

Особенности иностранного участия в российских проектах государственно-частного партнерства

Аннотация. Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам участия иностранных компаний в российских проектах государственно-частного партнерства (ГЧП). Автор анализирует привлекательность рынка проектов ГЧП в России для иностранных инвесторов и компаний-субподрядчиков. В статье рассмотрены возможные формы иностранного участия в проектах ГЧП и описан опыт иностранного участия в проектах ГЧП на территории Российской Федерации (в сфере транспортной инфраструктуры).

Автором выявлены основные риски входа иностранного участника на рынок проектов и риски, с которыми он сталкивается в ходе реализации проекта. Представлены основные направления деятельности органов власти и российского бизнес-сообщества с целью повышения привлекательности проектов ГЧП для иностранных партнеров.

Ключевые слова: иностранный инвестор; механизм ГЧП; рынок ГЧП-проектов; инвестиционный климат; институциональная среда; барьеры входа; проблемы взаимодействия; перспективы участия иностранного партнера.

Abstract. The article is devoted to theoretical and practical aspects of the participation of foreign companies in the Russian PPP projects. The author analyzes the attractiveness of the Russian PPP market for foreign investors and companies-subcontractors. The article discusses possible forms of foreign participation in PPP projects and describes the experience of foreign participation in PPP projects in the Russian Federation (in the field of transport infrastructure).

The author identified the main risks of the entrance of the foreign participant in the PPP market and the risks they face in the course of the project. Also presented the main directions of activity of the Russian authorities and to improve the attractiveness of PPP projects of the business community for foreign partners.

Keywords: foreign investor; the mechanism of public – private partnership; PPP projects market; the investment climate; institutional environment; entry barriers; problems of interaction; prospects of participation of the foreign partner.



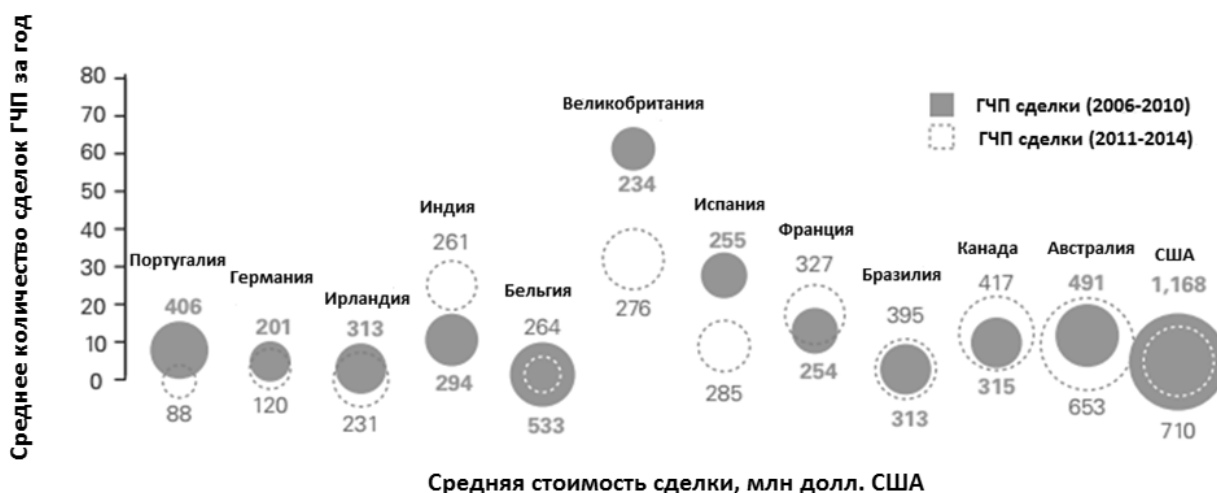
Швелидзе Дарья Александровна,
студентка магистратуры
Финансового университета
✉ Shvelidze_Daria@fa.ru

Во всем мире механизм государственно-частного партнерства зарекомендовал себя как эффективный способ развития и поддержания инфраструктуры (в боль-

шей степени транспортной инфраструктуры) и успешно применяется для реализации крупномасштабных проектов, требующих привлечения значительного объема внебюджетных инвестиций [1]. За последние 30 лет более чем в 130 странах мира частные инвестиции в инфраструктуру были привлечены в рамках нескольких тысяч проектов ГЧП общей стоимостью более 1,5 трлн долл. США¹.

