

УДК 338.2
ББК 65.05

РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ МЕГАПРОЕКТОВ

А.Н. Жуков

В статье уточняется понятие и раскрываются идентификационные признаки собственно территориального мегапроекта, исследуются универсальные и специфические риски, характерные для разных фаз его жизненного цикла, особое внимание уделяется таким видам риска, как компетентностный, репутационный и коррупционный.

Ключевые слова: территория, мегапроект, развитие, комплексность, жизненный цикл, риск, уникальность.

RIKES OF THE REALIZATION OF TERRITORIAL MEGAPROJECTS

A.N. Zhukov

The article specifies the notion and the identification signs of the territorial megaproject itself. Universal and specific risks typical for different types of its life cycle are given. A special attention is paid to such types of the risk as competence one, reputational one and a corruption one.

Key words: territory, megaprojects, development, competence, life cycle, risk, uniqueness.

Новым инструментом стратегического территориального менеджмента в макроэкономическом и глобальном измерении становится *мегапроектирование* [18; 19]. Отличительными чертами мегапроектов являются:

- 1) высокая стоимость (около 1 млрд \$);
- 2) капиталоемкость, фонды для реализации мегапроектов обычно превышают финансовые резервы и необходимы дополнительные источники финансирования: банковское финансирование; экспортные кредиты; смешанное кредитование;
- 3) осуществление финансирования мегапроекта консорциумом фирм;
- 4) большой общий объем работ в человеко-часах: 2 млн человеко-часов на проектирование, 15 млн человеко-часов для строительства объектов;
- 5) сроки реализации: 5–7 лет и более (время на проектирование и строительство составляет как минимум 5 лет, 1 год или более добавляется для выполнения экологических требований);
- 6) высокий уровень доходов и расходов при значительной динамике активов;
- 7) необходимость решения проблем международного бизнеса;
- 8) отдаленность районов, где реализуются мегапроекты, дополнительные затраты на инфраструктуру;
- 9) влияние на социальную и экономическую сферы региона и даже страны, где реализуется мегапроект [22].

Мегапроект может быть выбран в качестве самостоятельного формата для разработки стратегии конкретного региона, округа. То есть территориальный мегапроект – это, собственно, интегральная целевая межрегиональная программа фронтально-маятникового или очагового типа, которая, в отличие от моноотраслевых, локальных или конгломератных мегапроектов, содержательно представляет собой комплекс взаимосвязанных разноотраслевых подпроектов, объединенных единой концепцией и генеральной целью (преобразование экономического пространства территории), выделенными ресурсами а также общим организационным механизмом (институтом развития) [5–8; 14, с. 13; 26]. Подпроекты территориального мегапроекта реализуются последовательно или параллельно в рамках единого жизненного цикла и направлены на достижение более значимого синергетического эффекта по сравнению с автономной реализацией [7; 21].

Успех территориальных мегапроектов во многом зависит от степени защищенности от разнообразных рисков, порождаемых как флуктуациями внешней среды, так и сложностью

самых проектов. Риски возникают в ситуации неопределенности, понимаемой как результат неполного знания, недостаточной изученности природных и общественных явлений, в сферу взаимодействия которых «вторгается» проект. Мерой, адекватно учитывающей фактор неопределенности и защищающей проект от рисков, является глубокая и многоаспектная научная подготовка проекта, неотъемлемой частью которой представляются методы оценки его ожидаемой эффективности. Причем последние ввиду относительности любого знания в каждый конкретный момент времени должны, во-первых, представлять собой синтез теоретического и эмпирического знания и, во-вторых, базироваться на критическом анализе имеющихся precedентов [5; 16; 18; 19; 27].

Поскольку мегапроект связан с долговременной перспективой, усиливающей его вероятностный характер, то на каком-то этапе реализации могут возникнуть обстоятельства, способные снизить его надежность в целом. Это, например, может произойти в случаях, если: 1) имеют место изменения в стратегии пространственного развития, размещения производительных сил, переоценка потенциальных природно-сырьевых возможностей отдельных регионов в результате открытия крупных месторождений сырья, топлива и т. п.; 2) возникают сложности в обеспечении преемственности ранее принятых территориальных стратегий, мегапроектов и программ, и, соответственно, приоритетов социально-экономического развития территорий; 3) если утвержденная временная последовательность строительства и ввода в эксплуатацию отдельных объектов мегапроекта были не вполне обоснованы с точки зрения технологических связей, экономической целесообразности или, например, отличались слабой увязкой с развитием фондообразующих отраслей территории [1, с. 102; 23, с. 10–12, 56–59].

