

Ненашев Иван Николаевич студент СОТАЭ

*ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский московский государственный
строительный университет», Москва, Россия*

Греков Дмитрий Вадимович студент ЖБК

*ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский московский государственный
строительный университет», Москва, Россия*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА

Аннотация: Проектное финансирование и финансирование недвижимости является формой долгосрочного или краткосрочного финансирования жилищного строительства для последующей продажи, комбинированных коммерческих и жилых проектов, объектов для бизнеса и коммерции, солнечных электростанций, гидро и других видов электростанций. Речь идет о финансировании, в рамках которого возврат средств обусловлен реализацией проекта, выполненного с помощью полученного кредита. Для обеспечения прозрачности и отслеживания проекта рекомендуется учреждение особой проектной организации, деятельность и имущество которой отделено от основного предприятия.

Ключевые слова: Проектное финансирование в строительстве; недвижимость и управления, организационное поведение; организация строительства, гидроэлектростанции.

Annotation: Project finance and real estate financing is a form of long-term or short-term housing finance for subsequent sale, combined commercial and residential projects, objects for business and commerce, solar power plants, hydro and other types of power plants. We are talking about financing, in which the refund is due to the implementation of the project, implemented with the help of the loan. To ensure transparency and project tracking, the establishment of a special design organization is recommended, the activities and property of which are separated from the main enterprise.

Keywords: Project financing in construction; real estate and management; organizational behavior; organization of construction, hydroelectric station.

В практике мирового бизнеса были открыты инструменты, которые позволяют разделять основной бизнес от конкретного инвестиционного проекта, и связывать долговые обязательства с реализуемым проектом. Среди таких инструментов выделяется проектное финансирование, оно не требует каких-то гарантий, строится на эффективности самого проекта, оценке величины и качества его активов, детальном распределении рисков, а так же ответственности между его участниками, обеспечивающей возврат вложенных средств и процентов по кредиту [1].

Как любой вид привлечения инвестиций проектное финансирование имеет положительные и отрицательные черты. К плюсам относится:

- получение денег от инвестора на продолжительное время;

- возможная отсрочка оплаты;
- отсутствие залогов, которые бы составляли 150-200% от оцененной стоимости бизнес-проекта.

Негативные особенности:

1) Из-за того, что страховым имуществом, которое выступает в роли залога, является только оборудование для технического обеспечения производства, а также будущие доходы от бизнес-проекта, многие заемщики не рискуют выдавать деньги в кредит, так как такие заемные средства часто не возвращаются.

2) В случае если денежные средств, то банковское учреждение, выдавшее кредит, получает право собственности на все залоговое имущество. Однако сложность в реализации этой финансовой операции в том, что достаточно сложно произвести продажу, чтобы вернуть деньги, выданные в кредит.

Проектное финансирование – это вид финансирования, который необходим для развития определенного проекта компании, то есть спонсора. Выплаты процентов и основной части долга осуществляются из денежных потоков этого проекта. Проектное финансирование, характеризуется в целом улучшением рисками для банка-кредитора, а также имеет внешнее соответствие с рискованым финансированием.

Компоненты финансирования: - организация государственной поддержки инвестиционного процесса в частном секторе экономики; - процедуры и технологии закупок товаров, работ и услуг в рамках инвестиционной проектной деятельности; - управление рисками инвестиционного проекта;- реализация инвестиционных проектов на базе концессионных соглашений;- способы и методы финансирования инвестиционных проектов.

Роль проектного финансирования становится главной в финансировании, строительстве и управлении крупными производственными объектами и объектами инфраструктуры. Проектное финансирование позволяет снизить расходы по финансированию проектов развития предприятия за счет получения сравнительно недорогих инвестиционных кредитов.

Этапы проектного финансирования:

1) Анализ жизнеспособности проекта. Определяет нужны ли дальнейшие затраты, средства и потраченное время, и будет ли достаточно средств для покрытия издержек, для получения средней прибыли.

2) Этап планирования. Весь процесс с момента изучения жизнеспособности проекта до организации финансирования. Здесь происходит оценка показателей риску по проекту, и анализ возможных путей разрешения ситуации.

3) Финансирование проекта. Выбираются источники финансирования, зависящие от масштаба проекта, финансового состояния, макроэкономических показателей, уровней рисков проекта. Выбор источников финансирования может зависеть от таких факторов как структура активов предприятия, их ликвидность, размер предприятия, отношение к риску, стоимость капитала, доступность источников [1].

