



9 Почему крупные банки возвращаются к активному кредитованию застройщиков

16 Чего стоит автоперевозчикам борьба с возрастающими издержками

Уходящее лето стало знаковым для системы поддержки инноваций и инвестиций в Кемеровской области. В Юрге, на севере Кузбасса, учреждена первая в Сибири территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), а в Кемерове новый импульс развития получил Кузбасский технопарк. Преодоление зависимости моногородов от доминирующей отрасли, похоже, станет приоритетом для региональных властей на годы вперед. Тем более что в федеральном бюджете заложены значительные средства на поддержку этого направления.

Акцент на моногород

— административный ресурс —

Ситуация сложная

Антон Силинин, назначенный гендиректором Кузбасского технопарка 5 июля, признал, что «ситуация сложная, поскольку федеральные программы, связанные с развитием имущественного комплекса технопарков, прекратили работу и закончились льготы по земельному налогу». Он пояснил, что выручка предприятия сокращается, а издержки растут, в связи с этим предыдущий гендиректор предприятия (Сергей Муравьев, работал с 2010 года. — „Ъ“) подал заявление об отставке. Прекратились поступления доходов от сдачи в аренду первого здания технопарка (по данным Фонда имущества Кемеровской области, здание площадью 1 тыс. кв. м по ул. Володарского в Кемерове было продано на приватизационном аукционе в марте 2016 года за 32,7 млн руб. — „Ъ“). С этого года, как пояснили в пресс-службе технопарка, власти Кемерова перестали предоставлять компании льготы по земельному налогу.

ОАО «Кузбасский технопарк» было учреждено в ноябре 2007 года, на 100% принадлежит Кемеровской области. В его составе работают бизнес-инкубатор площадью 11 тыс. кв. м (введен в строй в апреле 2011 года) и лабораторно-производственный корпус №1 в 4 тыс. кв. м (введен в июле 2013 года). Стоимость активов технопарка на начало 2016 года — 679 млн руб. Строительство лабораторно-производственного корпуса №2 (3,5 тыс. кв. м), начатое в 2012 году, приостановлено из-за отсутствия финансирования. По этой же причине законсервированы проекты строительства еще трех корпусов общей площадью 53 тыс. кв. м. Все четыре здания планировалось закончить к 2015 году. Выручка АО «Кузбасский технопарк» в 2015 году, согласно отчетности, снизилась на 30,7%, до 24,4 млн руб. с 35,15 млн в 2014 году, чистый убыток составил 19,8 млн руб. против 37,35 млн чистого убытка годом ранее.

Чтобы улучшить ситуацию, как сообщил Антон Силинин, предпола-



Власти Кузбасса и Юрги уже не один год пытаются вывести город из зависимости от градообразующего «Юрмаша»

гается увеличить загрузку помещений, для чего арендные ставки прирост к рыночным, увеличить доходы от использования выставочного и конференц-зала. Сейчас арендная ставка в технопарке составляет 780 руб. за 1 кв. м в месяц против 500–600 руб. в среднем по Кемерову. Напомним, что в 2011 году, когда открывался бизнес-инкубатор, главный нынешний актив технопар-

ка, было объявлено, что инновационным предприятиям — резидентам будет предоставляться льготная аренда: 250 руб. в месяц за 1 кв. м в первый год пребывания, 350 руб. — на второй и 500 — на третий.

Говоря о задачах и новых источниках доходов, Антон Силинин отметил, что в технопарке создается центр компетенций, который будет оказывать аналитические, маркетинговые и другие услуги. Будут запущены новые образовательные программы. Замгендиректора технопарка Ирина Федченко добавила, что интерес к консалтинговым

услугам технопарка есть и центр компетенций, который будет их оказывать, планируется сформировать в ближайшие полгода. Образовательный центр технопарка, по ее данным, проходит лицензирование, в сентябре в нем будут запущены первые образовательные программы узкой направленности, нацеленные на получение доходов. От общеобразовательных программ в технопарке не отказываются, но нужны те, что будут приносить деньги, заявил Антон Силинин, ведь «технопарк — это коммерческая организация» и «поступ-

лений из областного бюджета на субсидирование деятельности технопарка как института развития не ожидается», также как и на новые стройки. Поэтому для возобновления строительства лабораторно-производственного корпуса №2 и на другие площадки планируется искать инвесторов. И, как подчеркнул Антон Силинин, «эти проекты будут реализовываться не на деньги бюджета и не на деньги технопарка, а на привлеченные инвестиции». Новое руководство пообещало разработать и представить совету директоров новую програм-

му дальнейшего развития технопарка.

