

ФОНДОВЫЕ РЫНКИ			ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ИНДЕКСЫ			ЗЕЛЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ		
S&P 500	3971,09	↑0,1%	S&P Global Infrastructure	2595,24	↓1,2%	S&P Green Bond Index	151,84	↓1,1%
MSCI EM	1310,11	↓2,2%	S&P EM Infrastructure	1779,39	↓0,9%			
MSCI Russia	696,5	↓5,4%	S&P Asia Infrastructure	1857,81	↓0,5%			

Данные индексов на последний перед публикацией рабочий день (29 марта 2021 года). Данные о динамике индекса за период с 15 по 29 марта 2021 года.

Источник: S&P Global, MSCI

Алексей Жундрик
zhundrikov@infraone.ru

Екатерина Якунина
yakunina@infraone.ru

Weekly #6 2021

Инвестиции в инфраструктуру: какие проекты в отрасли можно профинансировать через краудфандинг?

Несмотря на то что краудфандинг известен в России уже больше семи лет, привлечение средств в инфраструктурные проекты с помощью такого инструмента еще не стало распространенным. В целом рынок пока формируется, в том числе на уровне регулирования.

В какие проекты могут быть привлечены средства «коллективных» инвесторов? Какие возможности сулит им этот инструмент? И существуют ли инвестиционные платформы, которым была бы интересна инфраструктура?

- По данным ЦБ РФ, в 2020 году через краудфандинговые платформы удалось привлечь более 7 млрд руб., примерно столько же, сколько и год назад. Основная доля средств — в зависимости от года от 70% до 90% — в коллективных заимствованиях приходится на краудлендинг, то есть выдачу займов, которые возвращаются к инвесторам с повышенными процентами. Среди целей, на которые расходуются средства, может быть инфраструктура, но в целом она не является приоритетной статьей расходов: чаще заимствования производятся малым и средним бизнесом для покрытия кассовых разрывов и на другие срочные нужды.
- В ближайшие пару лет рынок, на наш взгляд, будет расти в том числе из-за более привлекательных условий по процентным ставкам краудлендинга в отличие от депозитов. Напрямую в инфраструктуру в этот период, по нашей оценке, может попасть в лучшем случае не более 2–3 млрд руб. (как с помощью вхождения в акционерный капитал, так и кредитования). Этого недостаточно для реализации даже одного крупного проекта, например, по строительству моста или дороги. Поэтому появляющиеся проекты будут находиться в существенно более низком ценовом сегменте и, вероятно, относиться к небольшим объектам транспортной инфраструктуры (парковки, переходы и др.), а также социальной и коммунальной сфер.

- Вхождение «коллективных» инвесторов в долю или акционерный капитал отечественных компаний (так называемый краудинвестинг) пока в инфраструктуре не распространено, при том, что это заметно развито за рубежом. Такое привлечение средств характерно для ранних стадий создания организаций, а выгода для тех, кто вкладывается, тесно связана с дальнейшим ростом стоимости акций.
- На конец марта 2021 года, в реестре операторов отечественных инвестиционных платформ, которые могут выступать площадками для краудфандинга, было 34 организации. Большая часть (25 из них) сконцентрирована в Москве и занимается выдачей займов малому и среднему бизнесу. Средний объем займа по известным организациям колеблется в районе 1 млн руб. Впрочем, есть платформа, специализирующаяся на поиске средств под создание объектов коммерческой недвижимости. Стоимость таких проектов заметно выше объемов займов малому бизнесу, но все равно меньше стоимости даже небольших инициатив (от 100 млн руб.) на рынке концессий и ГЧП.
- Объемы вложений через такие платформы ограничены со стороны российского законодательства. Заемщики могут привлечь через них не более 1 млрд руб. в год. То есть в сложных и дорогих проектах краудфандинг может применяться лишь в качестве вспомогательного финансового инструмента, в маркетинговых целях, а также как индикатор общественного интереса к проекту. Закон ограничивает и вложения инвесторов – физическое лицо может потратить в течение года на эти цели не более 600 тыс. руб. Но на квалифицированных инвесторов это требование не действует.
- За рубежом в ближайшие пять лет ожидается трехкратный, по сравнению с 2019 годом, рост объемов краудфандингового финансирования (до \$40 млрд). Наиболее успешные проекты в зарубежной инфраструктуре, как правило, связаны с решением экологических проблем и инновациями (использованием экологически чистых источников энергии или видов транспорта). Инструмент там также применяют для частичного финансирования ГЧП-проектов и софинансирования трат местных властей, например, в сфере городского благоустройства.

