
ФАКТЫ, ОЦЕНКИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

FACTS, APPRAISALS, PERSPECTIVES

Вестник НГУЭУ. 2022. № 1. С. 224–237
Vestnik NSUEM. 2022. No. 1. P. 224–237

Научная статья
УДК 35.078.6
DOI: 10.34020/2073-6495-2022-1-224-237

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ ПОСРЕДСТВОМ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Исаева Надежда Александровна¹, Пономарёва Дарья Григорьевна²

^{1,2} *Новосибирский национальный исследовательский
государственный университет*

¹ isaeva@lab.nsu.ru

² d.ponomareva@g.nsu.ru

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые теоретические аспекты концессионных соглашений, отечественный и зарубежный опыт реализации концессий. Представлена классификация стран по степени и количеству заключенных концессионных соглашений, а также по типу договоров. Рассмотрена динамика заключения концессионных соглашений в России с 2016 по 2020 г. и распределение подписанных договоров по социально значимым отраслям экономики Российской Федерации с 2009 по 2019 г. Даны прогнозы развития рынка концессий и возможные пути привлечения частных инвестиций в период постпандемического кризиса, вызванного коронавирусом (COVID-19).

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, концессионные соглашения, стороны концессионных соглашений (концедент, концессионер)

Для цитирования: Исаева Н.А., Пономарёва Д.Г. Привлечение частных инвестиций в экономику России посредством концессионных соглашений // Вестник НГУЭУ. 2022. № 1. С. 224–237. DOI: 10.34020/2073-6495-2022-1-224-237.

Original article

ATTRACTING PRIVATE INVESTMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY THROUGH CONCESSION AGREEMENTS

Isaeva Nadezhda A.¹, Ponomareva Daria G.²

^{1,2} Novosibirsk State University

¹ isaeva@lab.nsu.ru

² d.ponomareva@g.nsu.ru

Abstract. The article deals with the key theoretical aspects of concession agreements, domestic and foreign experience in the implementation of concessions. It presents the classification of countries by degree and number of concession agreements, as well as by type of contracts. The dynamics of concession agreements in Russia from 2016 to 2020 and the distribution of concluded contracts by socially important sectors of the economy of the Russian Federation from 2009 to 2019 are considered. Forecasts are given for the development of the concession market and possible ways of attracting private investment during the post-pandemic crisis caused by coronavirus (COVID-19).

Keywords: public-private partnership, concession, concession agreements, parties to concession agreements, concedent

For citation: Isaeva N.A., Ponomareva D.G. Attracting private investment in the Russian economy through concession agreements. *Vestnik NSUEM*. 2022; (1): 224–237. (In Russ.). DOI: 10.34020/2073-6495-2022-1-224-237.

Инструмент концессии применялся для развития различных отраслей экономики еще во времена Российской империи. Особое внимание уделялось поиску экономических способов привлечения финансов для становления общественного пассажирского транспорта. Концессии были основным инструментом динамичного развития железнодорожной сети России в прошлом. Транссибирская магистраль тоже строилась при помощи инвестиционных средств. Не только собственно магистраль, но и вся инфраструктура, необходимая для развития территорий вокруг магистрали. Уже в наше время в Новосибирск был передан из Франкфурта документ – настоящий купонный вексель, который был выпущен под привлечение инвестиций для строительства Великой Сибирской магистрали. К сожалению, этот факт слабо изучен современными историками.

Сейчас, когда у государства есть возможность для крупных инвестиционных проектов, а у предпринимателей появилась заинтересованность в участии в таких проектах, инструмент концессии становится очень актуальным.

Любая сфера деятельности, будь то транспорт или коммунальные услуги, нуждается в вводе новых производственных мощностей, в модернизации, в обновлении основных фондов и освоении новых видов производств и деятельности для успешного функционирования на рынке. Именно благодаря инвестициям та или иная сфера может поддерживать требуемый

уровень технологического развития, расширить свои границы производства и осваивать новые виды деятельности. В первой статье Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [8] говорится, что одной из ключевых целей для вышеназванного закона является привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации путем эффективного использования государственного имущества, которое находится в государственной или муниципальной собственности на условиях концессионных соглашений. Поэтому отождествление понятий «инвестиции» и «концессия» является весьма целесообразным. Из чего следует фундаментальная проблема рассмотренной темы: привлечение частных инвестиций в экономику нашей страны посредством заключения концессионных соглашений. Но чтобы понять, на каком этапе в России находятся концессионные соглашения, необходимо рассмотреть уже заключенные соглашения и реализованные проекты.