Причиной возникновения рисков является неопределенность, присущая каждому проекту. *Неопределенность* чаще всего понимается как неточность и неполнота информации об условиях (сценариях) реализации проекта. Результаты проявления неопределенности могут быть положительными (прибыль, доход, другая выгода), отрицательными (ущерб, потери, убытки) или нулевыми (бесприбыльность, безубыточность). *Риск* же есть субъективная характеристика проекта с точки зрения одного из его участников, отражающая возможность реализации неблагоприятных для него сценариев или последствий.

В свое время Ф. Найт развил выявленное Й.Х. Тюненом различие между риском и нео-

предельностью, отмечая, что единственный риск, ведущий к прибыли, — есть уникальная неопределенность, проистекающая от осуществления функции ответственности в последней инстанции, причем эта неопределенность по своей природе не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы [2].

Дж.М. Кейнс в своих работах также делал акцент на неопределенность экономической жизни, не поддающейся вероятностным оценкам. Поэтому, утверждал он, инвестиции колеблются вместе с колебаниями доверия к сфере бизнеса и не находятся ни в какой предсказуемой зависимости от стандартных экономических величин. Причем действие инвестиционного мультипликатора на активизацию экономики не всегда однозначно [2].

Р.Д. Шпехт по этому поводу замечал: «...Главная причина того, что методы оптимизации не удовлетворяют требованиям реальности состоит в той роли, которую играет неопределенность ...Мы (оптимизируя) не анализируем проблему, имеющую вполне определенное содержание, характерными только для нее средствами. Мы не можем точно определить наши цели. Вместо этого мы должны пытаться построить (а не анализировать) систему, которая будет в некотором смысле удовлетворительно действовать при разнообразных непредвиденных обстоятельствах, лишь смутно проступающих в будущем» [24, с. 112].

Существуют различные интерпретации понятия «риск».

1. Под риском понимается деятельность субъектов хозяйствования, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в которой имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

2. Риск связывают с опасениями, что реализация проекта приведет к убыткам.

3. Риск рассматривают как меру рассеяния (дисперсию) полученных в результате множественного прогноза оценочных показателей рассматриваемого проекта (прибыль, рентабельность капитала и т. д.).

4. Риск сопоставляют с опасностью того, что цель инновационного проекта не будет достигнута в намеченном объеме. При этом полагают, что вместо ожидаемого состояния внешней среды возникнет худшая ситуация (например, прибыль будет уменьшена на определенную величину).

Уникальность каждого мегапроекта влияет на возникновение типичных и специфических рисков, в числе которых: макроэкономичес-

кие, политические, географические, инженеринговые, технические, финансовые, коммерческие, организационно-правовые, тарифные, налоговые, компетентностные, кадровые, коррупционные (криминальные), репутационные и т. д.

Коммерческие риски представляют собой совокупность рисков, возникающих в процессе реализации товаров, работ и услуг. Основными предпосылками коммерческих рисков являются волатильность спроса на товары, работы, услуги, ограниченность поставщиков, сложность цепочки поставок, особенности физических свойств товаров, работ, услуг (портативность, сохранность и т. д.). Эти риски обычно возникают из ассоциированных с конкретными условиями договоров сторон, участвующих в процессе проектирования и планирования, строительства и снабжения, закупки.

Ключевые коммерческие риски часто сводятся к особенностям ценообразования и порядку построения взаимоотношений между участниками проектов и рынка в целом. Такие риски концентрируют внимание на двух различных областях — условиях контракта, рыночных условиях и их специфике. Сходство в способе нивелирования этих рисков или их снижения до приемлемого уровня влечет за собой необходимость тщательного структурирования обязательств сторон и обеспечения достаточных гарантий и страхования, включенных в условия контракта.

Для минимизации риска неблагоприятного изменения тарифов управляющие компании мегапроектов должны выстраивать долгосрочные отношения с региональными регулирующими органами Федеральной службы по тарифам, добиваться применения механизма индексации тарифов. Риск неблагоприятного изменения цен на продукцию проектов минимизируют путем заключения предварительных соглашений о будущих поставках, а также за счет тщательного анализа рынков сбыта продукции проектов, диверсифицируя каналы продаж, проводя конкурсные процедуры по отбору поставщиков.

Технические риски мегапроектов могут быть менее масштабными и, как правило, являются узкоспециализированными. В то же время данная группа рисков является наиболее обширной, так как включает в себя широкий спектр различных угроз, которые сопровождают реализацию инвестиционных проектов на всех стадиях — проектирование, строительство, эксплуатация и охватывают как структуру их финансирования, так и обязательства третьих сторон (подрядчиков, поставщиков, операторов и др.). Являясь наиболее распространенной и простой группой рисков, связанных

с проектами, технические риски являются самыми сложными рисками для решения методами смягчения. Они не просто требуют тщательного структурирования контрактов, но и значительных усилий со стороны ввода эффективного контроля, стороннего наблюдения и проверки обеспечения работ, выполняемых сторонами, прямо или косвенно связанными с инвестиционными проектами.

