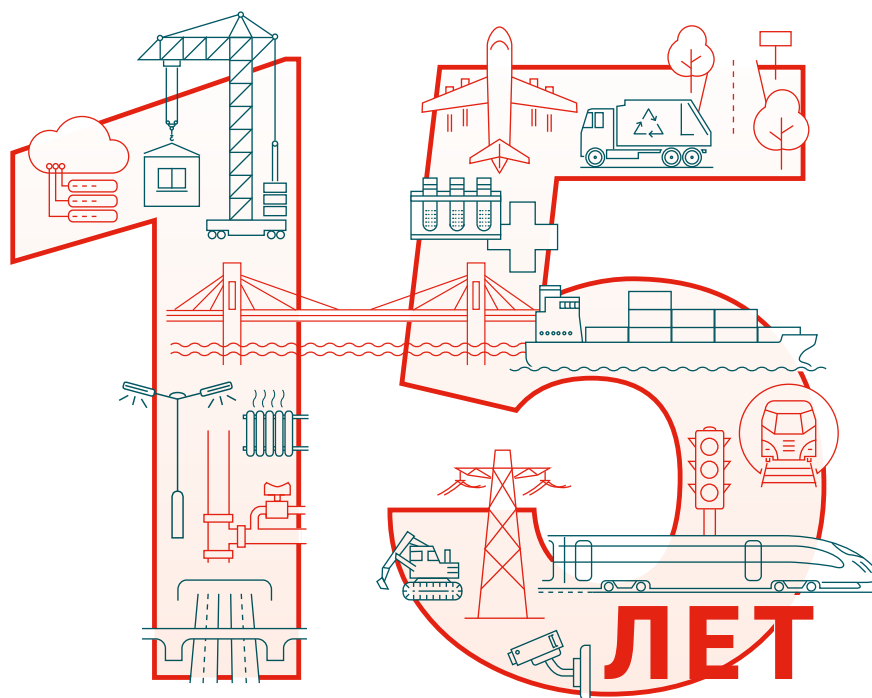


## ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ



# РЫНКУ КОНЦЕССИЙ

Полтора десятилетия — много или мало для концессионного рынка?

На каком этапе развития он находится?

Какие знаковые события произошли за это время?

## ОГОВОРКА

---

Материалы, представленные в обзоре, подготовлены InfraOne Research, аналитическим подразделением инвестиционной компании InfraOne. Обзор публикуется в целях информирования участников рынка и других заинтересованных лиц о наиболее актуальных вопросах инфраструктурных инвестиций.

Приведенные выводы, экспертные оценки и прогнозы, если не указано иное, отражают позицию аналитиков InfraOne Research, а не профильных подразделений компании, не претендуют на полноту анализа той или иной отрасли, проекта или финансового инструмента и актуальны по состоянию на дату публикации.

Авторы не несут ответственность за точность и актуальность данных, оценок и прогнозов. Обзор не может служить основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений, не является рекламой или офертой, а публикуется исключительно в информационных целях.

В аналитическом обзоре InfraOne Research «Инвестиции в инфраструктуру: 15 лет рынку концессий» подведены итоги развития российского концессионного рынка за время действия 115-ФЗ и даны прогнозы его роста на ближайшие годы. Электронная версия доступна на сайте InfraOne, а также распространяется по базе партнеров и клиентов компании.

Москва, август 2020 г.

**InfraOne** | Инвестиции  
в инфраструктуру

119049, Россия, Москва  
ул. Коровий Вал, 5, БЦ «Оазис»  
Тел.: +7 495 231 32 18  
research@infraone.ru  
www.infraone.ru



## **СОДЕРЖАНИЕ**

---

<b>Резюме</b> .....	<b>4</b>
<b>Полтора десятилетия в цифрах</b> .....	<b>6</b>
<b>Ключевые события рынка</b> .....	<b>11</b>
<b>Знаковые концессионные сделки</b> .....	<b>13</b>
<b>Устоявшиеся и перспективные отрасли</b> .....	<b>18</b>
<b>Каких изменений ждать в 115-ФЗ</b> .....	<b>24</b>
<b>Рынок концессий в следующую «пятилетку»</b> .....	<b>26</b>
<b>Глоссарий</b> .....	<b>28</b>
<b>Об InfraOne</b> .....	<b>29</b>
<b>Авторский коллектив</b> .....	<b>30</b>

## РИСУНКИ

---

1. Динамика заключения концессий, их объем, структура по отраслям и уровням власти (стр. 7)
2. География запуска региональных и муниципальных концессий (стр. 8)
3. Концеденты в федеральных концессиях (стр. 8)
4. Количество и стоимость концессионных и ГЧП-проектов разных стран (стр. 10)
5. Таймлайн развития отечественного концессионного рынка (стр. 11)
6. Отраслевая структура запущенных и перспективных концессий (стр. 19)
7. Отраслевая структура проектов государственно-частного партнерства разных стран (стр. 21)
8. Сценарии роста концессионного рынка до 2025 года (стр. 27)

## ТАБЛИЦЫ

---

1. В каких сферах и на каком уровне заключали концессионные соглашения (стр. 9)
2. Топ-20 крупнейших концессионных соглашений отечественного рынка (стр. 14)
3. Примеры крупнейших ГЧП-проектов зарубежных стран (стр. 16)

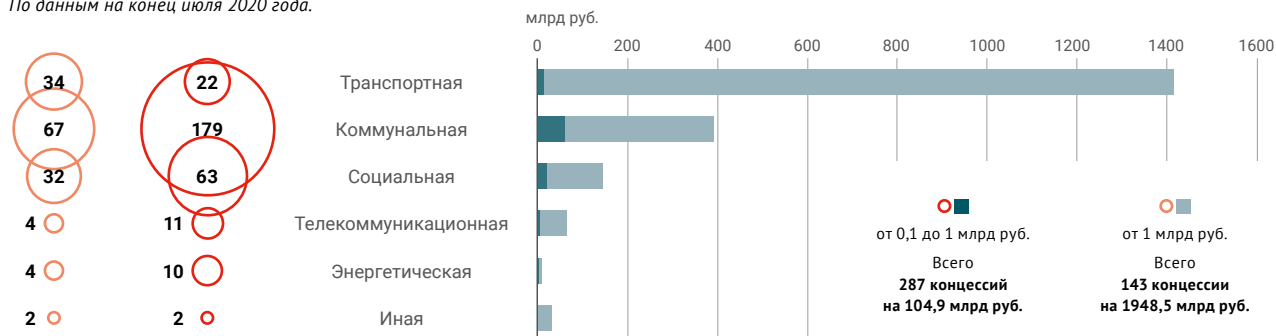
## РЕЗЮМЕ

В конце июля 2020 года российскому концессионному рынку исполнилось 15 лет – ровно столько прошло с принятия 115-ФЗ. За это время закон о концессиях был серьезно доработан, оформилась структура рынка – с доминирующей транспортной отраслью, – а его объем достиг 2 трлн руб. И несмотря на текущий кризис, к своей следующей «круглой» дате рынок концессий имеет все шансы вырасти еще как минимум в полтора раза.

- По нашей оценке, за полтора десятилетия действия 115-ФЗ в сегменте от 100 млн руб. было подписано 430 концессий. Инвестиции в них превысили 2 трлн руб. Впрочем, если не учитывать соглашения, которые были расторгнуты, то на рынке реализуется 416 концессионных проектов суммарно на 1,99 трлн руб. В таком случае порог в два триллиона он преодолет уже в III квартале 2020 года.
- Вектор развития всего рынка задает главным образом транспортная отрасль. В ней запускаются и планируются наиболее капиталоемкие инфраструктурные проекты: на 56 заключенных сделок приходится 1,4 трлн руб., или 70% инвестиций во все концессионные проекты. Вторая по объему отрасль – коммунальная, она занимает почти 20% рынка. Она же и самая многочисленная: даже в сегменте от 100 млн руб. на нее приходится свыше половины всех проектов, или больше 240 штук.
- В социальной сфере запущено чуть меньше 100 проектов – это 22% всех инициатив. И хотя вложения в нее относительно небольшие (всего 7% от стоимости проектов), инвестиции в эту отрасль растут быстрее всего: только за первое полугодие 2020 года они выросли на 36%. Остальные направления запуска проектов – энергетика, телекоммуникации и другие – занимают меньшую часть рынка и по количеству соглашений, и по их стоимости.

### Отраслевое распределение концессий

По данным на конец июля 2020 года.

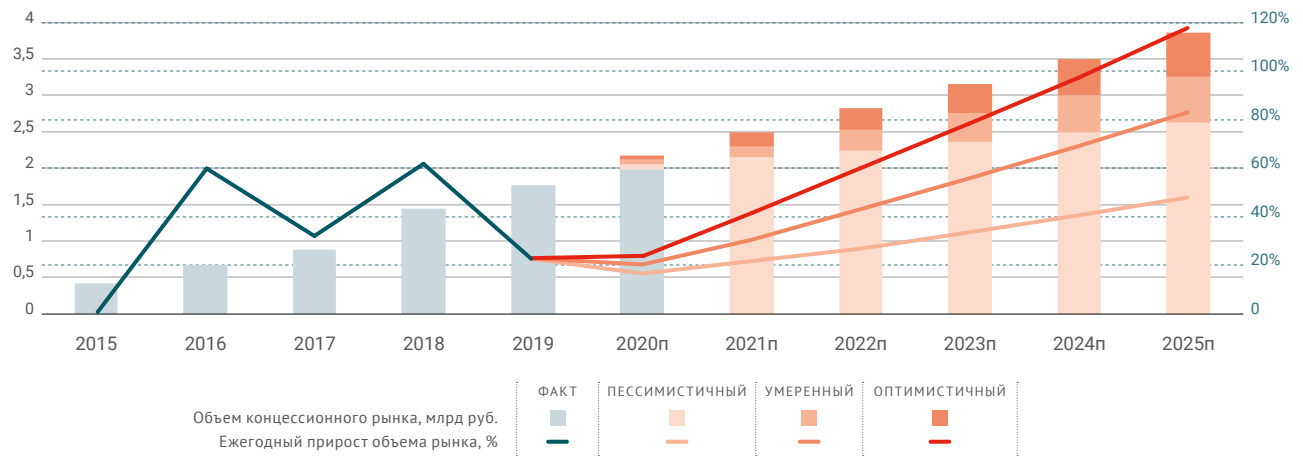


Источник: анализ и расчеты InfraOne Research

- Муниципалитеты лидируют по количеству запускаемых проектов (66% всех инициатив), а регионы – по суммарному объему соглашений (43% всех инвестиций). При этом по привлеченным в проекты средствам федерация отстает от субъектов совсем немного: на 15 ее соглашений приходится 0,8 трлн руб. инвестиций, или 39% рынка. Среди самых активных концедентов на региональном уровне – Московская, Самарская, Волгоградская области, Санкт-Петербург, Якутия (их концессии по стоимости равны половине соглашений всех субъектов). А на федеральном – ГК «Автодор» и Росжелдор (девять заключенных ими сделок стоили 0,66 трлн руб.).

## Сценарии роста концессионного рынка до 2025 года

млрд руб.



Источник: анализ и расчеты InfraOne Research

- Крупнейшее на сегодняшний день концессионное соглашение заключено в 2018 году по строительству железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино на 192,4 млрд руб. Следом за ним по объему идет строительство автодорожного обхода Тольятти с мостом через Волгу за 120,8 млрд руб. Замыкает тройку крупнейших другой железнодорожный проект – по созданию линии Обская – Салехард – Надым Северного широтного хода стоимостью 113 млрд руб. Интересно, что эти и еще как минимум пять концессий из числа самых масштабных запущены в результате подачи ЧКИ, в то время как в других странах инициатива запуска таких проектов чаще исходит от публичной стороны.
- Хотя российский концессионный и ГЧП-рынок стал формироваться позднее, чем в других странах, по уровню развития он идет «в ногу» с ними. Так, развитые рынки Великобритании, Австралии, Канады, которые начали формироваться еще в 1990-е годы, всего в два-три раза больше российского. При этом отечественный рынок сопоставим, например, с бразильским, который также в два раза «старше», в три раза больше германского и в 10-15 раз больше – рынков Польши и ЮАР.
- «Юбилейный» год может ознаменоваться для концессионного рынка и принятием самого крупного пакета поправок в 115-ФЗ. В случае его одобрения концессии разграничат с госзакупками, инициатор ЧКИ получит возможность компенсировать расходы на подачу предложения, для участников рынка станут доступны электронные торги, а также в закон будет внесен ряд иных важных изменений. Впрочем, часть актуальных вопросов пока не отражена в законопроекте, а некоторые поправки требуют дополнительного обсуждения с игроками рынка.
- Чтобы вырасти до одного триллиона, российскому рынку концессий понадобилось 13 лет с момента принятия 115-ФЗ. Еще в два раза он вырос всего за два следующих года. Текущее снижение экономической активности из-за пандемии и падения цен на нефть, по нашей оценке, сократит количество и объем запускаемых инфраструктурных проектов. Но несмотря на это мы ожидаем, что к 2025 году российский рынок концессий сможет вырасти еще как минимум на один триллион, до 3–3,2 трлн руб. А в случае, если экономика будет восстанавливаться быстрее, он сможет нарастить до 80% к нынешним 2 трлн руб.

