|  |  |
| --- | --- |
| http://s0.rbk.ru/v6_top_pics/resized/260x260_crop/media/img/9/98/755024543704989.jpg | **Порошин Алексей Иванович** **Руководитель Центра финансово-кредитной поддержки «Деловой России»** |

**Только в проекте: почему в России не стимулируют долгосрочные инвестиции**

***Финансирование проектов при поддержке государства раз за разом упирается в желание чиновников все решать и одновременно не брать на себя риски***

В Европе, США, Китае и многих других странах проектное финансирование считается наиболее эффективным инструментом при реализации крупных инвестпроектов. Но в России его де-факто нет до сих пор. Еще в октябре 2014 года правительство приняло [постановление №1044](http://dgp.mos.ru/about/structure/pprf_1044.pdf), предполагавшее льготное кредитование инвестпроектов и переносящее часть рисков на бюджет. Но почти сразу стало понятно, что этот проект потерпит фиаско.

**Неподъемные льготы**

Во-первых, льготы, которые давало постановление, оказались недостаточными, чтобы породить массовый спрос на них. Предложенная постановлением ставка кредитования в 11,5% не могла конкурировать с процентной ставкой в развитых странах в 2–4%, а значит отечественная продукция, подпадающая под постановление, априори была менее конкурентна по цене.

Во-вторых, постановление никак не стимулировало чиновников внедрять новые формы финансирования. Более того, документ еще больше осложнил работу уже действующих механизмов поддержки бизнеса. Любое кредитование рискованно, а проектное финансирование тем более, и ответственные чиновники предпочитали обложиться инструкциями и максимально усложнить процедуру получения денег. Действительно, самый безрисковый кредит — это невыданный кредит.

В-третьих, постановление не задавало критериев, по которым должны отбираться проекты (количество созданных рабочих мест на 1 млн руб. инвестиций, объем налогов в ближайшие пять лет в отношении к предоставленному финансированию и т.д.). Отсутствие четких критериев отбора провоцировало коррупцию и дискредитировало сам механизм.

В-четвертых, согласно постановлению, поддержка конкретного проекта должна быть заранее заложена в бюджет. Это означало невозможность спланировать поддержку и затягивало сроки ее предоставления (одобрят сейчас, но профинансируют только в следующем году). При этом четких критериев, кто точно подпадет под действие постановления, не было.

Наконец, в-пятых, документ ограничивал проектное финансирование фактически только одним инструментом — кредитом, хотя во всем мире таких инструментов очень много. Пресловутые инфраструктурные облигации обсуждаются в России более десяти лет, но реально работающего механизма так и не появилось.

**Вторая попытка**

Увидев, что постановление не работает, власти в этом году начали [обсуждать](http://www.veb.ru/press/news/index.php?id_19=103407) новый механизм проектного финансирования. На этот раз решено создать специальную структуру — «фабрику» проектного финансирования на базе Внешэкономбанка.

То есть, вместо того чтобы создавать стандарты и правила игры, государство вновь видит свою роль лишь в распределении ресурсов. Происходит сверхконцентрация принятия решения. В такой конструкции быть или нет мосту, через который в ближайшую сотню лет будут перевезены не один миллиард пассажиров и не один миллиард тонн грузов, де-факто будет решать один человек.

И ставка на «фабрике» все равно будет высокой: доходность инфляционных ОФЗ плюс премия до 3,5%. Сроки рассмотрения заявок тоже не внушают оптимизма: 30 рабочих дней на предварительный отбор, далее 90-150 рабочих дней на экспертизу проекта. Подчеркну: именно рабочих, при том что в 2017 году 247 рабочих дней. А ведь еще нужно заложить время на разработку всех документов по требованиям ВЭБа, на доработку и переделывание их.

Вхождение в капитал предполагается по схеме 13,3 — 6,7 — 80 (в процентах: собственные средства, деньги фонда прямых инвестиций, в данном случае ВЭБа, и заемные средства соответственно). В такой конструкции вряд ли найдется много желающих предложить свои проекты, а банки вряд ли массово пойдут туда, разве что только по «воле партии». Для сравнения, в мире распространено распределение 10-20-70.

