

Международный научно-исследовательский журнал
«Прогрессивная экономика»
№ 7 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/investiczionnye-mehanizmy-gosudarstvennogo-chastnogo-partnerstva/
Научная статья / Original article
Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3
УДК 338.12
DOI: 10.54861/27131211_2024_7_93



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Бойчук А.В., советник директора, ФГБУ АГП им. В. И. Кулакова Минздрава РФ, г. Москва, Россия; Слушатель программы «Доктор государственного управления – Doctor of Public Administration (DPA)» ИГСУ РАНХиГС

Аннотация. Целью статьи является выявление инвестиционных механизмов государственного частного партнерства. Автором оценивается опыт реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) как положительный, где определены критические факторы успеха для ГЧП. Отмечено, что в российской практике возможность реализации ГЧП-проектов на региональном уровне требует учета таких факторов, как наличие в регионе региональных и муниципальных целевых инвестиционных программ; профицит (дефицит) региональных бюджетов; показана важность макроэкономических факторов, влияющих на экономическую результативность проектов ГЧП; выделены три типа решений, которые определяют базовую готовность частных инвесторов взять на себя риск: сумма инвестиций (как стоимость подверженную риску), продолжительность контракта (как причина будущей неопределенности) и тип ГЧП. Определены детерминанты поведения, которые ведут к формированию взаимодействия: рост доходности за счет использования государственных активов, стабильность в долгосрочной перспективе (гарантия получения денежного потока), доступ к высокотехнологичным решениям с перспективой тиражирования для собственных проектов, ожидание государственной поддержки государства в периоды кризисов. Отмечено, что реализация концепции доверительного контроля приводит к необходимости отказа от гигантских проектов ГЧП и предполагает формировать размер проектов таким образом, чтобы: обеспечить их контроль без формирования специальных процедур и административных решений, создать возможность более частого участия в новых проектах, уже на основе сформированного механизма доверия, снизить риски потерь в каждом проекте, при обеспечении полноценного решения. Определены три группы подходов, оказывающих наибольшее влияние на поведение частных инвесторов в государственные проекты: институциональные, когда государство заинтересовано в создании условий для заинтересованности частного партнера, индивидуальные, когда запускаются совместные механизмы доверия и доверительного контроля, этические, когда реализация проектов несет социально-экономический вклад в развитие общества.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиционные механизмы, концепция доверительного контроля, детерминанты поведения, контракт, формирование взаимодействия.

INVESTMENT MECHANISMS FOR PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

*Boychuk A.V., Advisor to the Director, FSBI AGP V. I. Kulakov of the Ministry of Health of the Russian Federation, Moscow, Russia; Student of the program (DPA)
ISSU RANEPА*

Abstract. The purpose of the article is to identify investment mechanisms of public private partnership. The author evaluates the experience of implementing public-private partnership (PPP) projects as positive and identifies critical success factors for PPP; it is noted that in Russian practice, the possibility of implementing PPP projects at the regional level requires taking into account such factors as the presence of regional and municipal targeted investment programs in the region; the surplus (deficit) of regional budgets; the importance of macroeconomic factors affecting the economic performance of PPP projects is shown; three types of decisions are identified that determine the basic willingness of private investors to take on risk: the amount of investment (as the cost at risk), the duration of the contract (as the cause of future uncertainty) and the type of PPP; the determinants of behavior that lead to the formation of interaction are determined: profitability growth due to the use of state assets, stability in the long term (guarantee of cash flow), access to high-tech solutions, with the prospect of replication for their own projects, the expectation of state support from the state in times of crisis. It is noted that the implementation of the concept of trust control leads to the need to abandon giant PPP projects and involves shaping the size of projects in such a way as to: ensure their control without the formation of special procedures and administrative decisions, create the opportunity for more frequent participation in new projects, already based on the established trust mechanism, reduce the risks of losses in each project, while providing a complete solution. Three groups of approaches have been identified that have the greatest impact on the behavior of private investors in public projects: institutional, when the state is interested in creating conditions for the interest of a private partner, individual, when joint mechanisms of trust and trust control are launched, ethical, when the implementation of projects makes a socio-economic contribution to the development of society.

Keywords: public-private partnership, investment mechanisms, trust control concept, determinants of behavior, contract, interaction formation.

JEL classification: G28, H54, R42.

