

→ редь. В качестве собственных вложений принимает-ся вклад земельного участка по рыночной стоимости, затраты на расселение, на техприсоединение, затраты по улучшению земельного участка», — пояснила госпожа Ившина.

В свой продукт по проектному финансированию Сбербанк заложил плавающую процентную ставку. «Если мы говорим о ставке по кредитам на проектное финансирование — это 10–11%. Когда мы говорим о простом кредите в рамках банковского сопровождения, 10–11% фиксируется на весь срок кредитования. Здесь же ставка зависит от остатка средств на счетах эскроу. При грамотной и быстрой продаже со стороны застройщика она может стремиться к нулю. В настоящее время у компании „Талан“ по этому проекту нулевая процентная ставка, потому что продажи по проекту пошли очень активно», — добавила Анна Ившина. Он уточнила, что средства кредита выбираются поэтапно, в зависимости от потребностей стройки: сколько нужно сейчас потратить на забивку свай, на устройство оконных проемов и прочее, столько застройщик и берет. «Именно от покрытия этого остатка на счетах эскроу и зависит процентная ставка», — подчеркнула госпожа Ившина. Списание средств со счетов эскроу в первую очередь идет в счет погашения кредита. Счета эскроу «раскрываются», когда застройщик подписывает разрешение о вводе объекта в эксплуатацию и акт приема-передачи квартиры с дольщиком.

Принимая решение о проектном финансировании, Сбербанк оценивает и застройщика, и конкретный проект. «Для банка это один из самых сложных продуктов в рамках корпоративного кредитования, это высокорисковый проект. Мы понимаем, что возврат средств в банк должен пойти от проекта, а не от компании, которая его реализует», — пояснила Анна Ившина. Банк проводит собственную строительную экспертизу, оценивает исходную разрешительную документацию (проектно-сметную документацию, документы на землю и другое), а также качество принятых проектных решений на их ак-



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – ЕДИНСТВЕННЫЙ ВАРИАНТ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ СОХРАНИТЬ ДОСТАТОЧНЫЕ ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

туальность. Затем банк самостоятельно составляет финансовую модель проекта. «Банку важно увидеть график затрат и доходов, который рисует клиент. Проводится прогнозирование до окончания ввода проекта, окончания продаж. В расчет берется опыт застройщика, объекты-аналоги и их результаты, насколько прогнозирование специалистами девелопера оправдалось», — резюмировала Анна Ившина.

«Проектное финансирование — единственный вариант, который позволит сохранить объемы строительства на сколько-нибудь значимом уровне. Построить дом, а тем более несколько домов, за счет

собственных средств — дорого, мало компаний могут себе это позволить. Мы изучаем и рассматриваем новые проекты, варианты привлечения новых площадок, по которым пойдем в проектное финансирование. Но мы ждем, когда нарабатается практика, за каким-то продуктом проектного финансирования пойдем в лучшем случае к следующему лету», — отмечает гендиректор АО «Пермглавснаб» Владимир Занин.

Собеседник добавляет, что обозначенная банком схема — «не мертвая, рабочая», но не до конца понятны все детали, они еще не известны, несмотря на то что механизм уже анонсируется. Он полагает, что ус-

ловия работы с каждым застройщиком у банков в любом случае будут индивидуальными, а новая схема отфильтрует участников рынка: «Кто-то из застройщиков сможет получить проектное финансирование и строить, а кто-то нет. Изменение состава девелоперов на пермском рынке неизбежно».

Гендиректор АН «Респект» Алексей Ананьев также считает, что отдельные застройщики могут столкнуться с риском неодобрения со стороны банка: «Застройщик потратил деньги на покупку земли, на проект, получил разрешение, приходит открывать счет, а банк говорит — ваша модель нерыночная. Что тогда? Как застройщик уговорит банк финансировать стройку или хотя бы просто открыть счет? Я думаю, небольшие компании, строящие один дом, столкнутся с этим риском. Им придется убеждать банк, что они смогут продать свой продукт».

Господин Ананьев отмечает, что пока нет ясности по тому периоду, в течение которого ставка будет стремиться к нулю. «То, что ставка стремится к нулю — конечно, здорово! Но на какой период? Если в течение года ноль — это один вариант, а если в течение месяца — совсем другое дело. Продажи идут неравномерно: на начальном этапе может быть рост, а потом спад, тогда застройщик будет вынужден перекладывать эту ставку на покупателя», — полагает эксперт. По его мнению, сейчас ни банки, ни застройщики не могут сказать точно, какой именно будет средневзвешенная ставка, а значит — неизвестно, насколько станет дороже квадратный метр для покупателя.

Владимир Занин уточняет, что прямой зависимости между кредитной ставкой и ценой квадратного метра нет: «Затраты на строительство производятся в определенном графике, а цена формируется по объекту в целом. Увеличение стоимости денег даже в 10% годовых не влечет прямого увеличения затрат на 10%. Но в любом случае цена денег будет присутствовать в затратах застройщика. Она и сегодня присутствует в стоимости объекта, но теперь она будет больше». ■

Факторинг, овердрафт и электронные банковские гарантии — драйверы роста для бизнеса

Зачастую недостаток в оборотных средствах не позволяет предпринимателям динамично развиваться и получать максимальную прибыль от бизнеса. Некоторые успешно пользуются кредитами, но всегда остаются вопросы по залоговому обеспечению, структуре сделки, срокам получения финансирования, объему информации, необходимой банку для принятия решения.

