

Выводы. Таким образом, на основе проведенного исследования установлено, что стейкхолдерная стратегия стоимостно-ориентированного управления капиталом брендом характеризуется как обобщающая модель развития капитала бренда, которая базируется на совокупности взаимосвязанных действий для обеспечения стратегического видения относительно развития капитала бренда путем укрепления потенциала бренда на основе роста корпоративной репутации, бренда строительной компании, бренда строительных проектов.

Список цитируемых источников

1. Аaker, Д. А. Создание сильных брендов / Д. А. Аaker. — М. : Издат. Дом Гребенникова, 2003. — 140 с.
2. Ансофф, И. Стратегическое управление : пер. с англ. / И. Ансофф. — М. : Экономика, 1999. — 519 с.
3. Голубков, Е. П. Еще раз о понятии бренд [Электронный ресурс] / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — Вып. 2. — Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2006/2/4115.html>. — Дата доступа: [2011?]. — Загл. с экрана.
4. Дойль, П. Менеджмент: стратегия и тактика : пер. с англ. / П. Дойль ; под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб. : Питер, 1999. — 559 с.
5. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. — М. : Вильямс, 2001. — 397 с.
6. Капферер, Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда = Strategic Brand Management / Ж.-Н. Капферер. — М. : Вершина, 2007. — 448 с.
7. Келлер, К. Л. Что такое бренд [Электронный ресурс] / К. Л. Келлер. — Режим доступа: <http://brandsmart.chicagobama.org/pdf/Dr-Keller-UBE.pdf>. — Дата доступа: [2011?]. — Загл. с экрана.
8. Котлер, Ф. Бренд-менеджмент в B2B-сфере [Электронный ресурс] / Ф. Котлер. — Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/theory/5225/>. — Дата доступа: [2011?]. — Загл. с экрана.
9. Школы стратегий: Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента : пер. с англ. / Г. Минцеберг [и др.]. — СПб. : Питер, 2000. — 334 с.
10. Момот, Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : монографія / Т. В. Момот. — Харків : ХНАМГ, 2006. — 380 с.
11. Портер, М. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
12. Райс, Э. Маркетинг снизу вверх: от тактики до бизнес-стратегии : пер. с англ. / Э. Райс, Дж. Траут. — М. : Вильямс, 2009. — 224 с.
13. Фелдвик, П. Бренд [Электронный ресурс] / П. Фелдвик. — Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>, 2008. — Дата доступа: [2011?]. — Загл. с экрана.

Материал поступил в редакцию 10.02.2012 г.

УДК 330.837

Г. Б. Медведева, Л. А. Захарченко
Учреждение образования
«Брестский государственный
технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Формирование эффективных институтов взаимодействия государства и бизнеса является одним из условий устойчивого экономического и социального развития, повышения инновационной и инвестиционной активности предпринимательского сектора. Опыт развития государственно-частного партнёрства (ГЧП) в России и других странах СНГ обозначил те болевые точки, которые препятствуют его развитию в данной стране. Поскольку Республика Беларусь находится в начале данного процесса, поэтому она может воспользоваться уже накопленным опытом и избежать ряда проблем при внедрении ГЧП в экономическую действительность. Можно отметить несколько концептуальных основ ГЧП, которые позволят более эффективно решать возникающие проблемы.

Создание законодательной базы. Это основополагающая основа, поскольку фактически сегодняшняя практика использования инструментов и механизмов ГЧП намного опережает нормотворчество. И едва ли не каждый, а фактически любой проект ГЧП, оказывается на грани, а то и за гранью правового поля, и при желании в любой момент может быть оспорен как не соответствующий действующему законодательству. Отсутствие законодательной базы увеличивает риски проектов ГЧП, повышает транзакционные издержки, значительно снижает инвестиционную привлекательность таких проектов.

В Республике Беларусь разработан проект закона «О государственно-частном партнёрстве», и, по словам его разработчиков, хоть он и является системным нормативным правовым актом, но потребуются корректировка некоторых законов. Это прежде всего Гражданский, Бюджетный, Банковский, Инвестиционный и Налоговый кодексы. Уже можно с уверенностью сказать, что от того, насколько полной и качественной окажется законодательная база ГЧП с точки зрения проработки всех аспектов партнёрских отношений между государством и бизнесом, системы регулирования государственных общественных институтов,

чёткости прописания рисков и государственных гарантий, в решающей степени будет зависеть перспектива развития ГЧП в Республике Беларусь. Для создания полноценного законодательства необходимо привлечение бизнеса и бизнес-ассоциаций к экспертизе нормативных правовых актов и проектов, формированию и оценке эффективности бюджетных целевых программ.