## Полтора десятилетия в цифрах

По нашей оценке, с момента принятия 115-ФЗ на рынке подписано 430 концессионных соглашений дороже 100 млн руб. Суммарный объем инвестиций в них – более 2 трлн руб.

*Здесь и далее приведены данные по сделкам в сегменте от 100 млн руб. по нашей оценке на конец июля 2020 года. Данные могут быть не исчерпывающими, но отражают ситуацию на рынке в целом. Учтены в том числе и расторгнутые соглашения.*

На наш взгляд, это хороший результат с учетом пока небольшого возраста концессионного рынка в стране. Тем более что первые пять – семь лет ушли на «привыкание» его игроков к новому механизму инвестирования в инфраструктуру (см. рисунок 1).

Активно запускать концессионные проекты стали примерно с 2014 года. Тогда был подписан сразу ряд крупных сделок – по строительству участка автодороги М-11 Москва – Санкт-Петербург (76,8 млрд руб.), Северного дублера Кутузовского проспекта (55 млрд руб.) и созданию системы «Платон» (28,9 млрд руб.), – а суммарно за год

в концессии вложили свыше 170 млрд руб. В дальнейшем – за исключением 2015 года – ежегодный уровень инвестиций уже не опускался ниже 200 млрд руб., а в 2018-м даже превысил 550 млрд руб.

Тон рынку задают проекты квалифицированного сегмента – стоимостью от 5 млрд руб. Их меньшинство: по нашей оценке, на рынке подписано не менее 50 таких сделок – это десятая часть всех запущенных проектов стоимостью от 100 млн руб. Однако на них приходится свыше 80% всех вложенных средств.

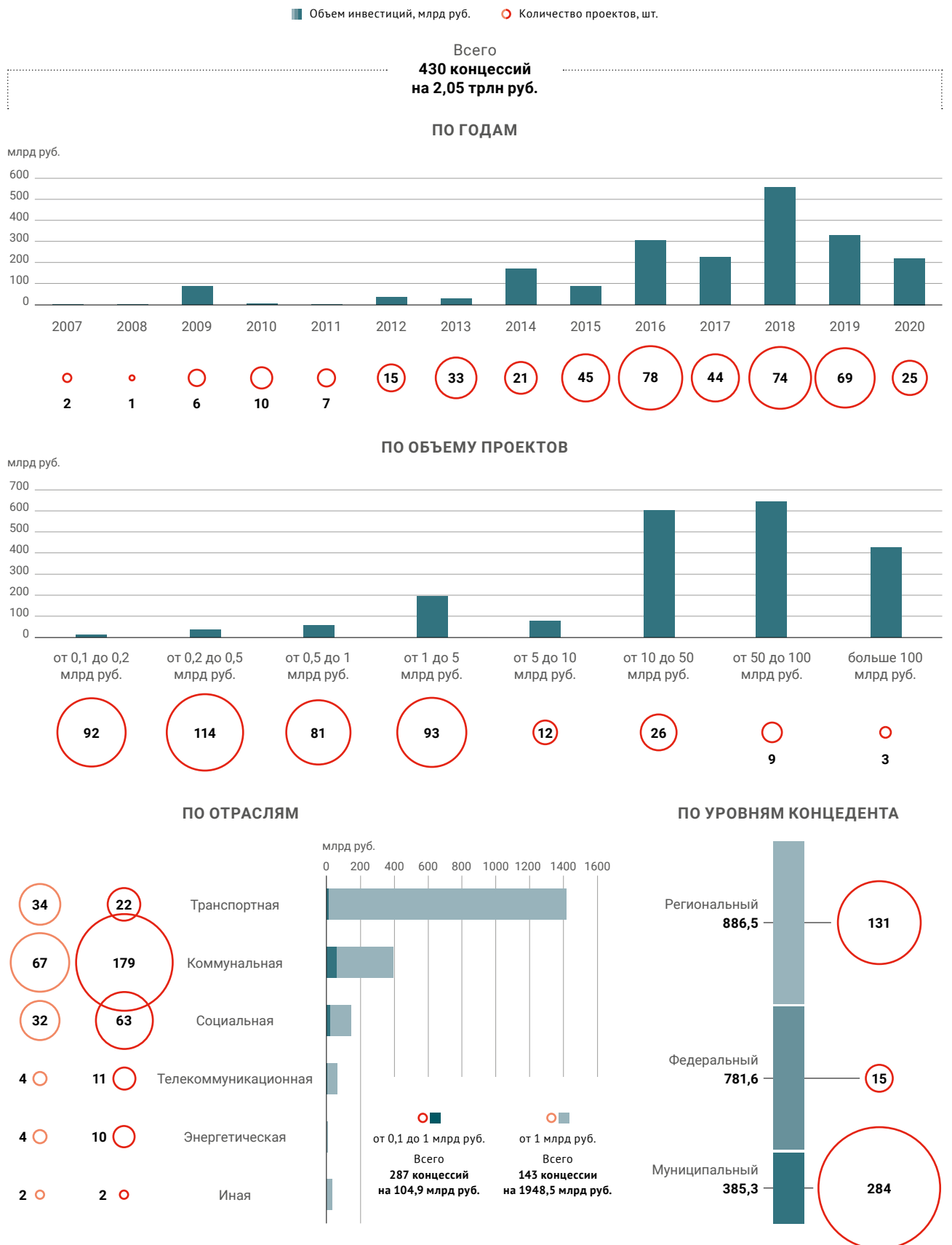
По количеству проектов на концессионном рынке даже в сегменте от 100 млн руб. лидирует коммунальная отрасль. В ней подписано больше 240 сделок на 390 млрд руб. При этом коммунальные проекты – отдельный «мир» в концессионном законодательстве. Заключение таких соглашений регулируется отдельной главой 115-ФЗ, и их, как правило, рассматривают обособленно от инициатив других отраслей.

А вот самые капиталоемкие и во многом определяющие вектор развития рынка – транспортные проекты: 56 запущенных инициатив увеличили размер рынка на 1,4 трлн руб. И хотя средний годовой прирост инвестиций в транспортные концессии за последние девять лет ниже, чем в проекты других отраслей (40% против 60% в энергетической и социальной и 75% – в коммунальной сфере), за счет дорогостоящих автодорожных инициатив эта сфера еще долгое время будет «вне конкуренции» по привлекаемым вложениям (подробнее см. [«Устоявшиеся и перспективные отрасли»](#)).

Из-за многочисленных коммунальных проектов муниципальные власти чаще других становятся концедентами. На местном уровне запущено больше 280 инициатив суммарно на 385 млрд руб., из них 88% по стоимости и 76% по количеству – коммунальные. На уровне регионов подписано 131 соглашение почти на 890 млрд руб. По нашей оценке, больше других привлекли в региональные и муниципальные концессии Московская (152 млрд руб.), Самарская (148 млрд руб.) и Волгоградская области (113 млрд руб.).

**Рисунок 1. Динамика заключения концессий, их объем, структура по отраслям и уровням власти**

По данным на конец июля 2020 года.

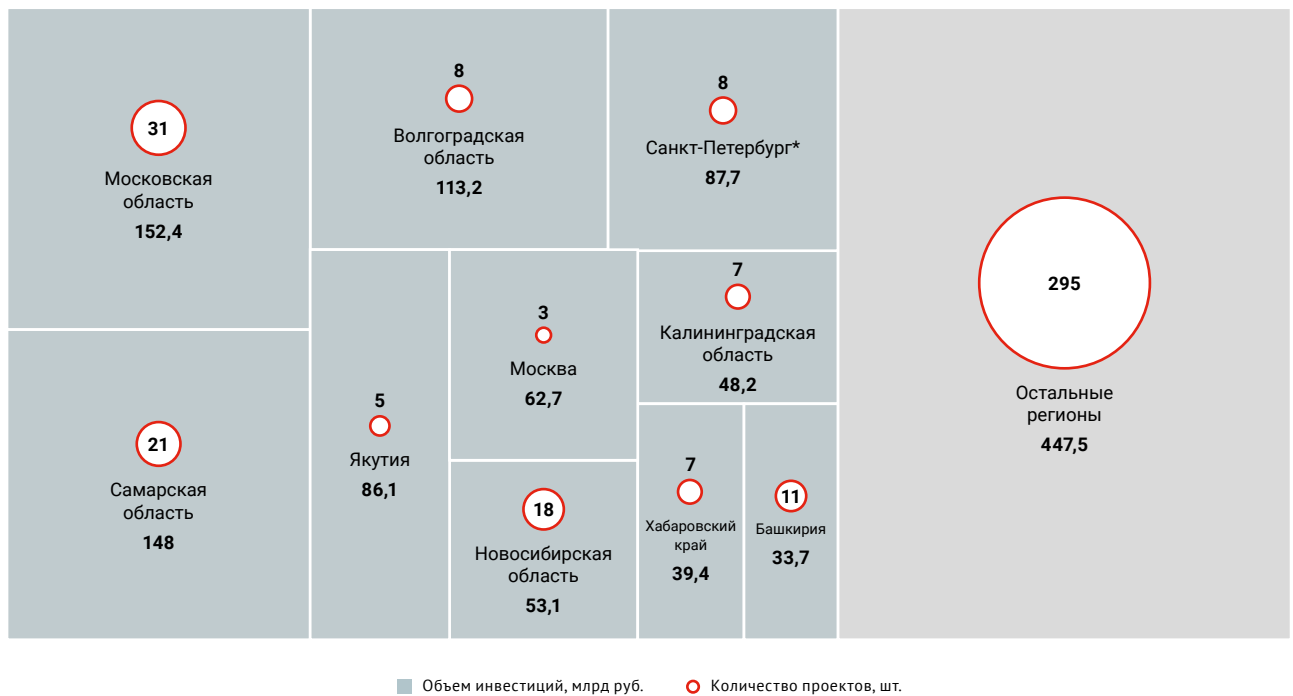


Источник: анализ и расчеты InfraOne Research



**Рисунок 2. География запуска региональных и муниципальных концессий**

По данным на конец июля 2020 года.

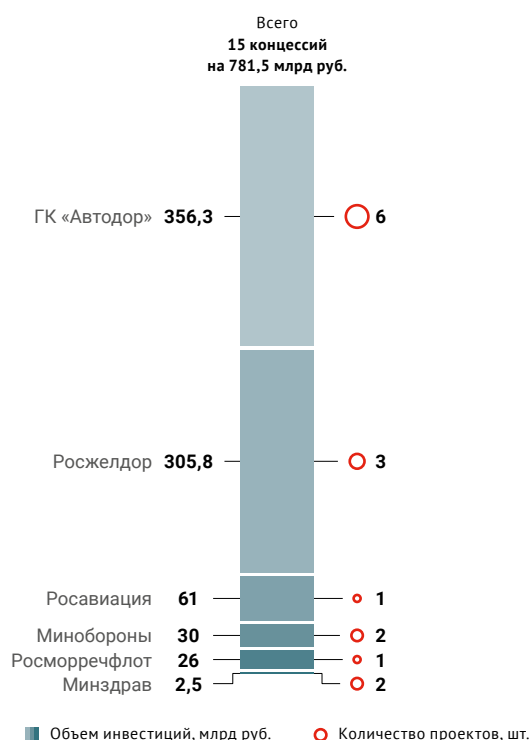


\* В Санкт-Петербурге реализуется ряд капиталоемких проектов, запущенных в рамках регионального закона о ГЧП. Среди них создание Западного скоростного диаметра (212 млрд руб.), развитие аэропорта Пулково (первый этап – 1,2 млрд евро), строительство автодорог на территории ЖК «Славянка» (1,6 млрд руб.). На данном графике они не учтены, но содержательно такие соглашения схожи с концессионными, что могло вывести город на первое место среди регионов.

