

Соколовская Оксана Евгеньевна, ассистент кафедры корпоративной экономики и управления бизнесом ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», г. Екатеринбург

ПОНИМАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАМКАХ СТЕЙКХОЛДЕРСКОГО ПОДХОДА

Аннотация. В статье рассматривается механизм государственно-частного партнерства с точки зрения теории заинтересованных сторон (стейкхолдеров). Выделены основные интересы ключевых стейкхолдеров проекта ГЧП.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, стейкхолдерская модель.

Abstract. The article discusses the mechanism of public-private partnerships from the perspective of the theory of interested parties (stakeholders). Identified the main the concerns of key stakeholders of the PPP project.

Keywords: public-private partnerships, of stakeholders model

Многие исследователи рассматривают государственно-частное партнерство (далее ГЧП) как систему представления интересов широкого круга участников, или стейкхолдеров, связанных комплексом различного рода отношений, возникающих при взаимодействии. Стейкхолдерская модель корпоративного управления позволяет согласовывать разнонаправленные интересы заинтересованных сторон (в нашем случае — государства, бизнеса, других сторон) с учетом целей каждого конкретного проекта государственно-частного партнерства, а также требует разработки системы измерения достигаемой ценности в проекте [2]. Партнерство государства и бизнеса мы понимаем, как систему их взаимодействия в широком смысле, с учетом интересов общества, необходимости удовлетворения широкого круга его

социально-экономических запросов. Встраивание общества в систему двусторонних партнерских отношений представляется нам важной стратегической задачей эффективного развития такого взаимодействия. (К сожалению, сегодня государство активно удаляет общество из сферы контроля над деятельностью ГЧП.) Исходя из этого, определим государственно-частное партнерство как долгосрочный, ограниченный конкретными временными рамками, институциональный союз государства и бизнеса в целях реализации социально-значимых проектов под контролем общества на условиях взаимовыгоды и прозрачности отношений для всех держателей интереса (стейкхолдеров) партнерства. Партнерство строится на отношениях непосредственных его участников, деловом сотрудничестве с контрагентами участников партнерства (поставщиками, потребителями, кредиторами, клиентами, заказчиками) и взаимодействии с институтами внешней среды (государством, региональными и муниципальными органами власти, обществом в целом и его представителями). Успех партнерства базируется на доверии и интересе со стороны всех его участников. Интересы различных групп участников партнерства могут быть реализованы только в рамках действующих в стране законодательных норм без ущемления прав других лиц. Достижение баланса разнонаправленных интересов стейкхолдеров — ключевая задача не только корпоративного, но и проектного управления. Повышенный интерес к стейкхолдерской модели в последние годы объясняется активным продвижением технологий проектного управления, в первую очередь в бизнес-структурах. Но то, что очевидно для бизнеса, далеко не всегда понятно для государственных структур. Для того чтобы партнерство государства и бизнеса выстраивалось на взаимовыгодных позициях, чтобы власть и бизнес «говорили на одном языке», требуется «трансфер» управленческих технологий из более «продвинутого» в этом смысле бизнеса в систему органов государственной власти. Такой перенос управленческих технологий позволит выявить новые точки роста, новые критерии эффективного развития этих взаимоотношений. Технологии проектного

управления, моделирование интересов участников государственно-частного партнерства в рамках стейкхолдерской модели корпоративного управления могут придать новый импульс развитию механизмов государственно- частного партнерства [1].

Интересы стейкхолдеров.