¹ Более 4 500 проектов реализуются или уже успешно завершены.

Научный руководитель: **Перова И.Т.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Государственно-частное партнерство».



Количество и размер сделок ГЧП (2006–2010 гг. и 2011–2014 гг.)

Источник: IJ Online data (accessed 15 may 2015) and KPMG analysis.

В течение последних 5 лет на рынке проектов ГЧП наблюдается неоднозначная тенденция. С одной стороны, в странах с развитыми программами ГЧП и хорошо проработанными инфраструктурными планами (Великобритания, Испания) количество ежегодно запускаемых проектов ГЧП сократилось в период 2011–2014 гг. по сравнению с периодом 2006–2010 гг. почти в 2 раза. При этом средняя стоимость сделок ГЧП увеличилась примерно на 13–18%. С другой стороны, в странах с развивающимися экономиками проектов ГЧП на рынке становится все больше, но их средняя стоимость сокращается. Наибольший рост числа проектов ГЧП наблюдается в Индии, где их количество увеличилось более чем в 2 раза. При этом стоимость сделки в среднем снизилась на 15%. Вместе с тем в Канаде, Австралии, Франции, которые находятся на пике развития программ ГЧП, увеличивается как количество ежегодно заключаемых сделок, так и их стоимость.

Российский рынок проектов ГЧП находится на этапе формирования. Международная консалтинговая компания KPMG в исследовании 2015 г. отмечает его высокий потенциал и относит к категории растущих рынков наряду с рынками Бразилии и Индии, (*High grows market*) [2].

По состоянию на 2015 г. российский рынок насчитывал 1 285 проектов ГЧП общей стоимостью более 2 трлн руб. (примерно 32,2 млрд долл. США). Две трети из них находятся на стадии инициирования и прединвестиционной стадии [3].

Основной формой реализации проектов ГЧП является концессия (более 65% общего количества проектов). Значительная часть инвестиций приходится на транспортный сектор, в первую очередь на строительство автомобильных дорог.

Одной из возможных мер дальнейшего развития рынка ГЧП-проектов является привлечение зарубежных инвестиций. Иностранные инвесторы зачастую отдают предпочтение развивающимся рынкам, которые, в отличие от развитых, показывают более динамичный рост и обещают более высокую доходность.

Государство заинтересовано в привлечении зарубежных инвестиций в проекты ГЧП. Это, прежде всего, связано с такими факторами, как:

- увеличение объемов долгосрочных капиталовложений;
- благоприятное воздействие на инвестиционный климат страны или региона и повышение их кредитного рейтинга;
- доступ к технологиям зарубежных компаний (трансфер технологий);
- рост конкуренции, стимулирующей увеличение производительности всех конкурирующих компаний;
- увеличение предпринимательской активности;
- повышение квалификации местных сотрудников [4].

Крупные частные компании международного уровня заинтересованы в участии в зарубежных проектах. Можно выделить несколько групп экономических мотивов, побуждающих компа-

нии к зарубежному инвестированию. Среди них снижение переменных издержек, повышение стоимости активов, возможность оптимизации налогового бремени, выход на новые рынки и укрепление позиций компаний.

Одной из возможных мер дальнейшего развития рынка ГЧП-проектов является привлечение зарубежных инвестиций

Последние два года стали серьезным испытанием для экономики России: с 2014 г. введены санкции, резко снизились цены на нефть. В результате этих и других негативных факторов падение ВВП составило почти 4%, рубль обесценился более чем на 40%, годовая инфляция вплотную приблизилась к 12%. Это привело к снижению доверия иностранных партнеров, что повлекло за собой отток прямых иностранных инвестиций. Согласно данным доклада о мировых инвестициях № 22 от 20 января 2016 г. (ЮНКТАД), в 2015 г. объем прямых иностранных инвестиций в Россию сократился на 92%.

В 2015 г. Россия не вошла в рейтинг доверия прямых иностранных инвесторов, который ежегодно составляется Советом по всемирной деловой политике. Тем не менее более 50% руководителей компаний зарубежных стран, опрошенных *A. T. Kearney*² в 2015 г., указали на то, что в этом году они бы увеличили объем прямых инвестиций в Россию в случае снятия санкций и ослабления геополитической напряженности.