Источник: анализ и расчеты InfraOne Research

**Рисунок 3. Концеденты в федеральных концессиях**

По данным на конец июля 2020 года.



Источник: анализ и расчеты InfraOne Research

Треть всех инвестиций, или 781,5 млрд руб., приходится всего на 15 федеральных концессий (см. рисунок 3). Из них большая часть – средства, направленные на проекты ГК «Автодор» (шесть штук более чем на 350 млрд руб.) и Росжелдора (три штуки более чем на 300 млрд руб.).

С большой вероятностью такое описание концессионного рынка будет актуальным в ближайшие годы – вплоть до его двадцатилетия. Это обусловлено кризисом, который притормозил развитие всех сфер экономики, а также «традиционным» и пока сохраняющимся дефицитом качественных проектов. Кроме того, инфраструктура – это территория преимущественно больших и длинных денег: подготовка таких проектов занимает долгое время, из-за чего неожиданные и резкие изменения на рынке маловероятны.

Таблица 1. В каких сферах и на каком уровне заключали концессионные соглашения

	МУНИЦИПАЛЬНЫЙ	РЕГИОНАЛЬНЫЙ	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ	ИТОГО
<b>ТРАНСПОРТНАЯ</b>	7,2 12	687,8 34	720,2 10	1415,2 56
Автомобильные дороги	1,8 2	611 27	327,4 5	940,2 34
Городской рельсовый транспорт		59,6 2		59,6 2
Канатные дороги		3,3 1		3,3 1
Железные дороги		1,6 2	305,8 3	307,4 5
Гидротехнические сооружения	1 2			1 2
Аэропорты	0,2 1	7,2 1	61 1	68,4 3
Морские порты			26 1	26 1
Парковки	1,5 4			1,5 4
Иное*	2,7 3	5,1 1		7,8 4
<b>СОЦИАЛЬНАЯ</b>	30,9 43	111,3 50	2,5 2	144,7 95
Образование	21,2 16	6,1 1		27,3 17
Физическая культура и спорт	2,5 9	73,8 18		76,3 27
Культура	3,5 3	0,4 1		3,9 4
Рекреация	2,1 11	2,5 5		4,6 16
Здравоохранение	1 1	26,5 21	2,5 2	30 24
Туризм		0,8 2		0,8 2
Геронтологическая инфраструктура		1,2 2		1,2 2
Иное**	0,6 3			0,6 3
<b>КОММУНАЛЬНАЯ</b>	340,4 215	50 30		390,3 245
Теплоснабжение	158,4 123	13,3 7		171,7 130
Водоснабжение и водоотведение	157,3 56	7,2 5		164,5 61
Газоснабжение	0,5 3			0,5 3
Экология и утилизация ТБО	12,9 17	29,3 17		42,2 34
Мультиконцессия в ЖКХ	10,9 14			10,9 14
Иное***	0,4 2	0,2 1		0,6 3
<b>ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ</b>	5,7 11	2,3 4		7,9 15
Генерация		0,1 1		0,1 1
Освещение	2,2 3			2,2 3
Энергоснабжение	3,5 8	2,1 3		5,6 11
<b>ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННАЯ</b>	1,1 2	35 12	28,9 1	65,0 15
Транспортная телематика	1,1 2	35 12	28,9 1	65,0 15
<b>ИНАЯ</b>	0,1 1	0,2 1	30 2	30,3 4
ПЛК			30 2	30 2
Сельское хозяйство	0,1 1	0,2 1		0,3 2
<b>ИТОГО</b>	<b>385,3</b> <b>284</b>	<b>886,5</b> <b>131</b>	<b>781,6</b> <b>15</b>	<b>2053,4</b> <b>430</b>

■ Объем инвестиций, млрд руб. ● Количество проектов, шт.

\* Строительство электродепо, реконструкция диспетчерских и остановок и др. \*\* Включая сферу ритуальных услуг и др. \*\*\* Включая сферу благоустройства.

### Чего достигла Россия в сравнении с другими странами

По объему концессионного и ГЧП-рынка Россия – на средних позициях, а по количеству проектов даже опережает многие страны (см. рисунок 4).

Для анализа мы использовали данные IJ Global: в базе ресурса содержатся не все запущенные ГЧП-проекты стран, а значит, статистика по некоторым странам может быть занижена.

По нашей оценке, в России на конец июля 2020 года было запущено почти 450 концессионных и ГЧП-проектов суммарно более чем на \$ 40 млрд. Примерно такой же объем рынка в Бразилии, где, по данным IJ Global, подписано 80 ГЧП-сделок в сегменте от \$ 1,5 млн. В полтора-два раза по объему рынка Россию опережают Индия, Канада и Австралия, еще больше – США, Великобритания. И, напротив, отечественный рынок в полтора раза больше рынка Мексики (\$ 25,1 млрд), в три

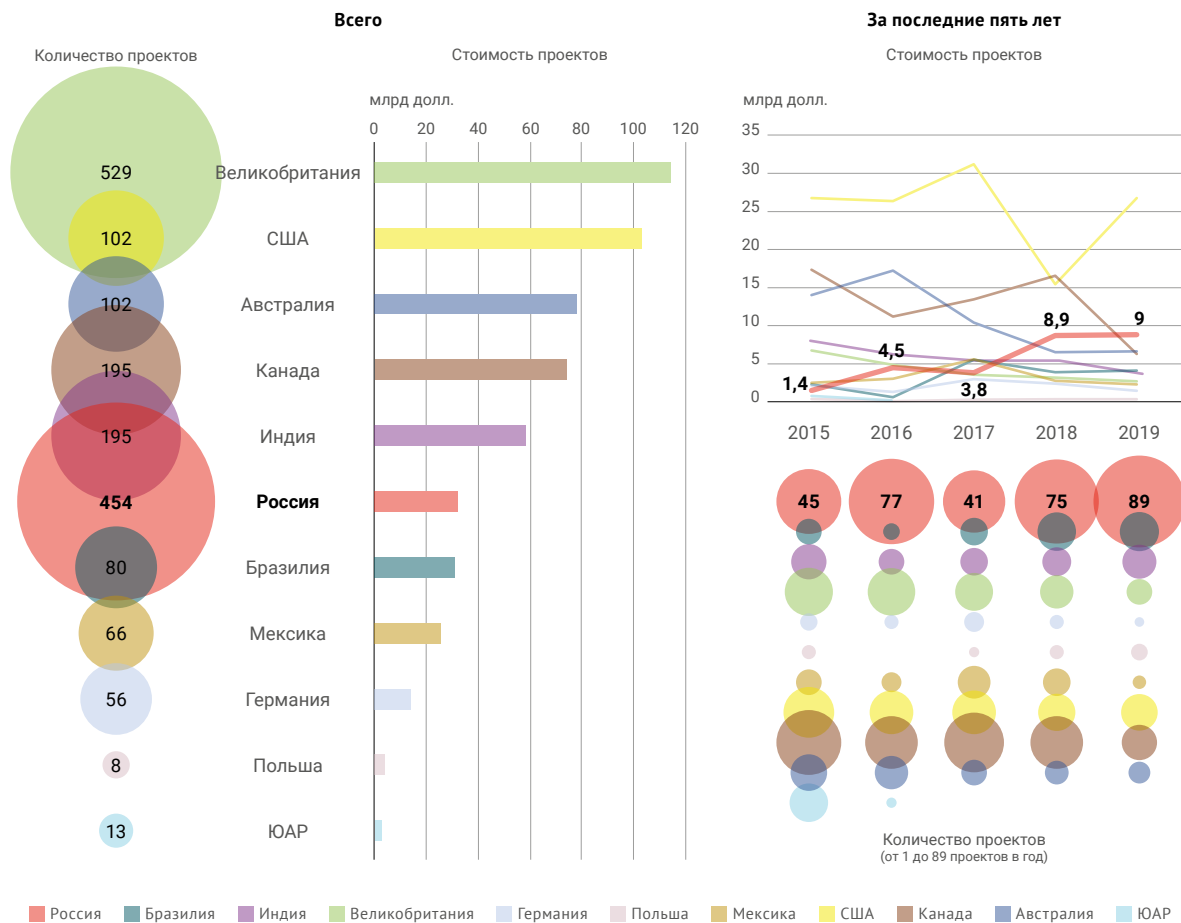
раза – рынка Германии (\$ 14,1 млрд), в 11 – Польши (\$ 3,6 млрд), почти в 15 – ЮАР (\$ 2,8 млрд).

В свои «рекордные» годы – 2018 и 2019 – Россия опережала по объему запущенных проектов большинство названных стран и лидировала по количеству сделок за последние пять лет. Последнее, впрочем, объясняется большим количеством «дешевых» коммунальных концессий на отечественном рынке.

Российский концессионный и ГЧП-рынок стал формироваться немного позднее, чем во многих других странах. Например, в ЮАР, Индии, Германии это происходило в 2000-х годах, а в Великобритании, Канаде, Австралии, Мексике, Бразилии – еще в 1990-х. На наш взгляд, на этом фоне и с учетом пока короткой истории рынка Россия идет «в ногу» с другими странами по уровню развития рынка.

**Рисунок 4. Количество и стоимость концессионных и ГЧП-проектов разных стран**

Приведены данные по проектам стоимостью дороже \$1,5 млн, включая уже расторгнутые сделки. Для сопоставимости по России приведена информация о концессионных и ГЧП-проектах.



Источник: данные IJ Global, анализ и расчеты InfraOne Research

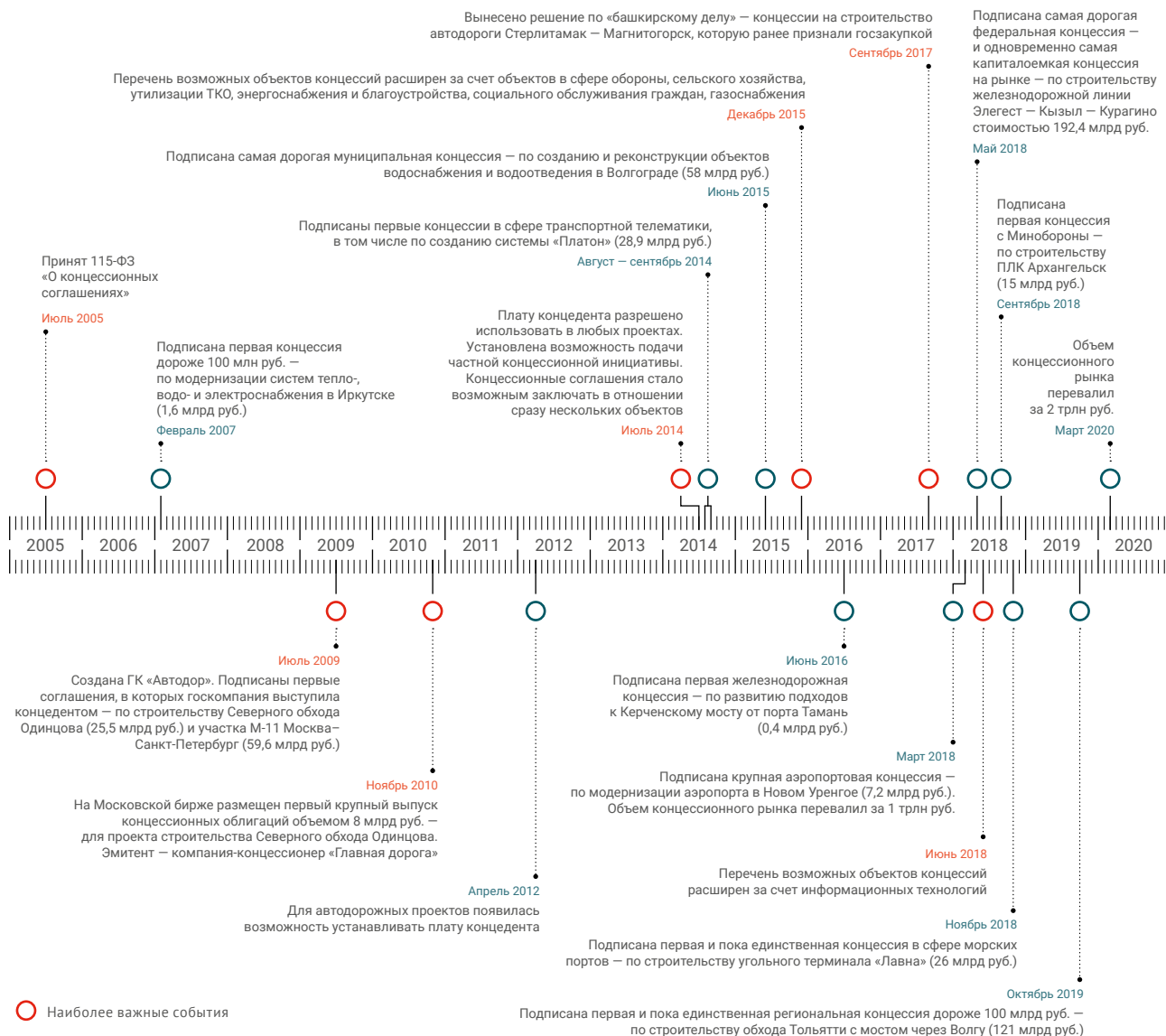
## Ключевые события рынка

Стартовая точка в становлении отечественного концессионного рынка – июль 2005 года, когда был принят 115-ФЗ. Ниже мы суммировали другие важные, на наш взгляд, события, последовавшие за этим и определявшие ход его развития (см. рисунок 5).

