

---

## **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

---

**Докучаев Евгений Александрович,**

аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом Саратовского государственного социально-экономического университета; svutulek@rambler.ru

**Порывкин Павел Вячеславович,**

аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом Саратовского государственного социально-экономического университета; svutulek@rambler.ru

**Кузнецов Олег Иванович,**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики труда и управления персоналом Саратовского государственного социально-экономического университета; svutulek@rambler.ru

В статье рассматриваются проблемы оценки экономической эффективности организационных преобразований промышленных предприятий. Экономическая эффективность хозяйственной деятельности – это оптимальное соотношение между результатом и затратами предприятия. Основным вопросом анализа эффективности преобразований промышленного предприятия является определение признаков, на основании которых производится оценка, то есть нахождение критериев экономической эффективности, их систематизация и ранжирование. Организационные преобразования промышленного предприятия в общем случае нацелены на повышение эффективности его деятельности, а значит, в качестве критериев оценки эффективности необходимо использование показателей эффективности деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, экономическая эффективность, методы управления, организационные преобразования, промышленное предприятие.

Организационные преобразования (изменения) промышленного предприятия – это процесс целенаправленного перевода предприятия в целом или какого-либо его значимого элемента в новое качественное состояние, сопровождающееся ростом (уменьшением) экономических показателей эффективности. В процессе реализации мероприятий по преобразованию про-

мышленного предприятия изменениям могут подвергаться все его значимые элементы деятельности: производственный процесс, финансы, имущественный комплекс, организационная структура управления и персонал.

Максимизацию экономической эффективности деятельности промышленного предприятия будем считать целью проведения организационных преобразований.

В классическом понимании экономическая эффективность хозяйственной деятельности – это оптимальное соотношение между результатом и затратами предприятия.

В процессе реализации организационных преобразований нужно определить их возможную эффективность, провести прогнозную оценку, которая позволит ответить на вопрос о целесообразности выбранной стратегии. Прежде чем компания приступит к процессу преобразований, ее руководство должно иметь четкий стратегический план предстоящего процесса, понимать, чего он потребует и какими будут затраты, представлять, каким должен быть результат.

Эффективность организационных преобразований промышленного предприятия должна строиться на следующих принципах:

- измеримость с помощью количественных показателей;
- многоэтапность оценки (оценивать результаты преобразований необходимо на каждом отдельном этапе их проведения);
- учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов;
- учет влияния рисков, возможных при реализации проекта организационных преобразований.

Основным вопросом анализа эффективности преобразований промышленного предприятия является определение признаков, на основании которых производится оценка, то есть нахождение критериев экономической эффективности, их систематизация и ранжирование.

Критерий эффективности организационных преобразований промышленных предприятий должен отвечать следующим требованиям:

- соответствовать цели организационных преобразований;
- быть пригодным для использования, то есть простым, понятным, выраженным в количественной форме и полным в достаточной мере для определения результата преобразований;
- быть доступным для получения и пригодным на практике.

В современном экономическом анализе для оценки деятельности предприятия применяется множество комплексных относительных и аддитивных показателей, таких как прибыль, уровень издержек, рентабельность, деловая активность, ликвидность, финансовая устойчивость, стоимость и т.д. Каждый из них может быть положен в основу критерия оценки эффективности в зависимости от решаемых предприятием задач. Так, с помощью показателей деловой активности возможно рассмотреть скорость оборота активов, то есть превращения их в денежную форму, показатели ликвид-

ности определяют возможности погашения текущих обязательств в течение определенного периода времени, показатели финансовой устойчивости характеризуют структуру финансовых источников и капитала, показатели рентабельности отражают прибыльность компании, а оценка стоимости предприятия позволяет определить его наиболее вероятную цену продажи и доходность.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволяет:

- оценивать результаты хозяйственной деятельности предприятия и его структурных подразделений;
- учитывать факторы, оказывающие влияние на размер получаемой прибыли по видам деятельности;
- определять издержки производства и тенденции их изменения;
- находить оптимальные пути решения возникающих на предприятии проблем с целью получения прибыли в перспективе.

Рассмотрим некоторые подходы к определению критериев оценки эффективности деятельности предприятия (оценка изменения рыночной стоимости бизнеса, оценка ликвидационной стоимости и расчет показателей рентабельности) для нахождения оптимального критерия оценки организационных преобразований предприятий промышленности.