Введение в тему концессий

Сейчас развитие мира происходит под эгидой индустрии 4.0 – четвертой промышленной революции. Поэтому в условиях быстрого развития технологий, увеличения клиентских баз данных и выхода из строя старой техники необходимо в одном случае обновление имеющегося, а в другом – закупка нового оборудования. В этом случае инвестиции являются одним из наиболее предпочтительных методов наращивания имущества компаний. В рамках концессий чаще всего инвестиции необходимы для строительства и реконструкции объектов инфраструктуры. Поэтому можно сказать, что одним из главных показателей будущего уровня благосостояния государства в условиях глобализации и диджитализации международной экономики является объем и структура инвестиций.

Обратимся к теоретической составляющей концессий. Государственно-частное партнерство (ГЧП) и концессионные соглашения (КС) являются особым видом инвестирования в экономику страны. Поговорим более подробно об этих направлениях. На первый взгляд можно решить, что концессионные соглашения и государственно-частное партнерство – это две равные между собой формы сотрудничества частного сектора с государством, но это не так. КС – это форма государственно-частного партнерства. Соглашение о ГЧП (соглашение о муниципально-частном партнерстве) и концессионное соглашение являются самостоятельными правовыми институтами, рассмотрение, заключение и реализация которых регулируется отдельными Федеральными законами:

Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [7].

Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Государственно-частное партнерство – это схема реализации инвестиционных проектов (преимущественно в области инфраструктуры) на вза-

имовыгодных условиях для бизнеса и государства. В Федеральном законе № 224-ФЗ говорится, что «государственно-частное партнерство/муниципально-частное партнерство – это юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества». Государство получает функционирующий объект, экономя на финансировании его строительства или реконструкции, а предприниматели – зарабатывают средства на последующей эксплуатации объекта.

ГЧП может быть реализовано в различных формах (рис. 1).

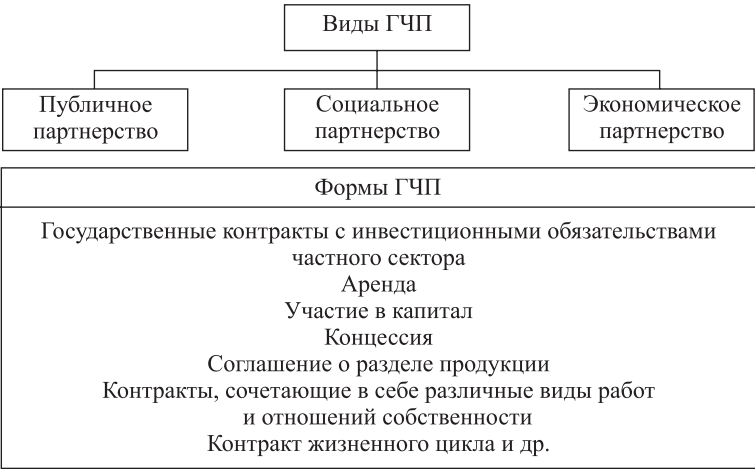


Рис. 1. Виды и формы ГЧП, применяемые в Российской Федерации.
Источник: «Государственно-частное партнерство», С.А. Кочеткова
Types and forms of PPP used in the Russian Federation

Концессия (концессионное соглашение) является одной из ключевых моделей ГЧП и представляет в наибольшей степени развитую, комплексную и перспективную форму. Особенность концессии состоит в том, что государство в рамках партнерских отношений, оставаясь полноправным собственником имущества (как правило), составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции (по факту управление инфраструктурным объектом) и наделяет его с этой целью соответствующими правомочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. Концессия опирается на возвратность предмета соглашения, который предоставляется частному партнеру за плату, определяемую в соглашении. Государство в рамках концессии обычно перекладывает значительные инвестиционные риски в течение определенного периода времени. По концессионному соглашению

частный партнер (концессионер) обязан подчиняться требованиям публичных интересов, в частности, обеспечивать бесперебойность оказания услуг, недискриминацию пользователей, общедоступность услуг, равенство тарифов на одинаковые услуги.

Концессии получили наибольшее распространение в инфраструктурных отраслях, в которых необходимы приток частных инвестиций и высококвалифицированное управление. Существует три основных вида концессий:

- на уже существующие объекты инфраструктуры;
- на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов;
- передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании.