Наиболее вероятные технические риски территориальных мегапроектов: 1) нарушение экологических норм в ходе реализации инвестиционных проектов; риск минимизируется мероприятиями, направленными на своевременное выявление действий, которые могут причинить ущерб окружающей среде, и закреплением в договоре с генеральными подрядчиками/подрядчиками положений об ответственности за нарушение экологических норм; управляющая компания следит за выполнением мероприятий по рекультивации нарушенных земель в соответствии с проектной документацией; 2) невыполнение сроков строительства и ввода объектов в эксплуатацию генеральными подрядчиками/субподрядчиками; риск минимизируется путем увеличения и ужесточения критериев по выбору генеральных подрядчиков, проектно-изыскательских институтов, поставщиков оборудования и материалов, включения в договоры подряда банковских гарантий на возврат аванса, увеличения штрафных санкций за срыв сроков выполнения работ и поставки оборудования, осуществления предварительной аккредитации заводов-изготовителей, подрядных организаций, а также за счет непрерывного контроля за исполнением договорных обязательств и использования собственной службы технического надзора за качеством строительства; 3) невыполнение сроков поставки основного производственного оборудования поставщиками; риск минимизируется тщательным отбором поставщика и заключением договоров поставок на следующих условиях: предусматривается фиксированная стоимость оборудования и твердые сроки исполнения обязательств; поставщик гарантирует возмещение убытков, возникающих при задержке поставки оборудования; в договоре предусматриваются механизмы обеспечения исполнения обязательств в форме штрафов и пени; также данный риск минимизируется за счет того, что поставщиками технологического оборудования выступают компании-производители оборудования или официальные дилеры данных компаний, что позволяет усилить контроль за качеством поставляемого оборудования, услугами поставщиков по его монтажу и сроками поставок; 4) неблагоприятные изменения в операционной деятель-

ности объектов на стадии эксплуатации, риск может проявляться в превышении операционных затрат, сбоях в операционной деятельности объектов, недостижении проектной мощности; риск минимизируется следующими действиями: тщательным отбором персонала с профильным опытом работы и управления в сфере реализации проекта, регулярным мониторингом реализации проектов, снижением зависимости от единственного поставщика [20].

С техническими тесно связаны *экологические риски*. Важной, по мнению автора, методологической посылкой является необходимость комплексного решения задачи, связанной с обеспечением гармоничного взаимодействия элементов производительных сил территории с природной средой в процессе обоснования и реализации мегапроекта. В триаде «человек — производство — окружающая среда» неизбежно возникают трудности, связанные: с преодолением объективно существующих противоречий между богатыми природно-сырьевыми ресурсами, уникальными климатическими условиями и ограниченными трудовыми ресурсами требуемого качества; с созданием условий, отвечающих всем материальным, культурно-бытовым, медико-санитарным требованиям, формируемым под влиянием природно-климатических особенностей и производственной специализации территории; с обеспечением режима природопользования, не приводящего к нарушению допустимых «норм вторжения» людей и управляемых ими производств в природную среду; с применением таких технологических схем и средств производства, которые с учетом закономерностей взаимодействия и взаимосвязей элементов производительных сил с компонентами природной среды позволяли бы вырабатывать наиболее эффективную стратегию их развития с применением на всех стадиях трудосберегающей политики. Планируя в процессе реализации жизненного цикла территориального мегапроекта неизбежные контакты с природной средой, следует учитывать как ее способность естественно восстанавливать нарушаемый человеком и производством экологический процесс, так и ресурсные, производственно-технические возможности для восстановления экологического равновесия.

Политический и макроэкономический риски в меньшей степени поддаются регулированию. Эти риски находятся вне контроля управляющих компаний и возможные процедуры их минимизации ограничены. Корпорации развития взаимодействуют с органами государственной власти всех уровней.

Географические риски. Важный фактор — особенность географического месторасположения объектов, поэтому при планировании деятельности обязательно должны учитываться сезонность производства работ и сезонные риски, связанные с труднодоступным или специфическим географическим положением.

Организационно-правовые и институциональные риски неизбежны из-за меняющейся правовой среды. Перманентно правятся нормативно-правовая база Инвестиционного фонда РФ, вносятся изменения в «Закон о концессиях», «Закон об особых экономических зонах» и т. д., трансформируется нормативная база функционирования государственных компаний и корпораций. Так, например, финансирование мегапроекта «Комплексное развитие Южной Якутии» никак не могло начаться из-за частых корректировок «Положения об Инвестиционном фонде РФ» и административных проволочек внутри федеральных министерств и ведомств.