Для оценки эффективности инвестиционных проектов развития предприятия используются методы, основанные на процедуре дисконтирования потоков денежных средств, а в качестве основных показателей эффективности используют показатель чистой приведённой стоимости (NPV), показатель внутренней нормы доходности (IRR), индекс доходности (PI) и динамический срок окупаемости (DPP) [4]. Указанные показатели, кроме показателя NPV, изменение которого отражает прирост стоимости предприятия, характеризуют определенный проект и не имеют отношения к объекту, на котором он реализуется, а значит, не могут отражать степень достижения цели преобразования. Следует также отметить, что в отличие от инвестиционного проекта некоторые типы организационных преобразований могут не предусматривать вложения средств, поэтому применение в качестве критерия оценки эффективности организационных преобразований показателя NPV не оправдано, например, для процедур реорганизации (слияния, поглощения, выделения, присоединения).

Для оценки деятельности предприятия применяется стоимостной подход. Законодательство Российской Федерации определяет следующие виды стоимости объекта оценки: рыночная (наиболее вероятная цена продажи), инвестиционная (определяемая для инвестиционных целей), ликвидационная (вынужденная цена продажи) и кадастровая (утвержденная методом массовой оценки) [1].

К факторам, определяющим величину стоимости предприятия, относятся стоимость имущественного комплекса предприятия, материальных ресур-

сов, обязательств и готовой продукции, уровень заработной платы производственного и управленческого персонала и его квалификацию, диверсифицированность производства, длительность производственного цикла и уровень издержек, ликвидность активов.

Стоимость предприятия определяют, используя методы трех подходов: затратного (основан на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний), сравнительного (основан на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах) и доходного (основан на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки) [2].

В отечественной научной литературе встречается мнение о том, что в качестве основного критерия эффективности функционирования предприятия и процедур его реструктуризации целесообразно использовать чистую текущую стоимость эффекта или прирост стоимости [3, 5, 6, 7, 8]. В этом случае оценка подразумевает сравнение текущего состояния предприятия с оценкой предполагаемого проекта преобразований на основе прогнозируемых денежных потоков. При этом эффективными признаются те организационные преобразования, в результате которых рыночная стоимость предприятия увеличивается в результате его преобразования – в противном случае проведение организационных преобразований нецелесообразно. При этом необходимо учитывать затраты на проведение организационных преобразований. Рассчитать указанный показатель можно, используя следующую формулу [3]:

$$NPV_c = [D(PN)_i + (EE)_i - (I)_i \pm (T)_i] \times R, \quad (1)$$

где  $D(PN)_i$  – дополнительная прибыль от реструктуризации,  $i$  – период времени после реструктуризации,  $(EE)_i$  – экономия производственных издержек и дополнительная прибыль за счет диверсификации производства,  $(I)_i$  – дополнительные инвестиции на реструктуризацию,  $(T)_i$  – прирост (экономия) налоговых платежей,  $R$  – коэффициент текущей стоимости.

Однако использование показателя «прироста стоимости предприятия» в качестве критерия оценки эффективности организационных преобразований не всегда обосновано. Применение данного критерия оправдано лишь в случае, когда целью преобразований является именно увеличение стоимости бизнеса.

При оценке эффективности реорганизации, обязательным результатом которой должна стать ликвидация юридического лица, на первый план выходит определение ликвидационной стоимости участвующих в процессе предприятий.

Организационные преобразования промышленного предприятия в общем случае нацелены на повышение эффективности его деятельности, а значит, в качестве критериев оценки эффективности необходимо использование показателей эффективности деятельности предприятия.