Краудфандинг в России и инфраструктура. Рынок инвестиционного краудфандинга в России пока развит слабо относительно других, более привычных инструментов привлечения средств в проекты (банковского кредитования, облигационных заимствований и др.).

Но в 2020–2021 годах ситуация может несколько измениться. С начала прошлого года вступил в действие закон об инвестиционных платформах, а чуть позднее был принят закон о цифровых финансовых активах. Эти нововведения упорядочивают и делают более прозрачной работу сферы.

Согласно данным ЦБ РФ, общий объем сделок с использованием инвестиционных платформ в 2018 году составлял 11 млрд руб. Более 90% таких сделок пришлось на выдачу займов на различные цели от большого числа пользователей – краудлендинг (подробнее о видах инвестиционного краудфандинга см. «Как взять займы у «коллектива»?»).

При этом, по итогам 2019 года, российский объем рынка краудфандинга составил 7,1 млрд руб, сократившись по сравнению с 2018 годом почти наполовину. Его доля в мировом объеме рынка краудфандинга по итогам 2019 года составила 0,8%. В 2020 году он зафиксировался на том же уровне (более 7 млрд руб.), но, наш взгляд, есть сразу несколько причин, способных в скором времени развернуть рынок к росту.

Как взять займы у «коллектива»?

Под инвестиционным краудфандингом понимают привлечение средств в компании за счет небольших взносов большого количества людей или организаций. При этом инвесторы могут получать финансовые бонусы за такие вложения.

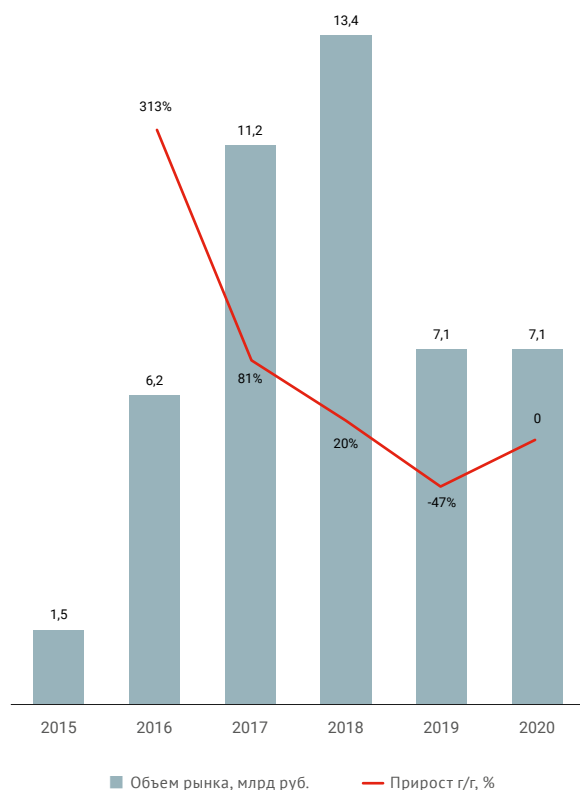
Различают три основных вида инвестиционного краудфандинга. **Один** из них предполагает привлечение средств инвесторов для кредитования организаций (краудлендинг), и инвесторы получают выгоду за счет более высокой ставки, чем по депозитам. Такой вид краудфандинга распространен сильнее всего, поскольку кредитоваться могут организации, которым банковские структуры отказывают в финансировании из-за высоких рисков или которым необходимы средства на не очень большой срок для покрытия кассовых разрывов.

