



БАНК
РАЗВИТИЯ

ОБЗОР ПРЕССЫ

13 января 2015 г.

ПРЕСС-СЛУЖБА

МОСКВА-2014

СОДЕРЖАНИЕ:

ВНЕШЭКОНОМБАНК	3
«ФУНКЦИЮ БАНКА РАЗВИТИЯ МОЖНО СРАВНИТЬ С РАБОТОЙ ЛЕДОКОЛА» АВИАЭКСПЕРТ, N 4, 2014 ..	3
ВЭБ ВЫПЛАТИЛ 5-Й КУПОН ПО ОБЛИГАЦИЯМ СЕРИИ БО-14 НА 201,9 МЛН РУБЛЕЙ.....	7
БИЗНЕСМЕНЫ БАШКИРИИ СНОВА СМОГУТ УЧАСТВОВАТЬ В КОНКУРСЕ "ПРЕМИЯ РАЗВИТИЯ"	8
ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА	9
ЭКСАР СТРАХУЕТ	9
РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ ЗАСТРАХУЮТ ОТ РИСКОВЫХ ИНОСТРАННЫХ РЫНКОВ	10
ГАРАНТИЯ ПРОВАЛА	11
УКРТРАНСГАЗ НАМЕРЕН ПРИВЛЕЧЬ КРЕДИТЫ "ДОЧЕК" ВЭБА И АЛЬФА-БАНКА НА \$45 МЛН	15
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ	16
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ ПРЕДЛАГАЕТ ПРЕДУСМОТРЕТЬ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ КРЕДИТЫ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	17
ЦБ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛ ОТЧЕТ О ВЫПУСКЕ БОНДОВ ГПБ СЕРИИ 1-ИП НА 7 МЛРД РУБ	18
БИЗНЕС	19
ВЭБ ПОЛУЧИТ ЗЕМЛИ ЦЕНТРА ХРУНИЧЕВА В ФИЛЕВСКОЙ ПОЙМЕ.....	19
РАЗДЕЛИТЬ НА СЕМЬ	20
СТРОЙКИ ВСТАНУТ БЕЗ ДЕНЕГ	21
РАЗНОЕ	23
ПРАВИТЕЛЬСТВО ОТМЕНИЛО КОМАНДИРОВОЧНЫЕ УДОСТОВЕРЕНИЯ.....	23

ВНЕШЭКОНОМБАНК

«ФУНКЦИЮ БАНКА РАЗВИТИЯ МОЖНО СРАВНИТЬ С РАБОТОЙ ЛЕДОКОЛА» АВИАЭКСПЕРТ, N 4, 2014

О том, как устроена в России система государственной финансовой поддержки экспорта, и какие плюсы от ее использования могут получить предприятия машиностроительной отрасли, в интервью корреспонденту «Арсенала» Петру РУШАЙЛО рассказал Директор Департамента финансирования экспорта Внешэкономбанка Даниил АЛГУЛЬЯН.



«В МАШИНОСТРОЕНИИ ПРИСУТСТВУЕТ ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Какие проекты в области поддержки машиностроительного экспорта сейчас являются приоритетными для Внешэкономбанка?

– Внешэкономбанк старается оказывать поддержку всему спектру экспорта высокотехнологической продукции несырьевых отраслей российской экономики. Если говорить именно о машиностроении, то здесь очевидно присутствует огромный потенциал, причем, в самых разных отраслях. По текущим проектам мы интенсивно взаимодействуем с российскими производителями самолетов, вагонов, строительной техники, двигателей и иных видов машиностроительной продукции.

Важно отметить энергетическое машиностроение как одну из центральных точек роста российского экспорта. Это касается как атомного, так и традиционного энерге-

тического машиностроения – производства газовых и паровых турбин, оборудования, связанного со строительством тепловых и гидроэлектростанций. В этом секторе сосредоточен значительный резерв развития экспорта. В нашей стране есть сильные, по международным меркам, производители, существуют производственные, кооперационные и клиентские связи во многих регионах мира, наработанные в течение десятилетий. Поэтому отечественное энергетическое машиностроение – действительно, очень интересная сфера с точки зрения перспектив продвижения российского экспорта.

Какие задачи при этом решает ВЭБ?

– Одна из задач Внешэкономбанка – помочь российскому производителю продемонстрировать, что за ним стоит серьезный пакет финансовой поддержки, что в период реализации проекта могут быть предоставлены необходимые финансовые средства,

и что условия их предоставления будут конкурентоспособны по отношению к аналогичным предложениям экспортных банков других стран.

Речь идет о финансовой поддержке только экспорта или проектов в целом?

– Прежде всего, экспорта. С этой точки зрения, я бы отметил два аспекта. Первый – это непосредственное финансирование экспортных сделок. Второй – это обеспечение российских экспортеров необходимым пакетом предложений, которые позволят им участвовать в тендерах. Гарантии обеспечения финансирования, гарантии по возврату аванса, по исполнению обязательств – это те вещи, которые многим российским экспортерам нужны для того, чтобы иметь возможность просто подать заявку на участие во многих конкурсах и тендерах, да и просто для ведения переговоров. Нередко еще никакой экспортной сделки нет, а весь пакет потенциального финансирования уже необходимо продемонстрировать. Поэтому такой предварительной поддержке российских экспортеров мы тоже уделяем очень большое внимание.

Как бы вы сейчас оценили состояние государственной системы поддержки российского экспорта?

– Я бы сказал, что за последние годы российская система поддержки экспорта сделала огромный шаг вперед. Создана система комплексной поддержки, которая включает в себя кредитные, гарантийные, страховые, лизинговые инструменты, механизмы субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам. Вся эта система выстроена на основании тех международных стандартов и правил, которые сложились в этой отрасли с учетом требований ОЭСР и ВТО.

За последние полтора-два года был пройден большой этап на пути институционального развития, проделана огромная организационная работа, которая уже дает конкретные результаты. Если мы посмотрим на то, как растет портфель экспортного финансирования Внешэкономбанка, то увидим, что он вырос практически в 10 раз, гарантийный портфель – более, чем в два раза. Совокупный портфель экспортного финансирования ВЭБа составляет сейчас более 180 миллиардов рублей. Если вы посмотрите на ЭКСАР (ЭКСПАР – Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций – *Прим. ред.*), дочернюю организацию Внешэкономбанка, которая осуществляет страховую под-

держку экспортного кредитования, то здесь тоже достигнут очевидный и очень впечатляющий прогресс. В настоящее время на основе компаний группы ВЭБа – ОАО ЭКСАР и ЗАО Росэксимбанк – формируется Центр кредитно-страховой поддержки экспорта, который должен существенно повысить доступность и массовость поддержки экспорта.

Хотя, конечно, если мы будем сравнивать Россию с ключевыми игроками на этой арене – с Китаем, с США, с Германией, то нельзя не признать, что наша система поддержки экспорта пока еще достаточно молода.

Кто может быть вашим российским клиентом в данном случае, есть какие-либо ограничения на участие в подобных программах российских предприятий по их специализации? Каковы критерии отбора для участия в экспортных проектах ВЭБа?

– Клиентом может быть абсолютно любое предприятие, ограничений нет – мы осуществляем поддержку всего несырьевого экспорта. И важнейший критерий – наличие, собственно, несырьевого экспорта. Если предприятие планирует экспортировать несырьевую продукцию из России, если ему интересно обеспечение предэкспортного финансирования – то есть финансирование российского предприятия для производства товара под конкретный экспортный контракт, то мы с удовольствием рассматриваем возможности сотрудничества.

А если это не продукция, производимая на данном предприятии? Скажем, если речь идет о поставках за рубеж запчастей и ГСМ для российских вертолетов специализированными компаниями-посредниками?

– Разумеется, такой вариант тоже приемлем. Скажу даже конкретнее: именно по приведенному вами примеру мы активно поддерживаем поставку российских запасных частей для самолетов и вертолетов, эксплуатируемых за рубежом. Это является одним из весьма распространенных случаев экспортного финансирования.

Какие зарубежные рынки являются наиболее интересными, в каких регионах ВЭБ наиболее активно работает?

– В рамках системы поддержки экспорта мы работаем в настоящее время с более чем сорока странами. И число их растет достаточно быстро.

Очень важные рынки для нас, естественно, – Юго-Восточная Азия и Южная Азия. Здесь у нас достаточно существенный потенциал с точки зрения практически всех видов машиностроения. Это и авиастроение, и энергетическое машиностроение, и транспортное машиностроение.