Не надуманна и проблема общей несогласованности и противоречивости правовой среды. В целом хороши Градостроительный кодекс, Бюджетный кодекс, есть вроде бы современное законодательство о земле и о недрах, но в комплексе они не отражают особенности реализации мегапроектов и зачастую не только не способствуют, а скорее, противодействуют интересам инвесторов в их реализации.

Инжиниринговые риски, обусловленные рутинизацией и невысоким качеством инженерных решений, — одни из самых значительных для любых мегапроектов, тем более, когда они реализуются в условиях фактического возрождения в России отечественной инжиниринговой отрасли. И, несмотря на появление в последние годы на российском рынке целого ряда крупных инжиниринговых и строительных мегакомпаний международного уровня, качество оказываемых ими услуг пока отстает от мировых критериев.

В России на протяжении последних 20-ти лет не создавалось новых предприятий и инфраструктур, что привело к серьезной деградации инжиниринга. Необходимо восстанавливать инжиниринговую отрасль заново и создавать сеть отраслевых проектных организаций, используя механизм государственно-частного партнерства. Однако это должно происходить в тесном взаимодействии с лидерами мирового инжиниринга, для чего необходимо либерализовать многое в техническом регулировании и градостроительной политике, поскольку принятые в России технические градостроительные нормы запутанны, во многом консервативны, постоянно усложняются, и год от года проис-

ходит не их унификация и упрощение, а лишь усложнение. Все больше и больше требуется всякого рода согласований, экспертиз и т. д. Необходимо сближение отечественных инжиниринговых стандартов с международными для достижения прогресса в этой важной отрасли. Нужны прозрачные инструменты государственной поддержки для создания жилищно-коммунальной инфраструктуры, особый порядок распоряжения землей и недрами в рамках реализации комплексных мегапроектов территориального развития [15].

Финансовые риски возникают в связи с финансированием контрактов и соглашений, заключенных при реализации инвестиционных проектов. К финансовым рискам относятся валютный, процентный риски и риск ликвидности. Управление финансовыми рисками должно осуществляться централизованно. Риск изменения процентных ставок связан с возможным изменением стоимости обслуживания привлеченных заемных ресурсов и может отразиться на финансовых результатах корпорации. Лишь имея безупречную репутацию, корпорации развития могут привлекать кредитные ресурсы на привлекательных условиях с использованием фиксированных и плавающих процентных ставок.

Риск ликвидности связан с тем, что управляющая компания не сможет оплатить свои обязательства при наступлении срока их погашения. Поэтому, например, департамент экономики и финансов управляющей компании обеспечивает централизованное управление ликвидностью. Управление ликвидностью осуществляется с использованием процедур детального бюджетирования, ведения платежной позиции, ежемесячного составления кассового плана исполнения бюджета. Для управления ликвидностью должны формироваться резервы ликвидных средств, достаточных для осуществления деятельности, учитывая возможность валютных и процентных рисков.

Все мегапроекты на основе ГЧП структурированы на базе официальной матрицы макропоказателей, которые утверждаются Министерством экономического развития РФ. Однако инфляционная реальность зачастую оказывается выше официальных прогнозов, а среднесрочные прогнозы независимых аналитиков из банковского сектора существенно расходятся с официальными прогнозами. Поэтому так важно учитывать и *инфляционный риск*.

Инфляционная реальность по тем группам товаров и услуг, которые потребляются при реализации мегапроектов, может оказаться еще более критической. По мнению экспертов, в регионах реализации мегапроектов инфляция

может достигать 30–50 % в год. Прежде всего, это касается продукции промышленности строительных материалов, услуг инжиниринго-строительных компаний и т. д. Вследствие этого реальная сумма капиталовложений, которые потребуются для реализации большинства мегапроектов, может быть заметно выше первоначально заявленной [3; 4; 11; 25].

Территориальные мегапроекты, особенно инфраструктурные, должны индексироваться по мере роста инфляции, это должно учитываться при формировании величины Инвестиционного фонда РФ.

Юридический риск может возникнуть вследствие несоответствия нормативных и иных актов управляющей компании существующим федеральным и региональным законодательным нормам и требованиям или вследствие их несоблюдения. К внешним факторам нарушений государственных нормативов и стандартов относятся: несовершенство правовой системы (отсутствие достаточного правового регулирования, противоречивость законодательства Российской Федерации, его подверженность изменениям, в том числе в части несовершенства методов государственного регулирования и (или) надзора, некорректное применение законодательства иностранного государства и (или) норм международного права). Для минимизации соответствующих рисков в управляющей компании должен вестись мониторинг информационно-правовых систем с целью своевременного учета текущих изменений в федеральном и региональном правовом пространстве, а также выявления подготавливаемых законопроектов и проектов нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, способных в перспективе повлиять на деятельность управляющей компании.

