

цене материалоемкой промышленной продукции в долгосрочной перспективе обеспечивает улучшение показателей внешнеторгового баланса. Показателен в этом отношении пример Японии: за двадцатилетний период (1965–1985 гг.) промышленное производство увеличилось в 2,5 раза при неизменном потреблении энергии и сырья.

В такой ситуации особое значение приобретает международное научно-техническое сотрудничество. Однако Республика Беларусь слабо вовлечена во всеобщие процессы глобализации, движущей силой которых является деятельность транснациональных корпораций. Национальная экономика без компаний подобного уровня обречена на пассивную роль в общемировых экономических отношениях. Как правило, сотрудничество с ТНК и научно-технологическими альянсами открывает широкие перспективы для совместного освоения передовых технологий и внедрения перспективных инновационных проектов, дает возможность приобщиться к венчурному финансированию и льготному кредитованию. В результате материальные, финансовые и информационные потоки между отдельными государствами обретают качественно новый уровень планомерного внутри- и межкооперационного обмена, обусловленного логикой глобального функционирования мирового производственного процесса.

***В.В. Лобан, аспирант
БГЭУ (Минск)***

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КАК ДВИЖУЩИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Достижение сколь-либо значимого экономического роста в современных условиях как на микро-, так и на макроуровне во многом обуславливается способностью отдельных экономических агентов (коммерческих организаций, органов государственного управления) выстраивать такую линию собственного поведения, которая позволяла бы им добиваться эффективности и результативности как в краткосрочном, так и долгосрочном аспектах. Таким образом стоимость располагаемых активов (будь то активы государства или отдельного субъекта) зависит от способности этих активов с наименьшими затратами создавать наибольшую возможную добавленную стоимость в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Под добавленной стоимостью в данном случае следует понимать любое приращение ценности предлагаемых для использования благ.

Вопросы экономического роста и развития при таком рассмотрении упираются в вопросы качества управления, наличия или отсутствия аде-

кватных систем менеджмента ресурсов компании (организации) и, в конечном итоге, в вопросы управления стоимостью.

С методологической точки зрения управление стоимостью — тем более стоимостью такого сложного объекта, как отдельная компания или государственная организация — возможно только при понимании того, чему, каким параметрам, ориентирам должны соответствовать системы управления; от чего зависит набор этих параметров и ориентиров; каким образом и в зависимости от чего он изменяется; при помощи каких ресурсов экономические агенты (коммерческие организации и органы управления) способны изменять, корректировать свою линию поведения и достигать поставленных задач.

Следует отметить, что перечень этих ресурсов зачастую куда шире, чем предполагают сами агенты, и что он не ограничивается возможностью доступа к финансовым ресурсам.

Коммерческие организации и государственные органы управления, как и любой другой социально подвижный организм, имеют собственную структуру, которая и определяет, каким образом компания будет функционировать. Основополагающими ее элементами выступают организационная структура, распределение полномочий на принятие решений внутри компании, мотивация и информация. Комбинация значений этих четырех параметров и определяет способность компании генерировать стоимость. Вполне вероятно, что из всего множества этих комбинаций мы сможем выделить некоторые общие стереотипы, которые будут включать отдельную общность компаний со сходными признаками. Например, «компании-переростки» — слишком большие и сложные, чтобы эффективно контролироваться небольшой группой людей, но все еще не передавшие полномочия на принятие решений более низким уровням. Или «компании военного типа», как правило управляемые небольшой группой руководителей высшего уровня, благодаря чему — воле и упорству «верхушки» — они добиваются успехов.

Кроме того, системы управления должны соответствовать периоду развития компании (организации). Сложно не согласиться с тем, что, как и отдельный продукт, компании имеют собственный жизненный цикл. Задачи, потребности и ресурсы на каждой из стадий различны. Следовательно, методы и инструменты управления компанией должны различаться.

Следует также отметить, что существование такого огромного количества определяющих факторов приводит нас к необходимости адекватным образом скорректировать подходы к оценке стоимости отдельной компании, без которых, как без системы измерения, определенного рода метрики, управление становится невозможным.