

УДК 338.28 DOI: 10.14451/1.239.132

Риски государственно-частного партнерства в промышленности

© 2024 **Намадов Владимир Давидович**

Аспирант кафедры экономики промышленности. РЭУ им. Г. В. Плеханова.

E-mail: mrnamadov@gmail.com

© 2024 **Баурина Светлана Борисовна**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики промышленности. РЭУ им. Г. В. Плеханова.

E-mail: baurinaaa@yandex.ru

Ключевые слова: риск, технологический суверенитет, государственно-частное партнерство, импортозамещение, производственные мощности, государственная поддержка, промышленность.

Новая экономическая реальность, которая была сформирована в России под влиянием санкционного давления, ставит перед промышленными предприятиями задачи импортозамещения, налаживания цепей поставок и поиска новых рынков сбыта. Вместе с рядом ограничений, российская промышленность получила ряд новых возможностей: высвободился спрос внутреннего рынка после ухода международных корпораций, ускорился трансфер технологий после передачи производств российскому менеджменту. Для удовлетворения запросов потребителей необходимо наращивать качество производимой продукции и занимать освободившиеся рыночные ниши, что значительно увеличивает потребность в инвестициях у промышленных предприятий.

В отечественной и зарубежной научной литературе активно проявляется интерес к перспективам применения инструмента государственно-частного партнерства в промышленности, а также к возникающим в данных проектах рискам. Теоретические исследования области ГЧП в промышленности представлены в трудах российских и зарубежных специалистов: Akhtar M. [11], Sharma C. [12], Богомолова Ю. И. [3], Караваева И. В. [4], Медведева Н. В. [5] и другие. Также ряд авторов поднимал вопросы управления рисками при реализации ГЧП-проектов: Семенова Н. Н. [9], Трошин А. С. [10], Сазонов В. Е. [8] и др.

Целью данной статьи является определение ключевых характеристик государственно-частного партнерства при реализации промышленных проектов, систематизация возможных рисков и проработка возможных механизмов управления ими в проектах достижения технологического суверенитета. Определены ключевые характеристики государственно-частного партнерства в современных условиях хозяйствования. Выделены особенности государственно-частного партнерства при реализации проектов в промышленности. Конкретизированы ключевые направления государственной поддержки проектов технологического суверенитета и структурной адаптации. Определены ключевые ограничения, препятствующие замене ушедших производителей и локализации критичных сквозных технологий. Рассмотрены существующие меры поддержки промышленности: программы льготного финансирования, программы повышения квалификации

кадров производственных предприятий, стабилизационные меры поддержки внешнеторговых и внутрирыночных операций, гарантирующие долгосрочные условия ведения бизнеса для промышленных предприятий РФ. По итогам проведенного анализа сформирован перечень общих и специальных рисков ГЧП-проектов в промышленности, которые оказывают наибольшее влияние на потенциал достижения технологического суверенитета.

Научная значимость. Систематизированы возможные риски ГЧП-проектов в промышленности и определены механизмы управления ими, имеющие особую значимость при реализации инвестиционных проектов в отраслях промышленности посредством инструментария государственно-частного партнерства.

Практическая значимость. Теоретическая база развития проектов государственно-частного партнерства в промышленности и предложенная систематизация возможных рисков ГЧП-проектов будут полезны отраслевым институтам и промышленным предприятиям при реализации инвестиционных проектов по достижению технологического суверенитета и структурной адаптации.

Методы исследования объединили сравнительный и системный анализ, качественный и количественный подходы.

В последнее десятилетие российской экономике пришлось столкнуться с беспрецедентным санкционным давлением. Перед отечественной промышленностью остро стоят вопросы импортозамещения, налаживания цепей поставок и поиска новых рынков сбыта [6]. Вопреки большому количеству ограничений, которые появились у российской промышленности после введения международных санкций, появился ряд весьма привлекательных возможностей:

- уход международных корпораций с российского рынка освободил внутренний рынок сбыта для отечественных производителей;
- передача производственных мощностей международных компаний российскому менеджменту позволила осуществить более быстрый трансфер технологий;
- способность российских производителей заменить международных конкурентов на внутреннем рынке закрепила их позиции в вопросах международной торговли.