Второй вид (его еще называют краудинвестинг) подразумевает вхождение в долю или акционерный капитал компаний. Такое привлечение средств характерно для ранних стадий создания организаций, а выгода для тех, кто вкладывается, тесно связана с дальнейшим ростом стоимости акций. Здесь выше риск потерять вложения в случае неуспеха компании на рынке, впрочем, выигрыш способен заметно «перекрыть» доходность по традиционным инструментам.

И третий вид краудфандинга включает в себя нефинансовое вознаграждение за участие в инвестировании (например, сувениры с символикой проекта, льготы при его использовании, упоминание среди инвесторов и т. д.). Он характерен больше для проектов в культурной и социальной сфере, где мотивация участников может зачастую носить благотворительный характер.

Рисунок 1. Объем рынка краудфандинга в России

Регулятор (ЦБ РФ) начал отслеживать объемы этого рынка с 2015 года. Объем рынка включает данные по сделкам P2P (выдача займов физическому лицу физическим лицом), P2B (выдача займов юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю физическим лицом), B2B (выдача займов юридическому лицу/индивидуальному предпринимателю юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем), краудинвестинг (привлечение финансирования юридическим лицом в обмен на долю в уставном капитале, конвертируемые займы и т. д.). Данные по объему рынка за 2020 год взяты из СМИ, нами был направлен уточняющий запрос непосредственно в Банк России, но на момент публикации подтверждения получено не было.



Источник: данные ЦБ РФ, СМИ, анализ InfraOne Research

Среди них – относительно низкая ключевая ставка, повышенный интерес физических лиц к иным способам вложения средств, нежели банковские депозиты (чья ставка находилась на минимальном уровне в новейшей истории), выросшие из-за кризиса потребности малого и среднего бизнеса в получении кредитов, рост количества инвестиционных платформ, деятельность которых контролирует и регулирует ЦБ РФ, и др. В 2021 году большинство этих факторов сохранится, причем даже случившееся и последующие увеличения ключевой ставки пока сильно не повлияют на тенденции.

Плюс сбора денег через цифровые платформы в том, что на них не распространяются требования «Базеля-III» к капиталу и отраслевой специфике, распространяющиеся на кредитные организации, что означает более низкие операционные расходы по сравнению с традиционными методами финансирования. Среди минусов – не очень высокий уровень доверия населения и не исключенная до конца вероятность денежных потерь в случае высоких рисков (которые платформы, впрочем, пытаются минимизировать с помощью собственных рейтингов надежности заемщиков и т. д.)

Мы полагаем, что постепенное увеличение денежных потоков скажется и на разнообразии целей, для которых привлекается финансирование. Но даже если в ближайшие пару лет объем средств в сфере инвестиционного краудфандинга достигнет 10–15 млрд руб. в год, то на инфраструктуру, на наш взгляд, будет приходиться не более 2–3 млрд руб. Этих средств пока мало для реализации даже одного крупного проекта, например, в транспортной инфраструктуре.

Впоследствии, но только лишь в случае появления «бенчмарков» в сегменте до 1 млрд руб., доля отрасли в объеме краудфандинга может вырасти. В основном, на наш взгляд, это могут быть проекты в сфере благоустройства, социальной и коммунальной инфраструктуры, инициативы в сфере IT и «умных городов».

Согласно законодательству, операторы инвестиционных платформ должны публиковать на своих сайтах годовые отчеты, в которых среди прочего будет информация о количестве инвестиционных предложений и среднем размере привлеченных инвестиций, об общем объеме поступивших средств, о количестве инвесторов и среднем объеме вложений. Также в отчете должны быть данные о неисполненных обязательствах по договорам инвестирования, если срок их исполнения уже наступил. Поскольку большинство платформ еще только начинают свою работу, то относительно детальную статистику по перечисленным параметрам мы ожидаем увидеть не раньше первой половины 2022 года.

