

новления, управляемого уровня долга (например, коэффициент покрытия процентов > 1), возможности сокращения расходов (снижение себестоимости продукции, оптимизация персонала) и повышения эффективности (увеличение оборачиваемости запасов, рост производительности труда). Алгоритм включает анализ финансового состояния (анализ баланса, отчета о прибылях и убытках, ключевых коэффициентов рентабельности, ликвидности, платежеспособности), разработку стратегии (включающей конкретные меры по снижению долга, расходов и повышению эффективности), переговоры с кредиторами и реализацию плана с последующим мониторингом (отслеживание показателей: чистая прибыль, валовая прибыль, EBITDA, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами). Реструктуризация неэффективна при предбанкротном состоянии, отсутствии потенциала для восстановления или невозможности договориться с кредиторами.

Способы реструктуризации разнообразны и зависят от конкретных проблем. Это могут быть слияния и поглощения, выделение части бизнеса (спин-офф), продажа активов (дивестиции), рефинансирование, внесудебное или судебное урегулирование задолженности, включающее процедуры банкротства, такие как санация или ликвидация.

Реструктуризация — сложный и многогранный процесс, требующий профессионального подхода и тщательного анализа финансового состояния организации. Выбор вида и способа реструктуризации зависит от конкретных обстоятельств и целей организации. Успешная реструктуризация позволяет восстановить финансовую устойчивость и обеспечить дальнейшее развитие бизнеса.

Источник

1. *Лобан, Л. А.* Реструктуризация предприятия / Л. А. Лобан. — Минск : БГЭУ, 2007. — 151 с.

А. Н. Зубик, А. Г. Малая
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Е. В. Андрос

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Современный бизнес-ландшафт характеризуется высокой степенью неопределенности, обусловленной экономическими колебаниями, геополитическими изменениями, технологическими прорывами и изменениями потребительского спроса. В таких условиях стабиль-

ное развитие организации во многом зависит от ее способности адаптироваться к неожиданным ситуациям и минимизировать риски. Одним из наиболее эффективных инструментов повышения устойчивости бизнеса является диверсификация.

Диверсификация — повышение эффективности деятельности предпринимателя, организации, физического лица или какого-то процесса за счет распределения рисков. Существует несколько видов диверсификации, каждый из которых имеет свои особенности и подходит для разных типов организаций: горизонтальная диверсификация (расширение ассортимента продукции или услуг, связанных с основной деятельностью организации), вертикальная диверсификация (расширение деятельности организации на смежные этапы производственно-сбытовой цепочки), конгломеративная диверсификация (расширение деятельности на совершенно не связанные с основной деятельностью организации рынки).

Для детального рассмотрения следует выявить преимущества и недостатки диверсификации:

- преимущества диверсификации: снижение рисков банкротства за счет распределения ресурсов; повышение прибыльности благодаря новым источникам дохода; улучшение конкурентоспособности за счет расширения ассортимента; увеличение рыночной доли; возможный синергетический эффект;

- недостатки диверсификации: усложнение управления и необходимость в квалифицированных менеджерах; потеря фокуса и снижение эффективности при чрезмерном расширении; высокие инвестиционные затраты; возможная несовместимость различных направлений деятельности, ведущая к конфликтам и снижению эффективности.

Проведение статистических исследований показывает, что не более 20 % прироста эффективности можно объяснить непосредственной диверсификацией деятельности. Обнаружено, что только благодаря диверсификации наблюдается лишь 5–8 % изменений основного показателя эффективности — прибыли на вложенный капитал. Следовательно, диверсификацию не стоит рассматривать как основной фактор, определяющий эффективность бизнеса.

Диверсификация бизнеса — мощный инструмент повышения устойчивости в условиях неопределенности. Правильно выбранная стратегия диверсификации может значительно повысить конкурентоспособность и прибыльность организации, обеспечив ей долгосрочный успех. Важно также учитывать, что излишняя диверсификация может привести к негативным последствиям, поэтому необходимо соблюдать баланс и выбирать только те направления, которые действительно соответствуют стратегическим целям организации и ее ресурсным возможностям. При этом стоит отметить, что диверсификация производства не должна рассматриваться как средство для увеличения объема производства и эффективности, но как условие обеспечения возможного роста компании в долгосрочной перспективе.

Источник

Увеличение эффективности деятельности за счет распределения рисков // Т-Инвестиции от Тинькофф Банка. — URL: <https://secrets.tinkoff.ru/glossarij/diversifikaciya/> (дата обращения: 22.11.2024).

А. Н. Зубик, Д. С. Белова

БГУУ (Минск)

Научный руководитель — Е. В. Андрос

ЗНАЧИМОСТЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ

В условиях растущей глобализации и повышения осведомленности общественности о социальных и экологических проблемах корпоративная социальная ответственность (КСО) перестала быть просто благотворительностью и превратилась в важнейший аспект конкурентной стратегии. КСО позволяет создать уникальное товарное предложение, базирующееся на социальной и экологической ответственности организации. Это создает дополнительную ценность для клиентов, инвесторов и сотрудников, повышая лояльность и привлекательность организации.

КСО улучшает восприятие бренда клиентами. Исследование Kantar Purpose продемонстрировало прямую зависимость между воспринимаемым положительным влиянием и ростом стоимости бренда. Организации, которые общественность считает очень влиятельными, продемонстрировали рост стоимости бренда на 175 % за 12 лет, в то время как организации с низким уровнем положительного влияния показали рост всего на 70 % [1].

КСО привлекает и удерживает сотрудников. Согласно опросу, проведенному компанией Deloitte в 2021 г., сотрудники отдают предпочтение культуре, разнообразию и высокой результативности, а не финансовым выгодам. 70 % респондентов из отчета Porter Novelli Purpose Tracker за 2021 г. заявили, что не стали бы работать в организации без четкой цели. Сотрудники, которые разделяют ценности организации и могут поддержать ее инициативы в области КСО, с гораздо большей вероятностью останутся в ней [2].

Интеграция разработанных программ и инициатив в сфере КСО повышает инвестиционную привлекательность организации для существующих и потенциальных инвесторов. Отчет СЕСР за 2021 г. «В цифрах» показывает, что инвесторы играют роль как ключевые заинтересованные стороны в корпоративной социальной ответственности. Почти 80 % опрошенных организаций были готовы предоста-