Впрочем, спасибо и на том, что хотя бы заговорили о входе в капитал. В «фабрике» есть и другие плюсы — рейтингование экспертов, создание маркетплейс, стандартизация и сертификация. Но все равно государство создает еще один сложный механизм распределения вместо системы поддержки с использованием опыта развитых стран. Там власти занимаются субсидированием ставки, организацией инфраструктуры, формированием различных инструментов — облигаций, [мезонинного финансирования](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D1%82), защитой прав инвесторов и т.д. Естественно, в помощь предпринимателю там работает и налоговая система, и ставка рефинансирования.

**Оптимальное решение**

Если попытаться адаптировать к России лучшие рецепты того, как зарубежные страны создавали у себя развитую отрасль проектного финансирования, получится план из шести пунктов.

Первое — нужно изменить сам подход к проектному финансированию. Любые программы, проекты, задачи должны обсчитываться в логике проектного финансирования. Государство должно быть готово к активному сокращению своей доли в экономике.

Допустим, ставится задача построить мост. Сейчас, когда выделяется бюджетное финансирование, часть денег идет на материалы, часть — на зарплату рабочим, а часть растворяется. Деньги полностью государственные, то есть ничьи, вот и расползаются. Что можно сделать? Сократить государственное финансирование и сделать мост окупаемым и поэтому привлекательным для инвесторов: ввести плату за проезд, продать земли вокруг моста, построить заправки, магазины, ориентированные на будущий поток. В этом случае окупить мост лет за 15 реально, но деньги банки готовы давать на 5, редко на 7 лет. Предположим, что мы посчитали, что за этот срок отобьется 50% стоимости моста. Тут-то и возникает необходимость в проектном финансировании. Появляется схема — государство субсидирует 50% проекта, причем поэтапно, на паритетной основе. Появляется инвестор, которому отдаются доходы по согласованному сценарию. Он строит, эксплуатирует объект, получает доходы, сдает в аренду землю, привлекает финансирование, а вторую часть оплачивает государство. Что получает государство? Во-первых, сокращение своих затрат. Во-вторых, у объекта появляется хозяин, который заинтересован в том, чтобы его вложения вернулись, а значит, он будет следить за общей сметой проекта, максимизировать доходы от его эксплуатации и вести дела «в белую», чтобы объект не отобрали за нарушения.

Второе. Чтобы войти в проект длиною в 20 лет, необходимо привлечь финансирование на эти 20 лет, а у нас мало кто готов прогнозировать так далеко. Но выход есть, это пенсионные накопления россиян. Эти деньги должны не просто храниться, а во что-то вкладываться. Почему не создать инструмент в виде облигаций, которые выпускаются под конкретные инфраструктурные проекты, и не обязать НПФ хранить в этих облигациях часть средств? Ведь мост, трасса, эстакада никуда не денутся. Деньги будут вложены во вполне конкретный проект с понятным сроком окупаемости и источниками доходов.

Третье — необходимо обучить достаточное количество специалистов по проектному финансированию, создать соответствующую инфраструктуру, наладить обмен опытом между ними. Как вариант, запустить проведение конференций для специалистов банков и фондов прямых инвестиций, поставить задачу проведения хотя бы одного мероприятия в год в каждом регионе.

Четвертое — необходимо заинтересовать банки в участии в данных проектах. И начать фондировать их через ЦБ по ставке, близкой к нулю. Нельзя ограничивать маржу банков 2-3%, но можно стимулировать конкуренцию между ними. Механизм государству знакомый — аккредитовать соответствующие структуры, ввести понятные профессиональные критерии с учетом ограничений, но это не должны быть только банки из топ-10.

Пятое — нужна «дедушкина оговорка». Необходимо на законодательном уровне зафиксировать, что налоговые, таможенные, технические и иные правила для конкретного проекта останутся неизменными на весь срок его реализации.

Наконец, шестое — это налоговые льготы. Чтобы заинтересовать инвесторов, можно и нужно освобождать подобные проекты от уплаты налогов на этапе инвестирования, а затем предоставить льготное налогообложение на этапе выхода на операционную окупаемость. После такого выхода можно предложить налоговый кредит, то есть отсрочку по уплате налогов.

Траты государства на проектное финансирование с лихвой компенсируются косвенными доходами. Ведь все крупные инвестпроекты предусматривают создание новых рабочих мест, рост инвестиций, активизацию товарооборота и оживление в строительстве.