Преодоление монозависимости

7 июля вышло постановление правительства РФ о присвоении городу Юрге (Кемеровская область) статуса территории опережающего социально-экономического развития, которое власти Кузбасса приняли с воодушевлением. Уже через две недели региональные чиновники провели в Юрге выездное заседание коллегии обладминистрации, приняв регламент рассмотрения заявок резидентов территории. Одновременно были представлены и ее первые инвестиционные проекты, подготовленные еще раньше, в расчете на соответствующие льготы.

Предоставление статуса ТОСЭР Юрге первый заместитель губернатора Кузбасса Максим Макин объяснил резким сокращением занятости на градообразующем предприятии — Юргинском машиностроительном заводе, где в 2010 году численность работников составила 5 тыс. человек против 20 тыс. в советское время. Статус территории опережающего развития, добавил Максим Макин, позволит привлечь инвесторов за счет льгот и преференций. Тем более что Юрга уже получила в прошлом году помощь от Фонда поддержки моногородов, 130 млн руб., на строительство канализационного коллектора.

Власти Кузбасса и Юрги уже не один год пытаются вывести город из зависимости от градообразующего «Юрмаша». Для этого в конце 2010 года в Юрге была учреждена зона экономического благоприятствования (ЗЭВ), предусмотренная региональным законодательством. Кроме того, с прошлого года наряду с Анжеро-Судженском Юрга стала получателем инвестиций Фонда поддержки моногородов. По соглашению, подписанному 31 марта 2015 года администрацией Кемеровской области и фондом, в модернизацию инженерной инфраструктуры этих двух городов инвестируется 1,5 млрд руб. (95% из средств фонда, остальное — из муниципальных и областного бюджета).

Кредитование настраивают на перспективу

— финансы —

Банки снова начали проявлять интерес к строительной отрасли Новосибирска, несмотря на снижение объемов ввода жилья по сравнению с предыдущими годами. После провального 2015 года выдача кредитов в рамках проектного финансирования стала расти. Правда, пока кредитно-финансовые организации готовы давать займы исключительно лидерам рынка. Те же, в свою очередь, указывают на неготовность наращивать долю все еще слишком дорогих «проектных» кредитов в своем бизнесе.

Тренд на возобновление активной поддержки строительной отрасли в Новосибирской области задал Сбербанк. В первом полугодии 2016 года он поддержал 12 проектов строительства жилой недвижимости, рассказал заместитель председателя — управляющий новосибирским отделением №8047 ПАО «Сбербанк» Игорь Безматерных. Среди крупнейших заемщиков ППК-30 (700 млн руб.), «Вира-строй» (500 млн руб.) и ГК «Стрижи» (400 млн руб.). Общий объем финансирования отрасли составил 4 млрд руб. По словам господина Безматерных, за шесть месяцев 2015 года банк не прокредитовал ни одной стройки, а объемы финансирования во второй половине года составили 1,5 млрд руб. — средства направлены на строительство пяти объектов. «У нас степень неопределенности по поводу будущего [строительной отрасли] стала поменьше, да и застройщики стали более качественно вести свои финансовые дела», — пояснил причину растущих объемов кредитования отрасли Игорь Безматерных.

При этом закредитованность новосибирских строительных компаний он назвал невысокой по сравнению с организациями других крупных российских городов. «Сбербанк занимает всего 5% в объеме денег, кото-



К кредитованию застройщиков банки по-прежнему относятся крайне консервативно, оценивая риски на уровне выше среднего

рые застройщики вкладывают в стройку, — около 9 млрд. Есть города-миллионники, где эта доля порядка 30%. Соответственно, мы готовы наращивать долю», — отметил он.

По оценке управляющего новосибирским филиалом ПАО «Транскапиталбанк» Константина Каменщикова, «шаг Сбербанка по росту объемов кредитования застройщиков — скорее всего, желание поднять доходность портфеля при падающих ставках и продолжающемся росте притока вкладов». «Ликвидности много, и ее нужно обслуживать», — объяснил банкир.