Потенциально очень сильным регионом спроса для российской продукции является Южная и Центральная Америка. Хорошим примером здесь может послужить масштабный проект поставки SSJ100, который Внешэкономбанк финансирует в рамках международного консорциума. Интересным примером является и финансирование ВЭ-

«Одна из задач Внешэкономбанка – помочь российскому производителю продемонстрировать, что за ним стоит серьезный пакет финансовой поддержки, что в период реализации проекта могут быть предоставлены необходимые финансовые средства, и что условия их предоставления будут конкурентоспособны по отношению к аналогичным предложениям экспортных банков других стран»

Бом строительства электростанций в Эквадоре. Мы также плотно взаимодействуем с бразильскими, аргентинскими партнерами.

На Африку на сегодняшний день приходится около трети экспортного портфеля Внешэкономбанка. Здесь тоже существуют отлаженные десятилетиями связи между африканскими заказчиками и российскими предприятиями, в частности – в области машиностроения. Один из примеров проектов, в которых мы участвуем, – поставка спутниковой системы для Анголы.

Алжир, Ближний и Средний Восток?

– Да, разумеется, это наши давние партнеры. Говоря об африканском континенте, я также имел в виду и Северную Африку. Мы очень тесно взаимодействуем по большому количеству проектов и с Египтом, и с Алжиром. В ВЭБе уже сформирована глобальная система поддержки экспорта. В этой связи можно упомянуть также Центральную и Восточную Европу – сейчас у нас появляется все больше и больше проектов, связанных с данным регионом.

«ФУНКЦИЯ БАНКА РАЗВИТИЯ – ИДТИ ВМЕСТЕ С НАЦИОНАЛЬНЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ»

Поддержкой экспорта, в том числе несырьевого, занимаются многие коммерческие банки, при том же ЭКСАР аккредитовано значительное их количество. В чем разница между ВЭБом и коммерческим банком, если речь идет о финансировании экспортной сделки?

– Внешэкономбанк является финансовым институтом развития и его принципы работы отличаются от принципов работы

коммерческих банков, в частности – при поддержке экспортных операций. Дело в том, что финансирование зарубежных проектов традиционно считается достаточно высокорисковым и непростым делом. Если же мы говорим о несырьевом экспорте, о высокотехнологической продукции, то речь часто идет и о длинных сроках финансирования. Поэтому подобного рода сделки, как правило, не всегда представляются столь же привлекательными для коммерческих банков, как, например, стандартизованные финансовые банковские продукты внутри страны. И это характерно не только для России, аналогичная ситуация во всех странах.

И в этих условиях функция банка развития – идти вместе с национальными производителями на зарубежные рынки и пытаться формировать условия финансового сотрудничества между странами, позволяющие в дальнейшем подключать к сотрудничеству и коммерческие банки. В этом плане функцию банка развития можно сравнить с работой ледокола, расчищающего путь другим судам.

Внешэкономбанк, финансируя российский экспорт, как раз такую функцию и выполняет. Его задача – прийти на новые рынки, установить связи, показать, что проекты могут работать. И тогда к процессу захотят подключиться и коммерческие банки. И это, повторюсь, распространенная международная практика. Например, если вы возьмете Германию, там существует Банковская группа KfW, которая является финансовым институтом развития, осуществляет экспортную поддержку, и там существует очень сильный коммерческий банковский сектор. Принцип тот же: сначала государство в лице Банка развития помогает коммерческим



«В рамках системы поддержки экспорта мы работаем в настоящее время с более чем сорока странами. И число их растет достаточно быстро»

финансовым институтам, а потом они сами активно работают на зарубежных рынках. То же самое характерно для Франции, Соединенных Штатов и других стран.

С точки зрения идеологии это понятно. А с точки зрения финансовых показателей что это означает? Большие сроки кредитов, меньшие ставки?

– Да, разумеется. В первую очередь – более длительные сроки финансирования проектов. И, как правило, конкурентоспособные процентные ставки по кредитам.

Какие критерии отбора проектов – помимо требования, чтобы это был высокотехнологичный экспорт?

– Разумеется, кредитное качество заемщика. На сегодняшний день нашим основным флагманским продуктом является кредит иностранным покупателям. Мы стремимся обеспечить конкурентоспособную ставку и сроки финансирования, которые помогут нашим производителям быть в данном смысле в равных условиях с зарубежными. Но при этом Внешэкономбанк все же является финансовым институтом, который оценивает риски, анализирует своих заемщиков и использует именно банковскую финансовую компетенцию при оценке проектов. Мы хотим не только профинансировать проект – нам важно, чтобы вложенные

в него деньги в предусмотренном порядке вернулись обратно.

А кто в основном выступает в качестве зарубежных заемщиков? Это частные компании, правительства, частные компании под гарантии своего правительства?

– По-разному. И у нас здесь тоже нет четких предпочтений. Существуют, например, частные компании, которые по своим кредитным рейтингам стоят существенно выше, чем правительственные. Мы смотрим на каждый проект в отдельности и пытаемся сформировать тот пакет обеспечения по кредиту, который позволит управлять нашими рисками наиболее эффективно. То есть, в этом плане каких-либо ограничений нет. И мне кажется, что это правильно: если бы такие ограничения были, то это бы ограничивало возможности наших экспортеров.

Как все происходит с технической точки зрения? Допустим, экспортер нашел контрагента за границей, приводит его к вам...

– Если мы говорим о кредите покупателю, есть два основных пути. Во-первых, действительно очень часто наши экспортеры приходят к нам и говорят, что у них планируется сделка, и мы начинаем устанавливать контакты с покупателями. А бывает и обратная ситуация. Существуют крупные зарубежные компании, которые традиционно

пользуются российскими товарами. И они, уже имея опыт работы с ВЭБом, приходят к нам и говорят, что намереваются купить ту или иную продукцию у российского производителя. Есть еще очень интересное отдельное направление – это взаимодействие с зарубежными банками, когда мы, в соответствии с международной практикой, тоже очень распространенной, предоставляем им связанные кредиты для закупки российского экспорта. Местный банк зачастую может лучше оценить перспективы бизнеса и качество местного заемщика – в силу региональных особенностей ведения бизнеса, составления финансовой отчетности. Кредитное же качество местного банка нам оценить легче – банковская отчетность во всем мире, в целом, унифицирована.

Есть ли какая-то специфика финансирования экспорта, если речь идет о поставке техники военного назначения?

– С точки зрения финансовых инструментов – в целом нет, их набор стандартен для экспортных сделок вне зависимости от того, о какой продукции идет речь.

«ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЭКСПОРТ – ЭТО В ОСНОВНОМ ШТУЧНЫЙ ТОВАР»

Чтобы попасть на международный рынок, мало только финансирование, нужно уметь на нем работать. Вы консалтингом занимаетесь, помогаете предприятиям выходить на рынок, правильно оформлять сделки?

– Высокотехнологический экспорт – это в основном штучный товар, подобного рода проекты не являются стандартными. Поэтому процесс обучения идет постоянно. Мы сами многому учимся в рамках этих проектов и стремимся тот объем компетенций, который у нас сложился на конкретном рынке или в конкретной отрасли, передавать экспортерам. В отличие от таких традиционных экспортных держав, как Германия, Франция или США, значительное количество российских производителей еще не имеют глубокого опыта работы на экспорт. И мы стараемся помогать им выходить на новые рынки. Естественно, мы не можем подменять собой специализированные консультационные организации, мы не обладаем компетенциями, связанными, например, с производством или инженерными технологиями. Но в финансовой части мы пытаемся оказывать поддержку. Внешэкономбанк тесно взаимодействует с торговыми представительствами РФ за рубежом, с Министерством экономического развития, Министерством промышленности и торговли. Нам важно не только обеспечить объем поставляемой продукции, мы заинтересованы в том, чтобы максимально увеличить количество компаний, которые работают на экспорт.

Как сказались на ситуации с поставками оборудования, с кредитованием нынешний режим санкций?

– Естественно, ситуация от этого проще не стала. С другой стороны необходимо отме-

тить, что основные потребители российского технологического экспорта не входят в число стран, присоединившихся к режиму санкций. Вместе с тем, конечно же, сократились возможности международного финансирования российских проектов. С точки зрения финансовых операций ситуация также осложнилась в техническом плане. Нередко проекты, в которых участвуют партнеры из стран ЕС или США, переносятся по срокам. Но данный ущерб пока не носит катастрофического характера.