Правовое регулирование деятельности иностранных инвесторов в российской экономике основывается на принципе национального режима, за исключением предусмотренных законодательством международных договоров³. Деятельность иностранных инвесторов регулируется рамочным Фе-

деральным законом от 09.07.1999 № 160 «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Согласно Закону, правовой режим деятельности иностранных инвесторов не может быть менее благоприятным, чем правовой режим, установленный для российских инвесторов. Иностранные инвесторы в основном поставлены в равные условия с российскими. Им предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов. Иностранные инвестиции регулируются как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Федерации.

Возможность участия иностранного партнера в российских проектах ГЧП закреплена в федеральном законодательстве по ГЧП. Согласно статье 5 Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (ред. от 30.12.2015) концессионером может выступать «индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица». В Федеральном законе «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – закон о ГЧП) предъявлены более жесткие требования к субъектному составу соглашения. В качестве частного партнера может выступать только российское юридическое лицо, т.е. прямое участие иностранных юридических лиц в проекте не допускается [5].

Примечательно, что многие законы о ГЧП, принятые ранее в регионах, не ограничивали участие иностранных партнеров. Теперь, как известно, субъекты Российской Федерации, в которых ранее были приняты региональные законы о ГЧП, должны привести свое законодательство в соответствие с федеральным законом до 1 июля 2016 г.

Данное ограничение не является непреодолимым. Федеральный закон разрешает участие в соглашениях о ГЧП (МЧП) дочерних компаний иностранных партнеров, созданных в рамках российского законодательства. Не исключены и другие варианты косвенного участия в ГЧП-проектах, например, в рамках предпринимательских объединений с российскими юридическими лицами (холдинги, консорциумы и т.п.).

² Консалтинговая компания *A. T. Kearney*, созданная в 1926 г. в Чикаго, является одним из лидеров мирового рынка управленческого консалтинга.

³ К международным договорам Российской Федерации с иностранными государствами следует отнести торговые договоры, соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций и (или) капиталовложений, соглашения о налогообложении и т.д. По состоянию на сегодняшний день подписано около 60 двусторонних соглашений о поощрении защиты капиталовложений.

Э.Р. Йескомб⁴ в своей книге «Государственно-частное партнерство: основные принципы финансирования» разделяет субъекты инвестиционной деятельности на две категории: финансовые инвесторы и работающие инвесторы (субподрядчики) [6].

В качестве финансовых зарубежных инвесторов могут выступать международные банки, международные финансовые институты и зарубежные фонды. Во всем мире существует около 20–30 международных банков проектного финансирования, которые могут участвовать в сделках ГЧП в разных странах, например *Societe Generale*, *Royal Bank of Scotland*, *Bank of Tokyo-Mitsubishi*, *Dexia*, *Citigroup*. Международные финансовые институты являются важнейшим ресурсом для подготовки и финансирования проектов (в том числе ГЧП) в странах с развивающейся экономикой, где ГЧП находится на стадии становления. Существует целая система международных финансовых организаций (МФО), ориентированных на развитие именно программ ГЧП [7].

К преимуществам привлечения МФО в проекты ГЧП можно отнести получение кредита

с более низкой процентной ставкой, доступ к дополнительным источникам финансирования (мобилизация), получение международного статуса проекта, защита от рейдерства, снижение коррупции и политического риска, возможность получения консультационных услуг от организации, имеющей обширный международный опыт структурирования сделок ГЧП, соблюдение высоких стандартов корпоративного управления, международных социальных и экологических норм.

Можно выделить следующие категории и субъекты международных финансовых организаций (табл. 1).

Следует отметить, что некоторые зарубежные финансовые институты относятся к категории институтов с особыми компетенциями в сфере инфраструктуры, например Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (*AIB*).

Отдельными развитыми странами созданы специализированные организации, которые обеспечивают инвестиции в собственный капитал и кредитование для проектов в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой. В числе таких организаций немецкая компания по развитию и инвестициям (*DEG*); Голландский банк инвестиций в развивающиеся страны (*FMO*); Корпорация *CDC Capital Partners* (Великобритания); Экспортно-импортный банк США (*U.S. Exim*); итальянская ассоциация зару-

⁴ Э.Р. Йескомб – выпускник юридического факультета Оксфордского Университета, независимый консультант по вопросам организации и финансирования проектов ГЧП в различных сферах (экономическая и социальная инфраструктура, энергетика, телекоммуникации).