Первые проекты стали запускаться по новому закону лишь спустя несколько лет после его принятия. Первая концессия дорожке 100 млн руб. была подписана только в феврале 2007 года. Это был коммунальный проект по модернизации систем тепло-, водо- и электроснабжения в Иркутске стоимостью 1,6 млрд руб.

В следующие два года на рынок вышли еще несколько коммунальных концессий. Но «переломным» стал июль 2009 года. Тогда специально для реализации проектов строительства платных дорог создали ГК «Автодор» и подписали первые два соглашения в этой сфере: по строительству участка

Рисунок 5. Таймлайн развития отечественного концессионного рынка



Источник: анализ и оценка InfraOne Research

трассы М-11 Москва – Санкт-Петербург (59,6 млрд руб.) и Северного обхода Одинцова (25,5 млрд руб.). А спустя почти полтора года для последнего был произведен первый крупный выпуск концессионных облигаций на 8 млрд руб.

В 2012 году в 115-ФЗ внесли изменения, позволившие устанавливать плату концедента в автодорожных проектах. По мере развития рынка – в 2014 году – возможность устанавливать ее расширили на все проекты. Таким образом больше шансов на запуск получили инициативы, которые не могут окупаться только за счет капитального гранта, а нуждаются в дополнительных средствах на инвестиционной и эксплуатационной стадиях.

Тогда же, в июле 2014 года, появилась возможность запускать комплексные инфраструктурные проекты: с этого времени концессионные соглашения могут заключаться в отношении сразу нескольких объектов, перечисленных в 115-ФЗ. В пул поправок также вошла одна из самых значимых для рынка – была установлена возможность подачи частной концессионной инициативы. Крупнейшие на текущий момент проекты – по строительству железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино (192,4 млрд руб.), обхода Тольятти с мостом через Волгу (120,8 млрд руб.), концессионного участка СШХ (113 млрд руб.) – запускались именно через ЧКИ.

В конце 2015 года был существенно расширен перечень объектов, в отношении которых можно заключать концессии. Туда вошли объекты в сфере обороны, сельского хозяйства, утилизации ТКО, энергоснабжения и благоустройства, социального обслуживания граждан, газоснабжения. Спустя три года он пополнился также объектами информационных технологий.

В 2017 году произошел резонансный на концессионном рынке судебный прецедент. ФАС, а в дальнейшем и суд первой инстанции признали госзакупкой концессию по проекту строительства автодороги Стерлитамак – Магнитогорск в Башкирии. Причина – полное покрытие расходов концессионера из бюджета. Прецедент ставил под угрозу другие концессии с похожим механизмом возврата инвестиций: строительство участка М-11 Москва – Санкт-Петербург, ЦКАД-3 и другие. В конечном итоге суд встал на сторону властей Башкирии и концессионера, однако законодательно водораздел между такими видами концессий и госзакупками до сих пор не проведен.

В марте 2018 года объем заключенных концессионных сделок превысил 1 трлн руб. Однако если не учитывать уже расторгнутые соглашения, эта планка была достигнута тремя месяцами позднее, с подписанием крупнейшей на данный момент концессии – по строительству железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино. Следующий «рубеж» был преодолен в марте 2020 года, а без учета расторгнутых сделок рынок, по нашей оценке, «возьмет» его в III квартале.

*Компания «РТ-Инвест Транспортные Системы» – оператор «Платона» – подала частную инициативу по проекту создания федеральной АСВГК еще в конце 2018 года. Проектом заинтересовался «Ростелеком», из-за чего по нему должен быть объявлен конкурс.*

Ближайшим крупным событием может стать принятие очередного пакета поправок в 115-ФЗ, которые обсуждаются с 2018 года (подробнее см. «Каких изменений ждать в 115-ФЗ»). Кроме того, с середины 2019 года власти планируют объявить конкурс по проекту создания федеральной АСВГК (63 млрд руб.). В случае подписания это соглашение станет первой «цифровой» концессией и, вероятно, простимулирует развитие рынка в этом направлении.

## Знаковые концессионные сделки

За время своего существования российский концессионный рынок стал свидетелем ряда крупных и значимых в масштабах всей страны сделок. Они не только оказали влияние на развитие инфраструктуры, но и потребовали применения новых подходов к структурированию проектов и инструментов их финансирования.

«Богатый» как по объему соглашений, так и по количеству сделок 2018 год ознаменовался подписанием крупнейшей на данный момент концессии на российском рынке – по строительству железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино протяженностью 410 км. Проект с объемом инвестиций 192,4 млрд руб. Тувинская энергетическая промышленная корпорация намерена реализовать на территории двух субъектов – Тувы и Красноярского края. Железная дорога необходима, прежде всего, для освоения угольных месторождений Тувы (объем запасов угля оценивается в 20 млрд тонн) и последующего экспорта энергоресурсов.

*В качестве концессионера РЖД также принимает участие в инфраструктурных проектах. В 2019 году были подписаны сразу две концессии при непосредственном участии госкомпании: по строительству железнодорожной инфраструктуры между станцией Тольятти Куйбышевской железной дороги и территорией ОЭЗ «Тольятти» в Самарской области с объемом инвестиций 890 млн руб. и строительству ж/д подходов к ОЭЗ «Калуга» за 660 млн руб. А 31 июля стало известно о заключении соглашения по строительству путей от станции Верхняя Салда до ОЭЗ «Титановая долина» (для грузовых перевозок) в Свердловской области за 1,6 млрд руб. По этому проекту в январе 2020 года РЖД выступила с ЧКИ.*

Другой масштабный железнодорожный проект, реализуемый по концессии, – строительство линии Обская – Салехард – Надым Северного широтного хода. Объем инвестиций в создание участка длиной 353 км составит 113 млрд руб. (из них 12,7 млрд руб. – капитальный грант из федерального бюджета). Весь проект СШХ протяженностью 707 км оценивается в 236,7 млрд руб. и реализуется при участии Газпрома (участок Надым – Пангоды) и РЖД (участки Пангоды – Новый Уренгой – Коротчаево Свердловской железной дороги и Коноша – Котлас – Лабитнанги Северной железной дороги). В стадии обсуждения находится проект СШХ-2 по продлению ж/д ветки к месторождениям природного газа на Ямале. Окончательное решение о целесообразности строительства будет приниматься с учетом позиции «Газпрома» на основе данных о прогнозных грузопотоках.

Среди автодорожных концессий знаковыми для отечественного рынка стали соглашения по строительству участков трассы М-11 Москва – Санкт-Петербург. В 2009 году была заключена концессия между ГК «Автодор» и Северо-Западной

концессионной компанией на участок 15–58-й км с объемом инвестиций 59,6 млрд руб., а в 2014-м – «Магистраль двух столиц» подписала соглашение с госкомпанией на участки 543–646-й км и 646–684-й км за 76,8 млрд руб. Оба концессионера для финансирования работ по проектам использовали механизм выпуска концессионных облигаций: СЗКК в 2011 году осуществила два выпуска в сумме на 10 млрд руб., а «Магистраль двух столиц» – два выпуска на 13 млрд руб. в 2015-м.

Возможность передачи в концессию главных столичных аэропортов обсуждалась с начала 2018 года. Цель – перераспределить таким образом финансовую нагрузку по развитию инфраструктуры с федерального бюджета на сами аэропорты. Однако подписанием соглашения завершилась пока лишь одна инициатива.

*Подробнее о потерях инфраструктурной отрасли и возможных сценариях ее восстановления читайте в аналитическом обзоре InfraOne Research «Инфраструктура и пандемия: сценарии потерь и восстановления отрасли».*

В декабре 2018 года заключили первую концессию в Московском авиационном узле – по строительству и реконструкции аэродромной инфраструктуры крупнейшего аэропорта страны Шереметьево.

По соглашению между Росавиацией и АО «Международный аэропорт «Шереметьево» в течение 49 лет в объекты вложат 61 млрд руб. внебюджетных инвестиций. Источником финансирования работ стала инвестиционная надбавка к тарифу за взлет-посадку воздушных судов.

Таким образом, наиболее заметными на российском рынке становятся концессии в транспортной сфере – преимущественно авто- и железнодорожные. Это происходит в силу их капиталоемкости и большой значимости для развития инфраструктуры страны в целом. Будучи не столь многочисленными, как, например, концессии в коммунальной сфере, они во многом формируют облик отечественного концессионного рынка.

*В июле 2020 года на ходе реализации проекта сказались кризис и пандемия: строительство терминала С-2 и реконструкцию терминала F Шереметьево вынуждено отложить на пять и более лет. Однако планы проведения работ могут вновь измениться в зависимости от темпов восстановления отрасли и реализации стратегий авиаперевозчиков по наращиванию пассажиропотока.*

**Таблица 2. Топ-20 крупнейших концессионных соглашений отечественного рынка**

По данным на конец июля 2020 года.

№	Название	Отрасль	Регион	Инвестиции, млрд руб.	Формат	Уровень	Инвестор
1	Строительство железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино	Железные дороги	Красноярский край, Тува	192,4	Концессия (ЧКИ)	Федеральный	ТЭПК «Кызыл-Курагино»
2	Строительство обхода Тольятти с мостом через Волгу	Автодороги	Самарская область	120,8	Концессия (ЧКИ)	Региональный	Концессионная компания «Обход Тольятти»
3	Строительство железной дороги Обская – Салехард – Надым (концессионный участок СШХ)	Железные дороги	ЯНАО	113	Концессия (ЧКИ)	Федеральный	ООО «СШХ»
4	Строительство автодороги Солнцево – Бутово – Видное – Каширское шоссе – Молоково – Лыткарино – Томилино – Красково – Железнодорожный	Автодороги	Московская область	86,7	Концессия (ЧКИ)	Региональный	«Лыткаринская платная дорога»
5	Строительство ЦКАД (пусковой комплекс № 4)	Автодороги	Московская область	85,4	Концессия	Федеральный	«Юго-восточная магистраль»
6	Строительство автомобильного моста через Лену	Автодороги	Якутия	83,4	Концессия (ЧКИ)	Региональный	Восьмая концессионная компания (входит в ГК «ВИС»)
7	Строительство ЦКАД (пусковой комплекс № 3)	Автодороги	Московская область	80,1	Концессия	Федеральный	«Автодорожная строительная корпорация»



№	Название	Отрасль	Регион	Инвестиции, млрд руб.	Формат	Уровень	Инвестор
8	Строительство скоростной автодороги М-11 Москва – Санкт-Петербург на участках 543–646-й км и 646–684-й км	Автодороги	Новгородская, Ленинградская области, Санкт-Петербург	76,8	Концессия	Федеральный	«Магистраль двух столиц»
9	Строительство и реконструкция аэродромной инфраструктуры аэропорта Шереметьево	Аэропорты	Московская область	61	Концессия	Федеральный	«Международный аэропорт «Шереметьево»
10	Строительство скоростной автодороги М-11 Москва – Санкт-Петербург на участке 15–58-й км	Автодороги	Московская область	59,6	Концессия	Федеральный	Северо-Западная концессионная компания
11	Создание и реконструкция объектов водоснабжения и водоотведения в Волгограде	Водоснабжение и водоотведение	Волгоградская область	58	Концессия	Муниципальный	«Концессии водоснабжения»
12	Строительство Северного дублера Кутузовского проспекта	Автодороги	Москва	55	Концессия	Региональный	Новая концессионная компания
13	Строительство моста через Калининградский залив	Автодороги	Калининградская область	44	Концессия (ЧКИ)	Региональный	Десятая концессионная компания
14	Строительство четвертого моста через Обь	Автодороги	Новосибирская область	40,9	Концессия	Региональный	Сибирская концессионная компания (входит в ГК «ВИС»)
15	Строительство обхода Хабаровска (13–42-й км)	Автодороги	Хабаровский край	40,9	Концессия	Региональный	Региональная концессионная компания (консорциум Газпромбанка и ГК «ВИС»)
16	Строительство Восточного выезда из Уфы	Автодороги	Башкирия	33,5	Концессия	Региональный	Башкирская концессионная компания
17	Строительство автодороги Виноградово – Болтино – Тарасовка	Автодороги	Московская область	30,8	Концессия (ЧКИ)	Региональный	Четвертая концессионная компания (входит в ГК «ВИС»)
18	Создание и реконструкция системы теплоснабжения в Волгограде	Теплоснабжение	Волгоградская область	29,6	Концессия	Муниципальный	«Концессии теплоснабжения»
19	Создание системы взимания платы «Платон»	Транспортная телематика	Без территориальной привязки	28,9	Концессия	Федеральный	«РТ-Инвест Транспортные Системы»
20	Строительство угольного терминала «Лавна»	Морские порты	Мурманская область	26	Концессия (ЧКИ)	Федеральный	«Морской торговый порт «Лавна»

Источник: данные torgi.gov.ru, СМИ, анализ и расчеты InfraOne Research



**Таблица 3. Примеры крупнейших ГЧП-проектов зарубежных стран**

Представлены данные о сделках, прошедших стадию финансового закрытия, по данным на конец июля 2020 года.

