экономика региона

Бизнес ищет деньги под проекты

В связи с отменой договоров долевого участия в строительстве эксперты отмечают рост интереса к проектному финансированию в регионе. Однако несмотря на то что поправки в 214-ФЗ вступили в силу с 1 июля 2018 года, многие банки до сих пор не отработали новые механизмы взаимодействия с застройщиками. Проекты в других сферах банки продолжают рассматривать и кредитовать.

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

В период адаптации рынок увидит снижение объемов строительства, конкуренция по объему предложения станет ниже

— финансы —

Не перешли на новый уровень

До недавнего времени проектное финансирование (один из видов банковского кредитования, при котором деньги выдаются целевым образом под один конкретный проект; обеспечением по кредиту при этом выступают денежные потоки и активы проекта) не относилось к числу самых востребованных видов кредитования. По такой схеме кредитовались единичные проекты, которые чаще всего запускал уже действующий бизнес.

Ситуация может измениться в связи с поправками в законодательство (214-ФЗ «О долевом строительстве»), по которым с 1 июля 2019 года договоры долевого участия отменяются, а строительство будут кредитовать банки через механизм проектного финансирования либо своими силами финансировать сами застройщики. Деньги покупателей квартир с этого момента будут переводиться на специальные эскроу-счета и храниться до сдачи дома. Кроме того, обязательным становится банковское сопровождение каждого проекта, позволяющее финансовым структурам контролировать целевое расходование средств застройщика.

Предполагается, что это полностью решит проблему обманутых дольщиков, которая актуальна в том числе в Сибирском регионе. На текущий момент в Новосибирской области находятся 50 долгостроев, в начале июля сообщал ТАСС со ссылкой на врио министра строительства региона Ивана Шмидта. Обманутые дольщики одного из долгостроев в Новосибирске в настоящее время проводят акции протеста. Власти Красноярского края, который в 2016 году возглавил рейтинг самых проблемных регионов в этой сфере, начали компенсировать обманутым дольщикам аренду жилья. Пострадавшие от недобросовестных застройщиков жители Томска недавно записали видеообращение к президенту России.

По словам заместителя председателя Сибирского банка ПАО «Сбербанк» Татьяны Галкиной, преимущества новой формы финансирования очевидны: повышается доверие покупателей к объекту, застройщики могут финансировать свои проекты вне зависимости от объемов продаж и поступления средств дольщиков, исключаются ситуации, когда застройщик вынужден продавать квартиры с большой скидкой только для того, чтобы получить средства для продолжения строительства.

Год на адаптацию

Как отмечает руководитель управления по работе с крупными компаниями Райффайзенбанка Дмитрий Средин, изменения, внесенные в 214-ФЗ, ужесточили требования к застройщикам, во многом приблизившись к уже существующей логике банков, предоставляющих проектное финансирование. «В определенной части требования кредитной политики банков в отношении проектного финансирования могут быть даже более жесткими, чем установленные измененным законом, поэтому активные игроки рынка уже были знакомы со многими из них»,— поясняет он.

При этом пока внедрять новую схему взаимодействия с застройщиками с использованием эскроу-счетов в Райффайзенбанке не торопятся. «Должны сложиться соответствующие условия: с одной стороны, необходима качественная нормативно-правовая база, в полной мере регулирующая процессы финансирования с использованием эскроу-счетов. Механизмы перехода и методология кредитования по новым правилам еще не определены в полном объеме, комплекс мер, направленных на замещение банковским кредитованием средств граждан, привлекаемых застройщиками, находится в процессе разработки. В рамках утвержденной дорожной карты законодательная база будет существенно дорабатываться и изменяться,— рассуждает господин Средин.— С другой стороны, прежде чем запустить продукт, необходимо убедиться, что он вызовет интерес у участников рынка. До тех пор пока у застройщиков остается возможность финансирования строительства жилья напрямую за счет средств дольщиков, данный продукт может быть востребован рынком только в ограниченном объеме». Несмотря на то что поправки уже приняты, в полную силу они вступят с 1 июля 2019 года.

При этом спикер не исключает, что уже сегодня интерес застройщиков к проектному финансированию может быть связан с возможной экономией за счет отчислений в фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства, так как эти отчисления и депонирование средств на эскроу-счетах сейчас являются взаимозаменяемыми инструментами. Фонд был создан в 2016 году по поручению правительства РФ, его средства формируются за счет обязательных отчислений застройщиков и используются для компенсационных выплат гражданам, пострадавшим при банкротстве строительных организаций. Сегодня застройщики обязаны отчислять в фонд 1,2% от стоимости каждой квартиры, в противном случае договор купли-продажи не зарегистрируют.