Инвестиционные платформы ждут проекты. Несмотря на то что такой способ привлечения средств существует на российском рынке как минимум семь лет, законодательство, защищающее права инвесторов и привлекающих инвестиции компаний, а также регулирующие отношения в этой сфере, было принято лишь летом 2019 года.

А с середины 2020-го ЦБ РФ стал вести реестр операторов инвестиционных платформ, которые проводят краудфандинговые операции. По данным регулятора на 26 марта 2021 года, в него входило 34 оператора. Причем 14 из них были включены в этот список за неполные три месяца нынешнего года. Примерно столько же не имеют данных о финансовых показателях за 2019 год, поскольку появились позже и еще только налаживают свою работу.

Основная часть операторов – 25 из 34-х – зарегистрирована в Москве, еще по два – в Санкт-Петербурге и Свердловской области, по одному приходится на Владимирскую, Ростовскую, Тюменскую и Кемеровскую области, а также Крым. В некоторых случаях инвестплатформы связаны с федеральными или региональными структурами, например, торгово-промышленными палатами или региональным фондом поддержки предпринимателей (последнее есть в Свердловской области). Это позволяет давать более точную оценку рисков и надежности заемщиков.

Ряд операторов инвестиционных платформ (например, «Независимая регистраторская компания Р.О.С.Т.», «ВТБ Регистратор», «Драга», «Новый регистратор» и др.) одновременно выполняют функции регистраторов акционерных обществ и могут помогать компаниям в эмиссии облигаций. Некоторые операторы относятся к банкам из топ-10 крупнейших в России, это позволяет последним укреплять позиции на таком рынке и участвовать в кредитовании компаний с более высокими рисками не за счет собственных средств.

Но есть в реестре ЦБ РФ и инвестиционные платформы с более «профильными» интересами. Например, Simple Estate специализируется на развитии коммерческой недвижимости. Среди проектов, которые она предлагает – относительно недорогие инициативы стоимостью 50 – 70 млн руб. с гарантированно высокой коммерческой отдачей (например, по созданию продуктовых магазинов). Правда, объем минимальных вложений от одного инвестора для подобных проектов все же далек от возможностей обычных пользователей (не менее 100 тыс. руб.).

Существуют также платформы, привлекающие средства на реализацию творческих проектов. Вместе с тем, профильных платформ, которые специализируются строго на инфраструктуре регионов и муниципалитетов и привлечении средств в нее, в реестре ЦБ РФ пока нет.

Более 80% попавших в реестр платформ работают по принципу краудлендинга и выдают краткосрочные займы компаниям малого и среднего бизнеса. Некоторые сосредотачиваются на финансировании компаний, работающих по госзаказу, как менее рискованных заемщиков с предсказуемым финансовым потоком от конкретного проекта. По публикуемым операторами данным, средний объем займа составляет от 900 тыс. до 1,1 млн руб.

Полученные с помощью краудлендинга средства могут быть потрачены на любые, в том числе на долгосрочные «инфраструктурные» цели (строительство, модернизацию, ремонт объектов и др.), но чаще компании прибегают к заимствованиям на сравнительно небольшой срок, например, чтобы восполнить недостаток оборотных средств. Более

продолжительные заимствования невыгодны прежде всего самому заемщику, так как предполагают выплату по более высокой ставке, чем в случае использования обычных банковских кредитов, не говоря уже об облигационном финансировании.

Объем вложений с помощью инструмента ограничен регулятором. Согласно законодательству юридические лица и индивидуальные предприниматели могут привлечь через них не более 1 млрд руб. в год. До этой суммы существующее регулирование разрешает не составлять и не регистрировать проспекты ценных бумаг. Также закон ограничивает вложения инвесторов: физическое лицо может потратить в течение года на эти цели не более 600 тыс. руб. Впрочем, это требование не распространяется на квалифицированных инвесторов.

