

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.242.2

О МЕХАНИЗМЕ СНЯТИЯ ВНЕШНИХ РИСКОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

© 2009 г.

Е.А. Косовских¹, Ю.В. Трифионов¹, А.А. Косовских²

¹ Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского
² ЗАО РСРП «Волга-К»

volga-k@mail.ru

Поступила в редакцию 05.02.2009

Предложена функциональная модель системного механизма снятия внешних рисков регионального инвестиционного процесса, основанная на концессионной форме государственно-частного партнерства (ГЧП).

Ключевые слова: инвестирование, риск, управление, стратегия развития, государственно-частное партнерство, концессия, ресурсы, регион.

Важнейшим программным документом, определяющим ориентиры для среднесрочной перспективы регионального инвестиционного процесса, «Стратегией развития Нижегородской области до 2020 года», предусмотрена «...реализация мероприятий по снижению рисков инвесторов (административно-правовых, финансовых и политических)» [1, с. 32].

Риск как экономическая категория представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае наступления такого события возможны три экономических результата:

- отрицательный (ущерб, убыток);
- нулевой;
- положительный (выгода, прибыль).

Риск с точки зрения инвестора следует рассматривать как численно (количественно) представимую меру опасности неполучения эффекта от инвестирования вообще и/или в ожидаемом инвестором значении в частности.

Риск является смешанной субъективно-объективной характеристикой процесса инвестирования, откуда следует, что количественно его можно отождествить с некоторым субъективно устанавливаемым параметром, исходящим из субъективной оценки состояния и возможных перспектив развития объекта инвестирования.

Обычно таким параметром является дисконтная ставка и ее предельное значение –

внутренняя норма доходности конкретного инвестиционного проекта [2].

Риски инвестора в ряде научных работ классифицированы по различным признакам. При этом большинство исследователей чаще всего выделяют их следующие виды (типы): в зависимости от возможного результата – чистые и спекулятивные; с точки зрения источника возникновения – специфические и неспецифические; по времени возникновения – возникающие на подготовительной фазе проекта; на конструктивно-строительной фазе; на эксплуатационной фазе.

Примерами чистых рисков являются: социальные, законодательные и политические, экологические, коммерческие.

Примером спекулятивных рисков могут служить финансовые риски.

Среди специфических рисков особое значение имеют производственные риски и риск неправильного выбора схемы финансирования проекта.

Примерами неспецифических рисков являются: информационные, инфраструктурные, социальные риски.

Примеры рисков, возникающих на подготовительной фазе проекта: риск неправильного выбора схемы финансирования проекта; риск проектных ошибок.

Примеры рисков, возникающих на конструктивно-строительной фазе: риск ошибок планирования материально-технического обеспече-

ния и логистики; риск превышения сметной стоимости проекта; риск несвоевременного завершения строительства.

Примеры рисков, возникающих на эксплуатационной фазе: риск возникновения сбоев производственного процесса; технологические риски.

Важной особенностью всей разнообразной совокупности инвестиционных рисков является возможность разделить их на две большие группы – по отношению к возможности управления ими со стороны инвестора: на диверсифицируемые (управляемые) и недиверсифицируемые (внешние) риски соответственно. Причем первые из них, как следует из их природы, могут быть уменьшены (оптимизированы) за счет эффективного риск-менеджмента, тогда как вторые – являются внешними (объективными), т.е. определяются неуправляемыми факторами институциональной среды, в которой протекает инвестиционный процесс. Внешние риски – это, как правило, социальные, законодательные и политические, а также информационные и инфраструктурные риски. Они являются чистыми и неспецифическими, т.е. их наличие одинаково отрицательно влияет на деловую жизнь и инвестиционную активность региона. По сути, это внешние угрозы стабильному развитию – как конкретного инвестиционного проекта, так и всего инвестиционного процесса в масштабах региона.

В данной статье авторы предполагают рассмотреть относительно простую и эффективно реализуемую при наличии политической воли руководителей регионального правительства функциональную модель механизма снятия внешних рисков регионального инвестиционного процесса.

Важно подчеркнуть, что экономико-правовые предпосылки создания такого механизма заложены Федеральным законом «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ от 21 июля 2005 года [3].