Российский потребитель за долгие годы глобализации уже привык к высокому качеству иностранной продукции. В связи с этим весьма остро стоит проблема обеспечения должного

качества производимой российской продукции в меняющихся условиях хозяйствования.

Свободные рыночные ниши и возросшие ожидания потребителей являются стимуляторами активного капиталовложения в производственные мощности. Российским промышленникам нужно не только вкладывать средства в создание конечного продукта, но также активно развивать отрасли, связанные с созданием средств производства и обеспечения сквозных технологий [2].

Правительство Российской Федерации утвердило перечень направлений проектов технологического суверенитета и структурной адаптации, что демонстрирует уверенное представление государственных структур о критичных отраслях промышленности и инфраструктурных проблемах, которые весьма важно решать на пути к технологическому суверенитету [15].

Существует ряд ограничений, который не позволяет российскому бизнесу «бесшовно» заменить ушедших производителей, а также локализовать критичные сквозные технологии, в том числе и для обеспечения национальной безопасности: [14]

- высокая капиталоемкость создания новых высокотехнологичных производств;
- отсутствие необходимых компетенций у персонала для стратегического и операционного управления переданными предприятиями;
- кадровый дефицит, который отмечают представители практически всех отраслей промышленности;
- сложно предсказуемая экономическая конъюнктура, а также короткий горизонт планирования;
- проблемы привлечения инвестиционного капитала и иных ресурсов из дружественных стран.

Вышеупомянутые ограничения значительно снижают возможности бизнеса по реализации инвестиционных проектов, направленных на достижение технологического суверенитета. Частным организациям необходима государственная поддержка, направленная на снятие ограничений и стимулирование инвестиций. Если государство не предпримет активных мер по поддержке проектов технологического суверенитета, то рыночная неэффективность подобных проектов вынудит предпринимателей переориентироваться на иные каналы поставок (например, на китайских производителей), а не локализовать новые производства [19].

Ключевые направления поддержки должны включать:

- льготное финансирование приоритетных проектов технологического суверенитета и структурной адаптации;
- трансфер и развитие компетенций внутренних и внешних специалистов, развитие управленческих программ;
- развитие системы среднего профессионального образования, стимулирование рабочих миграционных потоков;
- распространение стабилизационных инструментов поддержки, направленных на гарантирование будущих условий реализации хозяйственной деятельности предприятий;
- представление интересов отечественного

бизнеса на международных площадках и административная поддержка интересов промышленности.

По всем указанным направлениям государство осуществляет разного рода действия и разрабатывает новые меры поддержки. Существует широкий портфель федерального и регионального льготного финансирования промышленности. Ключевым финансовым институтом, поддерживающим проекты технологического суверенитета и структурной адаптации, является институт развития ВЭБ.РФ. [16]

Вместе с финансовой поддержкой государство активно реализует образовательные программы для наращивания компетенций у текущего кадрового состава. Вузы и ссузы реализуют программы повышения квалификации, организуются курсы и тренинги по изучению методов повышения эффективности управления промышленными предприятиями. Также предпринимаются активные меры на региональном уровне, направленные на освоение передовых технологий производства. Например, такой проект как «Московская техническая школа», направленный на обучение специалистов московских промышленных предприятий новым технологиям, таким как фотоника, аддитивные технологии, композитные материалы и пр.

Вопросы стабилизации условий ведения хозяйственной деятельности в России остро поднимаются представителями бизнеса и различных общественных институтов. Особенно остро данный вопрос стоит для предприятий отраслей промышленности, так как реализуемые проекты требуют значительного количества инвестиций. Инвесторам важно долгосрочно прогнозировать условия деятельности новых предприятий. Существует несколько мер поддержки, которые направлены на обеспечение стабильности [3].

Набирает популярность применение инструмента заключения соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Данный инструмент защищает интересы инвесторов путем создания прогнозируемых условий реализации

крупных инвестиционных проектов. Кроме стабилизационных функций в рамках СЗПК инвестор может рассчитывать на компенсацию до 100% инфраструктурных затрат [18].

