров в поставленных целях, что может привести к бесполезности реструктуризации и ещё больше усугубить положение предприятия на рынке, или даже привести к банкротству. Также показатели эффективности помогают своевременно отреагировать на изменение внутренней или внешней среды и скорректировать цели реструктуризации. Таким образом, критерий роста стоимости бизнеса как показатель эффективности реструктуризации позволяет не только оценивать целесообразность последней, но служит в качестве индикатора правильности реструктуризационных изменений, отвечающего интересам всех заинтересованных сторон – как собственников, работников, государственных органов, так и потенциальных инвесторов.

#### Библиографический список

1. Hurry, D. Restructuring in the Global Economy: The Comequencet I of the Strategic Linkages between japans and U.S. Firms / D. Hurry // Strategic Management journal. 1993. – Vol. 14. – p. 69 – 82.
2. Лобан, Л. А. Реструктуризация предприятия: учебно-методический комплекс / Л. А. Добан. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2007. – 183 с.
3. Мерзлякина, Г.С. Теоретические вопросы реструктуризации / Г.С. Мерзлякина, Е.А. Семикин [Электронный ресурс].– 2009. – Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/Management/Investment5.shtml> – Дата доступа: 09.01.2009.
4. Коупленд Т., Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Пер. с англ. –М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 2005, с. 576.