нии действенных баз данных. К еще одной возможности создания ориентированной на ключевого потребителя информационной системы можно отнести активное развитие (в том числе в России) call-центров, т.е. центров дозвона до ключевых потребителей с целью получения дополнительной информации по их отношению к деятельности компании, выведению нового продукта и т.д. Call-центр чаще является обособленной структурой, которая оказывает услуги по сбору клиентской информации разным компаниям, реализуя, тем самым, эффективный аутсорсинг информационных услуг. В крупных компаниях существуют собственные call-центры. Кроме того, могут организовываться и отделы конкурентной разведки, которые подкрепляют ориентацию как на клиента, так и на конкурента.

При реализации маркетинга взаимодействия ответственность за привлечение и (главное) удержание клиента распределяется на весь персонал компании.

Е.С. Романова, аспирантка БГЭУ (Минск)

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной экономической науке существует несколько направлений в оценке результатов реструктуризационных преобразований предприятия. Наиболее популярными из них являются: определение результата реструктуризации как отношения всех составляющих эффекта от проводимых мероприятий ко всем затратам, связанным с их осуществлением; оценка динамики частных финансово-экономических показателей, отражающих эффективность работы предприятия до и после преобразований; рост стоимости (капитализации) предприятия и его инвестиционной привлекательности.

Каждое из вышеперечисленных направлений имеет свои сильные и слабые стороны, ограничивающие область их применения. Так, оценка эффективности реструктуризации путем сопоставления полученного результата и инвестиционных расходов является наиболее наглядным инструментом расчета «чистого» эффекта от каждого реализуемого мероприятия, однако он не учитывает временного компонента. Использование в оценке динамики частных финансово-экономических показателей — наиболее трудоемкий способ, основывающийся на значительном объеме исходной информации и требующий учета специфики деятельности каждого реформируемого объекта. Он ориентирован на прошлые результаты и позволяет отслеживать последствия реализованных мероприятий только в определенные временные интервалы. Однако данный метод обеспечивает получение достоверных результатов и может быть использован применительно ко всем субъектам хозяйствования.

Оценка эффективности реструктуризации посредством изменения стоимости (цены) бизнеса — сравнительно новое направление в отечественной экономической науке, получившее распространение благодаря реализации различных совместных проектов с участием иностранного капитала, а также деятельности международных экспертных организаций (в частности, UNIDO). В российской и западной практике, накопившей несоизмеримо больший опыт применения данного подхода, оценивают

реструктуризацию одним из следующих способов: путем прямого сравнения исходной стоимости предприятия и стоимости, создаваемой реструктуризацией; посредством оценки добавленной экономической стоимости; путем оценки влияния варианта реструктуризации на цену предприятия как вклада инвестиционного проекта.

Перечисленные подходы имеют различные предметы оценки и разное сущностное содержание величины влияния варианта реструктуризации на стоимость предприятия, отличаются областью применения и используемыми методами. В то же время, проведенный анализ оценочных методов свидетельствует о том, что все вышеназванные подходы имеют единую составляющую — расчет денежных потоков предприятия и приведение их к моменту оценки. Поэтому можно утверждать, что данное направление базируется на методе дисконтированных денежных потоков и рассматривает эффект от реструктуризации как абсолютный результат капитализации бизнеса.

Преимуществом данного направления является его стратегическая ориентированность, динамическая оценка эффективности реструктуризации, а также возможность применения для хозяйствующих субъектов в любом исходном состоянии. В основе расчета стоимости компании лежат показатели денежного потока, оценивающиеся при помощи стандартных экономических параметров (доходы, затраты, инвестиции, амортизация и др.). Эффект от реструктуризации выражается в приросте стоимости объекта, который формируется как превышение дополнительного притока денежных средств над расходами по их получению, включая инвестиционные затраты. Критериями, используемыми при оценке эффективности реструктуризации предприятия, могут выступать: стоимость (цена) предприятия до и после реструктуризации, прирост чистого денежного дохода (ΔNPV), индекс доходности (PI), экономическая добавленная стоимость (EVA), а также система показателей, предназначенных для текущего мониторинга финансового состояния объекта реформирования с целью предотвращения ситуации банкротства в ходе процесса реструктуризации.

Таким образом, рассмотрение эффекта от реструктуризации с позиций его влияния на стоимость предприятия является наиболее универсальным направлением оценки и, следовательно, наиболее приемлем для расчета эффекта от реструктуризации любых хозяйствующих субъектов в современных условиях.

О.А. Русак, аспирантка, ассистент БГЭУ (Минск)

СТРУКТУРА КОЭФФИЦИЕНТА ЛИКВИДНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В экономической литературе в последнее время публикуется система стандартных финансовых коэффициентов, призванных отражать основные экономические явления, характерные для субъектов хозяйствования. Наиболее известными показателями являются коэффициенты ликвидности, рентабельности, эффективности использования различных ресурсов, оборачиваемости и др. В то же время в ряде случаев прямое использование данных коэффициентов не представляется возможным для отдельных отраслей в силу их организационной, правовой, экономической специфики.

Очевидно, что агрегируемые по универсальной методике коэффициенты ликвидности для промышленных предприятий и страховых организаций нельзя интерпре-