А стоимость кредитования? В связи с санкциями деньги подорожали у всех. У вас они подорожали?

— Конечно, мы не можем говорить о том, что если в мире происходят глобальные изменения, то мы останемся полностью в стороне. Но если мы говорим о поддержке экспорта, то с точки зрения экспортеров данная проблема пока выражена в меньшей степени, чем на внутреннем рынке для большинства банков и для большинства компаний, что связано, в частности, с системой субсидирования ставок. Пока мы конкурентоспособны на мировом рынке.

В России хватает перспективных высокотехнологичных проектов, которые могли бы продаваться на мировом рынке?

— Проектов хватает. Существует, конечно, проблема, о которой я говорил, — большое количество предприятий не имеют глубокого опыта работы за рубежом. Поэтому эти проекты часто требуют дополнительного сопровождения и проработки. Требуется достаточно большое количество дополнительной информационной, консалтинговой работы для того, чтобы вывести их на рынок.

ВЭБ обычно ассоциируется с крупными государственными проектами. Какой проект у вас самый маленький?

— Если говорить о гарантиях, то самые маленькие проекты, связанные с поставкой

«*Большое количество российских предприятий не имеют глубокого опыта работы за рубежом. Поэтому эти проекты часто требуют дополнительного сопровождения и проработки. Требуется достаточно большое количество дополнительной информационной, консалтинговой работы для того, чтобы вывести их на рынок*»

машиностроительной продукции, у нас были на уровне нескольких тысяч долларов. Самый маленький кредитный договор, подписанный в этом году, — порядка 900 тысяч долларов, самый крупный — 500 миллионов долларов.

То есть средний бизнес вполне может участвовать в программах Внешэкономбанка?

— Не просто может — он активно участвует. Мы в настоящее время интенсивно взаимодействуем не только с крупнейшими компаниями, но и с предприятиями среднего размера.

Как формируется портфель проектов? Что нужно делать предприятию, чтобы попасть в программы ВЭБа?


— Здесь действуют достаточно стандартные банковские процедуры. Предприятие обращается во Внешэкономбанк, подает заявку. Мы ее анализируем, смотрим отчет-

ность, бизнес план, финансовую модель. После этого выносим на рассмотрение управляющих органов ВЭБа, уполномоченных принимать решения по сделке.

При этом, в последнее время нам удалось существенно ускорить процесс принятия решений. По более-менее стандартизированным продуктам мы вышли на уровень принятия решения в течение 40 рабочих дней, что соответствует уровню банков развития западных стран.

Совсем недавно мы запустили новую электронную платформу, которая позволит обеспечить на современном уровне онлайн-взаимодействие с клиентами по всем экспортным сервисам Группы Внешэкономбанка в режиме «одного окна».

Кто представлен в данном «едином экспортном окне»?

— Во-первых, разумеется, сам Внешэкономбанк, где существует департамент финансирования экспорта. Банк предоставляет экспортные кредиты покупателям, предэкспортные продавцам и обеспечивает документарные операции, то есть выдает гарантии. Во-вторых, наша дочерняя компания ЭКСАР, которая осуществляет страхование кредитов. В-третьих, дочерний банк ВЭБа Росэксимбанк, который выполняет функции агента по государственным гарантиям. И, наконец, ВЭБ-лизинг — это самая крупная лизинговая компания в России, которую мы активно используем как лизинговый инструмент при структурировании сделки. Кроме того, у Внешэкономбанка есть дочерние компании, представительства за рубежом. Таким образом, подключаясь к электронной платформе Внешэкономбанка, вы получаете доступ к ресурсам всей этой системы. Для нас это очень важно, поскольку новая система существенно упростит работу как для структур Группы Внешэкономбанка, так и для наших партнеров. 

«*Внешэкономбанк запустил в работу интернет-портал «Финансовая поддержка российского экспорта» (<https://export.veb.ru>). С помощью него отечественные экспортеры, а также иностранные покупатели российской продукции могут обратиться в ВЭБ за получением финансирования. Рассмотрение заявок осуществляется в режиме «одного окна»*»

Bankir.ru, Москва, 12 января 2015 19:19

ВЭБ ВЫПЛАТИЛ 5-Й КУПОН ПО ОБЛИГАЦИЯМ СЕРИИ БО-14 НА 201,9 МЛН РУБЛЕЙ

Внешэкономбанк (ВЭБ) выплатил 201,9 млн руб. в счет погашения 5-го купона биржевых облигаций серии БО-14 (№ 4B02-14-00004-T от 31 мая 2013 г.), говорится в сообщении банка.

Размер выплат на одну облигацию составил 20,19 рубля, исходя из ставки купона 8,1% годовых.

ВЭБ в октябре 2013 года разместил 5-летние биржевые облигации серии БО-14 на 10 млрд рублей (33,3% выпуска номинальным объемом 30 млрд руб.). Выпуск предусматривает выплату 20 квартальных купонов. Ставка 1-го купона установлена по итогам маркетинга в размере 8,10% годовых и зафиксирована на весь срок обращения займа.

В настоящее время в обращении находятся 9 выпусков классических облигаций ВЭБа на общую сумму 310,136 млрд рублей, 5 выпусков биржевых бондов на 55 млрд рублей, валютные бонды серии 01в объемом \$500 млн и БО-16в на \$500 млн.

Источник: ИА "Финмаркет"

<http://bankir.ru/novosti/s/veb-vyplatil-5-i-kupon-po-obligatsiyam-serii-bo-14-na-201-9-mln-rublei-10096300/>

Ufatime.ru, Уфа, 12 января 2015 17:36

БИЗНЕСМЕНЫ БАШКИРИИ С НОВА СМОГУТ УЧАСТВОВАТЬ В КОНКУРСЕ "ПРЕМИЯ РАЗВИТИЯ"

Предприниматели республики вновь могут получить премию **Внешэкономбанка** за вклад в развитие страны. "Премия развития" - это национальный конкурс, который проводится с 2012 года.

Организаторы предусмотрели номинации для самых различных бизнес-проектов. Премии вручаются за достижения в области промышленности, экологии. Поддерживаются инвестиционные и экспортные проекты. Отдельная номинация выделена для малых форм предпринимательства.

Прием заявок уже начался. Их можно отправлять до 15 февраля 2015 года на портал конкурса "Премия развития".

Анастасия Васильева

<http://www.ufatime.ru/news/biznesmenyi-bashkirii-snova-smogut-uchastvovat-v-konkurse-premiya-razvitiya/>

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА

Промышленный еженедельник, Москва, 12 января 2015

ЭКСАР СТРАХУЕТ

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) и АО АКБ "Новикомбанк" заключили договоры страхования по экспортным кредитам, выданным белорусскому ОАО "Белинвестбанк".

Согласно документам, ЭКСАР предоставил страховое покрытие под финансирование Новикомбанком экспортных контрактов на поставку белорусскому предприятию ООО "РУСАВТОПРОМ" автобусов и машинокомплектов автобусов ПАЗ производства ООО "Русские Автобусы - Группа ГАЗ" и автомобилей марки УАЗ производства ОАО "Ульяновский Автомобильный Завод". В рамках сделки Белинвестбанк получил кредит от Новикомбанка для последующего финансирования покупателя. ЭКСАР застраховал коммерческие и политические риски по сделкам. Общий объем застрахованных кредитов составил более 23 млн руб.

Новикомбанк и ЭКСАР активно наращивают темпы развития сотрудничества и объемы финансирования российского экспорта под страховое покрытие Агентства. С 2012 года в тесном сотрудничестве АО АКБ "НОВИКОМБАНК" и ЭКСАР реализовано 29 сделок по финансированию покупателей российской продукции за рубежом и российских экспортеров на общую сумму более 110 млн. долларов США.

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) создано в 2011 году в форме открытого акционерного общества. Основная цель деятельности агентства - поддержка высокотехнологичного экспорта посредством страхования кредитных и политических рисков по экспортным кредитам и страхования российских инвестиций за рубежом от политических рисков.

Единственным акционером ЭКСАР является Внешэкономбанк. Уставный капитал агентства составляет 30 млрд руб. Дочерней организацией Агентства является Государственный специализированный российский экспортноимпортный банк (Росэксимбанк).