Рассматривая государственно-частное партнерство как институциональный союз государства, бизнеса и общества, можно выделить некоторые типичные интересы заинтересованных сторон. Для государства это развитие стратегически важных, социально значимых и инновационно-прорывных сфер и отраслей (субъектов экономики), обеспечение занятости, решение фискальных задач, контроль за соблюдением закона, обеспечение экономического роста в целом, региональное развитие. При этом государство, будучи выразителем комплекса интересов разных групп влияния, зачастую становится инициатором проектов ГЧП. Задачи бизнеса в системе государственно-частного партнерства гораздо проще. Его финансово-экономические цели в основном отвечают интересам собственников, акционеров и клиентов. В первую очередь бизнес ждет от участия в ГЧП роста капитализации компании, максимизации прибыли за счет извлечения гарантированного дохода, доступа к инвестиционным ресурсам. Бизнес не прочь получить от участия в ГЧП-проекте и репутационно-имиджевые плюсы, а также доступ в сферы, ранее для него «непрофильные» [4]. Интересы инвесторов ориентированы на высокую норму отдачи от инвестиций, сбалансированность инвестиционного портфеля на основе прозрачной системы взаимоотношений всех участников партнерства. Общество заинтересовано в удовлетворении с помощью проектов ГЧП социально-значимых запросов. Что выгодно, а что невыгодно обществу, должны оценивать независимые общественные организации, некоммерческие партнерства, местные сообщества. Контроль с их стороны должен иметь четко продуманный механизм объективной оценки. Это интересы стейкхолдеров в модели ГЧП в самом общем виде. На деле идентификация стейкхолдеров и управление

заинтересованными сторонами того или иного проекта ГЧП представляют собой сложный многофакторный механизм, включающий не только объективные (явные) интересы, но зачастую и субъективные интересы тех, кто активно или пассивно участвует в проекте. Используя методологию проектного подхода, в качестве заинтересованных сторон проекта государственно-частного партнерства мы рассмотрим те лица и организации, которые инициируют проект ГЧП, активно участвуют в ходе его реализации, способствуют или противодействуют его реализации, поскольку их интересы тем или иным образом затронуты этим проектом [3]. Основываясь на предложенном нами определении заинтересованных сторон проекта ГЧП, применительно к государству как стейкхолдеру можно говорить о структурах государственного и регионального управления, инициирующих или курирующих проекты ГЧП; о лицах, от которых зависит принятие решений; о том, способны ли эти лица продемонстрировать государственный подход, а не заниматься удовлетворением своих личных краткосрочных интересов и амбиций. Учитывая особенности проектов ГЧП, становится очевидным, что, кроме прямых результатов проекта, его инициаторов (представителей государства) должны заботить эффекты, связанные с достижением стратегических целей развития отдельных регионов и страны в целом. На сегодняшний день выбор проектов зачастую определяют краткосрочные политические и частные интересы участников партнерства, не обеспечивая его эффективность. Нередко участников ГЧП отбирают не на рациональной основе, а интуитивно. Нельзя не учитывать и группы влияния в рамках другой заинтересованной стороны ГЧП-проектов — бизнеса. В компании, участвующей в реализации проекта, есть не только собственники (акционеры), но и топ-менеджеры, линейные менеджеры, функциональные исполнители проекта. У них может быть разное отношение к проекту: одни активно его поддерживают, другие участвуют в нем под административным давлением, а кто-то абсолютно равнодушен к проекту или даже противодействует его реализации. Для успеха проекта ГЧП важно, на какой стадии жизненного цикла находится компания — участник проекта: на

восходящей (когда есть надежда, что потенциал компании обеспечит успех) либо на нисходящей (когда реализация проекта может оказаться под угрозой). Нельзя не учитывать и того, что отношение стейкхолдеров к проекту может меняться. Стратегия управления отношениями заинтересованных сторон сводится к тому, чтобы, обеспечивая баланс интересов, добиться получения ценности, признаваемой стейкхолдерами. В системе государственно-частного партнерства такой ценностью, по всей видимости, должно быть не только достижение положительного финансового результата, но и создание общественно признанных благ. Управление ценностью способствует максимизации результата для заинтересованных сторон.

Библиографический список

1. Выборный В.А., Шевчук А.С. Стейкхолдерский подход в управлении публичными и непубличными компаниями // Стратегии бизнеса. - 2015. - № 6. - С. 8-11.
2. Гугля А.А. Стейкхолдерский подход к обеспечению устойчивого развития бизнеса // Вестник НГИЭИ. - 2015. - № 3 (46). - С. 33-37.
3. Ткаченко И.Н. Использование методологии корпоративного управления для анализа стейкхолдеров в проектах государственно-частного партнерства. Сборник докладов научной конференции «Управленческие науки в современной России»
4. Ткаченко И.Н., Раменская Л.А., Евсеева М.В. Управление портфелем проектов государственно-частного партнерства с позиции стейкхолдерского подхода // Дискуссия. - 2013. - № 9 (39). - С. 95-103.