

Сыздыков М.А.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИЕЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНА

Опыт развитых стран мира свидетельствует о том, что устойчивого экономического роста, высокого уровня жизни населения добиваются те страны, которые вырабатывают и реализуют эффективную долговременную стратегию достижения конкурентоспособности в экономике. В условиях глобализации экономики такая стратегия жизненно необходима, поскольку помогает наиболее разумным способом последовательно разрешить массу взаимосвязанных и взаимообусловленных проблем.

Подобные стратегии должны задавать соответствующие ориентиры для разработки локальных отраслевых и территориальных планов развития на текущий и среднесрочный период, в рамках которых следует осуществлять взаимоувязку стратегических целей и общегосударственных интересов с региональными, реализующими интересы территорий и населения по обеспечению самодостаточности и формированию достойного уровня жизни, здоровой среды обитания.

Выход Казахстана на уровень среднеразвитых стран возможен лишь при высоких темпах экономического развития, эффективно функционирующем индустриальном комплексе, выпускающем в значительном объеме наукоемкую продукцию конечного потребления с высокой добавленной стоимостью. Реализация этой стратегической цели в значительной степени зависит от того, будут ли эффективно развиваться региональные системы, смогут ли регионы заложить основы конкурентоспособных видов продукции, обеспечить устойчивое развитие, используя имеющиеся на их территории благоприятные условия и факторы. Конкурентные преимущества региону, на наш взгляд, создают:

1) экономические условия: наличие достаточно крупных, успешно работающих предприятий, демографическая ситуация, структура местного хозяйства, емкость потребительского рынка, транспортно-логистический потенциал, перспективы роста;

2) финансовая гибкость: баланс доходов и расходов бюджета, приемлемый уровень развития финансовой и страховой инфраструктуры, рентабельность предприятий реального сектора экономики, заработная плата и доходы большинства населения территории;

3) организационная и административная структура: отношения между различными уровнями власти, высокий научно-технический потенциал и квалифицированные кадры, формирующийся имидж территории с благоприятным инвестиционным и хозяйственным климатом.

При исследовании конкурентных возможностей экономики региона необходимо оценить:

- позиционирование региона в числе других с точки зрения влияния конкурентоспособности экономики региона на конкурентоспособность страны;
- изменение конкурентоспособности экономики региона под действием различных факторов и условий;

- определение направлений для дальнейшего развития региона с целью повышения его конкурентоспособности.

Выделим следующие направления повышения конкурентных возможностей экономики региона: экономический рост; увеличение реальных доходов населения, эффективность использования всех ресурсов, наука и технология. Основным критерием их отбора являются сила влияния на конкурентоспособность и степень изменения в зависимости от изменения конкурентоспособности экономики региона.

Экономический рост является основным мерилом успеха, в том числе и международного. Экономический рост может быть исчислен с помощью целого ряда показателей, таких как темп роста ВВП, темп роста национального дохода на душу населения и т.п. Существующая статистическая база накладывает свои ограничения на используемые показатели. Реально можно применить только два показателя и их производные: валовая добавленная стоимость и объем произведенной промышленной продукции. С точки зрения оценки конкурентоспособности экономики региона первый более предпочтителен, так как охватывает непроемкую сферу, услуги, которые в современной экономике занимают ведущие позиции.

Неотъемлемы от понятия экономического роста показатели уровня доходов населения и эффективности использования ресурсов. Изменение реальных доходов населения может быть измерено различными показателями. Наиболее соответствует задачам нашего исследования отношение денежного дохода и прожиточного минимума. По фактическим данным можно использовать комбинированный показатель, определяемый как произведение величины среднемесячной номинальной заработной платы одного работника и уровня занятости населения.

При этом уровень занятости представляет собой отношение численности занятых в отраслях экономики к численности населения региона. Рассчитанная по такой схеме величина среднемесячной заработной платы приемлема для экономического анализа динамики уровня жизни населения и сопоставления данных по отдельным регионам.