На сегодняшний день также растет популярность контрактов со встречными инвестиционными обязательствами (офсетного контракта). Офсетный контракт – соглашение между инвестором и региональными властями о проведении закупки, в рамках которой регион гарантирует инвестору долгосрочную закупку (до 10 лет) его товаров или услуг, а инвестор обязуется создать или модернизировать производственные мощности или иные основные средства для оказания закупаемых услуг. Офсетный контракт позволяет инвестору зафиксировать в своей модели долгосрочный гарантированный сбыт, что снижает уровень неопределенности [4].

Государство активизирует меры поддержки российского бизнеса за рубежом: финансовая, организационная, маркетинговая, экспертная поддержка российского бизнеса. Ключевым оператором поддержки российских производителей-экспортеров является Российский экспортный центр, который оказывает комплексную поддержку внешнеторговых отношений [10].

Существующие меры поддержки промышленных предприятий дают возможность инвесторам и предпринимателям получать поддержку в различных формах и объемах, отталкиваясь от своих потребностей и возможностей. В то же время широкий ряд мер поддержки определяет дополнительные административные затраты на изучение, поиск и подготовку нужной документации, сопровождение проектов и пр. Также некоторые предприятия не осведомлены о тех или иных мерах поддержки и по факту не претендуют на их использование, несмотря на критичность данного вопроса. Особенно остро стоит вопрос поддержки промышленных предприятий и инвестиционных проектов, направленных на достижение технологического суверенитета и структурной адаптации, что определяет возможности применения государственно-част-

ного партнерства.

Государственно-частное партнерство – проектная форма организации взаимодействия публичной и частной сторон, основанная на юридически весомых договорных отношениях. Целью ГЧП является совместное использование компетенций и ресурсов коммерческого и государственного секторов, направленное на максимизацию достигаемых эффектов. [21]

Государственно-частное партнерство является совместной формой реализации инициатив публичной и частной сторон, основанной на экспертизе каждого партнера и готовности брать на себя риски по успешной реализации проектов [12]. От подобного партнерства бизнес может приобрести долгосрочные договорные отношения с публичной стороной, что приведет к улучшению репутации и популяризации бренда. В это же время государственная сторона получает доступ к ресурсам коммерческих организаций при реализации социально ориентированных проектов, в частности, привлекаются частный капитал, передовые технологии и инновации доступные бизнесу [8].

На сегодняшний день инструмент ГЧП применяется более чем в 130 странах и составляет порядка 15–20% от общего объема инвестиций в инфраструктуру. ГЧП особо популярен при реализации инфраструктурных проектов в развитых странах (Великобритания, Германия, Франция и пр.) [23]. Применение ГЧП в мировой практике, в том числе и в России, достаточно широко распространено по различным сферам: строительство автодорог и магистральное движение, жилищное строительство, объекты здравоохранения, водоочистные сооружения и т.д. [22].

Особенностью российского государственно-частного партнерства является различный набор возможных форм партнерства государства и бизнеса как классические формы ГЧП (концессии и соглашения о ГЧП), так и формы квази-ГЧП (контракты жизненного цикла, офсетные контракты, специальные инвестиционные кон-

тракты, особые экономические зоны и технопарки, приоритетные инвестиционные проекты и т.д.) [13]. Стоит отметить, что большое количество форм квази-ГЧП применяется в отраслях промышленности и сопряженных сферах. Это связано с тем, что большинство промышленных объектов изначально являются частными и не нуждаются в передаче права собственности от государства. Однако значительная капиталоемкость отраслей промышленности, а также их критическая стратегическая важность приводят к тому, что государство начинает все активнее брать на себя партнерские обязательства в индустриальных проектах, особенно направленных на достижение технологического суверенитета [20].

Сегодня растет популярность различных форм государственно-частного партнерства в промышленности: особые экономические зоны, индустриальные и технопарки, контракты со встречными инвестиционными обязательствами (офсетные контракты), специальные инвестиционные контракты (СПИК) и т.д. Одна из причин популярности различных форм государственно-частного партнерства в промышленности – достижение особого синергетического эффекта.