В пресс-службе банка ВТБ рассказали, что банк готов к введению эскроу-счетов и банковскому сопровождению счетов застройщиков, но ожидает методических указаний по порядку проверки банком застройщиков и разъяснений по специфике банковского сопровождения проектов с разрешением на строительство, полученным до 1 июля 2018 года.

В Сбербанке также подтвердили готовность работы по новым правилам. По словам Татьяны Галкиной, все необходимые внутренние документы уже одобрены, а в нескольких регионах уже проведены пилотные сделки проектного финансирования жилых домов с применением счетов эскроу. Реальное увеличение активности по этому направлению в банке ожидают в 2019 году — после завершения строительства объектов, оформленных до 1 июля 2018 года, и окончания переходного периода.

Михаил Ансимов — директор компании «Брусника» (в Новосибирске известна под названием «Сибакадемстрой»), которая и приняла участие в пилотном проекте со Сбербанком, рассказал, что компания заранее подготовилась к принятию нового закона. «В апреле „Брусника“ первой в стране протестировала данный механизм со Сбербанком в своем тюменском проекте. В июне была проведена первая сделка с покупателем. Далее планируется распространять эту практику на все проекты компании,— говорит Ансимов.— Закон предъявляет менее строгие дополнительные требования к строителям, которые применяют механизм эскроу. Мы видим в этом стремление государства в ближайшие несколько лет полностью заместить деньги граждан банковским финансированием. В этом случае экспертиза рисков перекладывается на более подходящие для этого кредитные институты. Рынок станет цивилизованнее, а деятельность застройщиков — более предсказуемой».

Дешевле не будет

Переход на новую схему финансирования строительных проектов может повлечь за собой увеличение себестоимости строительства. Так, по оценке Татьяны Галкиной, ставки банков по проектному финансированию чуть выше, чем по кредитам. «Минимальная ставка по кредитным договорам с применением счетов эскроу составляет от 4,5%. Однако банк имеет возможность снижать процентную ставку по кредиту в зависимости от объема продаж квартир на том или ином этапе строительства и, соответственно, поступлений средств на счета эскроу,— поясняет она.— Кроме того, у проектов с хорошими показателями ставки могут быть сопоставимы с краткосрочными кредитами».

Хорошими показателями госпожа Галкина называет наличие не менее 15% собственных средств от бюджета проекта, залог его активов, поручительство связанных компаний и бенефициара, ковенантный пакет, направленный на ограничение долговой нагрузки, забалансовых обязательств и оттока капитала из проекта. «Если говорить о дополнительных позитивных составляющих, то к ним стоит отнести сопоставимость себестоимости строительства среднерыночным значениям. Также важной будет доступность проекта для потребителя и залог всех активов проекта»,— добавила она.

«Кредитование застройщиков с использованием механизма эскроу-счетов — это продукт со сложной структурой, поэтому он более дорогой в операционном обслуживании,— комментирует также Дмитрий Средин.— Но с другой стороны, это и более комфортный для банка кредитный продукт, позволяющий непосредственно контролировать источники погашения проектного кредита и регулировать ценообразование кредитной сделки». По словам господина Средина, окончательный вывод о реальных затратах всех участников новой схемы работы можно будет сделать после создания нормативно-правовой базы, а также когда станет ясна возможность банков компенсировать затраты в связи с исполнением достаточно трудоемкой функции эскроу-агентов.

По мнению Михаила Ансимова, стоимость новостроек, скорее всего, будет определяться макроэкономическими факторами. «В первую очередь — доходами населения и ставками банковского процента для инвестиций и ипотеки для покупателей. Недобросовестные игроки будут использовать новую реальность для повышения цен, но рынок быстро отрегулирует такое поведение»,— пояснил спикер.

Как считает господин Ансимов, планируемый рост себестоимости строительства нельзя связывать только с подключением проектного финансирования и усилением административной нагрузки, которую нужно обслуживать в структуре компании. «На протяжении последних двух лет рынок наблюдал снижение объемов строительства. На падающем рынке не происходило повышения цен на строительные услуги и материалы. Вся производственная цепочка адаптировалась по-своему,— объясняет Михаил Ансимов.— Сегодня рынок оживает, наблюдается рост продаж, что повлечет за собой повышение производственных затрат. Настало время для корректировки цен. Есть также другой фактор, который повлияет на цену. В период адаптации рынок увидит снижение объемов строительства, конкуренция по объему предложения станет ниже. Дефицит будет способствовать увеличению цены настолько, насколько этого позволит спрос».