4) Контроль выполнения плана, условий финансирования Проектное финансирование может быть двух видов:

- без права регресса (компания)-спонсор не несет обязательств по долгам и убыткам проекта;
- с ограниченным регрессом (компания)-спонсор несет определенные оговоренные обязательства по долгам и убыткам проекта.

Риск-менеджмент в проектном финансировании

Возможность привлечения финансирования в проект зависит от того, насколько его управляющим удастся убедить инвесторов в том, что риски проекта максимально снижены. Очень важно повысить прозрачность управления проектом до приемлемого для инвестора уровня.

Общие принципы управления проектными рисками сводятся к детальному анализу рисков как часть проектного анализа нужно проводить на прединвестиционной стадии проекта. Также каждый риск должен быть принят стороной, которая способна лучше всех им управлять и контролировать его. В обычном кредитовании все риски полностью берет на себя заемщик. При

организации же проектного финансирования риски распределяются между заемщиком, кредитором и, как правило, еще одним участником проекта. Так, управление политическим риском наиболее целесообразно возложить на государственные органы, вовлекая их в проект, например, в качестве его спонсора. Технологические риски передают поставщикам оборудования, а рыночные риски – покупателям или связанным с ними сторонам путем заключения специализированных контрактов. При этом в идеале проектная компания не должна брать на себя какие-либо риски.

Использование функциональных гарантий участников проекта позволяет обеспечить стабильность будущего денежного потока. Примером таких гарантий может быть заключение меморандумов о взаимопонимании, предоставление партнерами «комфортных писем». С покупателями заключаются договора, «привязывающие» их к проектной компании. Возможно также получение гарантий от спонсоров проекта или государства – о создании на определенный срок специальных условий, способствующих реализации проекта.

Участники проектного финансирования:

- 1) Инициаторы (спонсоры) проекта.
- 2) Учреждаемая спонсорами проектная компания.
- 3) Кредиторы (банковский консорциум, коммерческие банки).
- 4) Подрядчики (субподрядчики и генеральный подрядчик) .
- 5) Банки-гаранты и страховые компании.
- 6) Консультанты.
- 7) Финансовый советник.
- 8) Поставщики оборудования.
- 9) Компания оператор.
- 10) Институциональные инвесторы.
- 11) Покупатели услуг, товаров, созданной организации.
- 12) Другие участники.

В первую очередь, тенденция к укрупнению и расширению рынка российской недвижимости может быть объяснена стабилизацией общей макроэкономической ситуации в стране. После двух лет спада российская экономика стабилизировалась в 2018 году и вступила в фазу роста, которая началась в IV квартале 2017 года и продолжалась в течение всего 2018 года. По оценкам Росстата, в 2018 году ВВП вырос на 1,5%, хотя этот темп роста не был равномерным. Прирост ВВП достиг своего локального пика во втором квартале, когда экономика выросла на 2,5%, а затем замедлилась во второй половине года.

Еще одной позитивной тенденцией 2018 года стало укрепление национальной валюты и снижение ее волатильности, изменением цен на нефть. Колебания курса рубля по отношению к среднему курсу не превышали 10% в 2018 году, тогда как в 2015 и 2017 годах колебания составляли 38% и 35% соответственно.

Укрепление курса рубля, рост цен на нефть, а также хороший сельскохозяйственный урожай способствовали снижению уровня инфляции в российской экономике в 2018 году: инфляция с июля была ниже целевого показателя Центрального банка в 4% [2].

На фоне низкой инфляции Центральный банк наметил курс на дальнейшее смягчение монетарных условий. В течение 2018 года ЦБ РФ постепенно снижал ключевую процентную ставку шесть раз подряд: с 10% в начале года, к декабрю ключевая процентная ставка снизилась до 7,75%.

Стабилизация макроэкономических показателей привела к возобновлению интереса со стороны инвесторов, продемонстрировавших готовность к приобретению коммерческой недвижимости на территории Российской Федерации. В 2018 году произошло двукратное увеличение объема классических инвестиционных сделок (\$1,5 млрд. в 2017 году против \$ 3,1 млрд. в 2018 году). Что касается процентного соотношения целевого назначения инвестиций, то ситуация изменилась в диаметрально противоположную сторону: в 2018 году около 65% от общего объема сделок

было совершено в сегменте доходных активов, в то время как в 2017 году такая же доля ушла на приобретение недвижимости для собственных нужд инвесторов. В 2018 году общий объем сделок составил \$ 4,6 млрд., что на 9% больше по аналогичному показателю за 2017 год [2].