Название проекта	Отрасль	Регион	Объем инвестиций, млрд долл.	Срок действия соглашения, лет	Инвесторы	Стадия реализации
<b>Канада</b>						
Строительство линии легкорельсового метро Réseau Electrique Métropolitain, 67 км	Городской общественный транспорт	Провинция Квебек	5,4	15	Caisse de dépôt et placement du Québec	Строительство
Строительство линии легкорельсового метро Ottawa Confederation Line (2 этап), 27,5 км	Городской общественный транспорт	Провинция Онтарио	1,9	7 лет и 7 месяцев	Kiewit, Vinci	Строительство
Расширение трассы 407-ER Toronto Highway Eastward	Автодороги	Провинция Онтарио	1,8	30	Cintra, Canada Pension Plan Investment Board, SNC Lavalin	Эксплуатация
Строительство линии скоростного метро от международного аэропорта Ванкувера (Ричмонд) до центра города, 19 км	Городской общественный транспорт	Провинция Британская Колумбия	1,7	35	SNC Lavalin, British Columbia Investment Management Corp, Caisse de dépôt et placement du Québec	Эксплуатация
Строительство новых и реконструкция существующих зданий госпиталя университета Монреалья	Здравоохранение	Провинция Квебек	1,6	30	Laing O'Rourke, Obrascon Huarte Lain, Dalkia, Innisfree PFI Secondary Fund	Эксплуатация
<b>Мексика</b>						
Развитие сети широкополосной связи Red Compartida	Телекоммуникации	На всей территории страны	2,3	20	Altan Consortium	Эксплуатация
Строительство платной дороги Autopista Urbana Norte, 9 км	Автодороги	Федеральный столичный округ Мехико	0,8	35	OHL Mexico	Эксплуатация
Строительство платной магистрали Palmillas – Apaseo El Grande, 86 км	Автодороги	Штаты Гуанахуато и Керетаро	0,7	30	ICA	Эксплуатация
Строительство двух тюрем Сарре и Папагос на 2500 мест	Тюрьмы	Штаты Халиско и Сонора	0,7	22	Controladora de Operaciones de Infraestructura, ICA	н/д
Строительство акведука от плотины Эль-Запотильо, 140 км	Водоснабжение и водоотведение	Штаты Гуанахуато и Халиско	0,6	25	Abengoa	Строительство
<b>Бразилия</b>						
Строительство водопроводных и канализационных сетей в городе Куяба	Водоснабжение и водоотведение	Штат Мату-Гросу	3,6	30	Igua Saneamento	Эксплуатация
Модернизация международного аэропорта Гуарульяс в Сан-Паулу	Аэропорты	Штат Сан-Паулу	1,5	20	Infraero Aeroportos, Invepar, Airports Company of South Africa	Эксплуатация
Строительство западного участка кольцевой трассы Мариу Ковас (Rodoanel Oeste Western Section)	Автодороги	Штат Сан-Паулу	1,5	30	Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR), Encalço Construções	Строительство
Строительство магистрали Итапоранга – Франка, 720 км	Автодороги	Штат Сан-Паулу	1,4	30	Arteris	н/д
Реконструкция и строительство участка шоссе Dom Pedro I, 18 км	Автодороги	Штат Сан-Паулу	1,3	30	Odebrecht	Эксплуатация

Источник: данные IJ Global, ЦМИ, анализ InfraOne Research

### **Крупнейшие зарубежные концессии**

Концессии в автодорожной сфере доминируют не только в российской практике. Например, среди крупнейших сделок Бразилии, Индии, США также преобладают проекты по строительству и реконструкции дорог. Объекты наземного городского пассажирского транспорта создаются в рамках самых капиталоемких концессий в Канаде – например, в Монреале (\$ 5,4 млрд), Оттаве (\$ 1,9 млрд) и Ванкувере (\$ 1,7 млрд), а масштабные проекты по строительству метрополитена реализуются в Австралии – в Сиднее (два проекта в сумме на \$ 4,8 млрд) и Мельбурне (\$ 3,8 млрд).

Крупнейшая российская концессия по строительству железнодорожной линии Элегест – Кызыл – Курагино (192,4 млрд руб., или около \$ 3,3 млрд по курсу 2017 года) по объему инвестиций немного уступает крупнейшей, по данным IJ Global, бразильской концессии – по строительству водопроводных и канализационных сетей в Куябе

(\$ 3,6 млрд), но существенно превосходит самый дорогой мексиканский проект – по развитию сети широкополосной связи Red Compartida за \$ 2,3 млрд. Примечательно, что инициатива по реализации наиболее значимых зарубежных концессий исходила от публичной стороны (причем на разных уровнях власти), тогда как в России механизм подачи частной концессионной инициативы применялся как минимум в восьми проектах из числа 20-ти крупнейших концессий.

Под реализацию концессий за рубежом также возможен выпуск облигаций. Этот инструмент финансирования применялся, в частности, при строительстве госпиталя университета Монреалья (облигации выпущены на сумму 1,4 млрд руб.) и реконструкции шоссе Dom Pedro I в бразильском штате Сан-Паулу (два выпуска в сумме на \$ 621,8 млн). Однако в целом практику выпуска облигаций в масштабных концессионных проектах нельзя назвать широко распространенной.

### **Мексиканская общая сеть**

По данным IJ Global, крупнейшим концессионным соглашением в Мексике, по которому на данный момент достигнута стадия финансового закрытия, является проект по развитию сети широкополосной связи Red Compartida.

Соглашение с объемом инвестиций \$ 2,3 млрд подписано между Министерством транспорта и коммуникаций Мексики и Altan Consortium в 2017 году. В течение 20 лет на всей территории страны инвестор будет заниматься разработкой, размещением и эксплуатацией инфраструктуры широкополосной связи.

Финансирование предусмотрено только из внебюджетных источников. Кредиты под реализацию проекта предоставили Nokia Corporation и Huawei – по \$ 425 млн, а также мексиканские банки Nacional Financiera, Vanobras и Bancotext – по \$ 230 млн каждый.

В Мексике действует общенациональный проект по развертыванию широкополосной связи, и подписание столь крупной концессии направлено

на привлечение внебюджетных инвестиций в телекоммуникационную отрасль. Реализация проекта Red Compartida началась в марте 2018 года. Показателя в 50% охвата населения страны услугами связи удалось достичь в декабре 2019-го – на месяц раньше запланированного срока. Правительство Мексики к концу 2021 года планирует обеспечить доступ к высокоскоростной широкополосной связи для 70% населения страны, а к январю 2024-го – для 92,2%.

В случае успешной реализации проекта Red Compartida станет первой в мире «оптовой» мобильной сетью. Это означает, что услуги предоставляются не напрямую потребителям – вместо этого доступ к сети получают операторы мобильной связи, которые, в свою очередь, будут использовать пропускную способность сети для предоставления мобильного продукта населению страны. Преимущество такого механизма доступа к сети – значительное снижение стоимости для конечных потребителей мобильных услуг.

## Устоявшиеся и перспективные отрасли

Главная отрасль российского рынка концессий – транспортная. На нее приходится больше 70% от стоимости всех подписанных сделок, в том числе почти половина – на автодорожные проекты (см. рисунок 6).

В автодорожной сфере с участием ГК «Автодор» были запущены первые крупные концессионные проекты (речь идет о сделках 2009 года – по строительству участка М-11 Москва – Санкт-Петербург и Северного обхода Одинцова). В этой отрасли раньше, чем в других, появилась возможность устанавливать плату концедента, что дало старт многим капиталоемким региональным инициативам. И на сегодняшний день только для автодорожных проектов возмещают НДС с бюджетных вложений.

На перспективные планируемые транспортные концессии, по нашим расчетам, так же приходится свыше 70% от общего объема инвестиций в будущие инициативы, и больше трети – на автодорожные. В этой сфере запланированы крупнейшие и наиболее ожидаемые рынком проекты: по развитию аэропортов Домодедово и Внуково (199,7 млрд руб. и 32,3 млрд руб.), созданию сухогрузного района порта Тамань (по нашей оценке, 75–90 млрд руб.), строительству широтной скоростной магистрали с мостом через Неву в Санкт-Петербурге (182,7 млрд руб.), строительству второго Северомуйского тоннеля (60 млрд руб.) и другие.

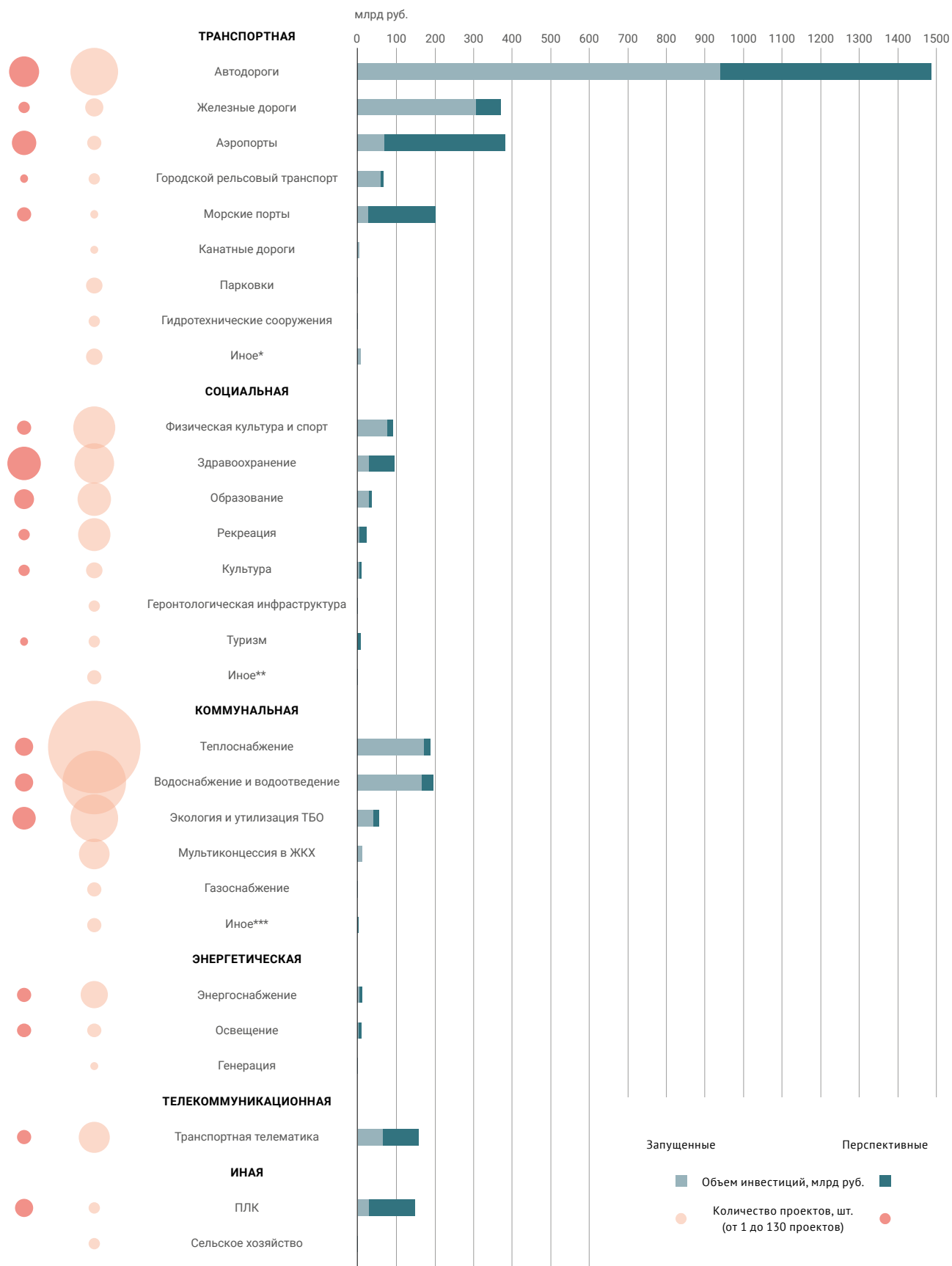
По количеству проектов далеко впереди других коммунальная отрасль – на нее приходится больше половины сделок. Обычно это не свойственно ГЧП-рынкам, о чем говорит опыт других стран (см. [«Специализация» зарубежных ГЧП-рынков](#)). На отечественном же рынке концессионный формат оказался удобен для удовлетворения повсеместной потребности российских муниципалитетов по реконструкции коммунальной инфраструктуры, из-за чего массово запускаются небольшие проекты в сфере теплоснабжения и водоснабжения и водоотведения. Этот тренд, на наш взгляд, сохранится и дальше.