Поэтому мы полагаем, что «краудфандинговое» привлечение средств в инфраструктурные проекты возможно либо на какой-то определенной и сравнительно не очень затратной стадии крупного проекта (например, на посевной стадии или проектировании), либо для недорогих инициатив – от 100 млн руб. до 1 млрд руб. – с коротким циклом строительства (к последним относится большинство проектов благоустройства и создания небольших объектов транспортной инфраструктуры). Теоретически инвестиционные платформы могли бы быть «местом встречи» региональных банков для синдицированного кредитования конкретных недорогих инициатив, поскольку крупным кредитным организациям интересны инициативы и синдикаты, лишь когда стоимость инфраструктурного проекта превышает 3–5 млрд руб.

Встраивание краудфандинга в структуру финансирования дорогих отраслевых проектов тоже возможно (это снижает системные риски и диверсифицирует источники поступления средств), но оно сильно ограничено сроком возврата средств, необходимостью рефинансирования либо активного развития вторичного рынка (когда инвестор продает свои права другому инвестору). Поэтому в ближайшие несколько лет появления большого количества структурированных таким образом проектов мы не ждем.

Использование краудфандингового финансирования в инфраструктурных проектах часто подразумевает их большую информационную открытость населению, что на ранних стадиях может дать понимание о том, сыграют ли публичные риски. Если проект, напротив, вызывает повышенный и позитивный интерес жителей и будущих пользователей, то крупные корпоративные инвесторы могут снизить планку входа, а местные власти сделать его более приоритетным при распределении бюджетных средств (в случае софинансирования).

С помощью собственной краудфандинговой платформы собираются тестировать востребованность своих будущих продуктов в компании Amazon. Пользователям предлагается концепция товара и, если количество согласившихся сделает предварительный заказ достигает необходимого уровня, продукт запустят в производство, а эти пользователи получат его первыми. В обратном случае – если интерес будет невелик, то его просто не запустят. Такая «разведка» интересов покупателей может дополнять или даже заменять маркетинговые исследования.

Таблица 1. Топ-5 операторов инвестиционных платформ с наиболее крупной выручкой

п/п	Название	Выручка в 2019 году, млн руб.	Чистая прибыль в 2019 году, млн руб	Специализация платформы	Интерес к инфраструктуре
1	«Реестр»	512,9	59,4	Услуги по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг	Отсутствует
2	«Поток.Диджитал»	136,6	-9,4	Предоставление возможности частным инвесторам выдавать займы малому и среднему бизнесу	Возможен, но не профильный
3	«Город Денег»	35,4	-113	Займы предпринимателям	Отсутствует
4	«МодульДеньги»	26,3	0,7	Выдача займов малому бизнесу для исполнения госконтрактов	Отсутствует
5	«Карма Технолоджи»	1,9	-2,3	Выдача займов бизнесу онлайн	Отсутствует

Источник: данные ЦБ РФ, СПАРК, анализ InfraOne Research

Краудфандинг и инфраструктура: зарубежные примеры. По данным Global Crowdfunding Market 2020, в 2019 году глобальный рынок краудфандинга составлял \$13,9 млрд (почти 900 млрд руб. по средневзвешенному курсу за тот год). Ожидается, что к 2026 году он вырастет почти втрое и составит около \$40 млрд. Данные по другим исследованиям могут отличаться, это зависит от количества учтенных стран и различных методик оценки, но в целом в них зафиксированы схожие тенденции.

Одна из стран с наиболее устоявшимся рынком в этой сфере – Великобритания. В отличие от России, в стране силен не только рынок краудлендинга, но и краудинвестинга (вхождения частных инвесторов в долю или акционерный капитал). Причем 2020 год, согласно данным Equity Crowd Ltd, стал для этого направления рекордным: в ходе 433 кампаний в Соединенном Королевстве удалось привлечь £332 млн (что было эквивалентно порядка 32 млрд руб.).

Таким образом средний объем кампании по краудинвестингу составлял около £770 тыс. – что эквивалентно 71,2 млн руб., не очень большой сумме даже по российским меркам.

Самые крупная краудфандинговая кампания в Великобритании в 2021 году относилась к финансовой сфере и смогла привлечь £11,4 млн (почти 1,19 млрд руб.). В топ-10 крупнейших кампаний по меньшей мере четыре проводились в финансовой сфере, остальные в розничной торговле, производстве алкоголя, геологоразведке и информационных технологиях.