Трансформация института собственности. Развитие института ГЧП приводит к существенному изменению государственных функций, границ вмешательства государства в экономику, к трансформации отношений собственности.

Государственно-частное партнёрство осуществляет регулирование объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля, предполагает объединение ресурсов и распределение рисков между двумя субъектами (партнёрами). При этом часть своих функций государство перекладывает на бизнес. Но поскольку ГЧП реализует общественные интересы, институт сам становится объектом государственного регулирования. Степень государственного вмешательства в данные отношения определяется сбалансированностью интересов обоих партнёров. Нарушение баланса приводит к росту недоверия к государственно-частному партнёрству со стороны общества и бизнеса. Разрешение возникающего противоречия зависит от степени развитости государственных и общественных институтов, контроля за деятельностью государственного аппарата, прозрачности отношений между партнёрами.

Для реализации проекта в ГЧП государство использует свои специфические права как института, наделённого властными полномочиями. Государство обладает легитимной, общепризнанной властью и, используя её, может устанавливать, защищать или изменять «правила игры» в обществе, ограничивая или расширяя свободу выбора субъектов хозяйствования (бизнеса). Исходя из этого, можно предположить, что важнейший принцип ГЧП — принцип равенства — принимает односторонний вид: как равенство только по отношению к одному партнёру — бизнесу. Он реализуется как равенство в доступе к услугам, оказываемым в сфере государственных общественных служб (public services), и как равенство всех частных компаний в праве заключения контрактов ГЧП.

Наличие властных отношений между субъектами ГЧП влечёт за собой определённые изменения в хозяйственной деятельности бизнеса. Во-первых, поведение бизнеса осуществляется в условиях принуждения, основой которого является асимметрия в распределении ресурсов (прав собственности на ресурсы). Во-вторых, изменяются мотивация и цели поведения. Возникает определённое противоречие: с одной стороны, часть издержек производства благ в проектах ГЧП перекладывается на бизнес, но с другой — для бизнеса сокращаются издержки асимметрии информации, неопределённости и риска. Очевидно, что перераспределение издержек определяется их минимизацией и ростом долгосрочного положительного эффекта. Использование властных функций государством позволяет изменить ограничения выбора, трансформирует структуру реальных целей бизнеса и способствует максимизации общественной выгоды.

В целом вопрос о пределах государственного вмешательства в рамках ГЧП остаётся открытым. По мнению многих экономистов, государство не должно ограничивать конкуренцию и процесс ценообразования. Решение зависит от формы ГЧП, но в любой из них государство как партнёр, несёт большую ответственность, чем бизнес. Государство занимается регулированием партнёрства. Оно вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с властью в частности. Государство формирует институциональную среду для разработки и реализации партнёрских проектов, непосредственно занимается организацией и управлением ГЧП, разрабатывает его формы и методы, распределяет риски, а также конкретные механизмы реализации.

Проблема осложняется тем, что часто представители государства (чиновники) не готовы к равноправным отношениям. Значительные властные полномочия приводят к возникновению коррупционных схем. В этой связи возникает ещё одна проблема — проблема определения субъектов ГЧП. Если со стороны бизнеса более или менее всё понятно, то стороны государства — не совсем. Само понятие государства как субъекта партнёрства является размытым и нечётким. Государство трактуется в широком смысле слова как обобщающий субъект государственной власти, как совокупность общественных институтов, наделённых властными функциями. Кто должен представлять интересы государства? Какой орган государственной власти и какого уровня (республиканского, регионального) должен реализовывать общественные интересы, отслеживать, координировать и контролировать выполнение соглашений и контрактов? В решении этого вопроса важно использовать мировой опыт. Несомненно, что необходим единый подход, решение проблемы должно быть ориентировано на реализацию интересов обоих участников проекта.

Учёт реальных интересов обеих сторон создают основу для взаимовыгодного и ответственного распределения правомочий собственности. Институциональный подход позволяет рассмотреть ГЧП как совокупность отношений «присвоения — отчуждения», как комплекс прав собственности и как комбинацию распределения частичных правомочий между субъектами партнёрства.

Многие экономисты справедливо утверждают, что разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики обычно касается не всего комплекса правомочий, а лишь некоторых из них, таких, как право контроля над использованием активов, право на доход, право на управление. Базовые отношения собственности не изменяются, а только трансформируются.