АО АКБ "НОВИКОМБАНК" создан в 1993 году. 58,68% уставного капитала банка принадлежит Госкорпорации Ростех.



Российская газета (rg.ru), Москва, 13 января 2015 7:02

РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ ЗАСТРАХУЮТ ОТ РИСКОВЫХ ИНОСТРАННЫХ РЫНКОВ

Автор: Александра Воздвиженская

Для российских экспортеров появятся выгодные условия финансирования

В этом году российские экспортеры при реализации международных проектов смогут стать более конкурентоспособными благодаря особым, более выгодным условиям заемного финансирования. Поможет им в этом **Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций**. Во вторник, 13 января, правительство одобрило эту инициативу, предложенную Минэкономразвития РФ.

Национальное страховое агентство **ОАО "Эксар"** образовалось еще в 2011 году в рамках развития господдержки экспорта. Работа этого дочернего предприятия Внешэкономбанка регулируется отдельным постановлением кабмина, предусматривающим страхование экспортных кредитов и инвестиций от различных рисков на иностранных рынках.

"При работе с отдельными капиталоемкими международными проектами (экспортные поставки воздушных судов, крупные экспортные проекты по развитию газотранспортной инфраструктуры), реализуемыми при участии российских экспортеров, для закрытия рисков по экспортному проекту необходимы более сложные инструменты страхового покрытия - гарантии", - говорится в сообщении пресс-службы правительства.

В зависимости от специфики и структуры финансирования проекта такое покрытие может быть выполнено в виде банковской гарантии либо договора поручительства.

На практике этих положений придерживаются итальянские, французские и немецкие агентства, которые обеспечивают безусловное покрытие платежных обязательств по проектам. Кроме того, подобные меры соответствуют нормам Всемирной торговой организации и Организации экономического сотрудничества и развития.

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, среди прочего, занимается продвижением отечественного оборудования и технологий за рубеж, создает и внедряет новые системы финансовой поддержки экспорта и повышает прозрачность национальных экспортных операций и международных инвестиций.

<http://www.rg.ru/2015/01/13/strahovka-site.html>



Эксперт (expert.ru), Москва, 13 января 2015 7:43

ГАРАНТИЯ ПРОВАЛА

За полтора года из девяноста миллиардов рублей, дополнительно выделенных на предоставление гарантий малому и среднему бизнесу, освоено не более двух. Еще вчера все можно было списать на неосведомленность предпринимателей о госгарантиях и их высокую стоимость. Но сегодня бизнес готов воспринимать только субсидирование резко возросших кредитных ставок

За полтора года "МСП-банк" (Группа "Внешэкономбанка") и вновь созданное "Агентство кредитных гарантий" выдали поручительств субъектам малого и среднего бизнеса не более чем на два миллиарда рублей, в то время как на эти цели дополнительно было выделено около девяноста. Такую ситуацию в нынешних экономических условиях Центр мониторинга исполнения указов президента РФ "Народная экспертиза" (проект "Общероссийского Народного фронта") считает недопустимой.

На что ушли почти 100 млрд?

"Ситуация феноменальная! Ресурсы есть, они немалые - почти сто миллиардов рублей, но они фактически не используются, что особенно неприемлемо в нынешней экономической ситуации, - поделился с "Эксперт Online" Николай Николаев, руководитель Центра "Народная экспертиза". - В итоге мы получили невостребованный финансовый продукт, поскольку предприниматели отказываются от него ввиду неприемлемых условий".

"Народная экспертиза" основывалась в своем официальном заключении о работе системы гарантирования на докладе правительства, в котором приведена впечатляющая статистика. По всей стране за почти 1,5 года реализации проекта предоставлено всего 87 таких госгарантий, фактически по одной на регион. ОАО "МСП Банк" предоставил 17 гарантий на 1,9 млрд рублей, что позволило средним предприятиям привлечь 3,9 млрд в виде банковских кредитов для реализации инвестиционных проектов стоимостью более 6,3 млрд. ОАО "НДО "АКГ" выдало малым и средним предпринимателям 70 гарантий на сумму 668 млн руб. Таким образом, "МСП Банк" реализовал на поддержку предпринимательства менее 5% выделенных на эти цели средств, Агентство кредитных гарантий - менее 1,5 %.

"Это совершенно недостаточные цифры в размерах страны. Получается, что в среднем было выдано по одной госгарантии на регион. А, если учесть, что по данным Росстата на 2013 год, в нашей стране зарегистрировано 5,6 млн. субъектов малого и среднего бизнеса, то это вообще капля в море. При этом, по экспертным оценкам, дополнительная потребность субъектов малого и среднего предпринимательства в долгосрочных кредитах на инвестиционные цели составляет от 400 млрд рублей до 965 в год", - говорит Николай Николаев.

АКГ еще не разогналось

С 2008 года в России гарантии по кредитам предприятиям малого и среднего бизнеса выдают специализированные региональные фонды. Но общая капитализация действующих в 80 субъектах России фондов составляет всего 37,9 млрд рублей (формируется за счет федерального и регионального бюджетов). Объем предоставленных поручительств таких организаций составляет, по данным на начало прошлого года, более 109 млрд рублей, а сумма привлеченных под них кредитов составила 231,5 млрд рублей за весь период деятельности фондов. Такую господдержку получили 37 тысяч юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, что было недостаточно для сегмента экономики, который объединяет около двух миллионов предприятий (включая микропредприятия). К 2011 году стало понятно, что ситуация близка к критической, поскольку малые предприятия перестали вырастать до уровня средних, а то и попросту вымирали или переходили в категорию микропредприятий. Поэтому одним из своих майских указов от 2011 года президент поручил правительству создать механизм

предоставления госгарантий для инвестпроектов МСП (кроме связанных с добычей и переработкой полезных ископаемых и торговлей). Так в середине прошлого года и появилось АКГ, которому выделили из Фонда национального благосостояния 50 млрд рублей.

"Мне трудно сказать, на какую статистику опираются критики, но АКГ всего за полгода сумело выдать 250 гарантий более чем на 5 млрд рублей, такого еще никому еще не удавалось, - пояснил "Эксперт Online" Антон Данильян, член совета директоров АКГ. - Нами были предельно упрощены процедуры получения гарантий - до 15 миллионов рублей мы вообще не проверяем заявку, до 50 млн рублей - проверяем выборочно и конечно же обязательно проверяем крупные заявки до 1 млрд рублей. В отличие от многих гарантийных фондов, в АКГ решено больше доверять банкам и не устраивать двойных проверок".

По его словам, из всего числа поданных заявок было одобрено ¼. Основные причины отказа - грубые нарушения в заполнении формы заявки, сомнения в добросовестности соискателя гарантий или реалистичности его бизнес-плана.

Бизнес-план АКГ на пять лет с учетом уставного капитала в сумме 30 млрд рублей предусматривает совокупный объем выданных гарантий в 217,8 млрд рублей, объем обеспеченных таким образом кредитов - в 435 млрд рублей. Общее количество гарантий, по замыслу, должно составить 6900. А вместе с региональными фондами, капитализация которых будет также увеличена за счет средств АКГ, в течение пяти лет удастся выдать поручительств на 318 млрд рублей. Сумма кредитов составит 668 млрд рублей, а число получивших господдержку увеличится до 79,5 тыс. предприятий. Услуги АКГ обходятся предприятиям в 1,75% годовых, в то время как региональные гарантийные фонды могут взимать от 1 до 3% в зависимости от степени рискованности бизнес-плана. И тем не менее, сложные условия предоставления гарантий - основная причина того, почему от них отказывается большая часть предприятий.

"Мы пока не заключили ни одного договора услугами АКГ, хотя активно предлагаем клиентам такой инструмент, - говорит Ирина Рысь, заместитель председателя правления "Ланта банка". - Основные причины низкого спроса - это нежелание платить за услуги предоставления гарантий. Для многих 1,7% от суммы кредита - это значительное удорожание займа. Но думаю, что скоро ситуация исправится, поскольку на фоне резкого увеличения ставок по кредитам для предпринимателей удорожание его еще на лишние процент-два уже покажется несущественным".