Можно отметить следующие источники синергии в проектах государственно-частного партнерства в промышленности:

- бюджетные расходы – экономия бюджетных средств достигается за счет привлечения частного капитала для инвестирования в проекты, направленные на исполнение государственных функций;
- частные расходы – бизнес видит коммерческие перспективы в реализации проектов при условии софинансирования со стороны государства, что снижает финансовую нагрузку на капитал частного партнера;
- транзакционная оптимизация – если реализация проекта предполагается в сфере или отрасли, где высокий уровень влияния или участия государства, то соглашение о государственно-частном партнерстве упрощает взаимодействие между бизнесом и публичным партнером;
- интеграция компетенций – объединение накопленных знаний, опыта и навыков со стороны государства и бизнеса позволяет управлять процессом создания внешних эффектов, при этом повышая общий уровень благосостояния социально-экономической территории, где реализуется конкретные проекты государственно-частного партнерства.

Инструменты государственно-частного партнерства способствуют привлечению частных инвестиций в различные инфраструктурные отрасли: социальный сектор, здравоохранение, транспорт и пр. [11]. При этом часть обязательств публично-правовой стороны перекладывается в зону ответственности частного партнера, что гарантирует конечному потребителю качественный уровень предоставляемых услуг и создаваемых продуктов.

Подобным функционалом наделены классические сферы применения государственно-частного партнерства. Однако стоит отметить, что участие государства в подобных капиталоемких проектах несет дополнительные риски социально-экономического характера. Стоит выделить особую значимость подобных рисков для промышленного сектора [9].

Российская Федерация декларирует национальной целью развития достижение технологического суверенитета, что явно невозможно без активного вмешательства государства. Правительство Российской Федерации приоритизирует вопросы технологической независимости над вопросами краткосрочной экономической эффективности [5].

Профильные регулирующие органы понимают необходимость донастройки отраслевого законодательства и вносят изменения, которые позволяют заключать соглашения о государственно-частном партнерстве в соответствии с федеральным законом «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесе-

нии изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13 июля 2015 № 224-ФЗ, и на объекты промышленности. Данное решение принято по причине критичной потребности в дополнительном бюджетном финансировании промышленности. При этом на сегодняшний день данный законопроект еще не принят, а иные инструменты государственного финансирования частных технологичных проектов отсутствуют [17].

Основным драйвером инвестирования государственных средств в промышленные предприятия являются государственные контракты, которые, так или иначе, обеспечивают загрузку промышленности в России. Отдельно стоит упомянуть распространение практики заключения контрактов со встречными инвестиционными обязательствами (офсетных контрактов), которые предполагают гарантированную долгосрочную закупку у инвестора, а инвестор в свою очередь обязуется вложить минимум 100 млн рублей в создание или модернизацию производственных мощностей [7].

Кроме того, важную роль на рынке занимают государственно-частные предприятия. Ярким примером подобного механизма в российской практике является функционирование госкорпорации «Ростех». Корпорация является крупнейшим вертикально интегрированным холдингом, предприятия которого представлены во всех основных отраслях промышленности. ГК «Ростех» выступает проводником государственной политики в промышленности, а также исполнителем основных заказов, направленных на защиту национальных интересов [1].

Государственные контракты изначально были направлены на стимулирование инвестиций в обрабатывающую промышленность, повышение экспортного потенциала национальных производителей, реализацию проектов импортозамещения. Сегодня уже действуют иные приоритеты развития промышленности, основная цель которых – достижение технологического суверенитета. Использование старых инструментов

для приоритетной цели может быть недостаточно эффективно, поскольку важно учитывать существующие риски и ограничения, характерные для современного этапа развития промышленности [24].

Для определения потенциальных рисков и источников неопределенности в развитии промышленности страны необходимо грамотно оценить роль государственно-частного партнерства.

Проекты государственно-частного партнерства в промышленности реализуются при взаимодействии со следующими системами:

- институциональная система – совокупность организаций, формирующих социотехническую сущность, окружающую реализацию проектов ГЧП в промышленности;
- система нормативных стимулов и дестимулов – законодательное и нормативное регулирование деятельности организаций в сфере ГЧП, которое направлено на стимулирование инвестиционной деятельности и развития отрасли, при этом ограничивает процессы недобросовестной конкуренции и провалы рынка.