Таблица 1

Категории и субъекты международных финансовых организаций

Категории	Субъекты
Всемирные (Бреттон-Вудские)	<ul style="list-style-type: none"> • Международный валютный фонд • Группа всемирного банка <ul style="list-style-type: none"> – Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – Международная ассоциация развития (МАР) – Международная финансовая корпорация (ИФК) – Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций (МИГА) – Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ИКСИД)
Региональные	<ul style="list-style-type: none"> • Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРД) • Евразийский банк развития (ЕАБР) • Черноморский банк торговли и развития (БСТДБ) • Северный инвестиционный банк (НИБ) • Новый банк развития БРИКС (НБР БРИКС) • Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АИБ) • Межамериканский банк развития (ИДБ) • Азиатский банк развития (АДБ)

бежных предприятий – *Simest*; Фонд развития Абу-Даби (ОАЭ) и др.

Многие финансовые организации (ЕБРР, МФК и др.) приостановили финансирование проектов ГЧП в России после введения международных санкций. В текущей ситуации ставка делается на азиатские банки и институты развития, а также суверенные фонды арабских стран. Они демонстрируют определенный интерес к российским проектам, но на сегодняшний день Россия не является для них приоритетным направлением для инвестирования [8].

Правовое регулирование деятельности иностранных инвесторов в российской экономике основывается на принципе национального режима

В течение последних лет катализатором прямых иностранных инвестиций выступает Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ). По состоянию на 2015 г. РФПИ удалось привлечь более 25 млрд долл. США иностранного капитала через установление долгосрочных отношений с целым рядом не только европейских, но и азиатских партнеров [9]. В 2015 г. РФПИ заключил соглашение о совместном инвестировании с Государственным банком Индии и Суверенным фондом Саудовской Аравии (*PIF*). Оба института намерены инвестировать в российские проекты, включая инфраструктуру. Также Фонд ОАЭ *Mubadala* планирует вложить не менее 5 млрд долл. США в крупнейшие инфраструктурные проекты, а именно строительство скоростной автомобильной дороги М-11 «Москва – Санкт-Петербург», автомагистрали М-1 «Москва – Минск», а также строительство ЦКАД в Московской области. Кроме того, последние несколько лет РФПИ активно сотрудничает с Государственной компанией «Российские автомобильные дороги». Одним из направлений сотрудничества является привлечение иностранных инвестиций в совместные проекты, реализуемые на базе различных организационно-правовых форм и механизмов [10].

В настоящее время зарубежными банками и другими финансовыми организациями создаются инвестиционные фонды для покупки акций ГЧП. Капиталовложения в фонд ГЧП достаточ-

но безопасны и связаны с небольшим риском, а доход могут приносить на протяжении долгого периода. Они особенно привлекательны для компаний, которые занимаются страхованием жизни или для пенсионных фондов, принимающих обязательства на такой же длительный срок.

Э.Р. Йескомб выделяет еще одну категорию инвесторов: инвесторы – субподрядчики, в том числе иностранные. В качестве иностранного субподрядчика могут выступать: компании-проектировщики, строительные компании, компании-эксплуатанты, компании-операторы, компании – поставщики оборудования.

Основным доходом подобных компаний является прибыль от выполнения работ по субподряду. Каждая такая компания может выступать также и в роли инвестора, т.е. к основному доходу добавляется доход от инвестиций в проектную компанию (приобретение акций проектной компании). В ряде зарубежных стран, например в Испании, именно субподрядчики дают большую часть инвестиций в проекты ГЧП, что является одной из основ развития рынка ГЧП в стране [6].

В мире около пятидесяти международных инвестиционно-строительных компаний (*ACS Group/Hochtief, Strabag SE, Vinci*), имеющих дочерние предприятия, которые принимают участие в проектах ГЧП во всем мире. В отличие от зарубежных отечественные крупные строительные и операторские компании из-за нестабильного финансового состояния и закрежденности не стремятся включать в корпоративные стратегии работу с ГЧП-проектами и создавать ГЧП-подразделения или дочерние концессионные компании.