Доступность кредита важнее гарантий

Дороговизна кредитов еще с 2012 года была причиной того, что бизнес за ними не обращался, а гарантии воспринимает как "довесок" к цене займа. По данным Банка России, рынок кредитования МСП начал сбавлять обороты с 2012 года - что видимо и стало одной из причин их постепенного исчезновения. В 2013 года объем текущего портфеля составил 5,2 трлн рублей, то есть прибавил лишь 14,8 % (в 2012 году - 16,9 %). В 2013 году продолжил снижаться и средний срок по кредитам субъектам МСП - на это указывает опережающий прирост объема выданных кредитов (+16,2 %) в сравнении с приростом портфеля (+14,8 %) в сегменте. Это подтверждается и исследованиями Рейтингового агентства "Эксперт РА": по итогам 2013 года доля кредитов, выданных на срок свыше 3 лет, снизилась до 15 % (в сравнении с 17 % в 2012 году и 19 % - в 2011 году). Причина - в изменении структуры рынка по целям кредитования: все больше их выдается на пополнение оборотных средств, а не на новые инвестпроекты.

"На мой взгляд, в нынешней ситуации с удорожанием кредитов почти в два - три раза необходимо не просто выдавать гарантии по ним, а субсидировать часть процентов по кредиту, если они превышают 10%, - говорит Михаил Герасимов, член президиума Ассоциации молодых предпринимателей. - Основная причина отказов от услуг гарантийных фондов - это именно высокая ставка кредита, которую не перекроют никакие, наверное, гарантии. Это, кстати, делали, например, в Москве - очень быстрая динамика была по числу предоставленных гарантий".

Эксперты центра "Народная экспертиза" при этом предлагает выдавать гарантии не на нынешние максимальные 50% от суммы кредита, а минимум на 75%. Среди других предложений - смягчить требования к предъявляемому предпринимателями бизнес-плану, снизить комиссию за выдачу банковских гарантий.

"Множество проблем, включая импортозамещение, создание рабочих мест, невозможно разрешить, если гарантийный механизм не заработает в полную силу. Средний бизнес должен не просто выживать, а успешно развиваться - как и малый, - говорит Николай Николаев. - Полагаю, что кроме смягчения условий, институтам развития надо более обширно проводить информационную кампанию, более внятно разъяснять условия предоставления господдержки".

"МСП банк" настроен на средний бизнес

С августа 2013 года гарантийная поддержка субъектов среднего предпринимательства, претендующих на кредитование своих проектов, действует через ОАО "МСП Банк". В 2014 году ему на эти цели было выделено из федерального бюджета 40 млрд рублей. При этом, по данным аналитического отдела самого банка, рынок кредитования в этом году будет только сокращаться - вопрос лишь в масштабах. К концу следующего года кредитный портфель при неблагоприятном развитии событий потеряет более 20% от текущего уровня, если ситуация в экономике стабилизируется быстро - до 5%. Но доля просроченной задолженности в портфеле может составить порядка 15-20%. О том, почему государственные средства остаются невостребованными, каков вообще механизм их движения и чем можно стимулировать бизнес, "Эксперт Online" рассказали руководитель аналитического центра "МСП Банка" (Группа ВЭБ) Наталья Литянская и директор департамента кредитования банка Михаил Афанасьев.

- Согласитесь, со стороны претензия выглядит убедительно: 40 млрд выделили на гарантии, а банк выдал только мизерную часть. В чем причина?

- Надо понимать весь финансовый механизм: ресурсы на реализацию гарантийного механизма "МСП Банку" не выделялись. 40 млрд рублей - это сумма государственной гарантии по обязательствам "Внешэкономбанка" перед банками-партнерами, выдающими кредиты средним предприятиям. ВЭБ в свою очередь также выдал гарантию на сумму 80 млрд рублей по обязательствам "МСП Банка" перед банками партнерами, выдающими кредиты средним предприятиям. То есть схема выглядит следующим образом: представим, что банк выдал кредит среднему предприятию, обеспеченный гарантией "МСП Банка". Если кредит предприятие не вернуло, то банк обратится к нам. Если наш банк в силу каких-то причин не исполнит гарантийные обязательства, заимодатель сможет обратиться во "Внешэкономбанк", а если и он не исполнит свои обязательства, то они лягут уже на Минфин. Как вы видите, реальные денежные средства тут не задействованы.

- Доклад правительства, на который опирается "Народная экспертиза" ОНФ, составлен по итогам полугодия 2014-го. Какие цифры у вас сейчас?

За весь период реализации гарантийного механизма Банком выдано 23 гарантии на сумму 2,3 млрд рублей. Сейчас действует 21 гарантия на общую сумму 2,1 млрд рублей. Это тот объем, который и планировался нами к окончанию 2014 года. Действие государственной гарантии распространяется до 2033 года и никогда не планировалось быстрого формирования портфеля гарантий на эту сумму. Объемы выдач гарантий в 2015 году будут зависеть от докапитализации банка - сформированное наращивание объемов возможно при наличии определенной "подушки безопасности" для покрытия рисков. Пока вопрос не решен, и банк утвердил планы на 1 квартал 2015 года. В случае положительного решения о докапитализации объем выданных гарантий может составить 5-6 млрд. рублей.

- Бизнес называет одной из причин апатии к гарантиям "МСП банка" сложную процедуру их выдачи - у АКГ они проще. Согласны ли вы с этим? Какие процедуры, сведения или условия вы считаете излишними и с какими инициативами выступал банк по их упрощению?

- Наши процедуры, конечно, отличаются от процедур АКГ. Это связано с тем, что мы в соответствии с условиями, определенными постановлением правительства и критериями отбора, утвержденными Минэкономразвития России, работаем со средним бизнесом. У нас поэтому выше сумма гарантии, мы сами оцениваем риски по проекту и принимаем их без наличия какого либо фондирования со стороны государства для закрытия рисков. Поэтому мы очень ответственно относимся к этому процессу и тщательно рассматриваем проекты. Но это далеко не главный фактор, сдерживающий ускоренную выдачу гарантий. Главное - это критерии отбора проектов. Во-первых, средних предприятий (с численностью занятых от 101 до 250 человек и выручкой от 400 млн до миллиарда рублей) не так много. Кроме того, такие критерии должны выдерживаться в течение двух лет. Во-вторых, не каждое среднее предприятие может получить гарантию - есть требования и по опыту деятельности, и по отрасли, в которой оно работает, и по параметрам реализуемого проекта. В этой связи многие проекты получают отказ (много предприятий, желающих получить гарантию "отсеялось").

- Была от вашего банка инициатива упрощения процедуры получения гарантий для среднего бизнеса?

- Да, часть критериев в конце года удалось поменять - Минэкономразвития пошло нам навстречу. Но основной сдерживающий критерий - отнесение предприятий к категории средних остался. Здесь речь идет об изменении параметров, установленных правительством и условий государственной гарантии. Процесс изменения этих документов не быстрый. Мы будем очень рады, если наши предложения поддержит и ОНФ.

- Почему все же представители МСП неохотно обращаются за гарантиями?
 - Вы правы, есть сдерживающий фактор и в части спроса. Но не столько на гарантии, сколько на долгосрочные кредиты на инвестиционные цели. В текущих условиях предприятия не готовы инвестировать - слишком высока неопределенность. Кроме того, со стороны предложения есть ограничения - неготовность банков кредитовать на длительные сроки (только 11% кредитов по данным "Эксперт РА" в 1-м полугодии было выдано на срок свыше 3 лет), высокие ставки (по проведенному нами экспресс-опросу многие банки после резкого повышения в декабре ключевой ставки увеличили ставки на 6-9 п.п.) Ряд банков неформально приостановили кредитование МСП до января "до выяснения обстоятельств".
 - Планирует ли банк усовершенствовать информирование субъектов МСП о возможностях получения гарантий и как?
- В следующем году у нас обширные медиа-планы. Запустится новый сайт после ребрендинга, мы планируем рекламные мероприятия как для поддержки программы в целом, так и для продвижения гарантийного механизма.
- Гарантия провала

<http://expert.ru/2015/01/13/garantiya-provala/>

УКРТРАНСГАЗ НАМЕРЕН ПРИВЛЕЧЬ КРЕДИТЫ "ДОЧЕК" ВЭБА И АЛЬФА-БАНКА НА \$45 МЛН

Киев. 12 января. ИНТЕРФАКС-УКРАИНА - ПАО "Укртрансгаз" намерено привлечь кредиты Проминвестбанка (ПИБ) и Альфа-банка (МОЕХ: ALFB) (оба - Киев) на общую сумму более \$45 млн сроком на один год

Согласно объявлениям компании в "Вестнике госзакупок", ПИБ открывает "Укртрансгазу" возобновляемую кредитную линию с лимитом 160 млн гривен (примерно \$10,1 млн - ИФ), стоимость обслуживания которой составит 40 млн грн. (\$2,5 млн).