Если в других сферах государство передает свой функционал бизнесу ради привлечения компетенций и повышения качества оказываемых услуг, то в случае с промышленностью ситуация иная.

Государство старается компенсировать несовершенство рынков и стимулирует бизнес локализовать производственные мощности, а также производить продукцию, созданную из отечественных компонентов. Российская экономика долгие годы была зависима от продукции западных и восточных производителей. Мировые производители предлагают более выгодные условия для российского потребителя, что обусловлено рядом причин:

- эффект масштаба: мировые производители претендуют на гораздо более значительный рынок, чем рынок российского потребления, что позволяет им снижать цену и издержки за

- счет достигаемого эффекта масштаба;
- монополия предложения: крупные мировые производители могут диктовать собственные условия для потребителей. Например, оказывать услуги по установке оборудования, которое может работать только на их сырье и т.д.;
- привычка потребителя: потребители уже привыкли к определенным продуктам. Когда в их распоряжение попадают продукты, которые отличаются от их потребительских привычек, выбор делается не в их пользу, даже если по характеристикам они преобладают над конкурентными.

Вышеуказанные факторы стимулируют государство и бизнес активнее принимать участие в проектах технологического суверенитета. Однако существует ряд рисков, связанных с реализацией подобных проектов с применением механизма государственно-частного партнерства.

Риски можно поделить на две группы: общие и специальные. Под общими рисками понимаются риски, связанные с характером реализации проектов государственно-частного партнерства и инвестиционных проектов в целом. Среди общих рисков можно выделить:

- распределение ответственности: основным преимуществом государственно-частного партнерства является возможность распределения рисков между государством и бизнесом, однако всегда остро стоит вопрос баланса и справедливости при распределении проектных рисков;
- строительные и земельные риски: риски, связанные с вопросами предоставления земельных участков, получения разрешительной документации, а также прохождения контрольных (надзорных) мероприятий, осуществляемых в целях проверки процесса строительства;
- рыночные риски: риск недостаточного спроса на производимую продукцию / оказываемую услугу, который не будет компенсироваться государственными средствами;

- нормативные риски: некоторые формы ГЧП (например, соглашение о защите и поощрении капиталовложений) располагают возможностью применения стабилизационной оговорки, которая снижает часть нормативных рисков и гарантирует инвестору стабильность и неизменность регулирования его деятельности, но основные виды ГЧП не предполагают подобной законодательной безопасности.

Более подробная характеристика общих рисков ГЧП-проектов в промышленности приведена в таблице 1.

Для осуществления управления общими рисками можно выделить ряд возможных механизмов.

Для управления рисками по распределению ответственности необходимо осуществить разработку методических рекомендаций к заключению компромиссных соглашений по наиболее спорным вопросам. Также необходимо провести ретроспективный анализ ГЧП-соглашений и по итогам рассмотрения арбитража определить наиболее частые спорные элементы, а также зафиксировать самые распространенные способы их разрешения.

Снижение строительно-земельных рисков связано в первую очередь с налаживанием бизнес-процессов передачи/управления земельными участками, выбором проверенных подрядчиков и использованием общепринятых систем управления строительством, контролем над расходованием средств со стороны публичного и частного партнеров. Управление данной группой рисков завязано над оптимизацией процессов всех этапов строительного цикла, а также связано с оптимизацией расходующих средств и привлекаемых ресурсов.

С целью митигации рыночных рисков необходимо проведение предварительных маркетинговых исследований, гарантирование спроса со стороны публичного партнера, проработка альтернативных сценариев реализации проекта с различными целевыми аудиториями. Таким образом, для управления рыночным риском

Таблица 1. Характеристика общих рисков ГЧП-проектов в промышленности.

Группа рисков	Формы проявления рисков	Степень влияния	Управляемость риска
Распределение ответственности	При согласовании условий договоров ГЧП в рамках переговорного процесса существует высокая вероятность конфликта интересов публичного и частного партнеров	Высокая	Высокая
Строительно-земельные риски	Непредоставление земельных участков Задержка строительства Непредвиденный рост расходов на создание объекта	Средняя	Средняя
Рыночные риски	Несоответствие спроса ожиданиям инвестора	Высокая	Низкая
Нормативные риски	Изменение условий регулирования деятельности инвестора, которые оказывают критичное влияние на проект	Средняя	Высокая

у участников проектов государственно-частного партнерства есть возможность либо предсказать потенциальный спрос и стараться повлиять на него, либо гарантировать его через заказ публичной стороны.