Также мы ждем более активного запуска инициатив в сфере утилизации ТБО: в сегменте от 100 млн руб. их насчитывается уже 34 штуки суммарно на 42 млрд руб., а в перспективе до трех лет мы ожидаем подписания еще как минимум восьми соглашений на 13,3 млрд руб.

Динамично развивается социальная сфера. Несмотря на кризис, в первом полугодии 2020 года суммарный объем инвестиций в нее вырос на 36%. Такого результата нет ни у одной другой отрасли: инвестиции в транспорт за счет заключенных за шесть месяцев сделок выросли на 14%, на столько же они увеличились у энергетики, у остальных сфер прирост минимальный. При этом, на наш взгляд, на рынке есть еще порядка 30 перспективных проектов в сумме на 120 млрд руб., которые могут быть запущены в концессионном формате на горизонте одного-трех лет.

Относительно новое и еще не до конца проявившее себя направление – строительство производственно-логистических комплексов. Первые такие концессии при участии Минобороны (по ПЛК Архангельск и ПЛК Севастополь) заключены в 2018 и 2019 годах и стоили по 15 млрд руб. каждая. Аналогичные проекты стоимостью от 18 до 26,1 млрд руб. планируют запустить в 2020 году в других регионах, как минимум по двум из них уже подписано распоряжение правительства о заключении соглашения.

Рисунок 6. Отраслевая структура запущенных и перспективных концессий



\* Строительство электродепо, реконструкция диспетчерских и остановок и др. \*\* Включая сферу ритуальных услуг и др. \*\*\* Включая сферу благоустройства.

*Подробнее о перспективах запуска IT-концессий и ГЧП на российском рынке читайте в аналитическом обзоре InfraOne Research «Инвестиции в инфраструктуру. Информационные технологии».*

Мы ожидаем, что концессий в этой сфере будет гораздо больше: ранее Минобороны говорило о планах заключить 25 таких сделок.

Пока что еще меньше других себя проявила сфера информационных технологий. Единственный IT-проект на рынке — по созданию системы цифровой маркировки товаров — был структурирован по 224-ФЗ. Однако запуск «цифровых» концессий, на наш взгляд, одно из будущих направлений развития рынка (помимо уже запускающихся «нецифровых» проектов в сфере транспортной телематики). Сейчас в этой сфере запланированы как минимум две крупные инициативы: по созданию федеральной АСВГК (63 млрд руб.), конкурс по которой должен быть объявлен в 2020–2021 годах, и системы мониторинга санкционных грузов (21,8 млрд руб.), которая также находится в высокой степени готовности.

Есть и другие отрасли, в которых пока нет проектов, хотя 115-ФЗ позволяет запускать их. Это речные порты, трубопроводный транспорт, метрополитен и объекты социального обслуживания граждан (помимо геронтологической инфраструктуры). На наш взгляд, эти сферы пока не в числе «перспективных», хотя на рынке обсуждается, например, несколько проектов по строительству метрополитена.

Транспортная отрасль так и останется «базовой» для отечественного концессионного рынка, по крайней мере в среднесрочной перспективе. И ей есть, куда расти: в направлении запуска портовых и аэропортовых проектов, строительства канатных дорог. Социальная сфера, на наш взгляд, будет развиваться в направлении пока единично представленной на рынке геронтологической инфраструктуры, а также, вероятно, здравоохранения, инициативы которого могут стать более актуальными после пандемии. Продолжит расти сегмент проектов по созданию ПЛК, а также, вероятно, привлечет больше заинтересованных игроков сфера IT.

#### **«Специализация» зарубежных ГЧП-рынков**

*Статистика IJ Global подтверждает доминирование транспортной отрасли на ГЧП-рынках. Свыше 70% инвестиций во все ГЧП-проекты, информация о которых есть в базе платформы, приходится на транспортные инициативы — такова же их доля на отечественном концессионном рынке (а с учетом проектов, структурированных по 224-ФЗ — чуть более 60%). При этом в России количественно на транспорт приходится только 13% рынка, в то время как в мире — почти 42%.*

*Это объясняется тем, что на российском рынке большинство транспортных инициатив гораздо дороже инициатив других отраслей. По нашим расчетам, в среднем инвестиции в транспортные концессии и ГЧП превышают вложения в сделки других отраслей почти в 11 раз, в то время*

*как в других странах, по данным IJ Global — только в 3,2 раза. При этом интересно, что в абсолютном выражении российские сделки дешевле зарубежных: \$0,76 млрд против \$0,35 млрд.*

*Большая часть транспортных ГЧП-проектов за рубежом — автодорожные: 2/3 по объему инвестиций и 3/4 — по количеству. На рисунке 7 на примере разных стран видно, насколько большую долю автодорожные сделки занимают на российском и зарубежных рынках. На втором месте в мире, как и в России, железнодорожные проекты. На них приходится 6–7% всех транспортных проектов и 17–18% вложений в них.*

*Социальная сфера — второе помимо транспорта крупное направление инвестиций через инструменты ГЧП в мире, главным образом благодаря медицинским и образовательным*

проектам. По нашим расчетам на основе данных IJ Global, в социальную инфраструктуру вложено около 16% всех средств и на нее приходится не менее 40% всех сделок. Из них каждая третья сделка в сфере образования и каждая пятая – в сфере здравоохранения, с 23% и 40% «социальных» вложений соответственно.

Коммунальная отрасль, которая в России лидирует по количеству концессий и ГЧП (больше половины), в мировой практике занимает незначительную долю рынка – всего 2–3% по числу и 4–7% – по объему инвестиций. Основную долю среди них формируют проекты по распределению и очистке воды – почти 70% количественно и 60% – по инвестициям.

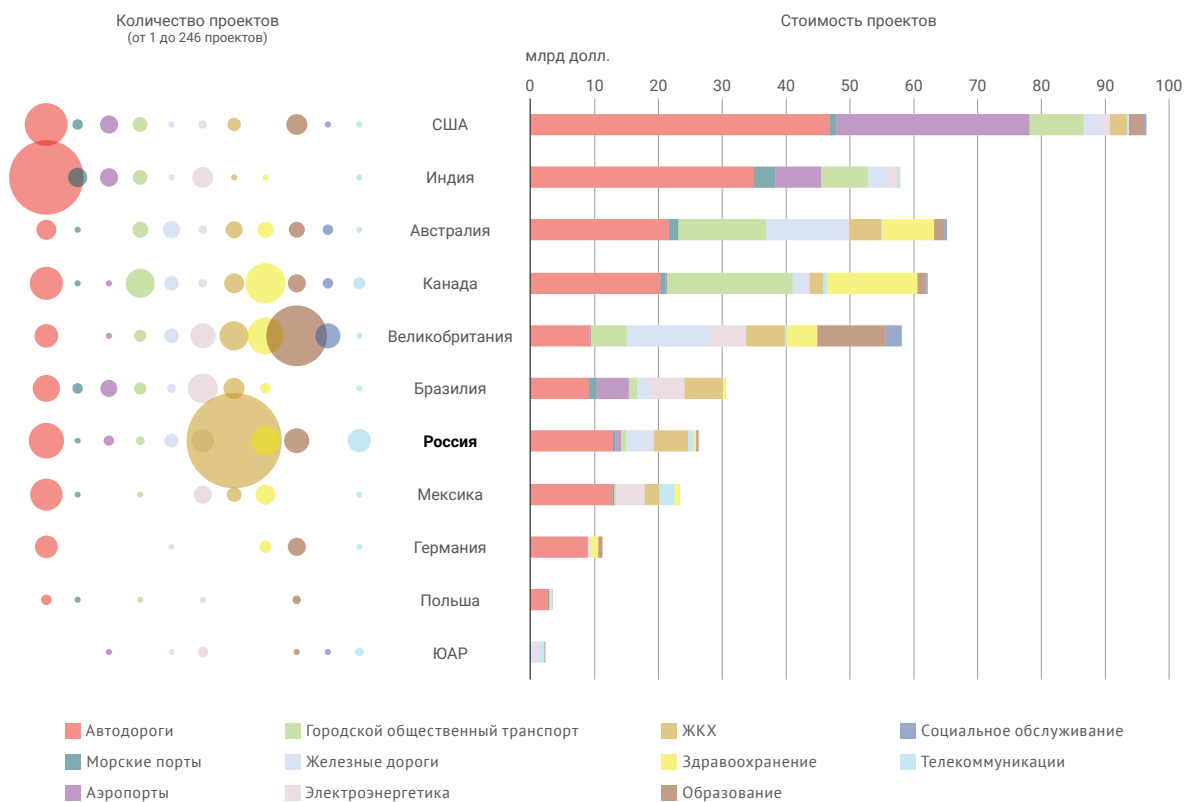
Чуть более 4% рынка по количеству и объему вложений в мире занимает традиционная энергетика, тогда как в России ее доля 3,3% и 0,3% соответственно. Еще меньше приходится на телекоммуникации – 1–2% ГЧП-рынка (в России – 3,5% по количеству и 12,3% по объему, причем

последнее значение во многом обусловлено масштабным ГЧП-проектом по созданию системы маркировки товаров).

Таким образом, в целом отраслевая структура ГЧП-рынков других стран схожа со структурой отечественного рынка, но с некоторыми оговорками. Так, в России больше всего по количеству запущено коммунальных концессий и ГЧП, что не характерно для других стран. Средний объем российских сделоккратно меньше вложений за рубежом (\$0,09 млрд против \$0,45 млрд), при том что в отдельных сферах он намного выше (транспорт, телекоммуникации) или ниже среднерыночного (энергетика, социальная и коммунальная сферы), хотя за рубежом такого разброса нет. Наконец, на зарубежных ГЧП-рынках реализуется множество проектов таких отраслей, которые даже не предусмотрены 115-ФЗ и 224-ФЗ или предусмотрены, но пока отсутствуют на рынке (подробнее см. «Необычные для отечественного рынка отрасли»).

**Рисунок 7. Отраслевая структура проектов государственно-частного партнерства разных стран**

Представлены данные по проектам дороже \$1,5 млн. По зарубежным странам за основу взята информация IJ Global, по отечественному рынку – оценка InfraOne Research. Данные по зарубежным странам неисчерпывающие, представлены только сопоставимые отрасли (например, проекты в сфере добычи полезных ископаемых реализуются не во всех странах и не учтены на графике).



Источник: данные IJ Global, анализ и расчеты InfraOne Research



### **Необычные для отечественного рынка отрасли**

Российское концессионное и ГЧП-законодательство содержит перечни объектов, в отношении которых можно заключать соответствующие соглашения. Но не все из них «дебютировали» на рынке.