Для цитирования: Бойчук А.В. Инвестиционные механизмы государственного частного партнерства // Прогрессивная экономика. 2024. № 7. С. 93–105. DOI: 10.54861/27131211_2024_7_93.

Статья поступила в редакцию: 11.07.2024 г. Одобрена после рецензирования: 22.07.2024 г. Принята к публикации: 22.07.2024 г.

For citation: Boychuk A.V. Investment mechanisms for public-private partnerships // Progressive Economy. 2024. No. 7. pp. 93–105. DOI: 10.54861/27131211_2024_7_93.

The article was submitted to the editorial office: 11/07/2024. Approved after review: 22/07/2024. Accepted for publication: 22/07/2024.

Введение

Распространенность использования государственно-частного партнерства (ГЧП) особенно в последнее десятилетие в разных отраслях экономики, в первую очередь, в транспортном и энергетическом секторах, привело к разработке достаточно большого количества рекомендаций и инструментов, проведению тематических исследований и созданию научно-теоретического базиса. Общепризнанным достоинством всех форм ГЧП стала целевая направленность на развитие общественной инфраструктуры. Платформенные решения, обеспечивая необходимый уровень прозрачности (за счет размещения информации на платформе), дают возможность повышения качества мотивации путем более качественной передачи рисков. Следует отметить, что платформа позволяет также обеспечить конкуренцию между операторами ГЧП при условии наделения их полномочиями представление финансовых моделей на платформах, что дает также возможность ухода от неблагоприятного выбора частным инвесторам. Следовательно, на сегодня платформенная организация проектирования ГЧП взаимодействия становится одним из стимулирующих факторов.

Обзор литературы

Следует обратить внимание, что в литературе контрактное управление и управление взаимодействием имеет различную структуру асимметричности информации [11]. Именно этот факт и позволяет рекомендовать развитие платформ как часть стимулирующего механизма, так как снижение асимметричности, как правило, приводит и к большей заинтересованности в базовом результате [3]. Однако и этот фактор обладает внутренней противоречивостью, так как качественная институциональная среда снижает возможности для повышения эффективности при передаче риска частному партнеру, следовательно, этот фактор зависит от восприятия риска частным инвестором на основе его опыта выполнения проектов [7]. Сказанное выше позволяет сделать вывод о том, что именно положительный опыт реализации проектов ГЧП, точнее наличие такового, может быть рекомендовано в качестве приоритетного стимула для отбора проектов. Это связано с тем, что умение достичь эффективных показателей проекта реализуется в стабильной институциональной среде, а не в более качественной, но динамично развивающейся.

Последний вывод не перечеркивает важность индивидуальных мер в целом. Представляется корректным, что частый инвестор должен иметь право просить о преференциальном режиме, что подтвердилось в ходе изучения последствий пандемии. Данное видение предполагает, что индивидуальные меры стимулирования должны использоваться только в том случае, когда: а) уже получено предварительное согласие, б) исчерпаны меры общего порядка. В противном случае оценить эффективность (без фиксации указанных условий, дополненных первоначальным требованием эффективности) не представляется возможным.

Как указывают С.В. Фесик и А.П. Лазарев, для достижения социально-экономической эффективности целесообразно усиливать мониторинг за реализацией проектов ГЧП, и по результатам такого мониторинга принимать решения по совершенствованию мотивации частных инвесторов [5; 9]. Постоянное измерение эффективности проектов и мониторинг ряда исследователей [22] представляется весьма важным. В статье С. Фирмино [18] систематизированы критические факторы успеха для ГЧП – в дальнейшем наше исследование опирается на указанный подход, используя предложенную классификацию на политические, институциональные факторы и фактор приоритета частных инициатив [5]. При этом выделение тех или иных подфакторов зачастую несет дискуссионный характер.

Так, возможна следующая классификация. Политические факторы: применимость модели ГЧП для конкретного проекта; эффективное соотношение выгод и затрат; корректная оценка VfM (Value for Money) для выбранного варианта; относительный политический и социальный консенсус в отношении проектов, которые будут осуществляться как ГЧП-проекты, прозрачность позиций правительства и его целей; прозрачность и подотчетность, публикация основной информации о ГЧП. По нашему мнению, второй и третий подфакторы относятся к самой частной инициативе, тогда как представляется важным выделение первого фактора, призванного не допускать проекты, для которых не применима модель ГЧП. Институциональные факторы: законодательные и управленческие. Общим фактором является выделение институциональной экспертизы, без которой возможна политическая ошибка, указанная в первой группе факторов (применимость модели ГЧП для конкретного проекта).