Снижение нормативных рисков заключается в применении стабилизационной оговорки, мониторинге нормативного поля. Если существует нормативная возможность заключить соглашение, которое создаст статус стабилизационной оговорки (например, СЗПК) для ряда нормативных правовых актов, то это снизит возможный уровень риска, однако большинству компаний остается только осуществлять мониторинг нормативной среды и стараться лоббировать собственные интересы через общественные организации и отраслевые ассоциации.

В то же время реализация проектов в промышленной отрасли имеет свою сложную специфику. Публичная сторона традиционная оказывает поддержку промышленности через различные финансовые и нефинансовые инструменты. Данная поддержка носит заявительный характер и направлена на развитие текущей деятельности предприятий. Функционируют различные институты развития промышленности (Фонд развития промышленности, госкорпорация ВЭБ.РФ и пр.), которые также стимулируют создание новых производств и развитие приоритетных отраслей промышленности, однако сейчас государство

становится полноценным партнером реализации промышленных проектов, что несет за собой ряд рисков:

- бюрократические риски. Проекты технологического суверенитета являются капиталоемкими, принятие решения по их реализации принимается на верхнем уровне Правительства Российской Федерации. Подобная сложность согласования может вызывать дополнительные барьеры и затруднения при внесении изменений в детали проекта;
- бюджетные риски: высокий уровень затрат на реализацию проектов технологического суверенитета, окупаемость которых не гарантирована и зависит от рыночных факторов спроса;
- технологические риски, связанные с оценкой степени технологического суверенитета и требуемого уровня локализации технологии;
- стратегические риски: из-за финансовых ограничений невозможно реализовать полный перечень проектов технологического суверенитета. Необходимо принимать решения о приоритизации того или иного проекта, что будет оказывать стратегическое влияние на развитие целой отрасли и национальной экономики;
- риски национализации экономики: существенное финансирование со стороны государства, участие публичной стороны в реализации

коммерческого проекта – все это влияет на значимость роли государства при реализации проектов в промышленности, что явно снижает роль рыночных факторов конкуренции и общий уровень качества продукции и услуг.

Более подробная характеристика специальных рисков ГЧП-проектов в промышленности приведена в таблице 2.

Сегодня существует особая потребность в развитии промышленности в целях достижения технологического суверенитета, в том числе и с использованием инструментов государственно-частного партнерства. Вносятся изменения в законодательство Российской Федерации, которые направлены на упрощение участия государства в промышленных инвестиционных проектах национального значения. Однако повышение роли государства в традиционно рыночном секторе может нести за собой определенные риски, которые необходимо учитывать.

Для осуществления управления специальными рисками можно выделить ряд возможных механизмов.

В целях снижения бюрократических рисков необходимо проработать создание оперативных рабочих групп с представителями руководства ключевых ведомств для согласования критичных условий приоритетных проектов, а также для ускорения мероприятий контрольной (надзорной) и разрешительной деятельности – данный механизм является единственным эффективным инструментом, который позволит приоритетным ГЧП-проектам технологического суверенитета проходить через сложные этапы согласования без значительных изменений в условиях соглашений между публичной и частной сторонами.

Для проработки бюджетных рисков необходимо создание системы управления денежными потоками, а также снижение требований о казначейском сопровождении приоритетных проектов технологического суверенитета – данные проекты требуют значительного объема капитальных вложений, при этом источником значительной

части средств будут являться средства бюджетов федерального, регионального, местного уровней. Подобная комплексная схема будет создавать риски задвоения денежного потока, несвоевременного поступления денежных средств, мошенничества при управлении финансовыми ресурсами. Для решения подобных проблем необходимо разработать специальную систему управления денежными потоками для ГЧП-проектов технологического суверенитета, а также снизить требования к транзакциям, осуществляемым посредством данной системы, для повышения скорости оборачиваемости денежных средств.