Обычно частная компания строит или реконструирует объект за свой счет, а потом получает право эксплуатировать его в течение определенного срока на безвозмездной основе (при этом объект формально остается в собственности у государства). Такая форма называется концессией, т.е. концессия – это особый вид инвестиций, при котором частный сектор (инвестор) создает или реконструирует объекты недвижимого имущества, находящиеся в государственной собственности. В таблице представлены стороны концессионного соглашения.

Стороны концессионного соглашения на территории Российской Федерации
Parties to a concession agreement in the Russian Federation

Концедент	Концессионер
РФ, субъект РФ, муниципальные образования, от имени которых выступают, например: Уполномоченные органы власти Уполномоченные ЮЛ ГК Росавтодор ГУП, МУП	ИП Российское или иностранное ЮЛ Действующие без образования юридического лица два и более указанных юридических лица (по договору простого товарищества/договору о совместной деятельности) Российское ЮЛ для объектов тепло- и водоснабжения, водоотведения

В настоящее время в России из всех форм ГЧП концессии используются наиболее активно, так как, во-первых, они носят долгосрочный характер, во-вторых, концессионер обладает достаточной свободой для принятия управленческих решений, в-третьих, государство как концедент – обладатель права собственности на объект концессии – имеет большое количество рычагов воздействия на другую сторону, если концессионер нарушил условия заключенного КС или законодательства РФ.

Мировой опыт

Применение концессии как одного из инструментов ГЧП, но в немного измененной форме, было замечено исследователями задолго до широкого распространения в XIX в. Во Франции братья Перье добывали и поставляли воду в отдаленные районы Парижа посредством концессий в тече-

ние 15 лет. Еще одним примером концессий является деятельность шести частных компаний в Великобритании в 1820-е гг. по водоснабжению населения. Сейчас во многих странах сферы водоснабжения и водоотведения, энергетическая, газовая, транспортная и железнодорожная сферы переданы в монопольное владение государства. Но за последние десять лет перечисленные сферы претерпевают изменения, и правительства стран понимают, что без частных инвестиций не достигнуть высокого экономического роста и повышения уровня оказываемых населению услуг.

Как известно, Европейский союз является экономико-политическим объединением 27 европейских государств, которые имеют стандартизированную систему законодательства, действующую на территории всех стран союза. Изначально современное законодательство стран ЕС в части концессий было несовершенно. Директивы о государственных закупках [10] в 2000-х гг. лишь частично охватывали концессии, поэтому отсутствие четких правил привело к правовой неопределенности и препятствиям для бесплатного предоставления услуг. Причиной чего являлось искажение в функционировании внутреннего рынка, а именно прямое присуждение контрактов без прозрачности и/или конкуренции. Этот процесс поставил под угрозу национальный фаворитизм, развивал мошенничество и коррупцию в странах Евросоюза. Отсутствие надлежащего регулирования привело к экономической неэффективности и отрицательно сказалось на получении максимальной отдачи от государственных денег. В ответ в 2012 г. была принята «Директива 2014/23/ЕС о заключении концессионных контрактов» [11] от 26 февраля 2014 г. (окончательная первая версия). Страны ЕС должны были перенести эту директиву в свое национальное законодательство до 18 апреля 2016 г. Новая директива, в отличие от «Директивы о государственных закупках», создает стабильную правовую основу для государственных органов и экономических операторов, чтобы гарантировать недискриминацию и справедливый доступ к рынкам, а также конкуренцию в масштабах всего ЕС за дорогостоящие концессии.

В зарубежных странах используются несколько видов концессий, которые различаются в зависимости от объема передаваемых концессионеру прав, наличия строительного компонента, схем и сроков возврата объекта государству и других факторов. Например, одной их таких классификаций является¹:

1. **ВОТ** (Build => Operate => Transfer) – «Строительство => управление => передача». Концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (обычно с правом владения объектом) в течение установленного срока, после чего объект передается концеденту.

2. **ВТО** (Build => Transfer => Operate) – «Строительство => передача => управление». Концессионер строит объект, который передается концеденту в собственность сразу после окончания строительства, после чего переданный объект «одалживается» для эксплуатации концессионеру.

¹ Классификация разработана ассоциацией Менеджеров совместно с Программой Развития ООН и Национальной Гильдией Профессиональных Консультантов в рамках подготовки Национального доклада. Исследовательский проект «Риски участников частно-государственного партнерства».

3. **BOO** (Build => Own => Operate) – «Строительство => владение => управление». Частный сектор строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается.