Юридические риски могут также выражаться в возможности возникновения убытков вследствие несоблюдения контрагентами требований нормативных правовых актов и заключенных договоров. В связи с невозможностью разрешения отдельных спорных вопросов, возникающих в процессе исполнения договоров, путем переговоров, существует возможность возникновения судебных разбирательств и, как следствие, риск принятия судебным органом неблагоприятного для управляющей компании решения.

Последствиями нарушений нормативов и стандартов в деятельности любого юридического лица являются: юридические санкции или санкции регулирующих органов; существенные финансовые убытки и/или потери репутации в результате несоблюдения ею законов, инструкций, правил, кодексов поведения.

Налоговые риски связаны, прежде всего, с потенциальными изменениями в налоговом законодательстве, а также в практике применения действующего законодательства налоговыми органами. Основные принципы налогообложения, а также порядок исчисления и уплаты конкретных налогов установлены Налоговым кодексом Российской Федерации. Налоговая реформа в России находится в завершающей стадии, в связи с чем изменения, вносимые в законодательство, в основном являются текущими, касаются отдельных вопросов исчисления налогов и не приводят к значимому увеличению налоговой нагрузки. Однако при этом сохраняется потенциальный риск расхождения толкования норм налогового законодательства между налоговыми органами и налогоплательщиками, что также можно отнести к юридическим рискам.

Административно-управленческие риски. И международная практика, и отечественный опыт реализации мегапроектов свидетельствуют, что наиболее масштабные неудачи крупных проектов ГЧП – прямое следствие применения неэффективных управленческих схем. Реализуемые в России сегодня мегапроекты, а особенно наиболее сложные из них комплексные территориальные мегапроекты явно страдают неоптимальным управленческим устройством [15; 20].

Существует проблема множественности ответственных исполнителей со стороны государства. Так, например, мегапроект «Комплексное развитие Южной Якутии» – типичный пример, где со стороны государства действуют четыре отраслевых ответственных исполнителя и еще два куратора в лице МРР и МЭР РФ, а сам регион – Республика Саха (Якутия) является координатором.

Инициаторы проекта «Комплексное развитие Южной Якутии» (как, впрочем, и практически всех остальных комплексных мегапроектов, представляющих бизнес) разработали для государства схему «одного окна» – специальную управляющую компанию «Корпорация развития Южной Якутии», которая выступает единственной стороной инвестиционного соглашения с государством. Необходимо, чтобы и от государства был также один ответственный исполнитель, иначе реализация территориальных мегапроектов будет постоянно ингибироваться из-за отсутствия элементарной согласованности и ответственности в действиях многочисленных государственных контролирующих органов [12].

Ситуация для инициаторов и инвесторов мегапроектов осложняется еще и тем, что государство периодически совершает заметные

административные преобразования на федеральном уровне, передавая инвестиционные полномочия от одного министерства к другому, преобразовывая агентства в госкорпорации и т. п., что замедляет этап реализации в жизненном цикле мегапроекта.

Таким образом, мегапроекты сталкиваются с административно-управленческими рисками в результате неэффективного управления, множества ответственных исполнителей и др. Инвесторам важно, чтобы как от инициаторов, представляющих бизнес, так и от государства был один ответственный исполнитель (принцип «одного окна»).

Кроме того, как показали последние годы реализации российских территориальных мегапроектов нового уровня, первопричиной их ребрендинга может стать *риск компетенций*, проявившийся в крайней неточности прогнозов, что уже на предпроектной стадии может стать причиной отрицательного мультипликативного эффекта и привести к изменению всей концепции мегапроекта, значительно снизив его стратегический характер и значимость.

При реализации современных российских территориальных мегапроектов («Урал Промышленный – Урал Полярный», олимпийский мегапроект «Сочи-2014» и др.) проявились взаимосвязанные коррупционный (криминальный) и репутационный риски.

Коррупционный (криминальный) риск вызван влиянием теневой экономики, использованием теневых, нелегальных схем в финансово-хозяйственной деятельности.

Так, внушительный объем инвестиций в мегапроект «Урал Промышленный – Урал Полярный» (далее – УП–УП) в 200–500 млрд руб. привлек к нему внимание и структур с сомнительной репутацией (*репутационный риск*). Именно этим обстоятельством было вызвано создание Администрацией Президента РФ специальной ревизионной группы, которая составила резюме на потенциальных исполнителей проекта. Поскольку строительный заказ было поручено выполнять структурам и руководителям, уже зарекомендовавшим себя как неэффективные распорядители средств, это могло «обрушить» весь проект и отпугнуть инвесторов.