Законодательные факторы: нормативно-правовая база ГЧП; отраслевое законодательство и общее законодательство о закупках; регулирование контрактов: определение контрактных условий, касающихся: механизмов оплаты и распределения выгод; соответствующей матрицы распределения рисков; мер предосторожности и гарантий партнеров; показателей эффективности; пересмотра условий, выхода из контракта и расторжения его.

Управленческие факторы: эффективное государственное управление субъектами ГЧП; эффективные процедуры выбора частного партнера, наличие оператора ГЧП, хорошо оснащенного ресурсами и обладающего опытом и техническими знаниями; конкурентная среда на этапе публичных торгов при выделении четко определенных процедур торгов с указанием технических требований, показателей эффективности и критериев оценки для частных партнеров, включая стандартизацию процедур торгов по контрактам.

Факторы частной инициативы: мотивированность частного партнера к реализации проекта ГЧП (включая недопущение морального риска); обладание солидным техническим и финансовым опытом. Важным для данного исследования является заранее определенная привлекательность проекта: выполнимый проект, корректный с технической точки зрения;

обеспечивающий соответствующее вознаграждение; имеющий гарантии со стороны государства.

В российской практике дополнительную специфику накладывает возможность реализации ГЧП-проектов на региональном уровне, что требует учета таких факторов [1], как наличие в регионе региональных и муниципальных целевых инвестиционных программ; профицит (дефицит) региональных бюджетов. Е.С. Черновым [10] делается вывод о полиморфности форм ГЧП в социально-экономическом развитии региона и выявлены иные факторы: уровень экономического развития региона; особенности национального и регионального законодательства; отраслевая принадлежность проекта или вида деятельности (подсистема региона). Соответственно для данного исследования следует отметить, что целесообразно дополнить, вышеуказанный перечень региональными факторами только в случае наличия принципиальных различий.

Учитывая, что многие вышеперечисленные факторы не имеют количественного измерения, а только предполагают различного рода экспертные оценки, то следует, как подчеркивает А.П. Лазарев [5], обратить внимание на непосредственно макроэкономические показатели (изначально предполагая, что могут существовать и другие количественные измерения), имеющие прямое отношение к экономической деятельности. Важность макроэкономических факторов, влияющих на экономическую результативность проектов ГЧП, не подлежит сомнению. В динамичных условиях при восприятии экономических и политических рисков принятие надежного решения для частных партнеров об участии в проекте ГЧП может быть сложной задачей.

Однако, также не подлежит сомнению тот факт, что макроэкономические факторы не могут стать мотивационными для принятия решения частным инвестором, так как не отражают результативность конкретного проекта, а лишь определяют общую тенденцию. Поэтому значимое место в модели мотивации частного инвестора занимает установление наиболее существенных детерминант. Детерминация поведения в процессах коммуникации во многом позволяет объяснить причины принятия решений. Детерминанты поведения частных инвесторов определяют следующие вопросы: а) механизм платежей; б) распределение рисков, включая лояльность государственного партнера; в) компенсация при прекращении соглашения (нарушении границ доходности); г) залоги по ключевому контракту; д) возможность прямого соглашения с финансирующими организациями; е) особые обстоятельства.

Оценивая детерминанты поведения частных инвесторов, отметим, что существенно важным является и ответственность лиц, принимающих решения и обеспечение стабильности их взглядов на конкретный проект ГЧП, что, как подчеркивает С.А. Иванова [4], позволяет сделать предположение о целесообразности дополнения законодательства о государственно-частном партнерстве институтом ответственности должностных лиц, непосредственно

участвующих в реализации проектов ГЧП. Но учитывая, что эта концепция пока остается в рамках предложений, указанную детерминанту не включаем в вышеприведенный перечень, хотя она может быть рассмотрена в рамках особых обстоятельств.

Материалы и методы

Из представленного выше перечня детерминант поведения необходимо, по нашему мнению, первоначально выделить три типа решений, которые определяют базовую готовность частных инвесторов взять на себя риск: сумма инвестиций (как стоимость подверженную риску), продолжительность контракта (как причина будущей неопределенности) и тип ГЧП. Сумма инвестиций как стоимость проекта, к участию в котором предполагается привлечь частного инвестора, зачастую играет принципиальное значение, так как первоначально привлекательность проекта определяется его стоимостью. При этом следует иметь в виду, что под стоимостью проекта может пониматься как затратная (сметная) оценка, так и чистая приведенная стоимость. Для проектов ГЧП более характерна последняя оценка.