4. **BOOT** (Build => Own => Operate => Transfer) – «Строительство => владение => управление => передача» – владение и пользование построенным объектом на праве частной собственности осуществляется в течение определенного срока, по истечении которого объект переходит в собственность государства.

5. **BBO** (Buy => Build => Operate) – «Покупка => строительство => управление» – форма продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Частный сектор покупает объект у государства и усовершенствует его для эффективного управления.

Если рассматривать страны по количеству заключенных и реализованных концессионных соглашений, то выделяют три группы: хорошо развитые, развитые и страны, находящиеся у «истоков» использования концессий. Эти группы (или стадии) объединены по соответствующим характеристикам. К первой группе, где наиболее развита практика и условия для ГЧП проектов, относят Австралию и Великобританию. На второй стадии находится большинство развитых стран, в том числе Германия, США, Канада, Япония, Франция. Применение ГЧП в этих странах близко по разновидностям моделей с первой группой, но по масштабу охвата отраслей и территориальных уровней они отстают от стран из первой группы. В то же время уровень развития ГЧП можно охарактеризовать как довольно высокий. Страны, находящиеся на третьей стадии развития, только приступают к формированию законодательной базы и институциональной среды ГЧП. К данной группе относятся Россия, Латвия, Китай, Индия, Словакия, Чехия, Польша, Мексика, Бразилия и ряд других стран, которые находятся на разных подстадиях третьей группы. Вопросы, относящиеся к теме ГЧП, стали актуальны в этих странах относительно недавно и обсуждаются на различных уровнях государственного регулирования. Страны третьей группы не отличаются большим количеством реализуемых проектов в сфере ГЧП, а формы применения разнообразны. Для аутсайдеров ключевой целью является изучение и перенимание опыта стран-лидеров.

За рубежом доминирующей отраслью в сфере ГЧП, по данным IJ Global, является транспортная, которая включает свыше 70 % всех инвестиций ГЧП-проектов на платформе. На втором месте находится социальная сфера, благодаря образовательным и медицинским проектам. На данную сферу отводится около 16 % всех средств, а также на нее приходится не менее 40 % всех сделок. Коммунальная отрасль в мировой практике стоит на третьем месте, занимая незначительную долю рынка в 2–3 % по числу заключенных проектов (в России данная сфера является одной из лидирующих по количеству заключенных соглашений и объему инвестиционных обязательств).

К крупнейшим зарубежным концессиям за последние 15 лет можно отнести строительство линии легкорельсового метро Réseau Electrique Metropolitain, участок в 67 км в Канаде, провинция Квебек, на данный про-

ект отводится 5,4 млрд долл. инвестиций. В Бразилии, штате Мату-Гросу был заключен проект на строительство водопроводных и канализационных сетей в г. Куяба на сумму инвестиций 3,6 млрд долл. Другим примером из отрасли телекоммуникации является проект, направленный на развитие сети широкополосной связи Red Compartida по всей территории Мексики, с объемом инвестиций в 2,3 млрд долл. Все вышеперечисленные данные о сделках представлены на конец июля 2020 г., которые прошли стадию финансового закрытия [2].

Концессии в России

Рассмотрим опыт реализации КС в России. Несмотря на то, что рынок концессий в нашей стране зародился относительно недавно (отправной точкой можно считать июль 2005 г., так как именно тогда был принят 115-ФЗ), на сегодняшний день мы стараемся идти «в ногу» с зарубежными странами по уровню развития. Например, такие страны, как Великобритания, Канада и Австралия, всего в 2–3 раза превышают отечественный концессионный рынок, хотя становление данного рынка в перечисленных странах началось еще в 1990-е гг.

Концессия может быть направлена на социально значимые объекты, которые не могут быть приватизированы частным сектором: порты (воздушные и водные), железные дороги, объекты ЖКХ и другие инфраструктурные сооружения, а также системы общественного транспорта, объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта.

Государство десятилетиями развивает публичную инфраструктуру России в основном за свой счет. Инструменты проектного финансирования и ГЧП в стране доступны, но пока не реализованы даже на четверть потенциала. Учитывая, что масштабная программа вложений в инфраструктуру до 2024 г. [6] предполагает больше половины инвестиций из внебюджетных источников, использование различных форм ГЧП и проектного финансирования становится все актуальнее.