В условиях санкций международных компаний, которые проявляют интерес к российским инфраструктурным проектам, в том числе проектам ГЧП, сегодня немного [8]. Наиболее активными участниками российского рынка проектов ГЧП являются строительные и операторские компании Франции (*Vinci, Veolia Environnement*), Испании (*FCC Construction u Sacyr*), Италии (*Astaldi* и группа *Impresa Pizzarotti & C.S. p. A.*), Германии (*Fraport Group*), Австрии (*Alpine Bau*), Португалии (*BRISA*).

Наибольшее количество проектов ГЧП с участием иностранных партнеров сосредото-

Таблица 2

Наиболее крупные проекты ГЧП с иностранным участием

№ п/п	Название	Организационно-правовая схема	Стадия реализации	Объем финансирования	Состав международного консорциума	Участие в проекте МФО
1	Новый выход на МКАД с федеральной автодороги М-1 «Беларусь». Северный обход г. Одинцово	Концессионное соглашение (с платой концедента)	Эксплуатация	25,5 млрд руб.	«ОАО «Главная дорога»: <ul style="list-style-type: none"> УК «Лидер» (лидер консорциума); крупнейшая португальская компания-оператор BRISA; испанская строительная компания FCC Construction; австрийская Alpine Bau; Стройгазконсалтинг 	нет
2	Скоростная автомобильная дорога М-11 «Москва – Санкт-Петербург» на участке км 15 – км 58	Концессионное соглашение (с прямым сбором платы)	Эксплуатация	59,6 млрд руб.	North-West Concession Company («Северо-Западная концессионная компания»): <ul style="list-style-type: none"> французская компания VINCI Concessions (50%); «МОСТОТРЕС» (50%) 	нет
3	Скоростная автомобильная дорога М-11 «Москва – Санкт-Петербург» на участке км 543 – км 684	Концессионное соглашение (с платой концедента)	Строительство	76,8 млрд руб.	ООО «Магистраль двух столиц»: <ul style="list-style-type: none"> ООО «Холдинг ВТБ Капитал Ай Би» (лидер консорциума); VINCI Concessions Services Russia SAS 	нет
4	Реконструкция аэропорта «Пулково» в Санкт-Петербурге	Соглашение о ГЧП (Закон от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»)	Эксплуатация	Более 1,2 млрд евро (без участия бюджетных средств)	ООО «Воздушные ворота Северной Столицы»: <ul style="list-style-type: none"> «ВТБ Капитал» (лидер консорциума); немецкая компания-оператор Fraport AG; греческая многопрофильная инвестиционная группа Correlouzos 	Да – IFC – EBRD – ЕАБР – BSTDB – Nordic Investment Bank
5	Строительство и эксплуатация магистралей «Западный скоростной диаметр»	Соглашение о ГЧП (Закон от 25.12.2006 № 627-100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»)	Эксплуатация	212 млрд руб.	ООО «Магистраль Северной Столицы»: <ul style="list-style-type: none"> «Группа ВТБ»; «Газпромбанк»; Строительная компания Astaldi (Италия); GPB Infrastructure; а также турецкие строительные компании MegaYapi, IC («ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ») 	Да – EBRD – ЕАБР

чено в сфере транспортной инфраструктуры. В табл. 2 представлены крупные проекты ГЧП с иностранным участием.

Интерес зарубежных партнеров и приток иностранных инвестиций в российскую экономику напрямую зависят от наличия благоприятных инвестиционных условий. Согласно исследованию «Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов», проведенному международной консалтинговой компанией *Ernst&Young (EY)* в 2015 г., 90% иностранных инвесторов, которые вкладывают средства в реальный сектор, оценивают текущую ситуацию на российском рынке как неблагоприятную. Тем не менее большинство респондентов заявили, что не намерены сокращать объемы присутствия в России, а 39% планируют расширять географию присутствия в ближайшие два года [11].

Особое беспокойство у иностранных инвесторов вызывают постоянные изменения в нормативно-правовой базе. Об этом заявили 77% участников опроса. Эта проблема считается гораздо более серьезной чем даже наличие высоких административных барьеров (включая проблему коррупции, на что указали 50% опрошенных), выборочное применение законов (33%), применение устаревших норм и правил (33%).