У Альфа-банка компания намерена привлечь возобновляемую кредитную линию на \$35 млн. Стоимость обслуживания составляет \$4 млн 866 тыс.

Конечный срок подписания кредитных соглашений - 28 января 2015 года.

"Укртрансгаз", 100% которого принадлежит НАК "Нафтогаз Украины", эксплуатирует систему магистральных газопроводов и 12 подземных хранилищ газа страны.

ПИБ основан в 1992 году, его крупнейшим акционером является российский Внешэкономбанк (98,6%). Альфа-банк (до 2001 года - Киевский инвестиционный банк) основан в 1993 году, входит в одноименную международную банковскую группу, единственным акционером является ABN Ukraine Limited (Кипр).

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ



Ведомости (vedomosti.ru), Москва, 12 января 2015 19:54

ФСК ПОПРОСИЛА 100 МЛРД РУБ. ПЕНСИОННЫХ ДЕНЕГ ЧЕРЕЗ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ БОНДЫ - "ИНТЕРФАКС"

Автор: Интерфакс

ОАО "ФСК ЕЭС" обратилось в Минэкономразвития с просьбой рассмотреть возможность выделения компании 100 млрд руб. из пенсионных средств, находящихся в доверительном управлении Внешэкономбанка, сообщили "Интерфаксу" источники в профильных ведомствах.

По данным одного из них, ФСК направила соответствующий запрос в Минэкономразвития в середине декабря. Средства необходимы ФСК для финансирования инвестпрограммы в "наиболее сложные для компании периоды" - 2015-2016 гг., сказал источник "Интерфакса", знакомый с обращением ФСК.

Компания планирует направить 100 млрд руб. на техприсоединение новых потребителей, усиление ОЭС Северо-Запада (в случае выхода стран Балтии из БРЭЛЛ), реновацию основных фондов и системную надежность.

В качестве способа финансирования компания предложила приобретение ВЭБом ее инфраструктурных облигаций. Есть и альтернативный вариант, уточнил источник: ФСК также предложила использовать механизм докапитализации крупнейших банков из средств ФНБ и предоставление ими компании кредитов.

При этом ранее ФСК уже получала аналогичную сумму - 100 млрд рублей - на финансирование своей инвестпрограммы на 2012-2013 гг. от ВЭБа, подчеркнул собеседник в профильном ведомстве. Теперь, прежде чем снова предоставить ФСК 100 млрд руб., ведомства намерены проанализировать, насколько эффективно компания расходовала эти средства в прошлом.

Если же ФСК намерена получить финансирование за счет средств ФНБ, компания совместно с Минэнерго должна разработать паспорта инвестиционных проектов и направить их в Минэкономразвития. В любом случае предельный объем увеличения долговой нагрузки ФСК должен быть проработан исходя из необходимости поддержания финансовой стабильности компании и сохранения ее инвестиционных рейтингов, заключил собеседник "Интерфакса" в одном из ведомств.

Ранее ФСК обращалась с просьбой предоставить компании 56,5 млрд руб. на строительство инфраструктуры БАМа и Транссиба из ФНБ. Кроме того, из этого же источника компания просила выделить 31,4 млрд руб. на ОЭС Северо-Запада (получила отказ от Минэкономразвития) и 40 млрд руб. на техприсоединение (это предложение было направлено после получения отказа в финансировании проектов Северо-Запада).

По итогам 2014 г. ФСК ожидает соотношения долга к EBITDA на уровне 2,7. При этом руководство компании неоднократно сообщало, что в ее планах этот показатель не должен превысить 3.

<http://www.vedomosti.ru/companies/news/38165011/fsk-poprosila-100-mlrd-rub-pensionnyh-deneg-cherez>

МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ ПРЕДЛАГАЕТ ПРЕДУСМОТРЕТЬ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ КРЕДИТЫ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Москва. 12 января. ИНТЕРФАКС-АФИ - Минэкономразвития считает целесообразным рассмотреть вопрос о внесении изменений в программу рефинансирования под инвестпроекты, добавив возможность мультивалютного финансирования проектов.

Как сообщил агентству "Интерфакс-АФИ" источник в финансово-экономическом блоке правительства, соответствующее предложение содержится в письме, направленном Минэкономразвития в Минфин.

При этом, как считают в министерстве, необходима возможность предоставления Банком России мультивалютных кредитов уполномоченным банкам. Валюта предоставления кредитов Банком России должна соответствовать валюте предоставления кредитов уполномоченными банками.

Министерство также считает необходимым, учитывая значительное повышение Банком России ключевой ставки, ограничить максимальную процентную ставку по кредитам для конечных заемщиков на уровне фондирования уполномоченных банков в рамках программы плюс три процентных пункта годовых независимо от валюты кредита.

Кроме того, Минэкономразвития считает целесообразным рассмотреть вопрос о внесении изменений в положение ЦБ РФ о формировании банками резервов на возможные потери по ссудам 254-П, направленных на снижение объемов резервирования банками при кредитовании инвестпроектов.

Как сообщалось, межведомственная комиссия по отбору инвестиционных проектов в конце декабря отобрала первые четыре кредитные организации для участия в программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования: Сбербанк России, Россельхозбанк, Альфа-банк и ВТБ.

Программа предусматривает получение предприятиями реального сектора экономики рублевых кредитов у банков по ставке не выше ключевой ставки ЦБ РФ плюс один процентный пункт, средства должны направляться исключительно на финансирование мероприятий в рамках инвестиционных проектов. Уполномоченные банки - участники программы будут иметь возможность рефинансировать такие кредиты в ЦБ РФ. При этом ЦБ РФ 15 декабря 2014 года, повысив ключевую ставку до 17% годовых, решил сохранить на неизменном уровне ставку по рефинансированию инвестпроектов на уровне 9% годовых.

ЦБ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛ ОТЧЕТ О ВЫПУСКЕ БОНДОВ ГПБ СЕРИИ 1-ИП НА 7 МЛРД РУБ

Москва. 12 января. ИНТЕРФАКС-АФИ - Банк России 12 января зарегистрировал отчет об итогах выпуска облигаций с ипотечным покрытием Газпромбанка (МОЕХ: GZPR) (ГПБ) серии 1-ИП классов "А" и "Б" на общую сумму 7 млрд рублей, говорится в сообщении пресс-службы ЦБ РФ.

Размещение облигаций класса "А" на 4 млрд 666,667 млн рублей и класса "Б" на 2 млрд 333,333 млн рублей прошло по закрытой подписке 10 декабря. Приобретателями облигаций выступили "ВЭБ Капитал" и Внешэкономбанк (МОЕХ: VEVM).

Банк России в ноябре зарегистрировал жилищные облигации банка под номерами 41600354В и 41700354В соответственно.

Ставка 1-го купона облигаций класса "А" установлена в размере 9% годовых, класса "Б" - 3% годовых. Номинальная стоимость одной облигации - 1 тыс. рублей.

Предусматривается возможность досрочного погашения облигаций по требованию владельцев и по усмотрению эмитента.

Дата погашения выпусков - 27 апреля 2048 года.

В настоящее время в обращении также находятся 5 выпусков классических облигаций банка на 50 млрд рублей и 7 выпусков биржевых бондов на 70 млрд рублей.

Газпромбанк по итогам трех кварталов 2014 года занял 3-е место по размеру активов в рейтинге "Интерфакс-100", подготовленном "Интерфакс-ЦЭА".

БИЗНЕС

Известия, Москва, 13 января 2015

ВЭБ ПОЛУЧИТ ЗЕМЛИ ЦЕНТРА ХРУНИЧЕВА В ФИЛЕВСКОЙ ПОЙМЕ

Автор: Иван Чеберко

В результате сделки с Объединенной ракетно-космической корпорацией (ОРКК) ВЭБ получил права на использование с 2017-2018 годов около 100 га земли в Филевской пойме, где сейчас располагается ракетно-космический завод Центра имени Хруничева. Как рассказал "Известиям" знакомый с деталями сделки источник в Роскосмосе, права на использование земельного участка, примыкающего к Филевскому парку, оформлены в залог по кредиту на 37 млрд рублей.