Длительное ожидание начала генерации денежного потока проектом должно компенсироваться желаемой отдачей на инвестиции, которые зачастую весьма дорогостоящи. Срок контракта, как считают исследователи [7; 14], не должен быть слишком коротким, чтобы давал возможность обеспечить возврат инвестиций и достаточную отдачу для частных участников, но увеличение длительности контракта приводит к росту неопределенности, что вызывает необходимость поиска компромисса между более продолжительным получением вознаграждения и угрозой получения убытков на более длительном горизонте.

Опыт реализации проектов занимает особое место в детерминантах поведения, важность которых является одним из составляющих успеха ГЧП, однако при конкретном восприятии частным инвестором может оказаться негативным фактором. Если партнеры имеют разный институциональный опыт и разные интересы, управление этими партнерствами требует дополнительного набора стимулирующих факторов, так как стандартные в этом случае перестают быть существенными. Также среди авторов [13; 19] широко распространено мнение, что партнеры в ГЧП не всегда разделяют одни и те же ожидания и представления, что может привести к неоптимальной работе или прямым неудачам.

Как минимум, существует еще несколько детерминант, которые ведут к формированию взаимодействия: а) рост доходности за счет использования государственных активов (что ведет к сокращению издержек частного инвестора); б) стабильность в долгосрочной перспективе (гарантия получения денежного потока); в) доступ к высокотехнологичным решениям, с перспективой тиражирования для собственных проектов; г) ожидание государственной поддержки государства в периоды кризисов.

Существенное влияние на выбор частного инвестора оказывает и тот факт, что ГЧП представляет собой гибридную схему управления, так как

объединяет публичную и частную сферы, что направлено на сопоставление публичной и частной практик [20]. При этом выбор существенно зависит от типа парадигмы государственного управления: традиционное государственное управление, новое государственное управление, совместное управление и механизм частного управления. Ряд авторов [2] в качестве альтернативы «классическому» ГЧП предлагают рассмотреть франчайзинг. В таких проектах основная задача государства будет заключаться в предоставлении объекта инфраструктуры, который не нужно будет строить или реконструировать, а объект уже можно эксплуатировать. Конечно, эта детерминанта поиска новых форм важна для частного инвестора и его инициативы, но менее востребована со стороны государства. Тем не менее, как уже отмечалось, именно форма ГЧП становится одним из существенных факторов принятия решения.

По мнению [12], контроль и доверие не исключают друг друга, хотя и известна и другая дискуссия: о том, что контроль и доверие заменяют друг друга [16], но и наоборот – дополняют друг друга [15]. В российских исследованиях взаимосвязь механизма доверия и риска только начинает изучаться (например, работы И.Н. Ткаченко и А.А. Златогыстева [7]) поэтому следует обратить внимание именно на его возможности. Необходимо понимать, что, с одной стороны, доверие – это слабо формализуемая, индивидуальная и эмоциональная конструкция, которая не носит универсального характера. С другой стороны, доверие – важный инструмент мотивации (демотивации) частного партнера, который восприимчив для данного воздействия. При этом механизм доверия в многом зависит от уровня сформированности институциональных решений: чем более развиты правовые решения, тем выше уровень доверия, и, наоборот, менее развитая правовая система ведет к увеличению склонности к оппортунистическому поведению. Эта зависимость приводит нас к утверждению, что для соглашений ГЧП должны использоваться одновременно и институциональные, и индивидуальные меры стимулирования интереса к риску, и именно при их комплементарном сочетании возможно эффективное использование категории доверие.

Результаты и обсуждение

Реализация концепции доверительного контроля приводит к необходимости отказа от гигантских проектов ГЧП и предполагает формировать размер проектов таким образом, чтобы: а) обеспечить их контроль без формирования специальных процедур и административных решений; б) создать возможность более частого участия в новых проектах, уже на основе сформированного механизма доверия; в) снизить риски потерь в каждом проекте при обеспечении полноценного решения.

Необходимо обратить внимание, что частный инвестор будет стремиться к определенному монопольному положению, что будет вызывать у него больший интерес к более крупным проектам, чем формирование портфеля небольших проектов на конкурентной основе. Однако развитые отношения доверительного контроля должны снять указанные противоречия.