Несмотря на то что за последние годы в России существенно улучшилось качество государственного управления и накоплены определенный опыт и компетенции в инфраструктурных проектах, в том числе проектах ГЧП, по-прежнему имеется существенный разрыв между компетенциями частного инвестора (в том числе иностранного) и инвестора государственного.

Специфические особенности коммуникаций с федеральными органами исполнительной власти нередко негативно влияют на принятие решений иностранными партнерами об участии в российских проектах. Особенности следующие:

- сложность установления контактов, закрытость структур управления;
- нежелание некоторых федеральных органов исполнительной власти участвовать в решении проблем иностранных инвесторов;
- недостаточность обратной связи по запросам;
- непоследовательность и избирательность в правоприменении;

- непрозрачность процедур принятия решений.

Для снижения негативного влияния указанных факторов при выстраивании коммуникаций с властями иностранные компании, прежде всего, делают ставку на личные контакты (29%). Они считают эффективным участие в постоянно действующих консультативных совещательных органах (24%), в бизнес-ассоциациях и отраслевых объединениях (20%).

Поскольку проекты ГЧП более сложные и капиталоемкие, а рынок проектов ГЧП только развивается, иностранные партнеры выходят, как правило, на конкурс в консорциуме с российскими партнерами. Иностранные инвесторы хотят видеть надежного отечественного партнера, который имеет успешный опыт участия в проектах ГЧП в России, и строят свой бизнес в соответствии с западными (общемировыми) стандартами корпоративного управления.

В исследовании *EY* были выявлены некоторые особенности стиля ведения бизнеса российскими партнерами, негативно влияющие на уровень доверия со стороны иностранных инвесторов. К таким особенностям относятся:

- ориентация российских партнеров на краткосрочный результат;
- сложность внутреннего процесса согласования решений (отсутствие внутренней координации);
- непоследовательность и непрозрачность процесса принятия решений.

Но основным препятствием для иностранных инвесторов, конечно же, является валютный риск. На сегодняшний день в России отсутствуют механизмы хеджирования валютных рисков по иностранным инвестициям в инфраструктурные проекты.

Компании, принимающие решение инвестировать в развивающиеся страны, придают большое значение политическим рискам. Соответственно, чтобы привлечь зарубежного партнера, российская сторона должна активнее использовать механизмы хеджирования валютных и политических рисков⁵.

⁵ Страхование политических рисков либо гарантия возмещения ущерба от некоммерческих рисков могут быть предоставлены многосторонним агентством по инвестиционным гарантиям (*MIGA*). Иностранные инвестиции могут быть застрахованы в *MIGA* от следующих полити-

Для стимулирования интереса к российскому рынку инфраструктурных проектов в первую очередь нужно позаботиться о снижении рисков иностранных инвесторов. Для этого нужна поддержка государства в совершенствовании законодательства и механизмов финансирования инфраструктуры, создание и поддержка специализированных организаций и центров компетенций в сфере ГЧП. Основной задачей таких структур должно стать выстраивание партнерских отношений с иностранными инвесторами, предоставление налоговых льгот и облегчение процедуры получения разрешительных документов.

Необходимость участия государства в обеспечении системного подхода к развитию инфраструктуры очевидна. Речь идет о создании инфраструктурного плана, понятного как российскому инвестору, так и зарубежному партнеру. В плане должны быть прописаны очередность выхода проектов на рынок, сроки их реализации, источники финансирования и т.д.

Стоит отдельно отметить, что для иностранного инвестора важным критерием принятия решения о входе на рынок проектов ГЧП является наличие качественно подготовленных и структурированных проектов. Выходя на российский рынок, иностранные партнеры, как правило, обладают большим опытом участия в аналогичных проектах за рубежом и отчетливо представляют себе как структурирование соглашения о ГЧП, так и его основные принципы, принятые в мировой практике.