О предоставлении финансирования Центру Хруничева в объеме 37 млрд председатель ВЭБа Владимир Дмитриев объявил 18 декабря. "Центр Хруничева получит поддержку Внешэкономбанка, размер ее составляет 37 млрд рублей", - цитирует Дмитриева "РИА Новости". Подробности предоставления финансирования официально отказались комментировать в пресс-службе ОРКК, которая управляет "Хруничевым", и в пресс-службе ВЭБа.

О намерении реализовать права на землю в обмен на сумму порядка 35 млрд рублей ранее заявлял исполняющий обязанности гендиректора Центра Хруничева Андрей Калиновский.

- На предприятии дефицит финансовых средств, вся наша продукция продана на 2,5 года вперед, а деньги уже получены и потрачены, - говорил Калиновский в интервью "Известиям".

- То есть практически нам надо два года заниматься производственной деятельностью при полном отсутствии прихода финансов. Мы вместе с ОРКК и Рос космосом стали искать выход и предложили следующую схему: мы сейчас просим 34 млрд рублей, при этом гарантируем их полный возврат. Если рассматривать только нашу хозяйственную деятельность, то 34 млрд рублей с учетом рентабельности, которую мы закладываем, - а это 10% - будем возвращать 15-20 лет. А задача стоит так, что в 2022 году мы практически все должны вернуть... Именно поэтому продажа земель - единственный быстрый источник возврата денег, - заявлял Калиновский.

По данным Центра Хруничева, сейчас предприятие занимает 144 га в Филевской пойме.

План модернизации с выводом отдельных производств на площадки "Хруничева" в регионах предусматривает возможность освобождения до двух третей площадей предприятия, то есть инвестор может получить под свои проекты 90-100 га. В настоящий момент эта земля - собственность Москвы. Центр Хруничева сейчас проходит реорганизацию из ФГУПа в ОАО. Акционирование планируется завершить в конце 2015 года, после чего земля будет оформлена в собственность "Хруничева". Первые участки могут быть освобождены и переданы инвестору в 2017 году, утверждает источник в Роскосмосе.

Эксперты считают, что ОРКК заключила выгодную для себя сделку.

- По состоянию на середину августа гектар земли в этом районе стоил \$3 млн минимум, - говорит управляющий партнер Московской центральной биржи недвижимости Артем Цагоев.

- Но в условиях кризиса такие крупные проекты, как высвобождение промзон, рассчитываются по-новому. А если говорить о 2017 годе, то в настоящий момент в девелопменте такие горизонты непрогнозируемы. Это вообще неизвестность - так далеко сейчас планировать невозможно. ВЭБ, по сути, заморозил средства на несколько лет. Если рассматривать потенциал развития участка, то 100 га позволяют построить 2,5 млн кв. м недвижимости. Это очень крупный проект - в год во всей Москве вводится 4-5 млн кв. м жилья.

Российская бизнес-газета, Москва, 13 января 2015

РАЗДЕЛИТЬ НА СЕМЬ

Автор: Ольга Бухарова

Первые моногорода получили бюджетное финансирование

В этом году претендовать на 3 миллиарда, выделяемые из федерального бюджета на финансирование проектов в моногородах, смогут только 7 населенных пунктов. Об этом в Общественной палате на "круглом столе", посвященном перспективам развития моногородов, заявила руководитель рабочей группы по модернизации моногородов при Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции **Ирина Макиева**.

В прошлом году средства на развитие своих территорий получили Чегдомын (Хабаровский край), Камешково (Владимирская область), Юрга и АнжероСудженск (Кемеровская область), Канаш (Чувашия), Краснотурьинск (Свердловская область) и Надвоицы (Карелия), - рассказала "РГБ" Макиева. - Именно эти города отобраны рабочей группой, в них разработана вся необходимая документация, получено положительное заключение Госэкспертизы.

Сегодня реализуется несколько основных моделей решения проблем монопрофильных поселений, в зависимости от ситуации и перспектив. Во-первых, это поддержка существующего градообразующего производства. Вторая модель - когда на территории города образуется несколько предприятий спутников, или когда в этом населенном пункте можно успешно развивать только малый и средний бизнес. Однако наиболее удачная модель, по мнению Ирины Макиевой, когда в моногороде появляется индустриальный парк. Таким удачным примером, на ее взгляд, стал ИТ-парк в Тольятти, в перспективность этой затеи изначально мало кто верил. Сейчас же в тольяттинском парке зарегистрировано 130 новых компаний-резидентов. Таким образом, задача не допустить оттока молодежи была выполнена.

В своем Послании президент РФ Владимир Путин предложил распространить режим ТОРов на новые проекты в тех моногородах, где социально-экономическая ситуация наиболее сложная. По мнению председателя Комиссии Общественной палаты РФ по развитию реального сектора экономики, президент Фонда "СУЭК регионам" Сергея Григорьева, это может быть реализовано только в партнерстве государства с бизнесом. Министр экономического развития Хабаровского края Виктор Калашников сообщил, что согласно закону о ТОРах, который в конце года был подписан президентом, льготный налоговый режим будет распространен на все моногорода, находящиеся в "красной зоне".

По словам Ирины Макиевой, софинансирование проектов развития моногородов будет идти по трем направлениям: поддержка инфраструктурных, инвестиционных проектов (проверка их жизнеспособности и при необходимости вхождение в уставный капитал), формирование и обучение команд, которые потом будут отвечать перед жителями за модернизацию этого населенного пункта. Фонд развития моногородов будет помогать территориям эффективно его управлять.

Что будет с другими моногородами, которые остались за "красной" зоной? "Государство будет активно поддерживать те монопрофильные города, где осуществляются крупные инвестиционные проекты, - рассказал "РГБ" Сергей Григорьев. - Успешные примеры по модернизации моногородов не всегда финансово затратны ". И привел в пример трудовые отряды СУЭК, которые успешно работают уже в шести регионах, они помогают молодежи не только реализоваться, заработать реальные деньги, но и активно участвовать в жизни территории.

СТРОЙКИ ВСТАНУТ БЕЗ ДЕНЕГ

Автор: Алексей Пастушин

Насколько выросла вакантность коммерческой недвижимости

Найдут ли застройщики "стратегии выживания" в наступившем году

Что ждет покупателей жилья эконом-класса

Девелоперские компании определяются с антикризисными стратегиями

Застройщики и жилой, и коммерческой недвижимости уже знают способы пережить нелегкие времена - это заморозка проектов, переход в экономсегмент и борьба за госконтракты.

"Чтобы я мог рассказать про нашу стратегию в условиях кризиса, я должен понимать, насколько глубоким он будет и что будет делать правительство, чтобы остановить сокращение экономики, - объясняет совладелец одной из крупнейших компаний-застройщиков недорого жилья в Московской области. - Пока мы видим только то, что ни в Белом доме, ни в Кремле не могут доступно объяснить, как они планируют спасти экономику.

Еще месяц назад с трудом можно было представить, что банки перестанут выдавать ипотеку и изменять условия по уже одобренным кредитам, а сейчас это факт".

Главной проблемой девелопера называют ключевую ставку ЦБ в 17%: она делает кредиты - ипотеку для населения и займы для самих компаний - почти недоступными. "Если ставка не снизится к весне, то начнется череда банкротств, в результате которой с рынка могут уйти 30-50% компаний", - утверждает владелец NDV Group Александр Хрусталева.

Проекты глубокой заморозки

О готовности заморозить свои проекты заявил президент Crocus Group Арас Агаларов: речь идет о строительстве примерно 1 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости в районе станции метро "Мякинино". Два года назад минимальный объем инвестиций в эту стройку оценивался в \$3 млрд. Пока группа инвестирует собственные средства, если в ближайшее время не удастся договориться с банками о кредитовании дешевле чем под 17%, то не исключена остановка проекта, признался Агаларов.

Заморозка ожидает и биржевые планы некоторых компаний. К уходу с Лондонской биржи готовится некогда главный застройщик престижной Остоженки Rose Group, перешедшая чуть больше года назад в собственность банка "Глобэкс", подконтрольного государственному ВЭБу. После сложного 2008 года компания резко сократила портфель проектов, решив сосредоточиться только на двух - строительстве микрорайона "В лесу" в Красногорском районе Подмосковья и развитии универмага "Цветной" в Москве. "Выход на биржу был нужен для привлечения инвестиций, сегодня же публичность не приносит ничего, кроме лишних затрат, достигающих \$1 млн в год", - объясняет источник в топ-менеджменте компании.