Речь идет о весьма плодотворной, как показывает опыт развитых стран (в частности, Франции), форме взаимодействия государственных структур, органов местного самоуправления и частного капитала – так называемом государственно-частном партнерстве (ГЧП) в виде концессии – см. [4].

Государственно-частное партнерство позволяет оптимизировать проектные решения и повысить эффективность реальных инвестиций, вложенных в развитие региональной инфраструктуры. Можно выделить целый ряд его преимуществ:

– лучшая интеграция между фазами проектирования, строительства и эксплуатации объектов при условии проведения тендера (конкурса);

– возможности использования новаторских концепций, современных инженерных решений в комплексе с эффективным управлением;

– акцент на качество обслуживания пользователей (клиентов);

– подход, целью которого является минимизация общих затрат по проекту;

– лучшее использование капитала и получение дополнительных доходов;

– повышение социальной ответственности бизнес-структур.

Привлечение частного инвестирования позволяет интенсивнее развивать региональный финансовый рынок. Такое партнерство действует зачастую в качестве катализатора развития смежных региональных рынков (инноваций, потребления, а также интеллектуальной собственности), способствует их адаптации к вызовам внешней среды, модернизации и, в целом, – повышению региональной конкурентоспособности.

Государственно-частное партнерство позволяет привлечь квалифицированных экспертов, а также строительные, проектные организации, финансовые учреждения, юристов и тому подобные компании, оказывающие услуги, как B2B, так и непосредственно различным группам потребителей – физических лиц внутри региона. Опыт более высокого уровня передается от частного партнера к муниципальной (государственной) власти – как в процессе деятельности концессионных компаний, так и путем консультирования при передаче передовых технологий (строительство, системы эксплуатации, менеджмент проектов, финансовая и институциональная инженерия). В то же время, перемещая центр действия муниципальной власти в область контроля, государственно-частное партнерство позволяет трансформировать его из владеющего и эксплуатирующего органа в административный и контролирующий. Это способствует созданию эффективной инфраструктуры региона, ориентированной на спрос и выгоды социального характера. В результате региональные власти обеспечивают лучшее качество услуг, сосредоточивая свои средства на социальных аспектах.

Как показывает мировой опыт, концессии – это наиболее развитая, перспективная и комплексная модель партнерства. Во-первых, они, в отличие от контрактных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концес-

сиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий и контрактов на выполнение работ. В-третьих, у государства в рамках как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

Использование ГЧП в форме концессий представляет собой своего рода симбиоз государственных и частных компетенций, который, с одной стороны, позволяет правительству страны решать насущные проблемы с финансированием инфраструктурных объектов и социальных программ, с другой – дает возможность частному бизнесу вкладывать финансовые ресурсы и получать интересующую его прибыль.

Необходимо отметить, что в действующем российском законодательстве само понятие «государственно-частное партнерство» как таковое на сегодняшний день отсутствует.

В чем же заключается сущность функциональной модели механизма снятия внешних рисков регионального инвестиционного процесса на основе ГЧП?

Нам представляется, что кратко эту сущность можно выразить как выстраивание и реализацию внутренне непротиворечивой и последовательной инвестиционной стратегии регионального развития.

Инвестиционная стратегия – система долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации (хозяйствующего субъекта, региона, муниципального образования), определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной политикой, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения, подкрепленный соответствующими ресурсами.

Формулируется главная цель: объединение ресурсов (включая финансовые), управленческих технологий и финансово-производственных возможностей частного бизнеса и муниципальных властей для обеспечения устойчивого функционирования и развития региона.

Далее формулируются основные этапы ее достижения, подцели, соответствующие каждому этапу, задачи, обеспечивающие достижение каждой подцели, и система мероприятий, на-

правленных на достижение этих задач, а также примерные сроки каждого этапа.

Инструментом реализации стратегии, по нашему мнению, должна быть целевая инвестиционная программа регионального развития.

Под инвестиционной программой понимается программа финансирования строительства и (или) модернизации системы региональной инфраструктуры и основных жизнеобеспечивающих объектов. При разработке инвестиционной программы регионального развития с учетом принципов государственно-частного партнерства, по нашему мнению, должен быть максимально задействован механизм государственной поддержки частных инвесторов, предпосылки которого в той или иной мере заложены в региональном законодательстве Нижегородской области [5].