В топ-10 крупнейших кампаний в Великобритании по итогам 2020 года инфраструктура не входит, однако успешные примеры таких проектов за последние годы тоже есть.

Например, к ним можно отнести платформу мощностью 2 МВт по выработке энергии от приливов и речных течений Orbital Marine Power, которую собираются установить около Оркнейских островов, являющихся частью Шотландии. В этом месте наблюдаются одни из самых сильных течений (более 3 м/с), благодаря им турбины платформы обеспечат бесперебойное и экологически чистое производство энергии. Проект впоследствии хотят запустить и в других регионах. А сам он реализуется в рамках программы интеграции приливной энергии в Европейскую энергосистему и получает гранты от институтов развития.

В начале 2019 года сообщалось, что в проект с помощью краудфандинга на платформе Abundance Investment удалось привлечь порядка £7 млн, причем если средний чек от инвестора составлял £3 тыс., то шотландские пользователи вкладывали в среднем в полтора раза больше. Также этот проект получил финансирование от правительства Шотландии в размере £3,4 млн (он стал первым проектом, на который были выделены деньги из Фонда энергии приливов Андреевского креста, Saltire Tidal Energy Challenge Fund) и несколько грантов от структур Европейского Союза. Летом 2020 года компания решила еще раз выйти с подобными заимствованиями в размере £1 млн и за неделю достигла необходимой суммы, но не остановила сборы. В итоге к закрытию кампании в январе 2021-го они превысили почти вдвое требуемый объем.

Еще одним знаковым проектом, который реализовывался с помощью краудфандинга в Великобритании, можно считать проект Chargemaster по созданию сети станций для зарядки электромобилей. Начиная с 2011 года с помощью этого инструмента в акционерный капитал удалось привлечь £8,7 млн, еще примерно £6,7 млн в него добавили фонды. Через семь лет Chargemaster уже состояла из 6,5 тыс. заправок и в 2018 году компанию приобрела нефтегазовая корпорация BP почти за £129 млн, а прибыль инвесторов составила почти £43 млн от первоначальных вложений.

Британский опыт также показывает, то что возможна интеграция инструмента в ГЧП-проекты, но это необходимо делать еще на этапе организации конкурса с публичной стороны. Пока использование сдерживается низкой экспертизой и малым опытом в этой сфере. Краудфандинг для ГЧП-проектов за рубежом также можно провести в виде эмиссии муниципальных облигаций, которые будут выкупать инвесторы – физические лица.

В крупных ГЧП-проектах использование краудфандингового инструмента может поднять вопрос очередности погашения и вызвать недовольство со стороны институциональных инвесторов. Одним из требований при реализации таких проектов является предоставление необходимой суммы средств к определенному моменту, а в краудфандинге сбор средств растянут во времени и не всегда может точно гарантировать достижения определенной планки.

По данным исследования Университета Лидса, краудфандинг подходит для небольших проектов ГЧП стоимостью £1–1,5 млн, что эквивалентно 100–150 млн руб. Полученные таким образом средства зачастую должны быть приоритетным источником долга и отправной точкой для старта проекта по графику.

Зарубежные проекты с помощью краудфандинговых инвестиций были реализованы в экологии, энергетике, социальной сфере (подробнее см. таблицу 2).

Таблица 2. Примеры сфер возможного применения краудфандинга в инфраструктуре за рубежом