Особые вопросы у ревизоров проекта вызвало ПСМО «Ямалтрансстрой», ежегодно получавшее от ОАО «Газпром» на прокладку железной дороги более 0,5 млрд рублей. На эти деньги сдавалось лишь 7–10 км трассы в год. Несмотря на мощное финансирование, практически все из нескольких десятков предприятий, входивших в объединение, являлись должниками или банкротами, рабочим по году не

выплачивалась зарплата. Кредиторская задолженность самого «Ямалтрансстрой» достигла 1 млрд руб., из которых около 200 млн приходилось на долги перед государством.

Определяющую роль в борьбе этой структуры за контракт в рамках уральского мегапроекта сыграли родственно-коммерческие связи. В 2006 г. при помощи влиятельных лоббистов отец и сын В. Нак и И. Нак, которые в 2004 г. приобрели около 80 % акций ПСМО «Ямалтрансстрой», выиграли тендер на продолжение строительства железной дороги Обская – Бованенково. Контракт стоимостью почти 80 млрд руб. был заключен со спешно зарегистрированным в Москве ОАО «Ямалтрансстрой», которое не имело необходимых для выполнения заказа специалистов и техники. Субподрядчиком стало ОАО «Мостострой-13». Новый участок дороги протяженностью 260 км грозил превратиться в «золотой». Несложные расчеты показывают, что стоимость каждого километра дороги обойдется в 268 млн рублей. По мнению экспертов, смета была завышена минимум в 10 раз. По оценкам СМИ, семья Наков заработала на «откатах» 150 – 200 млн долларов.

Затем выяснилось, что хотя формально ПСМО «Ямалтрансстрой» работало на уральский мегапроект, однако с 2007 г. подконтрольное И. Наку ОАО «Нефтересурсы» постоянно участвовало в тендерах на право разработки участков полезных ископаемых, которые исследовались за бюджетные средства в рамках «УП – УП». Акционерное общество также пропагандировало идею строительства в тундре металлургических заводов, которые будут работать на местном сырье, что прямо противоречило идеологии уральского мегапроекта – привозить руду для загрузки заводов в Челябинской и Свердловской областях. Некоторыми экспертами высказывалось предположение, что «Нефтересурсы» выполняют «заказ» международных посредников – торговцев металлургическим сырьем, направленный против реализации проекта. Но более правдоподобной, по мнению авторов, представляется другая версия – эти участки в дальнейшем должны были стать предметом спекулятивных сделок.

В марте 2011 г. очевидные для экспертов и инвесторов финансовые нарушения заинтересовали правоохранительные структуры. Было возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 160 УК РФ (присвоение или растрата чужого имущества) против гендиректоров ОАО «Мостострой-13» и ООО «Сигма». По материалам следствия, с сентября 2009 г. по март 2010 г. ими были присвоены по подложным договорам средства «Мостостроя-13», сумма ущерба составила порядка 844 млн руб., из которых 743 млн руб.

были легализованы через подставные компании. Возбуждение такого рода уголовных дел негативно влияет на привлекательность «УП – УП» для потенциальных инвесторов [15; 20].

Прикладной метод оценки крупномасштабных проектов «затраты – выгоды» (cost-benefit analysis)¹ – аналитическое ядро анализа систем и программного подхода к управлению их развитием. Метод предназначался для использования при анализе слабоструктуризованных проблем и оценки сравнительной ожидаемой эффективности альтернативных вариантов их разрешения в военном планировании, где риск и неопределенность имманентны самой сути военного дела. Идеи метода в разных модификациях получили широкое распространение при планировании новой техники и стратегическом планировании корпораций, в гражданской сфере вообще. К настоящему времени они стали элементом культуры административного управления и ведения бизнеса, методической базой современных средств компьютерной поддержки принятия сложных решений.

Как отмечают А.А. Кин, Е.Б. Кибалов, советская экономическая наука не смогла преодолеть «романтических устремлений к поиску оптимальных решений детерминистских экономико-математических моделей и адаптировать рабочие инструменты “вскрытия” неопределенности будущего – системный анализ и программный подход – к ведомственным реалиям “развитого социализма” вообще и к специфике обоснования крупномасштабных инвестиционных проектов в условиях неопределенности в частности» [9, с. 69].

Сегодня в экономике России методологические и методические проблемы учета фактора неопределенности при оценке крупномасштабных инвестиционных проектов, имевшие место в плановой экономике, не только не решены, но и, на наш взгляд, обострились. Например, в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)» указанные проблемы обозначены, но пути их решения должным образом не прописаны. Между тем для документов такого рода, претендующих на роль стандартов, более естественными были бы исчерпывающие указания о приемах «вскрытия» неопределенности или, по крайней мере, о способах снижения ее уровня [13].

Нерешенным, как и в прежних советских методиках, остался вопрос о различении подходов к оценке эффективности «малых» и «крупномасштабных» инвестиционных проектов. Методика в этом вопросе четко не позиционирована, а практика оценки, как всякая практика, идет по наиболее простому пути: крупно-

масштабные инвестиционные проекты оцениваются по тем же формулам, что и малые проекты. Хотя очевидно, что в методологическом плане это нонсенс.

