

*С.И. Мазоль, канд. экон. наук, доцент;
БГЭУ (Минск)*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Анализ теоретической базы корпоративного управления позволяет сформулировать следующие основные проблемы, которые необходимо решить при построении эффективной системы корпоративного управления: каким образом сформировать механизм делегирования полномочий от собственника к управляющим компанией; каким образом сформировать систему стимулов для менеджмента с тем, чтобы он принимал решения в интересах акционеров; как построить эффективную систему внешнего и внутреннего аудита, чтобы обеспечить собственника правильной информацией о компании; каким образом сформировать систему внутреннего мониторинга за деятельностью компанией на основе наблюдательного совета.

Экономические исследования, которые проводились на материалах стран ЦВЕ, обосновывают два важных положения, которые целесообразно использовать в качестве теоретической основы проведения реформы управления государственными компаниями: предпринимательский капитал является источником экономического роста, а его аккумуляция в течение времени позволяет повысить эффективность функционирования компании; приватизированные компании работают более эффективно в ситуации, когда собственность переходит к новому менеджменту, а не к так называемым «инсайдерам». В случае, когда контроль над приватизированной компанией переходит к старому менеджменту, экономические показатели приватизированных компаний и государственных компаний существенно не различаются.

Исследования проблемы эффективности управления государственными компаниями не дают четкого результата, подтверждающего либо опровергающего точку зрения, что государственные компании работают менее эффективно, чем частные. Часть исследований на основе статистических данных подтверждают более высокую эффективность частных компаний, часть — государственных предприятий.

Исследования I. Ehrlich, G. Galais-Hamono, Z. Liu, R. Litter обосновывают, что в долгосрочном периоде приватизированные компании, полностью переданные в частную собственность, функционируют более эффективно по сравнению с государственными, а также частично приватизированными предприятиями. Это объясняется тем, что частные компании имеют возможность накапливать предпринимательский капитал, который и обеспечивает долгосрочный экономический рост предприятия. В частности на основе регрессионного анализа была выявлена следующая зависимость: приватизация государственных компаний, предполагающая полную передачу в собственность частного инвестора, повышает темпы снижения издержек производства на предприятии в среднем на 1,7—1,9 % в год, темпы роста производительности факторов производства — на 1,6—2,0 % в год. Это исследование подтверждает, что более высокая эффективность частных компаний обусловлена накоплением ими предпринимательского капитала.

Исследование, проведенное R. Frydman, C. Gray, M. Hessel, A. Rapaczynski, оценивает экономические последствия приватизации предприятий в странах ЦВЕ с точки зрения эффективности управления на вновь созданных частных предприятиях.

На основе оценки уровня производительности труда, занятости, темпов роста доходов и др. выявлено, что значимые результаты в области повышения эффективности функционирования имеют компании, которые были приватизированы «аутсайдерами» (инвесторами, которые не являлись ни бывшими управляющими, ни бывшими работниками). Эффективность функционирования компаний, приватизированных инсайдерами, существенно не отличалась от государственных компаний. Основной причиной неэффективности приватизации «инсайдерами» является низкое качество управленческих навыков бывших управляющих государственными компаниями в силу неэффективной системы подбора управленческих кадров, действовавшей социалистических странах. В силу этого «старый» менеджмент, который превратился в собственников приватизированных компаний, оказался не способным функционировать в рыночных условиях. «Аутсайдеры», располагая более высоким управленческим капиталом, быстрее проводили реструктуризацию компаний, выходили на новые рынки сбыта, управляли рисками деятельности компаний.

*М.В. Мишкевич, канд. филол. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ

Оценка конкурентоспособности компании представляет собой комплексную многофакторную задачу, которая включает выявление наиболее значимых числовых показателей конкурентоспособности и их агрегирование. В настоящее время исследователи сходятся во мнении, что при изучении оценки конкурентоспособности предприятия необходимо принимать в расчет анализ производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т.д. За основные показатели конкурентоспособности компании обычно принимают: экономический потенциал и эффективность деятельности; уровень управления; производственный, сбытовой и научно-исследовательский потенциалы; финансовое положение; рыночную стратегию, инновационную деятельность; состояние и квалификацию трудовых ресурсов. Высокая конкурентоспособность компании имеет место при наличии удовлетворения потребителей приобретенными товарами или услугами, отсутствии претензий к компании со стороны общества, акционеров, партнеров.

Такой элемент конкурентоспособности компании, как деловая репутация, либо вообще не учитывается, либо принимается в расчет как один из второстепенных показателей. Вместе с тем сегодня во всех странах наблюдается рост интереса к проблеме формирования положительной репутации предприятия как одной из важнейших частей его рыночной стоимости.

Понятие *репутации компании* может включать две составляющие: с одной стороны, информационно-содержательную, которая представляет собой совокупность всех знаний о компании, а с другой — оценочную составляющую, связанную с отношением партнеров к информации об аспектах деятельности организации. Первая составляющая основана на объективном содержании показателей деятельности компании, а вторая представляет собой оценку со стороны различных субъектов: постав-