Таким образом, можно отметить, что во-первых, ГЧП значительно изменяет функции и инструменты государственного вмешательства в экономику. Однако это процесс противоречивый и неоднозначный. Исползовать мировой опыт необходимо, но при этом надо учитывать, что в странах с развитой рыночной экономикой и в постсоциалистических странах различные институциональные условия и степень зрелости рыночных отношений. И во-вторых, институциональный подход приводит к неоднозначным выводам относительно изменений прав собственности. Право собственности на объекты ГЧП остаётся у государства. Бизнесу передаются права владения, пользования, управления. Государство должно создать вполне определённую институциональную среду, в рамках которой будет функционировать частный сектор, обеспечить формирование чёткой спецификации и распределения прав собственности.

Проведение кадровой политики. Каждый из участников ГЧП должен обладать определёнными специфическими знаниями: правовыми, вопросами заключения договоров, разработки проектов, о стратегических намерениях сторон, об инвестиционных возможностях сторон.

На сегодняшний день, с уверенностью можно сказать, как нет квалифицированных чиновников, которые имели бы навыки проектного подхода и были бы готовы к партнёрским отношениям с бизнесом, так и нет специалистов со стороны бизнеса, поскольку бизнес привыкший жить в неконкурентной среде не способен демонстрировать эффективных управленческих решений. Эффективность управленческих решений на разных уровнях экономической иерархии определяется уровнем релевантного знания, т. е. представления о том, как проводить реформу какой-либо экономической структуры или системы в целом, как планировать и осуществлять экономическую политику, на каком теоретическом фундаменте её строить, какие цели установить и какие инструменты их достижения подобрать. Это напрямую относится и к принятию решений в области ГЧП. Определяющим в данном сочетании ГЧП является «партнёрские отношения», согласование интересов двух сторон. В то же время, логика и интересы у чиновников и предпринимателей разная по определению, существуют различия в ментальности представителей государственного и частного секторов. Отсюда следует, что для нахождения общих точек соприкосновения, для увязки интересов обеих сторон необходимо, чтобы каждый из участников ГЧП обладал определёнными специфическими знаниями: правовыми, вопросами заключения договоров, разработки проектов, о стратегических намерениях сторон, об инвестиционных возможностях сторон. Особые требования к знаниям партнёров предъявляет тот факт, что форм и моделей ГЧП весьма много, и каждая из них имеет свои особенности.

Поскольку государство в большей степени, исходя из объективных условий, заинтересовано в этих партнёрских отношениях, то и начинать надо с подготовки государственных чиновников, с органов аппарата управления. В современных условиях государственный чиновник, как и другой менеджер, нанят на некоторое время с заранее оговорёнными условиями. Руководство и члены любой организации, в том числе и государственного органа, видят залог собственного успеха именно в её процветании и действуют в интересах не только и не столько учредившего их общества, сколько работающих в них чиновников, и борются за власть и собственное влияние в основном бюрократическими методами. И в условиях государственно-частного партнёрства они будут стремиться сохранить свои полномочия и имеющиеся привилегии. В этих условиях они могут много говорить о ГЧП, но не понимают, ни что это такое, ни как его реализовать, называют любое взаимодействие с бизнесом ГЧП и полностью этим довольны. Чтобы понять и принять механизм ГЧП чиновнику нужно определить, для чего лично ему это нужно, так как в современных условиях во власти все интересы персонифицированы.

Такое положение во многом объясняется объективными условиями. Так, не надо забывать, важным обстоятельством, в существенной мере воздействующим на принятие управленческих решений является психология индивидуального поведения, которая накладывает свой отпечаток и на поведение правительства, состоящего из людей, преследующих в том числе и собственные интересы, подверженных действию стереотипов, являющихся приобретёнными или генетически заданными. Наследством индустриальной эпохи является бюрократический подход к решению социально-экономических проблем, и в новых рыночных условиях технологии принятия управленческих решений остались те же. Данную проблему усугубляет ещё и тот факт, что в основе ГЧП лежат проекты, которые являются достаточно сложными и требуют определённых знаний, достаточно времени и усилий на подготовку и реализацию. Некомпетентность же государственных чиновников приводит к тому, что им проще строить объекты инфраструктуры по старинке, т. е. за счёт бюджетных средств, чем разбираться в сложных финансовых моделях, предлагаемых частными компаниями. Отсюда ГЧП воспринимается как слишком долгое, сложное и затратное предприятие. В этом случае, как показывает российская практика, проекты рассматриваются как возможность привлечь инвестиции бизнеса или получить государственные деньги, т. е. как выбивание бюджетного финансирования, а не как способ смешанного финансирования.