За рубежом распространена практика применения стандартов подготовки и организации проектов ГЧП. Не так давно Международный центр ГЧП (*JCoE*), созданный при Комитете группы специалистов ГЧП ЕЭК ООН, начал разрабатывать Международные стандарты по ГЧП. Особый интерес представляет Стандарт процедур конкурентного отбора проектов ГЧП, который станет методической основой для качественной подготовки и прозрачных процедур отбора, по-

ческих рисков: риск введения ограничений на перевод валюты (*currency transfer risk*); риск экспроприации или аналогичных мер (*risk of expropriation or similar measures*); риск нарушения договора (*breach of contract risk*); риск войны и гражданских беспорядков (*risk of war and civil disturbance*).

зволит устранить коллизии и выбирать частного партнера с лучшими условиями [12].

По мнению автора, введение международных стандартов будет способствовать достижению взаимопонимания между сторонами и эффективному сотрудничеству с представителями других стран. Также очевидно, что инвесторы охотнее будут участвовать в проектах, в которых в качестве консультантов привлекаются международные финансовые организации и международные консалтинговые компании.

По прогнозам экспертов, в 2016–2017 гг. не стоит ждать увеличения иностранных инвестиций в российскую инфраструктуру, в том числе проекты ГЧП. В целом рынок привлекателен для иностранных компаний, поскольку еще не насыщен игроками, низкоконкурентен и высокодоходен. Учитывая неразвитость рынка и сложившуюся экономическую и внешнеполитическую ситуацию, иностранные инвесторы не готовы сейчас крупно вкладываться в российские проекты ГЧП, но готовы выступать в качестве субподрядчиков (строителей, операторов или поставщиков оборудования и др.). В ближайшие годы действующие иностранные игроки, вероятно, будут стремиться закрепить свои позиции. А те, кто интересовался рынком, будут продолжать с большей осторожностью изучать проекты. Условием участия по-прежнему будет партнерство с опытным российским игроком.

Игроки российского инфраструктурного рынка все активнее интересуются инвестициями из Китая. Однако российская сторона на этом направлении столкнется с рядом сложностей. Ведь проекты структурировались в основном под европейских инвесторов. Китайские инвесторы, как известно, предъявляют несколько иные требования.

Во-первых, предпочтение отдается корпоративным формам ГЧП, где частные инвесторы выкупают долю в специальной проектной компании, созданной государством или госкомпанией (например, Государственной компанией «Российские автомобильные дороги»).

Во-вторых, инвесторы из Поднебесной участвуют только в тех проектах, которые принесут стратегическую выгоду Китаю или, как минимум, обеспечат привлечение китайских подрядчиков.

В третьих, необходимо предоставление государственной гарантии. Китай не является

единственным потенциальным азиатским инвестором, но его опыт может быть определяющим для других стран региона, которые пока только присматриваются к российским инфраструктурным проектам.

Литература

1. Кельбах С.В. Инфраструктура как особый сектор экономики // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2011. Вып. 6 (49).
2. Исследование KPMG «Public Private Partnerships. Emerging global trends and implications for future infrastructure development in Australia», June 2015.
3. Единая информационная система государственно-частного партнерства в Российской Федерации (при поддержке Министерства экономического развития). URL: <http://pppi.ru/> (дата обращения: 03.02.2016).
4. Совместное исследование КПМГ и РСПП «Точка зрения инвесторов. Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов», 2013.
5. Российская Бизнес-газета: новое законодательство. № 1005 (26), 07.07.2015 (Соглашения о ГЧП запретили заключать с иностранными юридическими лицами). URL: <http://rg.ru/2015/07/07/soglashenia.html> (дата обращения: 25.03.2016).
6. Йескомб Э.Р. Государственно-частное партнерство. Основные принципы финансирования: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2015. 458 с.
7. Андрианов В.А. Финансовые институты развития: особенности стратегического управления / под ред. В.Д. Андрианова. М.: Экономика, 2013. 278 с.
8. Еганян А. Инвестиции в инфраструктуру. Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2015. 716 с.
9. Официальный сайт Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ). URL: <http://www.rdif.ru/> (дата обращения: 25.03.2016).
10. Официальный сайт Государственной компании «Российские автомобильные дороги». URL: <http://www.russianhighways.ru/> (дата обращения: 29.03.2016).
11. Исследование Ernst&Young «Инвестиционный климат в России: мнение иностранных инвесторов», 2015.
12. Сборник тезисов докладов научной конференции «ГЧП в сфере транспорта: модели и опыт», Институт «Высшая школа менеджмента СПбГУ», 20 мая 2015.