Эффективность использования ресурсов определяется наиболее часто традиционным показателем производительности труда (продуктивность производства). Но труд является одним из факторов производства, наряду с землей и капиталом. Общий фактор производительности показывает отношение между выработкой и взвешенным набором затрат, то есть в отличие от производительности труда общий фактор производительности принимает во внимание все издержки.

В зависимости от показателя выпуска продукции может видоизменяться и показатель затрат. Расчет такого показателя весьма затруднителен: сложно определить состав затрат, точный вес элементов затрат, и, кроме того, стоимость отдельных издержек. Например, практически невозможно оценить стоимость используемой для производства указанного объема продукции земли по региону в целом, а капитал представляет собой не только финансовые средства, инвестируемые в производство, но и непосредственно товары и услуги, в том числе нематериальные активы. Самый простой и наиболее популярный способ определения эффективности использования ресурсов - это соотношение ВДС с затратами на труд. ВДС предполагает суммирование только вновь созданной стоимости, без учета прошлого труда, его состав входят заработная плата и прибыль, а величина вложенного капитала и стоимость используемой земли при этом не учитываются.

На наш взгляд, следующие практические рекомендации будут содействовать усилению конкурентоспособности и устойчивости региона:

- развитие высокотехнологичных видов производства и инновационной деятельности;
- содействие развитию специфических для регионального технического базиса наукоемких технологий; внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- модернизации традиционных видов производства и обновление материальной базы фирм, занятых в ключевых отраслях экономики региона;
- создание инвестиционно привлекательных условий для вхождения в регион новых брендовых компаний и сферы интеллектуальных услуг;
- определение «точек роста» - предприятий реального сектора, финансов и сферы услуг;
- диверсификация производства, снижение уровня теневой экономической деятельности; соблюдение экологического гомеостаза.

Конкурентные возможности региона обеспечиваются соответствующими финансовыми ресурсами. Их должно быть достаточно, чтобы:

1) покрывать текущие затраты по поддержанию систем жизнеобеспечения населения территории (текущие расходы бюджета);

2) создавать накопительные резервы (денежные фонды) для расширенного воспроизводства в отраслях материальной и непродуцирующей сфер;

3) выполнять обязательства перед республиканским бюджетом и внебюджетными фондами.

Поэтому важнейшей задачей регионального планирования и прогнозирования является определение источников и объемов финансовых ресурсов, которые могут быть созданы хозяйствующими субъектами территории, а также привлечены извне.

Размер созданных и привлеченных финансовых ресурсов является, с одной стороны, измерителем реальных экономических возможностей региона, с другой – оценкой денежно-платежного спроса региональной экономической системы.

Финансовая обеспеченность регионов определяется в значительной мере эффективностью хозяйственной деятельности. Районы с высоким уровнем экономического развития, как правило, располагают и большими внутренними финансовыми возможностями. Неоднородность территорий Казахстана по всем параметрам экономического и социального развития существенно определяет различия в финансовом положении регионов, особенности формирования доходов и направления финансирования расходов местных бюджетов.

В целях стимулирования финансовой самообеспеченности региона и поиску дополнительных резервов расширения собственной финансовой базы доходных источников нами рекомендуется:

1. Сокращение централизации бюджетных ресурсов по доходам и расходам региона путем предоставления полномочий местным органам управления в расширении финансовой базы региона в части собственных доходов.

2. Пересмотр нормативов распределения доходов между бюджетами разных уровней с ориентацией на большее налоговое самообеспечение областных и местных бюджетов.

3. Усовершенствовать механизм трансфертного финансирования с учетом финансового и налогового потенциала региона, разрабатываемых Налогового и Бюджетного Кодексов, усиление финансового контроля за их использованием.

Уровень социально-экономического развития, качество жизни населения, и отсюда конкурентные возможности, в значительной мере определяются степенью компетентности команды менеджеров муниципального уровня, их способностью осуществлять активную, последовательную, ответственную управленческую деятельность.