Общая культура проектирования, планирования и реализации мегапроектов остается недостаточной. Как подчеркивают Е.Б. Кибалов и А.А. Кин, «келейность и коммерциализация процедур обоснования проектов, ангажированность экспертного сообщества препятствуют объективной оценке инвестиционных проектов, а стремление сэкономить на этапах научных обоснований и опытно-экспериментальных проверок, где, собственно, и снимается основной слой неопределенности, приводят к авантюрным решениям и непредсказуемым последствиям» [9, с. 71].

В этом плане первоочередными являются следующие мероприятия. Во-первых, все действующие нормативно-методические материалы, регламентирующие оценку крупномасштабных территориальных мегапроектов, должны быть сертифицированы на предмет отражения в них научно обоснованных способов учета неопределенности и рисков.

Во-вторых, при любой форме ГЧП регламентирующие материалы должны содержать четкие указания относительно методов выбора и оценки конфигурации механизмов реализации проектов и разделения рисков между бизнесом и государством.

В-третьих, критерии качества сертифицируемых материалов должны разрабатываться структурами РАН, равно как и создаваться органы, принимающие решения о выдаче сертификата на корпоративные методики.

Решение крупных технологических и иных задач или попытки реализации территориальных мегепроектов, как с экономической, так и с политической точки зрения, очень рискованны, отмечает И. Клебанов. Особенно для страны, в которой отсутствует четкая региональная политика, а макроэкономическое равновесие неустойчиво. «Для государства, пытающегося определить свое место в иерархии современной экономики, настроить свои отношения с бизнесом и с регионами, пройти по тонкой грани между грубым администрированием и гибким рыночным управлением, усилить, наконец, свое влияние внутри страны и за ее пределами, любой необдуманный крупномасштабный проект может принести огромный, даже непоправимый, ущерб» [10].

В современной экономике мегапроекты, как правило, являются очень рискованными. Именно поэтому, при тщательном анализе их привлекательности (не только коммерческой), их продвижение во многих случаях основыва-

ется на консолидации ресурсов (не только финансовых, но и интеллектуальных) различных стран. Создаются разнообразные, например, технологические альянсы, которые позволяют объединить ресурсы, избежать дублирования и снизить риск [16; 17; 28].

Одной из причин экономического кризиса в России в начале 80-х гг. XX в. стало, по мнению многих зарубежных специалистов, увеличение количества крупномасштабных проектов, таких, например, как дальнейшее освоение сырьевых ресурсов труднодоступных районов Сибири и Дальнего Востока в условиях значительного падения цен на мировом нефтяном рынке. Такова была технологическая парадигма советского периода [10].

Между тем государство не всегда в состоянии оценить коммерческую привлекательность многих инновационных проектов, в первую очередь из-за высоких компетентностных рисков. В условиях отсутствия риска собственным капиталом оно не способно правильно рассчитать стратегию и тактику, оценить рынок и построить гибкое управление процессом внедрения технологии в производство. Поэтому во многих странах первоначальной задачей является формулировка государственной экономической стратегии, создание соответствующей среды для частного бизнеса, а затем косвенное поощрение компаний, участвующих в реализации национальной стратегии, стратегии регионального (пространственного развития), и тем самым выполняющих и общую цель — скрепления единого экономического пространства.

Примечание

¹ В отечественной и переводной иностранной литературе этот метод называется по-разному: «стоимость — эффективность», «функционально-стоимостный анализ», «затраты — выгоды».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аганбегян, А. Г. Региональные комплексные программы (на примере Сибири) / А. Г. Аганбегян, Р. И. Шнипер // Программно-целевое управление социалистическим производством. Вопросы теории и практики / редкол. А. Г. Аганбегян, Б. З. Мильнер, Г. Х. Попов. — М.: Экономика, 1980. — С. 83—110.
2. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. / М. Блауг. — 4-е изд. — М.: Дело Лтд, 1994. — 720 с.
3. Галкин, И. Мегапроекты возвращаются. В другие времена и при иной экономике / И. Галкин // Российская бизнес-газета. — 2006. — № 555 от 16 мая.
4. Дорогие «чудеса света». — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.hse.ru/pressa2002/?show=10183&selected=1334&PHPSESSID>

=0e98bce74b (дата обращения: 12.12.2013). — Загл. с экрана.

5. Жуков, А. Н. Стратегическое программирование социально-экономического развития макрорегиона: потенциал мегапроектирования / А. Н. Жуков // Вестник Института Дружбы народов Кавказа. — 2011. — № 4, ч. 2. — С. 119–126.