Чтобы не быть голословными, приведем численную ознакомительную статистику по количеству и сумме инвестиционных обязательств концессионных соглашений. По данным «Инвестинфра»² по состоянию на начало 2021 г., 2018 г. стал пиком по сумме инвестиционных обязательств (557,1 млрд руб.) в РФ за последние 5 лет. Это связано с заключением в 2018 г. четырех мегапроектов, которые составляли порядка 75 % от суммарного объема инвестиционных обязательств за весь год – ж/д линия Элегест – Кызыл – Курагино (195 млрд руб.), международный аэропорт Шереметьево (61 млрд руб.), модернизация объектов водоснабжения и водоотведения г. Саратова (36,7 млрд руб.), автомобильная дорога Виноградово – Болтино – Тарасовка» в Московской области (30,8 млрд руб.). Это также может свидетельствовать о тенденции к укрупнению рынка. Заме-

² «Инвестинфра» – это независимый информационно-аналитический проект о конкурсах и реальных инвестициях в создание и развитие инфраструктуры России на основе ГЧП в форме концессий. Статистика концессий ведется по крупным сделкам стоимостью более 100 млн руб.



Рис. 2. Количество концессионных проектов (стоимостью более 100 млн руб.) в РФ и суммарный объем инвестиционных обязательств на начало 2021 г.
Источник: db.investinfra.ru

Number of concession projects (worth more than 100 million rubles) in the Russian Federation and the total amount of investment obligations at the beginning of 2021

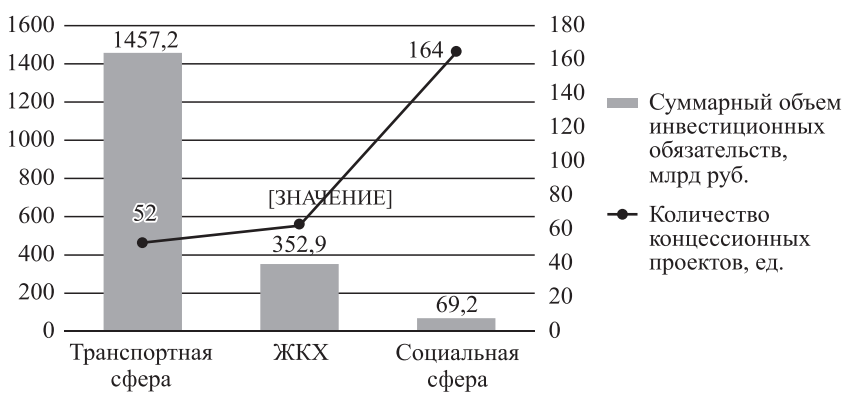


Рис. 3. Количество концессионных проектов и суммарный объем инвестиционных средств по отраслям экономики за период 2009–2019 гг., ед./ млрд руб.
Источник: db.investinfra.ru

The number of concession projects and the total amount of investment funds by industry for the period 2009–2019, units / billion rubles

тим, что в 2019 г. суммарный объем инвестиционных обязательств сократился почти в 2 раза по отношению к 2018 г. Внешние факторы 2020 г. (пандемия и кризис) негативно повлияли на рынок концессионных соглашений. Можно наблюдать небольшое снижение инвестиций в инфраструктуру, так как большинство соглашений (около 80 % от всех инвестиционных обязательств) было заключено в первом квартале – еще до влияния пандемии (рис. 2). Отмечается тенденция к укрупнению рынка. Концессионные соглашения в социальной сфере лидируют по количеству проектов, но проигрывают транспортной сфере по суммарному объему инвестиционных обязательств (рис. 3) [3].

Что касается регионального распределения, то наиболее активными регионами по заключенным КС на конец июля 2020 г. были Московская, Самарская, Волгоградская области, а также Санкт-Петербург и Якутия

(их заключенные концессионные проекты по стоимости равны половине соглашений всех субъектов). На федеральном уровне можно выделить ГК «Автодор» и Росжелдор – за последние 15 лет ими было заключено порядка девяти крупных сделок на сумму 0,66 трлн руб. [4]. В перспективе ожидается, что российский рынок концессий в ближайшие пять лет будет увеличиваться с каждым годом, и к 2025 г. станет около 3 трлн руб., такой оптимистичный прогноз делается с учетом влияния пандемии и кризиса прошедшего года. Ведь чтобы вырасти до 1 трлн руб. отечественному рынку понадобилось 13 лет с момента принятия Федерального закона № 115-ФЗ, и всего 2 последующих года, чтобы увеличиться еще в 2 раза. На данный момент снижение инвестиционной активности из-за пандемии коронавируса, а также падения цен на нефть, несомненно, изменили экономику России не в лучшую сторону: ожидается снижение количества заключенных проектов и объема инвестиций.