Важнейшим показателем эффективности деятельности предприятия является его прибыль. В процессе организационных преобразований важность приобретает значение показателя прогнозной прибыли, то есть уровня прибыли, которую предприятие предполагает получать после проведения организационных преобразований. Оценка прогнозной прибыли основывается на уровне доходности предприятия в предшествующие преобразованиям периоды с учетом предполагаемых изменений и прогнозной инфляции. Относительным выражением прибыли являются показатели рентабельности, которые характеризуют окончательные результаты функционирования предприятия. Расчет показателей рентабельности – соотношение эффекта с имеющимися или использованными ресурсами – позволяет оценить результат преобразований для всех составляющих деятельности предприятия: производственной (с помощью показателя рентабельности продукции), финансовой (с помощью показателей рентабельности капитала, собственного и заемного), имущественного комплекса (с помощью показателя рентабельности активов, внеоборотных и оборотных), персонала (с помощью показателя рентабельности персонала). Выбор показателей рентабельности в качестве критериев оценки организационных преобразований обусловлен тем, что их расчет позволит спрогнозировать финансовые результаты деятельности предприятия после проведения преобразований. В случае, если прогнозная рентабельность не соответствует ожиданиям, план организационных преобразований подлежит корректировке.

Главный недостаток этой методики – ее умозрительный характер, поскольку при прогнозных расчетах денежных потоков приходится прибегать к предположениям и ограничениям, имеющим условный характер.

Период оценки эффективности организационных преобразований, исходя из практики, колеблется от 3 до 5 лет (от процесса разработки проекта до первых лет работы новой системы), в зависимости от типа компании и производства. В процессе оценки для получения более достоверной информации целесообразна поэтапная оценка и получение промежуточных результатов.

Оценить эффективность организационных преобразований можно, используя множество экономических показателей, таких как прибыль, увеличение стоимости, рентабельность, платежеспособность и т.д. При этом стоит отметить, что получение абсолютно достоверной информации ни в одном из перечисленных случаев практически невозможно.

Рассмотренные в качестве критериев оценки эффективности организационных преобразований показатели: оценка изменения рыночной стоимости бизнеса, оценка ликвидационной стоимости и расчет показателей рентабельности не являются универсальными критериями оценки разных типов организационных преобразований, их использование возможно лишь в частных случаях. Для нахождения оптимального показателя, используемого

в качестве критерия оценки эффективности преобразований предприятий промышленности требуется дополнительный анализ.

#### **Список источников**

1. Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 256.

2. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО «2)», утвержденный приказом Минэкономразвития России от 20 июля 2007 г. № 255.

3. Аистова, М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям [текст] / М.Д. Аистова. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.

4. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика [текст] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2004. – 888 с.

5. Козырь, Ю. Оценка и управление стоимостью компаний [текст] / Ю. Козырь // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 19. – С. 69 – 71.

6. Мирюков, А.А. Методика оценки эффективности реструктуризации предприятия [текст] / А.А. Мирюков, под общ. ред. Д.А. Новикова // Управление большими системами: сборник трудов молодых ученых. – М.: ИЛУ РАН, 1998. – Вып. 1. – С. 63 – 68.

7. Петухова, А. Оценка эффективности реструктуризации на основе определения рыночной стоимости бизнеса [текст] / А. Петухова // Директор-инфо. – 2001. – № 15. – С. 10 – 16.

8. Суслов, Е.Ю. Оценка эффективности реструктуризации предприятия [текст] / Е.Ю. Суслов // Оценочные технологии в экономических процессах: Международная научно-практическая конференция 25-26 марта 2004 г. / отв. ред.: Е.Б. Смирнов, Д.В. Шопенко. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – С. 148 – 151.

---

## **ASSESSMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES**

---

**Dokuchayev Evgeniy Aleksandrovich,**

Post-graduate student of the Chair of labor economics and human resource management, Saratov State Social and Economic University; svutulek@rambler.ru

**Poryvkin Pavel Vyacheslavovich,**

Post-graduate student of the Chair of labor economics and human resource management, Saratov State Social and Economic University; svutulek@rambler.ru

**Kuznetsov Oleg Ivanovich,**

Ph. D. of Economy, Associate professor of the Chair of labor economics and human resource management, Saratov State Social and Economic University; svutulek@rambler.ru

In the article problems of an assessment economic efficiency of organizational transformations the industrial enterprises are considered. Economic efficiency of economic activity is an optimum ratio between result and enterprise expenses. The main question of the analysis of efficiency of transformations of the industrial enterprise is definition of signs on the basis of which the assessment, that is finding criteria of economic efficiency, their systematization and ranging is made. Organizational transformation of industrial enterprises in general are aimed at improving the efficiency of its operations and, therefore, as the performance criteria must be used until → indicators of enterprise efficiency.

**Keywords:** innovative activity, economic efficiency, management methods, organizational transformation, industrial enterprise.