6. Жуков, А. Н. Стратегия социально-экономического развития округа в формате территориального мегапроекта / А. Н. Жуков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2010. — № 23. — С. 34–38.

7. Жуков, А. Н. Возможности и ограничения территориального мегапроектирования в современной России / А. Н. Жуков // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 41. — С. 33–39.

8. Иншаков, О. В. Потенциал эволюционного подхода в стратегическом менеджменте мезотерриториальных систем / О. В. Иншаков // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник. Вып. 12. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011. — С. 111–126.

9. Кибалов, Е. Б. Проблема учета фактора неопределенности при оценке ожидаемой эффективности крупномасштабных инвестиционных проектов / Е. Б. Кибалов, А. А. Кин // Регион: экономика и социология. — 2007. — № 3. — С. 69–71.

10. Критическая технология (Интервью с заместителем председателя правительства И. Клебановым) // Эксперт. — 2002. — № 1–2. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.innovrussia.ru/Torical002.html> (дата обращения: 13.09.2013). — Загл. с экрана.

11. Мегапроекты подороже терроризма будут. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.realtimg.com/cgi-bin/archive.cgi?action=article&part=interes&num=128> (дата обращения: 23.01.2013). — Загл. с экрана.

12. Мегапроекты и риск: анатомия амбиций. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: http://sos-yuntolovo.spb.ru/activity/ifi/vp_1.htm/ (дата обращения: 14.09.2013). — Загл. с экрана.

13. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во финансов РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: В. В. Косов, В. Н. Лившиц, А. Г. Шахназаров. — М.: Экономика, 2009. — 421 с.

14. Митрофанова, И. В. Разработка стратегии развития Южного макрорегиона в формате мегапроекта / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. — 2010. — № 2. — С. 13.

15. Митрофанова, И. В. Проблемы Уральского территориального мегапроекта / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Общество и экономика. — 2012. — № 9. — С. 128–154.

16. Митрофанова, И. В. Мегапроекты как инструмент стратегического территориального менеджмента / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2012. — № 3 (21). — С. 74–85.

17. Митрофанова, И. В. Мегапроекты в системе стратегического территориального менеджмента современной России / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. — 2012. — № 3. — С. 147–153.

18. Митрофанова, И. В. Потенциал мегапроектирования в стратегическом управлении развитием территорий / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Экономика устойчивого развития. — 2012. — № 10. — С. 69–79.

19. Митрофанова, И. В. Стратегический территориальный менеджмент: возрождение мегапроектов / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 22. — С. 2–10.

20. Митрофанова, И. В. Ребрендинг и риски мегапроекта «Урал Промышленный — Урал Полярный» / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — № 11. — С. 2–13.

21. Митрофанова, И. В. Трансформация роли и видов целевых программ развития территории / И. В. Митрофанова, А. Н. Жуков // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. — Вып. 13. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012. — С. 182–197.

22. Определение типологии проектов и бизнес-планирование // Финвест ЛТД. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: <http://www.biz-plan.ru/metod7.php> (дата обращения: 14.08.2012). — Загл. с экрана.

23. Шнипер, Р. И. Регион: экономические методы управления / Р. И. Шнипер. — Новосибирск: Наука, 1991. — 308 с.

24. Шпехт, Р. Д. Зачем и каким образом создается модель / Р. Д. Шпехт // Квейд, Э. Анализ сложных систем / Э. Квейд; пер. с англ. И. М. Верещагина [и др.]; под ред. И. И. Ануреева и И. М. Верещагина. — М.: Сов. радио, 1969. — 520 с.

25. Штыров, В. Российские мегапроекты: анализ и управление рисками / В. Штыров. — Электрон. текстовые дан. — Режим доступа: http://ilinyakutsk.narod.ru/time_yak/2009-1/04.htm (дата обращения: 21.09.2013). — Загл. с экрана.

26. Mitrofanova, I. Elaboration of the macroregion development strategy in the territorial megaproject format: prospects for Russia / I. Mitrofanova // Journal of International Scientific Publications: Economy & Business. — 2011. — Vol. 5, Part 2. — P. 50–57.

27. Mitrofanova, I. Analysis of the experience of the realization and the assessment of the contemporary prospects of the modernization and territorial megaprojects in Russia / I. Mitrofanova, V. Batmanova, A. Zhukov // Journal of International Scientific Publications: Economy & Business. — 2012. — Vol. 6, pt. 2. — P. 142–152.

28. Mitrofanova, I. V. Megaprojects as constructors of the mesoeconomic spaces of the contemporary Russia: potential, risks, trends and prospects / I. V. Mitrofanova, I. A. Mitrofanova // Journal of International Scientific Publications: Economy & Business. — 2013. — Vol. 7, pt. 2. — P. 167–177.