Следующий вывод предполагает, что представленные выше положения концепции доверия в ГЧП позволяют дополнить известные механизмы стимулирования интереса к риску институциональных решений именно через индивидуальный механизм доверия доверительного контроля, но для его использования необходимо учитывать показанные выше ограничения и требования. Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно определить следующие три группы подходов, оказывающих наибольшее влияющих на поведение частных инвесторов в государственные проекты: а) институциональные, когда государство заинтересовано в создании условий для заинтересованности частного партнера; б) индивидуальные, когда запускаются совместные механизмы доверия и доверительного контроля; в) этические, когда реализация проектов несет социально-экономический вклад в развитие общества.

Факторы риска в ГЧП возникают из-за неопределенности, связанной с будущими транзакциями, а также из-за ограниченной рациональности вовлеченных партнеров в их предвидение. Определенный интерес вызывает именно механизм мотивации, чем распределение рисков, так как в публикациях и на практике фактически отсутствуют решения, связанные с аргументацией для частного инвестора о принятии риска (или эта аргументация определяется только материальным вознаграждением). Например, согласно подходам Министра РФ, основным мотивационным механизмом для ГЧП в программе «Умный город» являются (согласно Рекомендациям [6]) субсидии на софинансирование или на возмещение затрат. Такой подход интересен для субъекта федерации, но, с точки зрения частного инвестора, является достаточно ограниченным.

Формирование мотивационных механизмов также должно учитывать ключевые тенденции влияния государства на частных инвесторов. К числу таких направлений, существенно влияющих на мотивацию частного инвестора, следует отнести: а) устранение экономического неравенства экономических агентов; б) возможность доступа к инновациям; в) решение социальных и экологических проблем; г) создание стабильной бизнес-среды; д) формирование необходимой инфраструктуры.

Защита инвестиций является ключевым объектом управления в ГЧП, опирающимся на правовую базу, включающую конкретные механизмы разрешения споров, прозрачные процессы регулирования и четкие руководящие принципы по обеспечению соблюдения контрактов. Создание правовой основы во многом гарантирует снижение неопределенности, связанной с риском произвольных изменений условий контракта или непредвиденных политических вмешательств. Не подлежит сомнению, что инвесторы защищают инвестиции с помощью двух типов механизмов управления: непосредственно официальных контрактов, включая хеджирование, и отношений (взаимодействий), включая, прежде всего, переговоры [21]. Введение в комплекс мероприятий по защите инвестиций отношений позволяет более точно анализировать поведение инвестора, в том

числе и недобросовестное, которое зачастую возникает в случае невозможности официального разрешения споров или отсутствия контроля со стороны государственного партнера.

Заключение

В процессе исследования автором были выявлены основные механизмы контроля для обеспечения возврата инвестиций в (государственные) проекты развития инфраструктуры (полученных на основе опросов), в которых важную роль играют экономика транзакционных издержек и управление проектом:

- диверсификация портфеля активов. Диверсификация является традиционным инструментом снижения рисков, и, соответственно, частный инвестор (интуитивно или профессионально) стремится сформировать диверсифицированный портфель согласно традиционным подходам к управлению рисками;

- диверсификация между отдельными вариантами выбранных классов активов (например, инфраструктуры). Выбор конкретного класса активов не означает и не гарантирует, что данный подход обеспечит необходимый уровень защиты от рисков, что требует применения уточняющих решений;

- планирование в базовых решениях инструментария преодоления риска и неопределенности, например свопов и хеджирования. Следует принимать во внимание, что неопределенность неизвестна и неконтролируема, а риск вычисляем, что приводит к необходимости обеспечения доступности специальных решений в случае установления неопределенности риска;

- распределение рисков (риски следует возлагать на ту сторону, которая лучше всего может ими управлять). Распределение рисков во многом зависит от мотивационных стимулов, но в общем случае считается универсальным методом, присущим именно ГЧП. Следует отметить, что индивидуальность распределения риска не позволяет формировать решения по переуступке риска;

- финансовые компетенции частного инвестора. Владение более разнообразным финансовым инструментарием позволяет выстраивать более эффективные механизмы защиты от риска, в том числе и в мезонинных конструкциях, и обеспечивать эффективный контроль над вложениями;