Как считает директор агентства недвижимости «Республика» Дмитрий Холявченко, то, что оборотные средства строительных компаний уменьшатся за счет ограничения пользования привлекаемыми от инвесторов средствами, из-за чего себестоимость строительства подорожает, не приведет ни к чему иному, кроме как к дальнейшему перетеканию сжимающегося спроса на вторичный рынок, но не к увеличению продаж. «Поэтому более вероятно, что строительные компании не будут заметно повышать цены на свою продукцию, компенсируя потери за счет качества строительства, увеличения сроков, увеличения задолженности перед кредиторами и мэрией за аренду земли или просто консервируя свою деятельность до лучших времен или уходя в банкротство»,— комментирует эксперт.

Передел рынка неизбежен?

Есть вероятность, что изменения коснутся не только цен на недвижимость. Как прокомментировал Михаил Ансимов, не исключено, что часть игроков может уйти с рынка. «Маленькие и непрофильные компании достроят текущие проекты и уйдут, а их место быстро займут системные и зрелые игроки. Чтобы сохранить свои позиции, всем придется научиться работать в новых условиях и усилить свои менеджерские и финансовые компетенции»,— делает вывод спикер.

Дмитрий Холявченко заметил, что спрогнозировать дальнейшее развитие строительного рынка в сегодняшних реалиях крайне сложно. «Строительная сфера лишена долгосрочного планирования и собственного капитала. Многие строительные компании представляют собой финансовые пирамиды, выживавшие до этого кризиса только на постоянных увеличениях объемов строительства. Большинство компаний тесно связано с государственными структурами, и в значительной степени их существование зависит от позиции мэрии Новосибирска,— пояснил эксперт.— Так, на настоящий момент, по некоторым данным, строительные компании города Новосибирска имеют долги по аренде земли более 3 млрд руб. Но какие это компании, мы до сих пор узнать по официальным каналам не можем. Легко можно представить, что просто смена мэра города весной следующего года приведет к взысканию этих долгов и банкротству значительной части застройщиков. И это не менее важный фактор, чем фактическая отмена договоров долевого участия. Что касается сути вопроса, то сейчас можно понять только главный тренд: строительных компаний станет меньше. Насколько и какими темпами будет происходить уход застройщиков с рынка, можно только гадать — данных для объективных расчетов явно недостаточно даже у самих девелоперов».

Не только для застройщиков

Что касается проектного финансирования в других отраслях, то, как отметила заместитель начальника кредитного управления банка «Левобережный» Алина Янсон, сегодня спрос на него остается достаточно умеренным, банки готовы финансировать проекты при наличии реального бизнес-плана с понятными графиками движения денежных средств. «Выше шансы у тех заемщиков, которые уже ведут реальный бизнес и готовы вложить в проект собственные средства в размере не менее 20–30%, а также подтвердить наличие собственных источников финансирования,— поясняет она.— Еще лучше, если начальная стадия уже реализована за счет частных средств. Так, например, была прокредитована СК „Армада“, реализующая проект строительства многофункционального спортивно-оздоровительного комплекса „Армада-клуб“ в поселке Краснообск Новосибирской области».

Как отмечают в пресс-службе ВТБ, экономически интересные проекты, которые можно финансировать по схеме проектного финансирования, есть в таких отраслях, как горно-добывающая и нефтехимическая промышленность, портовая и аэропортовая инфраструктура, также этот инструмент востребован в рамках государственно-частного партнерства.

Маргарита Решетинская

От Казахстана до Армении

В России и за рубежом растет спрос на продукцию АО «НМЗ «Искра»

АО «Новосибирский механический завод «Искра» подвело итоги работы за шесть месяцев текущего года. Входящее в состав госкорпорации «Ростех» предприятие продолжает наращивать объемы сбыта на внутреннем и внешнем рынках. Устойчивое финансовое положение позволяет направлять значительную часть заработанных средств на развитие производственной и социальной сферы.

По итогам первого полугодия выручка предприятия составила 2253,173 млн руб., объем выпуска продукции — 2342,787 млн руб.