Впервые за пять лет розничный сегмент завоевал лидирующие позиции по объему инвестиций с долей 46% от рыночного оборота. Общий объем инвестиций в ритейл достиг \$ 2,19 млрд. В 2017 году доля розничного сегмента составила только 10%, или \$ 411 млн. в денежном эквиваленте. Эффективные направления получения доходов извлекаются из результатов проведения предпроектных исследований при выявлении формата МФК. Чтобы максимизировать прибыль от выявленных наиболее требуемых функций МФК, строительство стараются выполнить за минимальный срок с учетом технологических перерывов и с наименьшим форс-мажорным простоем производства, желательно, чтобы объект был выведен на рынок к моменту роста спроса соответствующего сегмента рынка недвижимости. Для снижения времени и затрат на беспрепятственный въезд в помещения арендаторов девелоперы прибегают к заключению предварительных договоров с потенциальными пользователями, а на основе уже известных требований и пожеланий оппонентов вносятся поправки в проектную документацию, заранее регулируя необходимость дополнения пространства, например, специфичным оборудованием. Однако даже самые точные расчеты не дают полных гарантий, что зонирование объекта не будет корректироваться уже на самом этапе реализации. Чтобы быть в курсе возможных тенденций изменения предпочтений на рынке сбыта, исследования окружающей экономической среды не останавливают, а, наоборот, продолжают периодически проводить.

В настоящее время проектным финансированием в основном занимаются более подготовленные, крупные банки. Они основываются на собственные ресурсные возможности и знание своего клиента. Для снижения рисков при проектном финансировании банку необходимо выработать соответствующий внутренний механизм оценки кредитоспособности. Основная

особенность в том, что помимо оценки факторов, которые влияют на возможность предприятия-заемщика вернуть долг, оценивается также кредитоспособность самого финансируемого банком проекта. Согласно существующей практике, ориентировочно, затраты на строительно-монтажные работы при реконструкции обходятся в среднем 1000- 1200 \$/кв.м и могут варьироваться в зависимости от региона, начального состояния объекта, желаемого уровня будущей гостиницы и т.д.; затраты на новое строительство (СМР) – от 1500 \$/кв.м. Стоимость отделки и оснащения стандартного номера в гостинице категории 3* составляет порядка 10000 \$/номер, номеров повышенной комфортности – от 17000 \$/номер и выше.

Но отметим, что вопрос о затратах на реконструкцию и новое строительство является неоднозначным. Встречаются проекты, где снос ветхого строения и новое строительство может обойтись дешевле, чем осуществление редевелопмента объекта, например, при полной замене перекрытий здания, укреплении фундаментов, реставрационных работах и пр. И не всегда реконструкция приводит к сокращению сроков окупаемости проекта и улучшению его технико-экономических показателей.

К числу преимуществ редевелопмента действующей гостиницы можно отнести возможность ее поэтапной реконструкции: поэтажная или отсеками (по водопроводным и канализационным стоякам), когда часть объекта продолжает функционировать, зачастую и без изменения цены проживания (каких-либо скидок), а доходы от операционной деятельности могут быть направлены на реконструкцию. В то же время, такая ситуация может привести к неблагоприятным последствиям с точки зрения имиджа и репутации объекта в глазах потенциальных потребителей [2].

На показатели эффективности проекта влияет множество факторов: конъюнктура рынка в конкретном регионе, категория будущего средства размещения, инвестиционные затраты, сроки реализации проекта, уровень отделки и оснащения и пр. Определение оптимального (наиболее предпочтительного) пути создания объекта является задачей, решаемой

индивидуально, в соответствии с условиями проекта, ресурсами и возможностями инициатора проекта и инвестора.

Самый значительный риск в финансировании проекта –это риск недофинансирования. Повышение инвестиционной привлекательности и детальная проработка - необходимость для возникновения "твердой" уверенности в реализации проекта, как у кредитора, так и у инициатора, то есть владельца проекта. Источники финансирования инвестиционных проектов будут развиваться. Хочется верить, что на правительственном уровне основные механизмы уже «нащупаны». И в ближайшее время мы будем свидетелями появления целой группы правовых актов, вносящих ясность в данный вопрос. Несомненно, будут назначены фавориты – финансовые структуры, призванные осуществить пилотные программы проектного финансирования нового поколения. А в национальном бюджете появится отдельная целевая статья.

Библиографический список:

1. Финансовый менеджмент / Под ред. А. М. Ковалевой. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 284 с.
2. Галицкая С. В. денежное обращение, кредит, финансы. – М.: Международные отношения, 2002. – 345 с.