Сферы	Место реализации проекта	Проект	Объем пожертвований от индивидуумов	Вознаграждение инвестора
Экология	Пакистан	Верховный суд Пакистана использовал краудфандинг для строительства плотин Диамер-бхаша и Моманд, которые помогли бы уменьшить дефицита воды в стране (создание оценивается примерно в \$20 млрд). В середине 2018 года был создан Фонд плотин, в который инвесторы могут делать пожертвования и следить за капитализацией на веб-сайте Верховного суда. На конец августа 2020 года внесено около 12,9 млрд пакистанских рупий (6,35 млрд руб.). Эти взносы поступили как от государственного сектора, так и частных инвесторов, включая пакистанцев, проживающих за границей.	Н/д	Н/д
Транспорт	Роттердам, Нидерланды	Через краудфандинговую платформу собрали средства на деревянный пешеходный надземный переход (Luchtsingel Footbridge), соединяющий Хофплей и Северный район города, которые ранее были разделены между собой автомобильными дорогами и железнодорожными путями. Мост состоит из 17 тыс. деревянных досок, на которых может быть выбито имя жертвователя или его пожелания или реклама бизнеса (порядка 8 тыс. человек пожертвовали по €25). В целом на строительство государство также предоставило €4 млн. Мост длиной 400 метров ввели в эксплуатацию в 2015 году.	~€100 тыс.-200 тыс. (9–19 млн руб.)	Безвозмездно, имя либо реклама на обшивочной доске моста
Энергетика	Суиндон, Великобритания	В 2016 году кампания муниципального совета Суиндона, предлагавшая не облагаемый налогом доход по облигациям, привлекла около £1,8 млн за пять месяцев через платформу Abundance Investment. Эти средства были добавлены к собственным расходам муниципалитета в размере около £3 млн. Проект подразумевал переход города на возобновляемые источники энергии и создание наземного солнечного парка на 4,8 МВт.	£1,8 млн (188 млн руб.)	Облигации с купонным доходом
Транспорт, благоустройство	Мемфис, штат Теннесси, США	В 2014 году была запущена программа по сбору средств для строительства велосипедных дорожек (проект Hampline). Проект был направлен на повышение активности в центре города. Стоимость всего проекта составляла \$4,5 млн и для достижения этой планки понадобилось закрыть через краудфандинг недостающие \$70 тыс. Порог удалось достичь, собрав пожертвования от более чем 700 человек.	\$70 тыс. (5,3 млн руб.)	Безвозмездно, но упоминается имя жертвователя
Муниципальные проекты, благоустройство	Денвер, штат Колорадо, США	Правительство города в 2014 году разместило миниоблигации в дополнение к общему фонду развития инфраструктуры. Бонды могли приобрести жители Колорадо, стоимость одной бумаги составляла \$500 (ранее она равнялась \$20 тыс.) со сроком обращения 9 и 14 лет и рейтингом Moody's: Aaa. Покупку можно было произвести на веб-сайте города, в них приняло участие около 1 тыс. человек. С помощью привлеченных средств удалось профинансировать более 300 общественно-важных проектов (в рамках программы Better Denver), включая восстановление зданий и строительство центров отдыха. Вся программа оценена в \$550 млн, и остальные 98% были получены за счет традиционного размещения муниципальных бумаг.	\$12 млн (910 млн руб.)	Облигации с купонным доходом

Источники: данные OECD, ЦМИ, анализ InfraOne Research

ОГОВОРКА

Обзор подготовлен InfraOne Research, аналитическим подразделением инвестиционной компании InfraOne, и 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.

ОБ INFRAONE

Инвестиционная компания InfraOne («Первая инфраструктурная компания») специализируется на прямых инвестициях 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, структурированные через ГЧП, концессии, проектное финансирование. Компания является независимым игроком и реализует проекты в железнодорожной, автодорожной, аэропортовой, портовой, иной транспортной, энергетической, социальной, медицинской, телекоммуникационной и других инфраструктурных сферах.

ОБ INFRAONE RESEARCH

InfraOne Research – исследовательская группа инвестиционной компании InfraOne. Группа автономно анализирует все значимые инвестиционные планы, проекты и события в различных отраслях инфраструктуры. При этом в аналитике приводится только общедоступная информация по этим проектам.

Материалы InfraOne Research распространяются на ключевых деловых форумах страны – Петербургском международном экономическом форуме, Российском инвестиционном форуме, на «Транспортной неделе», «Российской неделе ГЧП» и других.

Подписаться на аналитические отчеты InfraOne Research можно на сайте infraone.ru