- доступность государственных и институциональных инструментов. Декларирование и реализация государством фискальных стимулов, гарантий, страхования, мер по повышению кредитоспособности, защиты от валютных рисков, доступа к рынкам не означает, что все эти инструменты будут доступны для конкретного частного инвестора, что требует соответствующих уточнений при планировании мероприятий по защите от риска;

- обеспечение реляционности управления. Следует в дальнейшем отметить, что доходы частного партнера должны быть защищены надежным механизмом управления контрактами;

- наличие исторического опыта реализации проектов. Финансовые решения должны быть поддержаны эффективной операционной деятельностью, чтобы организация, выигрывающая тендер была способна успешно

реализовать проект, тем самым обеспечив возврат инвестиций (особенно в части обоснования стоимостной составляющей проекта, т.е. контроля над стоимостью);

– опыт показывает, что зачастую более низкие издержки, предлагаемые конкурирующей организацией, связаны с отсутствием знания ряда ключевых аспектов соглашения ГЧП или понимания рисков;

– мониторинг, включая данные о состоянии как об объекте ГЧП, так и о динамике правового статуса. Сбор и управление данными, связанными с физическими объектами, оказываются также важны для принятия решения о защите инвестиций.

В результате основным эффектом морального риска становятся более высокие транзакционные издержки, так как государству приходится более тщательно контролировать участников из частного сектора. При этом возможен как жесткий контроль, так и контроль с помощью рыночных механизмов. Следует обратить внимание, что контроль со стороны государства во многом обеспечивает защиту инвестиций частного инвестора, так как невыполнение проекта (частичное выполнение проекта) приведет к большим потерям, чем получение дополнительного дохода в результате недобросовестного поведения.

Также усиливает моральный риск и страхование, так как затраты на страхование соизмеримы с затратами на управление риском, и часто инвестор не считает возможным дважды платить указанные суммы.

В целом предлагаемые меры по защите частных инвестиций в проекты ГЧП могут быть систематизированы в виде следующей последовательности индивидуальных действий: а) оценка доступного правового каркаса для защиты инвестиций; б) оценка рисков; в) разработка стратегии снижения рисков; г) мониторинг; д) механизмы разрешения споров. Характеризуя данные действия, отметим следующее.

Оценка доступного правового каркаса для защиты инвестиций. На ранних стадиях подготовки контрактов следует определить необходимые правовые рамки конкретного проекта, и в рамках этого анализа установить наличие возможностей обязательного исполнения соглашений (контрактов). Особое внимание следует обратить на прозрачность регуляторных отношений.

Оценка рисков. Обязательным этапом является оценка потенциала рисков в зависимости от их источника возникновения.

Разработка стратегий снижения рисков. К числу наиболее значимых решений следует отнести механизмы передачи риска, страхование (с учетом требуемого покрытия, разработку практических контрмер по противодействию наступления рисков (включая принятие собственных, более жестких условий исполнения контракта).

Мониторинг. Предварительное согласование измеримых результатов достижения целей. Для целей мониторинга также нужно в соглашениях предусмотреть прозрачные механизмы формирования отчетности и периодичность проведения аудита с обязательным обзором результативности.

Механизмы разрешения споров. В соглашениях следует предусмотреть подходы к созданию механизма разрешения споров, включая такие инструменты, как медиация и арбитраж, с целью обеспечения справедливого и эффективного разрешения конфликтов.

Сформированное общее концептуальное видение модели поведения частных инвесторов в принятии решения о проектах ГЧП позволяет говорить о необходимости использования риск-управленческого подхода для органов государственного управления при привлечении частных инвесторов, которая выражается, прежде всего, в передаче риска через механизмы его распределения и через механизмы доверия в форме доверительного контроля. При этом было показано, что общие риски не могут быть переданы частному инвестору, так как механизм ГЧП не обладает такой способностью страхования общих рисков и, следовательно, их должно нести государство.

Итак, исследование мотивационных подходов позволило установить следующие механизмы стимулирования принятия решений частным инвестором: а) устранение экономического неравенства экономических агентов; б) возможность доступа к инновациям; в) решение социальных и экологических проблем; г) создание стабильной бизнес-среды; д) формирование необходимой инфраструктуры.