Влияние COVID-19 на рынок ГЧП

Все мировое сообщество в последние 1,5–2 года столкнулось с проблемами, связанными с пандемией. Так, по оценкам МВФ [5], мировая экономика сократилась на 4,4 % годовых в 2020 г. против роста данного показателя на 1,7 % годовых в 2019 г. На многие компании малого и среднего бизнеса сказались не только ограничительные меры, но и эпидемиологический кризис, из-за чего руководствам пришлось либо перестраивать производство, чтобы приспособиться к «новому» миру, либо закрывать компании из-за убыточности (стоит отметить, что именно субъекты малого и среднего бизнеса являются ключевыми инвесторами на региональном уровне в проекты ГЧП (рис. 4)). На 2021 г. прогнозы по росту экономик стран более позитивные: Всемирный банк [12] дает оценку в развитии глобальной экономики на 5,6 % в 2021 г., учитывая возможность новых волн инфицированных COVID-19 и финансовых потрясений СФРПС (страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны). Данная оценка темпов восстановления после замедления экономики является одной из самых высоких за последние 80 лет.

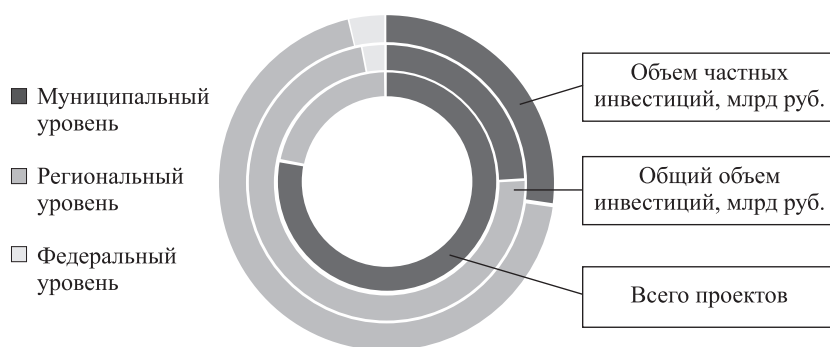


Рис. 4. Распределение проектов по уровням реализации в России.

Источник: РОСИНФА

Distribution of projects by level of implementation in Russia

Пандемия оказала влияние и на рынок ГЧП. Так, из-за ограничительных мер со стороны государства многие частные компании оказались на грани банкротства, и довольно большое количество проектов в сфере ГЧП (особенно концессий) не было реализовано. В группе риска оказалось порядка 340 реализуемых проектов в сфере ГЧП (в том числе концессионные соглашения, ГЧП и МЧП) на середину 2020 г. [4]. Но даже несмотря на денежную поддержку малого бизнеса государством, многие компании так и не смогли прийти в себя. Это связано с ростом цен на импортные товары, закрытием границ в 2020 г., ростом цен на нефть и другими факторами, например, санитарно-ограничительными мерами. Вкупе перечисленные факторы дали «толчок» к сокращению частных инвестиций в экономику стран. Данная проблема назревала и до пандемии, но сейчас невысокий инвестиционный климат является глобальной проблемой для многих стран, в том числе и для России.

Также стоит отметить, что пандемия оказала влияние не только на инвестиционную и операционную фазы бизнесов, но и на планирование и реализацию проектов, а также на отбор компаний для заключения проекта с государством. Сократились темпы запуска новых проектов и строительства проектов уже на стадии реализации. Но в целом рынок ГЧП не оказался совсем провальным (рис. 5).