#### **Трубопроводный транспорт и газоснабжение.**

Так, 115-ФЗ и 224-ФЗ допускают реализацию проектов в сфере трубопроводного транспорта и газоснабжения. Однако таких инициатив на рынке пока не было. В мировой практике подобные проекты встречаются. Так, в июне 2018 года достигло финансового закрытия соглашение по строительству 270-километрового газового трубопровода на юго-востоке Техаса в США. Концессия по схеме ВОО (build-own-operate) заключена на 23 года, ее стоимость составила \$1,6 млрд.

В этой сфере реализуют и комплексные проекты. В 2012 году в Индии власти штата Андхра-Прадеш заключили 23-летнюю концессию с Reliance Industries на строительство завода по производству природного газа, прокладку к нему газопроводов и возведение платформы в бассейне Кришна-Годавари (месторождение KG-D6 было открыто и принадлежит компании-концессионеру). Проект потребовал \$5,7 млрд, финансировал его полностью инвестор. Эта инициатива позволит газифицировать районы штата Андхра-Прадеш.

**Информационные технологии.** Уже несколько лет российское законодательство позволяет заключать концессии и ГЧП по созданию ИТ-объектов, в том числе дата-центров, но пока эта инфраструктура строится преимущественно в рамках коммерческих инициатив. В мире есть примеры реализации таких проектов. В Канаде, например, заключены две концессии на строительство дата-центров – в квебекском Драммондвилле и в Бордене в провинции Онтарио. Их стоимость – \$81 млн и \$245 млн соответственно, финансовое закрытие прошло еще в 2015–2016 годах. Второй проект инициирован канадским правительством в формате DBFOM и интересен тем, что направлен на расширение действующего дата-центра базы канадских вооруженных сил, то есть включил традиционно сложную для привлечения частных партнеров инфраструктуру.

**Социальное обслуживание.** На российском рынке пока запущены только две концессии в области социального обслуживания, и обе в сфере геронтологической инфраструктуры. Это строительство домов-интернатов в Санкт-

Петербурге и Ленинградской области стоимостью 0,9 млрд руб. и 0,3 млрд руб. В других странах реализуются аналогичные проекты, однако у социальных объектов соответствующих соглашений часто более широкий функционал, чем помощь пожилым или больным людям.

Например, в канадском Ванкувере в 2017 году был запущен проект по реконструкции Downtown Eastside Housing. Это своего рода «центр помощи», предоставляющий жилье, питание и уход для бездомных и людей с критически низким уровнем дохода, людей с нарушениями психики, тяжелыми проблемами со здоровьем; кроме того, при центре действует хоспис. Инициатива обошлась почти в \$150 млн.

А в английском графстве Хартфордшир в 2007 году запущен и уже реализован проект строительства детских учреждений (детских домов и центров развития компетенций для подростков) и модернизации центров поддержки семьи. Инвестиции в него составили \$50 млн. Соглашение в формате DBFMO заключили на 24 года с консорциумом Young Herts.

**«Зеленая» энергетика.** Объекты по производству электроэнергии из возобновляемых источников напрямую не названы в 115-ФЗ, однако их строительство допускается законом. В 2016 году на Чукотке была подписана пока единственная на российском рынке концессия на строительство ветроэлектростанции с объемом инвестиций 140 млн руб. За рубежом практика создания подобного рода объектов более обширная.

Например, в израильской пустыне Негев по концессии была построена солнечная теплотэлектростанция Ашалим мощностью 121 МВт. В проект инвестировали \$0,7 млрд. За четыре года была создана самая высокая солнечная башня в мире, которая с 2019 года обеспечивает электроэнергией 120 тысяч домов.

Во Франции, в пригороде Парижа, построена геотермальная электростанция, полностью обеспечивающая теплом и электроэнергией туристическую зону Villages Nature (жилье, помещения и рекреационную зону). Проект реализован по концессии в 2014–2016 годах с объемом инвестиций \$52 млн. Впоследствии объекты стали использоваться еще и для энергоснабжения парижского Диснейленда.

В мировой практике есть и такие направления реализации концессионных проектов, которые пока не предусмотрены российским законодательством. Это, например, опреснение воды, добыча полезных ископаемых, создание инфраструктуры мобильной связи и широкополосного доступа в интернет (хотя ее создание допускается в рамках закона о ГЧП) и другие.

**Опреснение воды.** Самый большой завод по опреснению воды в Австралии был построен в штате Виктория по концессии между правительством штата и консорциумом AquaSure. Соглашение на 27 лет подписано в 2009 году и предусматривает проектирование, строительство, эксплуатацию и управление опреснительной установкой, а также связанным с ней 84-километровым трубопроводом. Для финансирования проекта стоимостью \$4 млрд помимо средств инвесторов привлекались кредиты от почти 30 финансовых институтов из Европы, Азии и Австралии (в совокупности заемные средства составили \$3,34 млрд, или 84% общего объема инвестиций). Строительство завода длилось три года и завершилось в декабре 2012-го. Объект включает в себя 29 зданий и иных сооружений, способных обеспечить поставку до 200 млрд литров пресной воды в год в Мельбурн и другие города юго-восточной части штата.

**Добыча полезных ископаемых.** В Сенегале, в городе Сабодала, в 2007–2009 годах по концессии было построено золотодобывающее предприятие, ставшее первым подобного рода объектом в стране. Инвестиции в проект составили \$0,13 млрд. На заводе ежегодно перерабатывается 2 млн тонн золотосодержащей руды. А в другой африканской стране — Кении — реализуется проект по добыче минеральных песков, которые используют для производства титана. По концессии в формате ВООТ с объемом инвестиций \$0,23 млрд недалеко от города Момбаса ведется добыча руды, которая затем доставляется в кенийские порты на экспорт.

**Широкополосный доступ в интернет.** Несмотря на то что 115-ФЗ теперь позволяет заключать соглашения в отношении объектов ИТ, он не допускает этого в отношении «хардвой» инфраструктуры связи (это возможно только в рамках 224-ФЗ). В мире же такие проекты довольно популярны.

В 2012 году во Франции была запущена программа по развертыванию сверхбыстрой широкополосной связи на всей территории страны к 2022 году. В ее рамках с 2017 года на востоке Франции —

в регионе Гранд-Эст — реализуется концессия по развитию инфраструктуры оптоволоконной связи и подключению к интернету миллиона пользователей в 3,6 тыс. городов. Соглашение подписано на 35 лет в формате DBFOM. По нему консорциум инвесторов вложит в проект \$1,3 млрд. Проект входит в число крупнейших в Европе в этой отрасли и должен завершиться к концу 2022 года.

А в январе 2020 года правительство Франции выбрало компанию Altitude Infrastructure в качестве концессионера по проекту, в рамках которого полностью за счет средств инвестора в департаменте Йонна будет развернута сеть из 120 тысяч оптоволоконных линий. В течение трех лет планируется обеспечить доступ к высокоскоростному интернету на всей территории департамента. Инвестиции в проект составят \$0,2 млрд.

**Вторичная переработка отходов.** Самый большой завод по переработке отходов в Сингапуре TuasOne построен в рамках концессии на 25 лет, подписанной в 2015 году между национальным агентством по окружающей среде и консорциумом Nuflux и Mitsubishi. Инвестиции в проект составили \$0,6 млрд. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на январь 2021 года. Завод рассчитан на переработку 3,6 тыс. тонн отходов в день и производство 120 МВт энергии, благодаря чему станет одним из наиболее эффективных в мире с точки зрения восстановления энергии на единицу отходов.

Таким образом, государственно-частное партнерство дает возможность развивать инфраструктуру в большом числе сфер, многие из которых пока не заполнены или даже отсутствуют на российском рынке. Отечественное законодательство позволяет запускать проекты в сфере ИТ, «зеленой» энергетики, социального обслуживания, трубопроводного транспорта и других. Все они, на наш взгляд, имеют перспективы для роста.

Есть и такие направления запуска проектов, которые «сработали» в других странах, но пока не обсуждаются в России. Например, создание «хардвой» инфраструктуры связи — ниша, которая занята крупными частными игроками: реализация таких проектов по концессии может быть малоинтересна для них, хотя это перспективная сфера. То же касается трубопроводного транспорта, который в России строится за счет естественных монополий, но, вероятно, в будущем может быть интересен и для создания по концессии.



## Каких изменений ждать в 115-ФЗ

В 2020 году Минэкономразвития подготовило законопроект с комплексными поправками в концессионное и ГЧП-законодательство.

**Регулирование и мониторинг рынка.** Согласно его тексту, «куратором» концессионного рынка должно стать Минэкономразвития. Фактически министерство и сейчас выполняет такие функции, однако они установлены подзаконными актами и не конкретизированы. Теперь же в 115-ФЗ предлагается закрепить его роль как регулятора рынка, ответственного за выработку государственной политики и принятие нормативных правовых актов по вопросам подготовки, заключения, исполнения, изменения и прекращения концессионных соглашений. А кроме того, законодательно закрепятся полномочия Минэкономразвития по ведению реестра заключенных концессионных соглашений.

Дискуссионная поправка в сфере мониторинга рынка – установление права концедента разглашать конфиденциальные сведения и коммерческую тайну для его проведения. Возможно, в ходе обсуждения законопроекта поправка будет убрана, так как закрытость проектной информации – принципиальный вопрос для многих участников рынка.

**Разграничение концессий и госзакупок.** Главное и наиболее долгожданное нововведение закона о концессиях – закрепление форм финансового участия государства в проекте. Законопроект устанавливает и конкретизирует три такие формы: капитальный грант, плату концедента и минимальный гарантированный доход. Все они и ранее использовались в практике, но не были прямо предусмотрены законом.

«Башкирское дело» (проект строительства автодороги Стерлитамак – Магнитогорск) – показательный пример неопределенности в том, что следует понимать под платой концедента. Из-за полной компенсации государством расходов концессионера ФАС пришла к выводу, что такое концессионное соглашение – обычная госзакупка. Законопроект вносит ясность в этот вопрос и устанавливает, что плата концедента может включать и полную компенсацию расходов концессионера на создание (реконструкцию) или обслуживание и эксплуатацию объекта. При этом в части капитальных затрат она должна будет выплачиваться не менее пяти лет.

Законопроект также устанавливает максимальный размер капитального гранта: он не может превышать 75% от уровня всех капитальных затрат. И хотя это уже высокая планка участия бюджета, на наш взгляд, по крайней мере для некоторых отраслей она может быть еще выше. Так, в ряде случаев государству дешевле больше вложить в проект на этапе создания (до 80% капитальных затрат и больше), чем поддерживать его окупаемость во время эксплуатации.

**Конкурсные процедуры и ЧКИ.** Законопроект включает несколько десятков поправок, касающихся проведения конкурса и заключения соглашений без конкурсов. Среди наиболее важных – возможность компенсировать затраты инициатора частной концессионной инициативы на подготовку предложения за счет победителя конкурса. Согласно законопроекту, такое условие может быть включено в конкурсную документацию.

*Законопроект также включает поправку, защищающую инициатора ЧКИ от тех, кто подает альтернативные заявки. В случае ее принятия последние должны будут подтверждать наличие у них средств в объеме не менее 5% от инвестиций в проект.*

Впрочем, есть опасность, что поправка не будет работать. Во-первых, из-за необязательности компенсации расходов, а во-вторых, из-за того, что, согласно формулировке законопроекта, компенсируются только обоснованные затраты (критерий оценочный и может вызвать множество споров). Кроме того, на наш взгляд, нести расходы инициатора ЧКИ в случае его «проигрыша» должно государство, так как в конечном итоге оно получает больше выгоды от такой процедуры.

Важной новеллой законопроекта стала и возможность проведения электронного концессионного конкурса. В случае принятия поправки электронные торги станут доступны с 1 июня 2021 года.

**Режим особых обстоятельств.** Проект новой редакции 115-ФЗ устанавливает институт особых обстоятельств. Они включены в перечень иных – помимо существенных условий – не противоречащих законодательству условий соглашения. Таким образом, в концессионном соглашении могут быть перечислены особые обстоятельства, при наступлении которых концедент возместит concessionerу дополнительные расходы или компенсирует недополученные доходы. Как и в случае некоторых других поправок, на практике особые обстоятельства (исходя из принципа свободы договора) давно учитываются в концессионных сделках, но законодательно могут быть закреплены только сейчас.