Таким образом, существует определённая инертность мышления, в ряде случаев управленческое иждивенчество, функциональная неграмотность и профессиональная некомпетентность государственных чиновников в ряде вопросов, в том числе и по отношению к ГЧП. Отсюда проблемы с правовым обеспечением проектов, плохо структурированные соглашения, малоинтересные для инвесторов экономические модели и допустимые финансовые механизмы. Недостаток опыта, непрофессионализм чиновников ставит вопрос о соответствующей подготовке всех представителей государственных органов, развитии компетенции и модернизации государственного

сектора в контексте ГЧП. Следует прежде всего приобрести экономическую компетенцию, чтобы понимать, какие факторы являются важными, и осознать эффективные пункты договора. Государственные служащие должны разбираться в формировании, контроле и выполнении контрактов и учитывать тот факт, что это несёт операционные затраты. Для этого необходим рост квалификации менеджеров со стороны государства и встаёт острая потребность подготовки нового поколения управленцев — инновационных менеджеров, способных генерировать новые идеи, разрабатывать и осуществлять проекты ГЧП и оптимизировать управление, используя, в том числе, интеллектуальные информационные технологии. Сфера управленческой деятельности должна быть ориентирована не только на глубокую профессиональную специализацию, но и на инновационный, творческий поисковый характер. Профессионал-управленец — это специалист, владеющий современными технологиями, умением стратегически управлять, системно мыслить, анализировать и прогнозировать на различных уровнях.

Таким образом, в республике должны быть подготовлены специалисты новой специальности, требующей особой компетентности и знаний и имеющей хорошие перспективы. Это требует открытия новых специальностей в учреждениях высшего образования, разработки и внедрения программ обучения и повышения квалификации.

Создание механизма диалога между государством, бизнесом и гражданским обществом. Поскольку ГЧП затрагивают интересы всего населения в той или иной форме, то необходимо подготовить и общественность к принятию такой формы взаимодействия государства и частного бизнеса. Должны быть созданы механизмы организации демократического контроля и благосклонного принятия населением проектов, механизмы диалога между тремя сторонами: государством, бизнесом и гражданским обществом. Всё это поможет более чётко сформулировать цели государства и приверженности партнёрства. Приведёт в соответствие ожидания и результаты партнёрства как со стороны государства, так и бизнеса. В конечном счёте, даст возможность отличить проекты с продуманным и долгосрочным государственным видением от тех, которые вызваны краткосрочными частными или политическими интересами участников партнёрства.

Надо исходить из того факта, что популярность ГЧП в определенной степени связана с общественным мнением, уровнем налогообложения населения и представлений самого государства о своей роли в предоставлении населению услуг в широком их понимании. В конечном счёте, она зависит от эффективности данных проектов, их информационной прозрачности и публичности.

Государственно-частное партнёрство является одной из форм эффективного взаимодействия государства и частного бизнеса, развитие которой осложняется недостаточной проработанностью концептуальных основ этого взаимодействия. Это порождает соответствующие негативные последствия и препятствует активному внедрению механизмов ГЧП в современную экономику, тормозит инновационные программы и использование инвестиционного потенциала частного капитала.

Материал поступил в редакцию 10.02.2012 г.

УДК 65.011

Т. В. Момот, Н. Ю. Карпенко
Харьковская национальная академия
городского хозяйства,
г. Харьков, Украина

РАЗРАБОТКА СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МЕГАПОЛИСА НА ПРИМЕРЕ Г. ХАРЬКОВА: МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Введение. Урбанизация является одним из наиболее значимых социальных и демографических процессов в современном мире, при котором конкурентоспособность и привлекательность города определяют не арифметическое количество жителей и заводов на его территории, а степень интеграции в мировые информационные процессы, в потоки знаний, возможность участвовать в управлении этими потоками. Чтобы стать мировым и конкурентоспособным городом, необходимо капитализировать территорию за счёт аккумуляции человеческих ресурсов, создания условий для реализации творческого потенциала, для стимулирования предпринимательства, что актуализирует целесообразность разработки стратегии развития современного города в формате сбалансированной системы показателей (рассматривается на примере г. Харькова, Украина).

Материалы и методы исследования. Главный критерий достижения стратегической цели целесообразно определить как вхождение Харькова к 2030 году в ТОП-100 рейтингов ведущих мировых городов (global cities), которые отражают уровень благосостояния и конкурентоспособности городов, их включённость в глобальные экономические, финансовые, социальные и информационные потоки.

Для достижения поставленной цели в работе были проанализированы подходы к определению рейтингов ТОП-100, систематизированы методы и возможные механизмы для их реализации.

Результаты и их обсуждение. Проведённый анализ показал, что набор показателей для оценивания зависит от целей оценки и методики рейтингового агентства, которое проводит ранжирование. Некоторые из рассмотренных систем представлены в таблице 1.