Основная обязанность представительной власти и совета директоров в данной модели - обеспечить ответственность и отчетность регионального менеджмента за качество и результаты деятельности. Определив, что субъект менеджмента обязан нести ответственность за результаты социально-экономического развития территории, необходимо определить конкретные цели развития региона. Например, цель может быть сформулирована так: «Достижение высокого уровня благосостояния и качества жизни населения».

Как только население в качестве избирателей и акционеров определило цели развития региона, администрация и совет директоров обязаны организовать работу по их достижению, одновременно обеспечивая подотчетность. Обеспечение подотчетности менеджеров директорам, а администрации – представительной структуре власти – одно из условий корпоративного управления. Ключевым вопросом эффективного управления в данной структуре становится обеспечение сбалансированности в реализации принципов подотчетности и невмешательства. Иными словами, чтобы контролировать менеджмент, представительная власть региона и совет директоров должны быть объектами контроля.

Поиски эффективной структуры управления экономическим пространством неизбежно приводят к переосмыслению роли и места регионального управления, поскольку представительная власть региона и совет директоров являются компонентами гораздо более общей системы управленческих институтов. Политическое и корпоративное управление, выступая ведущими звеньями в едином процессе управления территорией, могут быть организованы различными способами в зависимости от специфических для каждого региона экономических и культурных факторов. С течением времени процесс институционализации этих факторов приводит к формированию общих правил их экономического взаимодействия и оформлению стандартов деловой активности.

Система территориального управления призвана обеспечить компромисс между разными, порой противоположными интересами. Представительная власть и совет директоров представляют и гарантируют исполнение воли многообразных слоев электората, они также обязаны придерживаться мер государственного регулирования экономики. Корпоративный метод как один из возможных методов хозяйствования способен регулировать экономические и социальные аспекты жизни и содействовать развитию экономики региона.

В наших предложениях местное самоуправление по существу является системой корпоративного управления. Эта система представляет собой организационную модель, с помощью которой население представляет и защищает свои социально-экономические интересы. Тип применяемой модели зависит от целей, механизмов их достижения и отражает сам факт разделения функций владения и

управления территорией. Территориальное образование как корпорация есть организация лиц, обладающая как самостоятельный экономический субъект определенными правами и обязательствами, которые отличаются от прав и обязательств, присущих каждому члену сообщества в отдельности.

Население в качестве акционеров передает право управления собственностью менеджерам и совету директоров, делегируя им право принятия решений по целому ряду аспектов деятельности корпорации, за исключением решений принципиальной важности. В условиях, когда корпорация основана населением (акционерами) и когда каждый человек владеет лишь незначительной, но равной для всех частью капитала корпорации, уступка или доверие населением рычагов контроля приводит к разделению функций владения и управления (распоряжения).

Проблема в том, что интересы владельцев и менеджеров не совпадают. Во-первых, менеджеры испытывают воздействие целого ряда факторов, таких как власть, размер корпорации, престиж, связанный с занимаемым положением, которые не имеют прямого отношения к интересам владельцев - населения (акционеров).

Во-вторых, отличаются форма и размер материального вознаграждения, которое получают менеджеры и население — владельцы корпорации. Менеджерам гарантируется вознаграждение по контракту в форме заработной платы, в то время как население (акционеры) могут получить ту часть прибыли корпорации, которая остается после того, как корпорация отчитается по всем своим обязательствам. Сложность увязки этих двух форм вознаграждения заложена в самой их природе. Одним из механизмов решения этого противоречия является начисление менеджерам вознаграждения в форме привилегированных акций корпорации, чтобы увязать качество их работы с конечным результатом.

Проблема корпоративного управления важна для значительного количества заинтересованных лиц - для населения (акционеров), кредиторов, покупателей и т.д. Всех их можно назвать «участниками в собственности корпорации», в качестве которых подразумеваются те, кто произвел различного рода инвестиции и соответственно заинтересован в результатах работы корпорации. По такому принципу можно было бы построить работу создаваемых в Казахстане социально-предпринимательских корпораций.

Рецензент: д.э.н., профессор, Идинов К.И.