Литература

1. Алиев Дж.К. Развитие механизма финансового обеспечения проектов государственно-частного партнерства на региональном уровне. Диссертация кандидата экономических наук. Москва. 2020. 161 с.
2. Дабагян Е.К. Обеспечение экономической безопасности в сфере реализации государственных программ с привлечением государственно-частного партнерства. Диссертация кандидата экономических наук. Москва. 2019. 167 с.
3. Завьялова Е.Б., Ткаченко М.В. Проблемы и перспективы применения механизмов государственно-частного партнерства в отраслях социальной сферы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2018. Т. 26. № 1. С. 61–75.
4. Иванова С.А. Институт ответственности сторон в рамках государственно-частного партнерства // Право и управление. 2023. № 7. С. 58–61.
5. Лазарев А.П. Дилемма остаточной стоимости в проектах ГЧП: принятие риска или сокращение издержек // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. № 11(7). С. 18–24.
6. Методические рекомендации по применению мер государственной поддержки при запуске и реализации проектов цифровизации городского хозяйства «Умный город» с использованием моделей государственно-частного партнерства. URL: <https://minstroyrf.gov.ru/trades/gorodskaya-sreda/proekt-tsifrovizatsii-gorodskogo-khozyaystva-umnyy-gorod>.

7. Скрипник О. Б. Потенциал офсетных контрактов как инструментов управления инвестиционными рисками регионов России // Креативная экономика. 2024. Т. 18. № 3. С. 661–674.
8. Ткаченко И.Н., Злыгостев А.А. Инструментарий исследования стейкхолдерских рисков для целей устойчивого развития компаний // Journal of new economy. 2022. Т. 23. № 1. С. 109–130.
9. Фесик С.В. Обеспечение экономической безопасности в сфере реализации государственных программ с привлечением государственно-частного партнерства. Дисс. ...канд. экон. наук. Сургут. 2019. 243 с.
10. Чернов Е.С. Государственно-частное партнерство в социально-экономическом развитии региона. Диссертация кандидата экономических наук. Краснодар. 2019. 154 с.
11. Aben T.A.E., van der Valk W., Roehrich J.K., Selviaridis, K. Managing information asymmetry in public-private relationships undergoing a digital transformation: the role of contractual and relational governance // International Journal of Operations & Production Management. 2021. Т. 41. № 7. P. 1145–1191.
12. Bijlsma-Frankema K., Costa A.C. Understanding the trust-control nexus // International Sociology. 2005. Т. 20. № 3. P. 259–282.
13. Bowman C., Ambrosini V. Value creation versus value capture: towards a coherent definition of value in strategy // British journal of management. 2000. Т. 11. № 1. P. 1–15.
14. Carbonara N., Costantino N., Pellegrino R. Concession period for PPPs: A win-win model for a fair risk sharing // International journal of project management. 2014. Т. 32. № 7. P. 1223–1232.
15. Coletti A.L., Sedatole K.L., Towry K.L. The effect of control systems on trust and cooperation in collaborative environments // The Accounting Review. 2005. Т. 80. № 2. P. 477–500.
16. Dekker H.C. Control of inter-organizational relationships: evidence on appropriation concerns and coordination requirements // Accounting, organizations and society. 2004. Т. 29. № 1. P. 27–49.
17. Demirel H.C., Leendertse W., Volker L. Mechanisms for protecting returns on private investments in public infrastructure projects // International Journal of Project Management. 2022. Т. 40. № 3. P. 155–166.
18. Firmino S. Critical success factors of public-private partnerships: political and institutional aspects // Revista de Administração Pública. 2018. № 52 (6). P. 1270–1281.
19. Reynaers A.M., van der Wal Z. Do partners in PPPs view public and private management differently? Re-examining Boyne's hypotheses in the context of collaboration // Australian Journal of Public Administration. 2018. Т. 77. № 2. P. 294–308.
20. Warsen R. et al. How do professionals perceive the governance of public-private partnerships? Evidence from Canada, the Netherlands and Denmark // Public Administration. 2020. Т. 98. № 1. P. 124–139.

21. Wu A.H., Wang Z., Chen S. Impact of specific investments, governance mechanisms and behaviors on the performance of cooperative innovation projects // International Journal of Project Management. 2017. Т. 35. № 3. P. 504–515.

22. Wu J., Liu H., Sing M.C., Humphrey R., Zhao J. Public-private partnerships: implications from policy changes for practice in managing risks // Engineering, Construction and Architectural Management. 2020. Т. 27. № 9. P. 2253–2269.