О заинтересованности в клиентах из строительного бизнеса „Ъ“ сообщили и в Райф-

файзенбанке. «В совокупности компании строительной отрасли занимают существенную долю в нашем портфеле. Это касается как застройщиков, так и предприятий, связанных с производством строительных материалов и инфраструктурным строительством», — рассказывает заместитель директора по корпоративному бизнесу РЦ «Сибирский» АО «Райффайзенбанк» Илья Шаталов.

Впрочем, банкиры оговариваются, что готовы кредитовать только «лучшие» строительные компании. «Мы придерживаемся консервативной стратегии в оценке своих рисков, поэтому никогда не практиковали массовое кредитование компаний строительной отрасли. Мы готовы работать с компаниями, которые имеют диверсифицированный портфель заказов, устойчивое финансовое состояние и консервативную биз-

нес-модель, предполагающую наличие у заемщиков внутренних ресурсов на случай неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры», — объясняет господин Шаталов. «Мы с осторожностью рассматриваем сделки в строительной отрасли, как в жилищном сегменте, так и в коммерческом. В настоящее время к «стройке» подходим выборочно, отдавая предпочтение лидерам отрасли», — вторит коллеге территориальный руководитель по среднему корпоративному бизнесу РЦ «Сибирский» Альфа-банка Андрей Фишер. — При этом мы активно развиваем для застройщиков некредитные сервисы, такие как самоинкассация, открытие операционных касс на территории строительной компании, реализации аккредитивных схем продажи квартир».

«Банки неохотно кредитуют застройщиков по причинам плохих балансов. Неравномерность выручки. Большая кредиторка и дебиторка. Часто нужно сразу создавать резервы по кредиту», — подчеркивает Константин Каменщиков. Рисков банкирам добавляют и падающие темпы жилищного строительства в Новосибирске. По итогам первых шести месяцев 2016 года строительные компании города ввели в эксплуатацию 537 тыс. кв. м жилья. Это на 200 тыс. кв. м меньше, чем годом ранее. Планы 2016 года — 1,35 млн кв. м многоквартирного жилья, в прошлом году мэрия приняла рекордные для мегаполиса 1,71 млн кв. м.

Застройщики, со своей стороны, сетуют на высокую процентную ставку и жесткие критерии оценки банками платежеспособности строительных компаний. «Приятно, что Сбербанк повернулся лицом к отрасли, но интерес свой он проявляет довольно жестко, даже агрессивно», — говорит генеральный директор группы компаний «Стрижи» Игорь Белокобыльский, привлечший финансирование на строительство двух до-

мов. По его словам, прежде чем предоставить кредит, банк с особой тщательностью проверил платежеспособность заемщика, причем на уровне как новосибирского офиса, так и московского. «Иногда эти перепроверки напоминают наведение дисциплины прапорщиком в казарме. Но я их понимаю, банк пытается отстроить систему в условиях нестабильного рынка. Перестраховывается», — считает глава ГК «Стрижи».

Условия, на которых предоставлено проектное финансирование, и банки, и строительные компании назвать отказались, сославшись на коммерческую тайну. «Ставка, конечно, тяжеловата. Могу лишь сказать, что она выше, чем на ипотечные кредиты. Условия Сбербанка позволяют работать на горизонте год-полтора, не больше, иначе встанет вопрос коммерческой целесообразности строительства», — подчеркнул Игорь Белокобыльский. По словам Константина Каменщикова, ставка по кредитам в рамках проектного финансирования в Новосибирске сегодня составляет 15–19% годовых.

Впрочем, проектное финансирование — лишь один из инструментов развития строительного бизнеса. Делать на него ставку застройщики не намерены, тем более при нынешних процентах по кредитам. «Наша финансовая стратегия предполагает частичное проектное финансирование. Такое партнерство с банками позволяет ритмично финансировать объекты, строить быстро, гарантированно сдавать в срок», — объяснил директор по продажам компании «Сибкадемстрой» Динар Зарипов. «Для нас проектное финансирование — это не более чем предмет гордости и способ влияния на розничные продажи», — заключает Игорь Белокобыльский. Доля проектного финансирования в общих объемах строительства ГК «Стрижи» составляет 15–20%.

Михаил Кичанов