О том, как с помощью факторинга, овердрафта и электронных банковских гарантий сделать бизнес эффективнее, рассказывает заместитель регионального директора ООО «Пермский» ПАО «Промсвязьбанк» Ольга Донецких.

— Ольга, за последние три года факторинг стал востребованным продуктом на рынке финансовых услуг. Многие предприниматели знают, что этот продукт является хорошей альтернативой кредиту. А в чем преимущества факторинга по сравнению с другими продуктами?

— В отличие от кредита или овердрафта, факторинг позволяет получать деньги без залога, на тот срок и в том размере, которые необходимы, а не в рамках лимита, который установил банк. Размер финансирования не зависит от оборота компании. По овердрафту, например, вы ограничены лимитом, а по факторингу берется сумма сделки — сколько отгрузили, столько получили.

— Существует мнение, что факторинг — это долго и сложно. Так ли это?

— На самом деле это не так. Здесь банки идут навстречу предпринимателям, понимая, что в бизнесе важна скорость. Например, в Промсвязьбанке от клиентов тре-

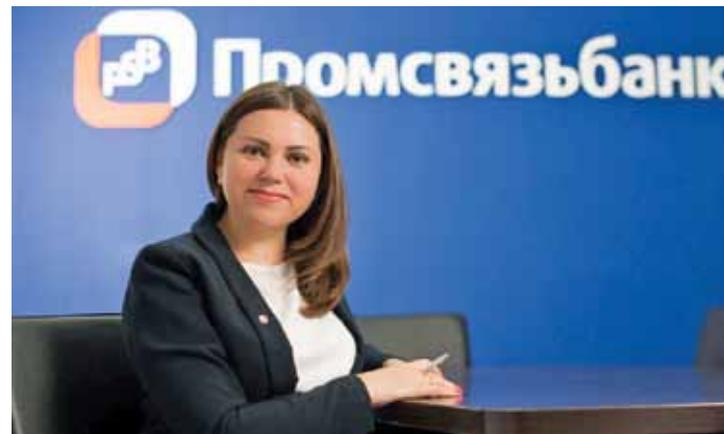
Промсвязьбанк является одним из лидеров на факторинговом рынке, аккумулируя пятую его часть. Во внешнеторговой сфере доля Промсвязьбанка еще больше: в экспортном факторинге она превышает 36%, в импортном — 40%, по итогам 2016 года.

буется небольшой пакет документов, а контрагент оценивается с максимальной оперативностью. Дело упрощается еще больше, если дебитор (покупатель) оказывается крупной федеральной или региональной торговой сетью, одной из компаний, постоянно сотрудничающих с Промсвязьбанком. А вероятность этого высока — таких компаний около четырех с половиной тысяч, или контрагент входит в рейтинг «Эксперт-600» по версии «Эксперт РА». Кроме того, в бизнес-среде довольно распро-

странено мнение, что факторинг — это дорого. Однако в последнее время разница в стоимости между этим продуктом и теми, которые он способен заменить, уменьшается. Несколько лет назад ставки по кредиту и факторингу отличались на 5–6%, сейчас эта разница нивелируется.

— Известно, что одним из насущных вопросов для предпринимателей являются кассовые разрывы, когда деньги нужны «перехватить» на небольшой срок, чтобы своевременно обеспечить бизнес-процессы и выполнить обязательства перед поставщиками.

— Для решения этого вопроса Промсвязьбанк разработал «СуперОвердрафт». Этот продукт предназначен для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В рамках «СуперОвердрафта» лимит открывается сроком до 5 лет на сумму от 1 до 60 млн рублей без залога. Конкретная сумма лимита для каждого предприятия определяется исходя из анализа его оборотов, причем не обязательно в Промсвязьбанке. Транши в рамках кредитного лимита предоставляются без ограничений по срокам. Проценты по овердрафту начисляются только за время фактического пользования средствами банка, и клиент может выбрать наиболее удобный для себя вари-



ант погашения: автоматическое списание задолженности в момент поступления средств на расчетный счет или из остатка на конец дня.

— Сейчас много говорят об электронных банковских гарантиях. Действительно ли этот продукт делает жизнь бизнеса проще?

— Банковские гарантии сегодня растут ускоренными темпами. Рынок предоставления банковских гарантий активизировался после введения гарантии как обязательного условия при работе с госзакупками. Электронная банковская гарантия фактически является аналогом традиционного банковского продукта, однако его получение существенно облегчается. Клиенту не требуется лично приходить в офис банка, тратить лишнее время на визит и оформ-

ление договора, а впоследствии нагружать свой документооборот дополнительными бумагами. Достаточно отправить в банк в электронном виде идентификационные данные, документы, подтверждающие финансовое состояние компании, а также информацию о контракте. Банк самостоятельно обработает данные и в течение нескольких часов, или максимум двух дней, озвучит свое решение относительно лимитов гарантии и условий ее предоставления. Банк выдает гарантии как через собственный сервис электронных банковских гарантий, так и через основные онлайн-сервисы: ГосОблако, Тендерленд Финанс, BankON.

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.