В целях управления технологическими рисками стоит активнее развивать направления инвестирования в НИОКР, оценки технологических трендов и скорости распространения инноваций. Развитие ГЧП-проектов требует значительных вложений в фундаментальные исследования, результаты которых не гарантированы и могут распространяться с недостаточно высокой скоростью – данные характеристики часто выступают ограничивающими для капиталовложений.

Управление стратегическими рисками включает в себя инвентаризацию текущих производственных мощностей и накопленных компетенций для определения приоритетных отраслей развития промышленности. Для управления данным риском необходимо осуществить разработку стратегического фреймворка, при котором изменения в конъюнктуре реализации проекта будут приводить к минимально возможным потерям.

Для значительного снижения рисков национализации экономики необходимо реализовывать мероприятия по ограничению влияния государственных органов на принятие решений в проектах технологического суверенитета – после запуска проекта по мере его реализации необходимо ограничить влияние публичной стороны в виду отсутствия соответствующих компетенций.

Создание эффективной системы управления

Таблица 2. Характеристика специальных рисков ГЧП-проектов в промышленности.

Группа рисков	Формы проявления рисков	Степень влияния	Управляемость риска
Бюрократические риски	Долгие сроки согласования условий проектов Затруднения с получением лицензий и разрешений на производство промышленных товаров	Средняя	Высокая
Бюджетные риски	Обеспечение для инвестора минимального гарантированного дохода Казначейское сопровождение дополнительных расходов, что приведет к снижению гибкости управления денежными потоками	Высокий	Высокий
Технологические риски	Моральное и физическое устаревание локализуемой технологии по сравнению с мировым технологическим прогрессом	Высокая	Низкая
Стратегические риски	Долгосрочный горизонт планирования по наиболее критичным отраслевым проектам, который сложно предсказать и сложно достижим	Средняя	Низкая
Риски национализации экономики	Увеличения влияния государства на промышленный сектор может привести к сокращению рыночного сектора экономики и «огосударствлению» производства в стране	Низкая	Высокая

рисками будет содействовать развитию инструмента государственно-частного партнерства в промышленности. Государство сможет оптимизировать собственные бюджетные расходы, а бизнес при этом получит действенную поддержку от публичной стороны.

Применение рассмотренных вариантов управления рисками требует методологической и организационной слаженности, синхронизации различных процессов и их участников, но в тоже время все эти управленческие решения реализуемы без значительного вложения дополнительных ресурсов.

Если говорить о специальных рисках ГЧП-проектов в промышленности, то для управления данным блоком необходима интеграция интересов различных участников рынка, облегчение административной нагрузки, особенно в части бюджетных транзакций, что является наиболее чувствительным для риска направлением, а также при этом предоставление предпринимательской свободы принятия решений для промыш-

ленников.

Потенциальная система управления рисками ГЧП проектов в промышленности должна быть направлена на преодоление тех барьеров, которые могут быть критичными при реализации проектов технологического суверенитета. Данные проекты обладают высочайшим уровнем неопределенности. Использование всех ранее упомянутых механизмов управления рисками может снизить данный уровень до приемлемых значений. Подобные шаги нужны и для построения реалистичных прогнозных моделей, которые будут служить базой долгосрочного национального планирования в части технологического суверенитета.

В целом, инструмент государственно-частного партнерства должен стать локомотивом достижения технологического суверенитета как национального интереса Российской Федерации, что способствует повышению значимости проектов технологической независимости.