Следует отметить, что в качестве прототипа инвестиционной стратегии регионального развития в первом приближении можно принять уже разработанную «Стратегию развития Нижегородской области до 2020 года», упомянутую авторами в самом начале статьи. Необходимо ее подкрепление четким регламентом взаимодействия регионального бизнес-сообщества и власти.

Важную роль в процессе управления инвестиционной программой развития региона должна, на наш взгляд, играть организация мониторинга индикаторов эффективности достижения ее целей.

Исходя из логики взаимодействия в рамках государственно-частного партнерства, правительство области, муниципалитет и городские власти обязаны обеспечивать:

- параметры социальной и бюджетной эффективности;
- должный уровень контроля за исполнением концессионных соглашений, заключаемых в рамках ГЧП;
- общую координацию инвестиционного процесса в рамках стратегии развития;
- оценку его результатов, текущую корректировку, выработку рекомендаций участникам договорных отношений;
- публичность инвестиционных контрактов, заключаемых в рамках концессионных соглашений, их информационную прозрачность и, что особенно важно, – независимую профессиональную оценку (экспертизу) социально-экономической эффективности технико-экономических обоснований будущих инвестиционных проектов.

При этом ключевое значение имеет создание в кратчайшие сроки четкого законодательного

регламента работы органов госвласти региона и МСУ с инвесторами на базе возможностей, предоставляемых федеральными законами «О концессионных соглашениях» [3], «О местном самоуправлении в Российской Федерации» [6] – в целом, а также Жилищным Кодексом РФ [7] и Федеральным законом «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [8] – в частности. Сказанное означает, что крайне необходимым элементом развития законодательного обеспечения в рамках модели механизма снятия внешних рисков регионального инвестиционного процесса является развитие именно региональной и местной нормативной базы, конкретизирующей общие положения указанных федеральных нормативно-правовых актов.

Указанные аспекты относятся к организационно-распорядительным и контролирующим функциям стратегии развития региона.

Частный бизнес, со своей стороны, обязан обеспечивать исполнение взятых на себя обязательств по привлечению инвестиций в развитие инфраструктуры и объектов коммунального хозяйства (исполнительские функции стратегии развития).

Думается, что для практического осуществления мероприятий по снятию внешних рисков регионального инвестиционного процесса в настоящее время в Нижегородской области имеются все необходимые финансовые, материаль-

но-технические и кадровые ресурсы. Бизнес-сообщество в регионе также готово к конструктивному взаимовыгодному взаимодействию с органами власти и МСУ. Дело остаётся только за малым – за реальным пониманием ситуации и проявлением позитивной политической воли региональным руководством на всех уровнях.

Список литературы

1. Стратегия развития Нижегородской области до 2020 года. М.: ООО «Стратегика». 37 с.
2. Бузова И.А. и др. Коммерческая оценка инвестиций / Под ред. В.Е. Есипова. СПб.: Питер, 2003. 432 с.
3. О концессионных соглашениях. Федеральный закон № 115-ФЗ от 21.07.2005 г.
4. Мартусевич Р.А., Сиваев С.Б., Хомченко Д.Ю. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве. М.: Фонд «Институт экономики города», 2006. 244 с.
5. О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области. Закон Нижегородской области № 180-З от 31.12.2004 г.
6. О местном самоуправлении в Российской Федерации. Федеральный закон № 206-ФЗ от 30.08.2006 г.
7. Жилищный кодекс РФ. Федеральный закон № 188-ФЗ от 24.12.2004 г.
8. О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Федеральный закон № 185-ФЗ от 21.07.2007 г.

ON THE MECHANISM FOR ELIMINATING EXTERNAL RISKS IN THE REGIONAL INVESTMENT PROCESS

E.A. Kosovskikh, Yu.V. Trifonov, A.A. Kosovskikh

The authors present a functional model of a systemic mechanism for eliminating external risks in the regional investment process. This model is based on the concessional form of a public-private partnership (PPP).

Keywords: investment, risk, management, development strategy, public-private partnership, concession, resources, region.