«Темпы роста в первом полугодии по сравнению с аналогичным периодом 2017 года составили по выручке 10,4%, по объему производства — 8,5%»,— говорит исполнительный директор АО «НМЗ «Искра» Сергей Кондратьев.

Высокие экономические результаты обеспечила успешная работа с российскими и зарубежными заказчиками. С января по июнь объем поставок продукции завода на внутренний рынок достиг 1639,234 млн руб. Предприятие сотрудничает с компаниями Сибирского, Дальневосточного, Уральского, Центрального и Северо-Западного федеральных округов. В числе наиболее крупных заказчиков — АО «Аметистовое», ПАО «Бурятзолото», АО «Взрывпром Юга Кузбасса», Артель старателей «Витим», Гайский горно-обогатительный комбинат, ГМК «Дальполиметалл», ООО «Каменсквзрывпром», ООО «Карелвзрывпром», Кировский филиал АО «Апатит», АО «Колымавзрывпром», ООО «КРУ-Взрывпром», Михайловский ГОК, АО «Нитро Сибирь-Кузбасс», ГМК «Норильский никель», АО «Полюс Красноярск», АО «Севуралбокситруда», ОАО «Сибирь-Полиметаллы», ЗАО «Тревожное Зарево», Управление по взрывным работам, АО «Ургауголь», Учалинский ГОК и АО «Хакасвзрывпром».

Потребители средств инициирования АО «НМЗ «Искра» по экспортным контрактам — предприятия Казахстана, Узбекистана, Монголии, Армении. Экспортные поставки за первое полугодие превысили показатели аналогичного периода 2017 года на 38,8%. Наибольшая доля от совокупного объема экспортной продукции пришлась на заказчиков из Казахстана, всего за первые шесть месяцев текущего года им было поставлено продукции на сумму 284,455 млн руб. Предприятия Узбекистана получили средств инициирования на 116,85 млн руб., Монголии — на 78,523 млн руб., Армении — на 38,109 млн руб.

АО «НМЗ «Искра» занимает лидирующие позиции в сфере производства промышленных средств взрывания. На его долю приходится примерно 75% российского рынка горнорудной и угольной промышленности, геофизической разведки полезных ископаемых, проведения взрывных работ на строительных объектах, обработки металлов взрывом. Неэлектрические системы инициирования, детонирующие шнуры, электродетонаторы и другие изделия поставляются горнодобывающим предприятиям России, Армении, Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана, Монголии, Финляндии, Швейцарии. Вся продукция имеет сертификат соответствия европейскому стандарту BAM (Германия) и допущена к применению в странах ЕС.

Для того чтобы познакомить потенциальных заказчиков с новыми разработками, укрепить партнерские отношения, специалисты НМЗ «Искра» регулярно экспонируют выпускаемую продукцию на специализированных выставках и ярмарках. В июле этого года завод участвовал в конференции и выставке «МАЙНЕКС Дальний Восток — 2018», представив линейку средств инициирования — неэлектрические системы инициирования, детонирующие шнуры различной мощности, промежуточные малогабаритные детонаторы и электродетонаторы (всего более 30 наименований). Мероприятие проходило под эгидой форума «МАЙНЕКС» — крупнейшего профессионального форума в области разведки и добычи твердых полезных ископаемых на территории стран Евразийского континента.

АО «НМЗ «Искра» является одним из лидеров среди промышленных предприятий Новосибирска в области работы с кадрами и проводимой социальной политики. В июле 2018 года предприятие в пятый раз было удостоено Диплома за 1-е место в городском конкурсе на соискание звания «Предприятие высокой социальной ответственности». При подведении итогов учитывался размер среднемесячной зарплаты работников — по итогам 6 месяцев ее размер составил 45,6 тыс. руб., производительность труда (по сравнению с 2017 годом этот показатель вырос на 1,7%), предоставление социальных гарантий и льгот коллективу.

Участок сборки неэлектрических систем инициирования

— Наше предприятие реализует обширную социальную программу,— говорит Сергей Кондратьев.— Среди приоритетных направлений — охрана здоровья, защита материнства и детства, социальная поддержка ветеранов труда, помощь в приобретении жилья. Эти затраты для нас не менее важны, чем инвестиции в производство. Результатом решения социальных задач является низкая текучесть кадров, приток на завод молодых специалистов, успешное выполнение планов по освоению новых изделий, не имеющих на сегодняшний день мировых аналогов.

реклама