**Что осталось за рамками.** Законопроект содержит и множество иных важных поправок. Например, в случае его принятия может стать необязательной концессионная плата. Сейчас, если концедент и concessioner договариваются об ее отсутствии, последний все равно вынужден выплачивать государству небольшую сумму. Также законопроект позволяет заключать соглашения в отношении объектов незавершенного строительства. Есть и другие содержательные и технические нововведения, касающиеся конкурсных процедур, существенных условий соглашения (в том числе в части госгарантий), требований к concessionerу и прочие.

*Пример, когда concessioner выплачивает государству символическую концессионную плату – концессия по развитию аэропорта Шереметьево: аэропорт ежегодно платит Росавиации одну тысячу рублей.*

При этом ряд вопросов остался за рамками законопроекта. Например, на наш взгляд, в новой редакции закона следует прописать требования к содержанию альтернативных заявок при подаче ЧКИ. Сейчас есть возможность подать свою заявку и без специальной подготовки, что может обесценивать работу инициатора подписания соглашения по подаче предложения. Кроме того, по нашему мнению, инициатору ЧКИ в рамках конкурса следует присваивать дополнительные баллы,

а вот в случае его победы и отказа от заключения соглашения – напротив, привлекать к ответственности.

Законопроект не внес ясность в вопрос о множественности лиц, выступающих на стороне концедента. В российской практике уже есть несколько муниципальных проектов, третьей стороной в которых становилось региональное правительство. Такой формат сделки не противоречит законодательству, но на текущий момент установлен только в отношении объектов ЖКХ.

*В рамках процедуры ПКФ концедент или концессионер (в зависимости от конкретной модели ПКФ) объявляют конкурс о привлечении финансирования в проект. Финансовые институты, получив информацию о нем, формируют свои предложения по предоставлению средств. Таким образом в проект могут быть привлечены новые спонсоры, в том числе зарубежные, растет конкуренция между банками, а сама процедура отбора кредиторов становится более прозрачной.*

Кроме того, поправки в 115-ФЗ могут быть дополнены возможностью концессионера осуществлять только техническое обслуживание объекта соглашения (аналогичная норма есть в 224-ФЗ). Сейчас частный партнер обязан эксплуатировать объект, а это препятствует запуску проектов, в которых целевая эксплуатация связана с получением специальных разрешений или лицензий.

На наш взгляд, текущий пакет поправок мог бы установить и институт параллельного конкурентного финансирования. Ранее в ходе подготовки поправок Минэкономразвития уже собиралось внедрить ПКФ в концессионное и ГЧП-законодательство, но этого так и не было сделано. Благодаря такому механизму участники проекта могут привлечь заемное финансирование по более низкой стоимости.

Таким образом, текущий пакет поправок в 115-ФЗ – один из самых крупных и содержательных за 15 лет действия закона. Между тем часть назревших вопросов пока не отражена в нем, а некоторые из поправок требуют дополнительного обсуждения с игроками рынка.

## **Рынок концессий в следующую «пятилетку»**

«Ударный» 2018-й сменился для концессионного рынка умеренным 2019 годом, а из-за кризиса в экономике 2020-й и следующие годы и вовсе рискуют стать периодом затишья. Однако, на наш взгляд, драматических изменений не произойдет.

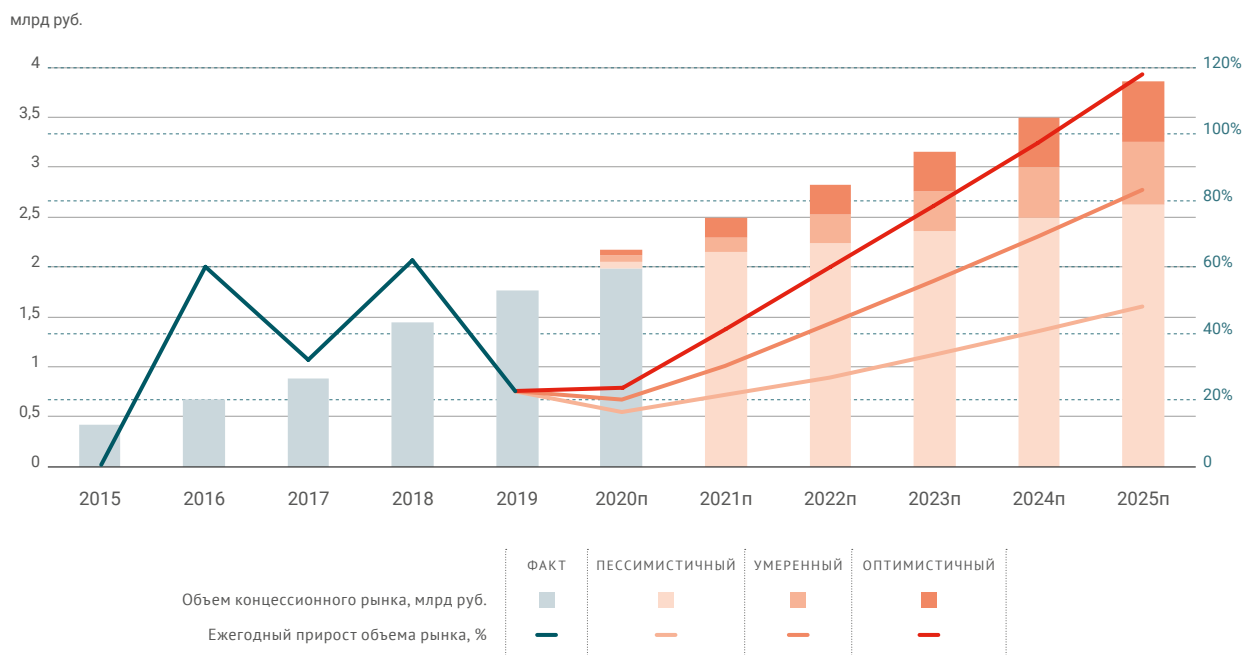
Суммарный объем подписанных концессионных сделок за полгода 2020 года превысил 215 млрд руб. – столько же было подписано за весь 2017 год. А чтобы побить прошлогоднюю «планку», рынку требуется заключить соглашений еще чуть более чем на 100 млрд руб. На наш взгляд, это вполне достижимый объем даже на фоне ограничений из-за пандемии и снижения цен на нефть.

*Приведенная оценка актуальна на конец июля. С учетом того, что по многим – особенно небольшим – проектам информация о подписании публикуется с опозданием.*

Мы рассчитали три сценария роста рынка в следующие пять лет (см. рисунок 8). Согласно пессимистичному и наименее вероятному, в ближайшие годы объем рынка будет прирастать на 0,9–0,13 трлн руб. в год и к 2025 году перевалит за 2,5–2,6 трлн руб. Это минимальный уровень, которого игроки рынка, по нашим ожиданиям, смогут легко достичь.

Умеренный сценарий одновременно наиболее реалистичный. По нему за пять лет суммарный объем заключенных концессионных соглашений без учета расторгнутых сделок вырастет до 3,2 трлн руб. То есть в среднем каждый год будет запускаться проектов примерно на 0,22 трлн руб. Это эквивалентно стоимости 90 наиболее перспективных планируемых концессий, потенциал запуска которых мы оцениваем выше двух по шкале от одного до пяти.

**Рисунок 8. Сценарии роста концессионного рынка до 2025 года**



Источник: анализ и расчеты InfraOne Research

Подробнее о перспективных проектах российского концессионного и ГЧП-рынка читайте в аналитическом обзоре InfraOne Research «Национальный перечень перспективных проектов 2020».

Оптимистичный сценарий предполагает, что за пять лет рынок увеличится почти на 80%. Для предыдущего такого роста ему понадобилось три года, однако с учетом текущего спада в экономике мы не ждем, что это произойдет раньше чем за пять лет. Впрочем, если в очередном бюджете правительство будет настроено стимулировать экономику через инфраструктурные вложения, ее восстановление может пойти быстрее, а игроки рынка смогут рассчитывать на большее бюджетное участие в концессионных проектах.

На наш взгляд, пока что темпы роста концессионного рынка довольно высокие. И мы ожидаем, что даже с учетом замедления активности на нем суммарный объем заключенных соглашений к его 20-летию превысит три триллиона рублей.

## ГЛОССАРИЙ

---

<b>ВОО</b>	Build – Own – Operate
<b>ВООТ</b>	Build – Own – Operate – Transfer
<b>ДВФМО</b>	Design – Build – Finance – Maintain – Operate
<b>ДВФОМ</b>	Design – Build – Finance – Operate – Maintain
<b>АСВГК</b>	Автоматизированная система весогабаритного контроля
<b>ГК</b>	1) Государственная корпорация 2) Группа компаний
<b>ОЭЗ</b>	Особая экономическая зона
<b>ПКФ</b>	Параллельное конкурентное финансирование
<b>ПЛК</b>	Производственно-логистический комплекс
<b>СЗКК</b>	Северо-Западная концессионная компания
<b>СШХ</b>	Северный широтный ход
<b>ТБО/ТКО</b>	Твердые бытовые/коммунальные отходы
<b>ТЭПК</b>	Тувинская энергетическая промышленная корпорация
<b>ЦКАД</b>	Центральная кольцевая автодорога
<b>ЧКИ</b>	Частная концессионная инициатива

## ОБ INFRAONE

---

Инвестиционная компания InfraOne («Первая инфраструктурная компания») создана в 2011 году группой специалистов, имеющих значительный опыт работы в инвестиционных проектах различных инфраструктурных отраслей.

Основная сфера деятельности InfraOne – прямые инвестиции в инфраструктуру. Компания в своих интересах или интересах третьих лиц осуществляет организацию проектов и сделок, управление ими, финансирование проектов, а также предоставляет сервис инвестиционного консультирования, аналитической поддержки и продвижения проектов.

В первую очередь, интерес для InfraOne представляют инвестиции в проекты через инструменты ГЧП, концессий, проектного финансирования. Компания является независимым игроком и реализует проекты в железнодорожной, автодорожной, аэропортовой, портовой, иной транспортной, энергетической, социальной, медицинской, телекоммуникационной и других инфраструктурных сферах.

### Роль InfraOne в проектах

При реализации проектов InfraOne традиционно выполняет одну из следующих ролей:

- инвестиционный советник и консультант федеральных, региональных или муниципальных властей или частной стороны;
- инвестиционный агент, реализующий проект под ключ до стадии фактического запуска, принимающий на себя часть рисков, в том числе финансовых;
- управляющий инфраструктурными проектами и активами;
- организатор и провайдер инвестиционных сделок;
- инвестор в инфраструктурные проекты;
- организатор пула инвесторов.

В некоторых случаях InfraOne выполняет иные функции – от общего управления подготовкой и продвижением проекта до выполнения отдельных блоков задач. Традиционно проекты реализуются в интересах публичной стороны (федеральных, региональных, муниципальных властей) и частных интересантов, представляющих различные сегменты бизнеса – операторов, строителей, поставщиков, эксплуатантов, а также в собственных инвестиционных целях.

### Об InfraOne Research

InfraOne Research – исследовательская группа инвестиционной компании InfraOne. Группа автономно анализирует все значимые инвестиционные планы, проекты и события в различных видах инфраструктуры, включая те проекты, где InfraOne выступает организатором, инвестиционным агентом, инвестиционным советником государственной или частной стороны, а также инвестором. При этом в аналитике приводится только общедоступная информация по этим проектам.

Во всех публичных материалах InfraOne Research соблюдается принцип независимости аналитических суждений. Мнение InfraOne Research может расходиться с мнением InfraOne.

Публичная аналитика компании публикуется в целях информирования рынка об актуальных вопросах инфраструктурных инвестиций, не является рекламой или офертой.

## **АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ**

---

**Галина Барцева**

**Марина Фомина**

**Александра Галактионова**

InfraOne Research | Исследовательское подразделение Группы компаний InfraOne

research@infraone.ru

### **Над аналитикой также работали:**

Альберт Еганян, Алексей Жундриков, Александр Карпов, Александр Кижло, Татьяна Колодина, Роман Чертков, Екатерина Якунина.

### **Благодарности**

Авторы выражают благодарность всем экспертам и специалистам из федеральных и региональных органов власти, инвестиционного сообщества, банковской и финансовой сферы, участникам проектов и остальным, кто помогал в подготовке обзора или его отдельных частей, поделившись своим профессиональным опытом и мнениями в ходе интервью, опросов и мозговых штурмов.