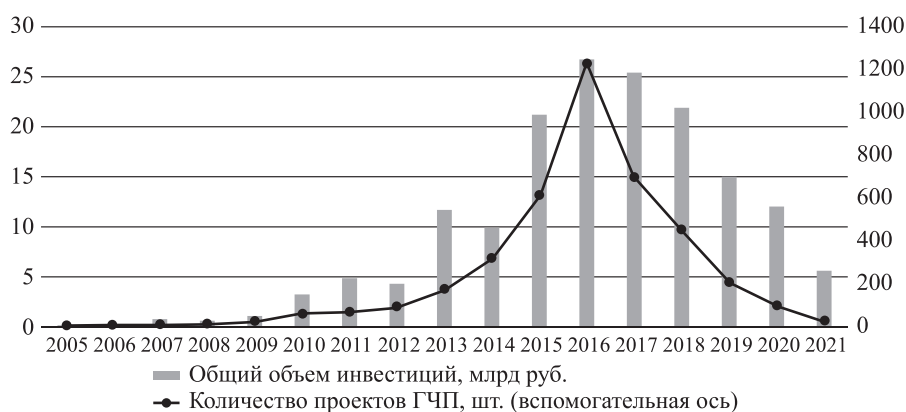


Рис. 5. Рынок реализуемых проектов ГЧП в России. Источник: РОСИНФА

The market of PPP projects being implemented in Russia

Для минимизации ущерба от пандемии коронавируса рынку ГЧП необходима поддержка со стороны государства, не только финансовая, но и на законодательном уровне для того, чтобы стороны могли корректировать условия уже заключенных соглашений. Во-вторых, предоставление налоговых и арендных каникул поможет предотвратить резкое ухудшение положения малого и среднего бизнеса.

Выводы

По уровню развитости концессионных соглашений все страны можно разделить на три группы: хорошо развитые, развитые и страны, находящиеся на пороге использования концессий. Россия относится к третьей группе,

так как началом формирования рынка концессий можно считать 2005 г. – год подписания Федерального закона № 115-ФЗ. Сегодня нашему рынку концессий, особенно после непредвиденного форс-мажора с COVID-19, необходимо внедрить некоторые изменения, касающиеся законодательной базы.

За рубежом принято выделять следующие виды концессионных соглашений: строительство – управление – передача; строительство – передача – управление; строительство – владение – управление; строительство – владение – управление – передача; покупка – строительство – управление. В России выделяют три основных вида концессий: на уже существующие объекты инфраструктуры; на строительство или модернизацию инфраструктурных объектов; передача объектов государственной собственности в управление частной управляющей компании.

В России в 2018 г. было заключено концессий на общую сумму инвестиционных обязательств в 557,1 млрд руб., что являлось наибольшим за период с 2016 по 2020 г. Транспортная сфера в РФ – наиболее осваиваемая по объему инвестиционных обязательств, т.е. в данной сфере были реализованы более дорогие проекты, по сравнению с социальной сферой, где на 164 проекта приходится около 70 млрд руб. по данным за 2009–2019 гг.

На сегодняшний день наблюдается тенденция к сокращению интереса частных инвесторов к рынку ГЧП, и аналитики ожидают дальнейшее снижение количества заключенных КС и объема инвестирования в экономику. Данная тенденция связана с невозможностью компаний малого и среднего бизнеса держаться на плаву в кризисные времена.

Для стимулирования инвестирования в экономику страны необходимо создавать условия для успешного функционирования компаний, в первую очередь предприятий малого и среднего бизнеса, путем законодательного изменения, финансовой поддержки и предоставления налоговых и арендных каникул.

Список источников

1. Кочеткова С.А. Государственно-частное партнерство: учебное пособие. М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2016. 174 с.
2. Аналитический обзор: Инвестиции в инфраструктуру: 15 лет рынку концессий. InfraOne Research, 2020. [Электронный ресурс]. URL: https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/15_let_rynku_kontsessiy_infraone_research.pdf (дата обращения: 04.08.2021).
3. Доклад по результатам независимого мониторинга: Концессии в России-2019: основные итоги и тренды, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://investinfra.ru/frontend/images/PDF/NAKDI-koncessii-2019-cut.pdf> (дата обращения: 21.07.2021).
4. Информационно-аналитический обзор «О развитии государственно-частного партнерства в Российской Федерации (февраль 2020 г.)». [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/6b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020.pdf.pdf> (дата обращения: 09.09.2021).
5. Международный валютный фонд: «МВФ И COVID19» [сайт]. URL: <https://www.imf.org/ru/Topics/imf-and-covid19> (дата обращения: 05.09.2021).
6. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до

- 2024 года». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/57425> (дата обращения: 05.08.2021).
7. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (дата обращения: 18.07.2021).
 8. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О концессионных соглашениях». [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/ (дата обращения: 18.07.2021).
 9. Concession contracts – partnerships between the public sector and a private company, 2021. [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/concessions_en (дата обращения: 24.08.2021).
 10. Directive 2004/18/EC of the European parliament and of the council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts. [Электронный ресурс]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004L0018&from=EN> (дата обращения: 24.08.2021).
 11. Directive 2014/23/EU of the European parliament and of the council of 26 February 2014 on the award of concession contracts. [Электронный ресурс]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0023&from=en> (дата обращения: 24.08.2021).
 12. Global Economic Prospects / The World Bank, 2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/35647/9781464816659.pdf> (дата обращения: 10.09.2021).