"Галс-Девелопмент", владелец здания "Детского мира" на Лубянке, достался ВТБ от АФК "Система" за долги: с тех пор компания никак не может "поправиться" - в начале 2014-го ее задолженность составляла 127 млрд руб., все, что она выручает за построенные метры, уходит на обслуживание кредитов, то есть денег на новые проекты нет, а занимать уже невозможно. В пресс-службе "Галс-Девелопмент" отказались комментировать готовность девелопера к новому кризису.

"Группа ЛСР" выбрала проверенный вариант: в конце декабря она объявила о достижении договоренностей с властями Санкт-Петербурга о продаже городу примерно 1,6 тыс. квартир в своем новом жилом комплексе за более чем 5 млрд руб. Несмотря на то что цена, по подсчетам экспертов, оказалась примерно на треть ниже среднерыночной, девелопер доволен чистой прибылью в 10-15%.

СУ-155 Михаила Балакина рискует потерять госзаказы в важнейшем для нее регионе: в ноябре глава стройкомплекса Подмосковья Герман Елянюшкин потребовал от девелопера срочно

погасить более 1 млрд руб. задолженности, в основном по арендной плате и налогам. На фоне общего сокращения проектов подрядные работы оказываются все менее востребованными, жалеет представитель компании Варвара Стоянова.

Курс на эконом

Девелоперы жилья экономкласса менее своих "премиальных" коллег зависят от банковского финансирования, а значит, находятся в более выигрышной ситуации, говорит гендиректор "Ведис Групп" Дмитрий Зиканов: его компания, утверждает он, сейчас строит только на средства, привлеченные у своих покупателей.

Именно в этом сегменте девелоперы не боятся начинать большие стройки: например, группа "Мортон" в декабре презентовала возведение 3 млн кв. м в Красногорском районе Подмосковья, а NDV Group пообещала выйти в 2015 году на площадку на внешней восточной стороне МКАД - там планируется построить микрорайон на 1 млн кв. м.

Увеличить свою долю на рынке жилья экономкласса планирует и компания "Интеко". "Для этого мы в 2015 году начнем модернизацию своих домостроительных комбинатов в Москве и Санкт-Петербурге. Проект новой серии домов для столицы недавно получил одобрение Москомархитектуры", - рассказали в пресс-службе компании. Летом об отказе от проектов жилья бизнес-класса говорил и президент группы ПИК Сергей Гордеев, презентовавший новую стратегию застройщика.

В районе МКАД сегодня готовы строить даже те девелоперы, кто раньше никогда не ассоциировался со спальными районами. Например, все дальше от центра отодвигаются новые площадки "Дон-строга", также подконтрольного ВТБ, - теперь они расположены в основном между ТТК и МКАД.

"Я не исключаю, что в 2015 году на рынке недвижимости возможен очередной передел, перекредитованные игроки вынуждены будут уйти с рынка, - ждет первый вице-президент Capital Group Валентина Становова. - Именно в 2015 году компания приняла стратегически важное для себя решение начать работу над новым проектом экономкласса в Митино".

Группа "Ташир" Самвела Карапетяна, также известная строительством торгцентров, собирается переключиться на жилой сегмент. Правда, наибольшей ликвидностью, как считают в "Ташире", все-таки обладают в первую очередь проекты бизнес и премиум-классов. Таких в портфеле у компа нии-более 1 млн кв.м, часть площадок была куплена в 2014 году. При этом расположены они нередко за МКАД, например, это участок под многофункциональный жилой комплекс вблизи Сколково.

Впрочем, и сегмент недорогого жилья не устоит, предупреждает старший партнер Sminex Сергей Свиридов. "Падение спроса будет, это очевидно,- говорит он.- Мы планируем максимально адаптироваться к спросу клиента. Если нашим покупателям нужны меньшие площади, нужны помещения с какими-то особыми характеристиками, мы готовы максимально удовлетворять эти пожелания. Мы постоянно мониторим эту ситуацию, что позволяет нам быть мобильнее в своих предложениях и выигрывать у своих "неповоротливых" конкурентов".

Высокий спрос на жилье последних месяцев 2014 года, скорее всего, быстро иссякнет, и застройщики будут вынуждены искать новые способы выживания. Стратегия компании - это приспособление к формирующейся конъюнктуре рынка, говорит партнер "Химки Групп" Дмитрий Котровский. Кризис - это время резко наращивать свою долю, захватывая новые рынки, подбадривает Хрусталева из NDV. "Если квартиры перестанут покупать, то надо начать продавать то, на что будет спрос, - объясняет бизнесмен. - А в нынешних условиях самый большой спрос на деньги". Сейчас предприниматель завершает регистрацию своей новой компании в Гонконге, через которую намерен привлекать деньги азиатских инвесторов: "В Китае сегодня накоплено колоссальное количество денег, но становится все меньше возможностей для ликвидных инвестиций. Мы создадим своего рода мост, по которому планируем приводить сюда эти деньги".

"Пока говорить о каком-либо кардинальном изменении бизнес-стратегии девелоперов слишком рано - многие из них выстраивали ее в последние годы максимально взвешенно, предвидя возможность новой турбулентности, - рассказывает гендиректор московского офиса группы "Пионер" Артем Эйрамджанц. - Выиграют те, кто рассчитывал свои силы и не переоценивал рынок".

Пока мы видим только то, что ни в Белом доме, ни в Кремле не могут доступно объяснить, как они планируют спасти экономику

Я не исключаю, что в 2015 году на рынке недвижимости возможен очередной передел

Переход на низкодоходные госконтракты, строительство эконом-жилья, замораживание проектов: застройщики стоят перед нелегким выбором в 2015 году.

РАЗНОЕ

Известия, Москва, 13 января 2015

ПРАВИТЕЛЬСТВО ОТМЕНИЛО КОМАНДИРОВОЧНЫЕ УДОСТОВЕРЕНИЯ

Автор: Татьяна Ширманова

Правительство приняло постановление, отменяющее командировочные удостоверения, которыми сейчас подтверждается время пребывания в служебной поездке.

Принятым постановлением внесены изменения, в частности, в постановление правительства "Об особенностях направления работников в служебные командировки". Из текста документа исключена норма, по которой работнику, направленному в рабочую поездку, оформляется командировочное удостоверение.

Теперь закреплено, что фактический срок пребывания в командировке определяется по проездным документам, которые будут представлены работодателю после возвращения из поездки.

Сейчас командировочные удостоверения используются при совершении служебных поездок по территории России. В зарубежных командировках удостоверения хождения не имеют, поскольку при въезде и выезде пограничные органы и так проставляют отметки о пересечении госграницы. Исключение составляют командировки в страны СНГ, с которыми у России заключены межправительственные соглашения, не предусматривающие соответствующих отметок о пересечении границы. По каждому пункту назначения (например, в отеле, где останавливается сотрудник во время поездки, или в принимающей организации) в командировочном удостоверении должны быть отметки о времени его прибытия и выезда, которые должны быть заверены подписью ответственного должностного лица и печатью.

Постановление правительства принято в соответствии с планом-программой "Совершенствование налогового администрирования", разработанной Агентством стратегических инициатив (АСИ).

- Постановление правительства позволит снизить нагрузку также на бухгалтеров, что, в свою очередь, должно сократить издержки для бизнеса, особенно малого и среднего, - отметил гендиректор Агентства стратегических инициатив Андрей Никитин.

До принятия в 2008 году постановления правительства "Об особенностях направления работников в служебные командировки", которое закрепило обязательность составления командировочного удостоверения, налоговые органы придерживались позиции, по которой составление двух документов (приказа о командировании и командировочного удостоверения) одновременно не было обязательным.

Как ожидается, применение новых правил не должно привести к проблемам при использовании командированными электронных билетов. Согласно письму ФНС (от 05.02.2014 № ГД-4-3/1897), для целей налогообложения документами, подтверждающими расходы на билеты в электронной форме, являются маршрут/квитанция электронного документа на бумажном носителе, посадочный талон либо контрольный купон электронного проездного документа на железнодорожном транспорте - иными словами, электронный билет РЖД придется распечатать. Что касается авиабилетов, то сейчас бухгалтерии удовлетворяются посадочными талонами.