Библиографический список

1. Байдаров Д. Ю., Файков Д. Ю. Развитие механизмов обеспечения технологического суверенитета государственными корпорациями // Экономическая безопасность. – 2023. – Т. 6, № 4. – С. 1335–1358.
2. Богомолова Ю. И. Современные проблемы развития организаций, отраслей и территорий в условиях санкций, импортозамещения и концепции устойчивого развития : монография. – Русайнс, 2023. – 416 с. – ISBN 978-5-466-04031-9.
3. Грабовский Я. А. Особенности государственной поддержки промышленных предприятий в условиях санкционного давления // Вестник университета. – 2024. – № 1. – С. 61–71.
4. Губайдуллина А. И. Офсетные контракты. Взгляд бизнеса // Прорывные научные исследования как двигатель науки: сборник статей. – 2024. – С. 4–2.
5. Караваева И. В., Лев М. Ю. Экономическая безопасность: технологический суверенитет в системе экономической безопасности в современной России // Экономическая безопасность. – 2023. – Т. 6, № 3. – С. 905–924.
6. Карлова Н., Пузанова Е. Российская обрабатывающая промышленность в условиях санкций: результаты опроса предприятий / Аналитическая записка. ЦБ РФ. – 2023.
7. Корягин В. В. Офсетные контракты, как инструмент развития импортозамещения // . – С. 136–145.
8. Макаров И. Н. Государственная политика и государственно-частное партнерство как инструмент поддержки бизнеса и населения в сложных экономических условиях: политэкономический анализ // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – № 2. – С. 24–5.
9. Медведева Н. В. Формат государственно-частного партнерства в обеспечении технологического суверенитета // Journal of Monetary Economics and Management. – 2024. – № 2. – С. 90–92.
10. Мурадосилов А. Э. Особенности государственной поддержки экспорта в России // Организационно-экономические проблемы регионально-го развития в современных условиях. – 2023. – С. 207–208.
11. Намадов В. Д. Реализация проектов ГЧП в сфере здравоохранения в эпоху COVID-19 // Самоуправление. – 2021. – № 3. – С. 465–468.
12. Намадов В. Д., Баурина С. Б. Возможности адаптации зарубежного опыта государственно-частного партнерства в российской экономике // Актуальные вопросы экономики промышленности: поиск и выбор решений. – 2024. – С. 201–207.
13. Намадов В. Д., Баурина С. Б. Опыт реализации механизмов государственно-частного партнерства в государствах – основателях БРИКС // Промышленность: экономика, управление, технологии. – 2024. – Т. 3, 2 (9). – С. 6–12.
14. Нурмухаметов Р. К., Кухтенкова Е. Д. Региональный аспект формирования технологического суверенитета (на примере Тульской области) // Финансовые рынки и банки. – 2024. – № 1. – С. 75–79.
15. Правительство определило приоритетные направления проектов технологического суверенитета и структурной адаптации экономики России / Официальный портал Правительства Российской Федерации. – URL: <http://government.ru/docs/48272> (дата обр. 28.09.2024).
16. Селиверстов Ю. И. О роли государственной корпорации развития «ВЭБ. РФ» в инновационном развитии Российской экономики. – 2023.
17. Сергеев А. Л., Шагалов И. Р. Административно-правовое регулирование государственно-частного партнерства и практики его реализации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2023. – 3–3 (78). – С. 56–58.
18. Соколов А. Б. Соглашение о защите и поощрении капиталовложений как инструмент поддержки реализации инвестиционных проектов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2023. – № 2. – С. 189–210.
19. Ходжибаева И. В. Формирование инвестиционной среды в развитие промышленных предприятий // Educational Research in Universal Sciences. – 2023. – Т. 2, № 4. – С. 472–476.
20. Шагеева Г. Р., Абдуллаева А. С. Институты поддержки и формы государственно-частного партнерства в Российской Федерации: современное состояние // Наука Красноярья. – 2023. – Т. 12, № 1. – С. 21–39.
21. Akhtar M. Identification of Various Execution Modes and Their Respective Risks for Public–Private Partnership (PPP) Infrastructure Projects // Buildings. – 2023. – Vol. 13, no. 8. – P. 188–9.
22. Fabre A., Straub S. The impact of public–private partnerships (PPPs) in infrastructure, health, and education // Journal of Economic Literature. – 2023. – Vol. 61, no. 2. – P. 655–715.
23. Fleta-Asín J., Muñoz F. Renewable energy public–private partnerships in developing countries: Determinants of private investment // Sustainable Development. – 2021. – Vol. 29, no. 4. – P. 653–670.
24. Sharma C. Determinants of PPP in infrastructure in developing economies // Transforming government: people, process and policy. – 2012. – Vol. 6, no. 2. – P. 149–166.