References

1. *Kochetkova S.A.* Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo: uchebnoe posobie [Public-private partnership: textbook]. Moscow: Izdatel'skij dom Akademii Estestvoznaniya [The Publishing House of the Academy of Natural Sciences], 2016. 174 p.
2. Analiticheskij obzor: Investicii v infrastrukturu: 15 let rynku koncessij [Analytical review: Investments in infrastructure: 15 Years to the Concessions Market]. InfraOne Research, 2020. [Electronic resource]. URL: https://infraone.ru/sites/default/files/analitika/2020/15_let_rynku_kontsessiy_infraone_research.pdf (accessed: 04.08.2021).
3. Doklad po rezul'tatam nezavisimogo monitoringa: Koncessii v Rossii-2019: osnovnye itogi i trendy, 2020 [Report on the results of independent monitoring: Concessions in Russia-2019: main results and trends, 2020]. [Electronic resource]. URL: <https://investinfra.ru/frontend/images/PDF/NAKDI-koncessii-2019-cut.pdf> (accessed: 21.07.2021).
4. Informacionno-analiticheskij obzor «O razvitii gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v Rossijskoj Federacii (fevral' 2020g.)» [Informational and analytical review «On the development of public-private partnership in the Russian Federation (February, 2020)»]. [Electronic resource]. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/6b5f12f3140cf044f1f715d18dfdef0a/gchp%2021.02.2020.pdf.pdf> (accessed: 09.09.2021).
5. Mezhdunarodnyj valjutnyj fond: «MVF I COVID19» [International Monetary Fund: «IMF AND COVID19»] [sajt]. URL: <https://www.imf.org/ru/Topics/imf-and-covid19> (accessed: 05.09.2021).
6. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 07.05.2018 № 204 «O nacional'nyh celjah i strategicheskikh zadachah razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2024 goda» [Decree of the President of the Russian Federation of 07.05.2018 № 204 «On the national goals and strategic objectives of the development of the Russian Federation for the period up to 2024»]. [Electronic resource]. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/57425> (accessed: 05.08.2021).

7. Federal'nyj zakon ot 13.07.2015 N 224-FZ (red. ot 01.05.2019) «O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, municipal'no-chastnom partnerstve v Rossijskoj Federacii i vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii» [Federal Law of 13.07.2015 N 224-FZ (ed. from 01.05.2019) «On Public-Private Partnership, Municipal-Private Partnership in the Russian Federation and Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation»]. [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/ (accessed: 18.07.2021).
8. Federal'nyj zakon ot 21.07.2005 N 115-FZ (red. ot 02.07.2021) «O koncessionnyh soglashenijah» [Federal Law of 21.07.2005 N 115-FZ (revised from 02.07.2021) «On Concession Agreements»]. [Electronic resource]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/ (accessed: 18.07.2021).
9. Concession contracts – partnerships between the public sector and a private company, 2021. [Electronic resource]. URL: https://ec.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/concessions_en (accessed: 24.08.2021).
10. Directive 2004/18/EC of the European parliament and of the council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts. [Electronic resource]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32004L0018&from=EN> (accessed: 24.08.2021).
11. Directive 2014/23/EU of the European parliament and of the council of 26 February 2014 on the award of concession contracts. [Electronic resource]. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0023&from=en> (accessed: 24.08.2021).
12. Global Economic Prospects / The World Bank, 2021. [Electronic resource]. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/35647/9781464816659.pdf> (accessed: 10.09.2021).

Сведения об авторах:

Н.А. Исаева – кандидат экономических наук, доцент, кафедра моделирования и управления промышленным производством, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск, Российская Федерация.

Д.Г. Пономарёва – студент, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет, Новосибирск, Российская Федерация.

Information about the authors:

N.A. Isaeva – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Modeling and Industrial Production Management, Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russian Federation.

D.G. Ponomareva – student, Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russian Federation.

Вклад авторов: все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution of the authors: the authors contributed equally to this article. The authors declare no conflicts of interests.

<i>Статья поступила в редакцию</i>	<i>11.10.2021</i>	<i>The article was submitted</i>	<i>11.10.2021</i>
<i>Одобрена после рецензирования</i>	<i>10.11.2021</i>	<i>Approved after reviewing</i>	<i>10.11.2021</i>
<i>Принята к публикации</i>	<i>17.01.2022</i>	<i>Accepted for publication</i>	<i>17.01.2022</i>