ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПОЧЕМУ СТРОЙКИ ДОРОЖАЮТ, КАК ГОСУДАРСТВО ПЫТАЕТСЯ ИХ СПАСАТЬ И ДОГОВАРИВАТЬСЯ С ИНВЕСТОРАМИ

ДЬЯЧЕНКО ЛЮДМИЛА
Специальный корреспондент

АННОТАЦИЯ

В перспективе до конца 2025 года не менее половины строительных проектов, реализуемых на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП), к моменту сдачи в эксплуатацию станут дороже на 20-40% от плановых показателей.

По прогнозам Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), 20% – оптимистичный сценарий, 40% – пессимистичный. Оба варианта учитывают, насколько ситуация останется управляемой из-за валютных колебаний, кадрового дефицита, инфляции, нарушения поставок.

Решить проблему предлагается через развитие законодательной и регуляторной среды, использование «длинных» денег (долгосрочных заимствований, инвестиций или кредитов) для рефинансирования качественных проектов, продление существующих программ поддержки ГЧП, выпуск облигаций проектного финансирования, стимулирование долгосрочных сбережений граждан путем дополнительных государственных гарантий.

Опрошенные редакцией «ГеоИнфо» эксперты констатировали, что подорожание имеет место и по отдельным позициям оно гораздо выше, чем 20-40%. Несмотря на это, частные инвестиции в строительство и производство будут только расти, потому что государство является ключевым драйвером этих вложений.

Эксперты заметили также, что рост цен вызван не только санкциями, но и коррупционной составляющей.

Что все это значит? Как минимум то, что инвесторы и дальше будут форсировать строительство, закрывая глаза на то, что проектно-изыскательские работы выполнены в рекордно низкие сроки, а результаты изысканий, возможно, и вовсе «нарисованы».

Пока будет оставаться ситуация, описанная в статье, изыскателям будет сложно добиться должного уважения к их труду. И, следовательно, должной его оплаты.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

ценообразующие строительные ресурсы; стоимость строительства; риски стоимости проектов; законодательные меры; государственно-частное партнерство; концессионные соглашения; внутренние инвестиции.

PRIVATE INVESTMENT: WHY CONSTRUCTION PROJECTS ARE BECOMING MORE EXPENSIVE, HOW THE STATE IS TRYING TO SAVE THEM AND TO NEGOTIATE WITH INVESTORS

D'YACHENKO LYUDMILA
Special correspondent

ABSTRACT

In the future, by the end of 2025, at least half of construction projects, which is implemented under public-private partnership (PPP) conditions, will become 20–40% more expensive than planned indicators by the time of commissioning.

According to the forecasts of the Analytical Credit Rating Agency (ACRA), 20% is an optimistic scenario, 40% is a pessimistic one. The both options take into account how much the situation will remain manageable due to currency fluctuations, personnel shortages, inflation, and supply disruptions.

It is proposed to solve the problem through the development of the legislative and regulatory environment, the use of "long-term" money (long-term borrowings, investments or loans) to refinance high-quality projects, through the extension of existing PPP support programs, through the issuance of project financing bonds, and through the stimulation of long-term savings of citizens through additional government guarantees.

Experts, who was interviewed by the editorial staff of the "GeoInfo" journal, stated that there is a rise in prices. And in some positions it is much more than 20–40%. Despite this, private investments in construction and production will only grow, because the state is the key driver of these investments.

Experts also noted that the rise in prices is caused not only by the sanctions, but also by a corruption component.

What does all of those mean? As a minimum, investors will continue to speed up construction, turning a blind eye to the fact that design and survey work was completed in record time and the results of the site investigation may have been "drawn" at all.

As long as the situation described in the article remains, it will be difficult for engineering surveyors to achieve the proper respect for their work and, therefore, proper payment of it.

KEYWORDS:

price-forming construction resources; construction cost; risks of project costs; legislative measures; public-private partnership; concession agreements; internal investments.

Цены меняются по-разному ▶

Каждую неделю Минстрой РФ совместно с ФАУ «Главгосэкспертиза России», Минтрансом и Ассоциацией «НОСТРОЙ» собирает информацию об индикативных ценообразующих строительных ресурсах в ряде регионов.

«С начала 2023 года по настоящее время отмечается изменение показателей с неоднородной динамикой роста стоимости для различных групп материальных ресурсов», – сообщили в пресс-службе Минстроя.

Больше всего подорожали арматурная сталь (примерно на 26%) и стальные электросварные трубы (примерно на 14%). Соответственно, изменилась стоимость монолитных жилых домов, инженерных сетей, искусственных дорожных сооружений с преобладанием стальных конструкций.

Что касается иных материалов, широко используемых в капстроительстве и влияющих на стоимость объекта в целом, то здесь общий рост стоимости не превышает 5%.

Предприниматель из Московской области Вероника Вершинина перестала заключать комплексные договоры с клиентами. Теперь она оформляет два документа: один – на услуги, другой – на материалы. Потому что не известно, какова будет их стоимость к окончанию срока.

Времена, когда работалось спокойно и стабильно, прошли. Уже нельзя не спеша подбирать материалы. Складские площади уменьшились, никто не хочет хранить товар по 5 месяцев (максимум – 2 недели).

Качество строительства, по наблюдениям Вершининой, в отличие от цен, не растет, а падает. Еще 15 лет назад монолитные стены были 30–40 см толщиной, а теперь встречаются и 15-сантиметровые.

ООО «Экотехнологии» подписало концессию с администрацией Новочеркасска в конце 2021 года по ценам того времени, а в начале 2022 года материалы, оборудование и комплектующие

резко подорожали – на 20% и более. «Ситуация со стоимостью товаров разная. Мы заметили, что одни производители даже снизили цены, другие – неоправданно повысили», – отметила исполнительный директор данной компании Елена Теплинская.

Запорно-регулирующая арматура подорожала вдвое. В прошлом году можно было купить задвижку Д-1000 за 2 миллиона рублей, а сейчас она стоит 5 миллионов. Поменять ее на другую, дешевле, нельзя. «Задвижки хорошего качества имеют очень маленькие зазоры и выполняются на более точном оборудовании, а оно требует дорогостоящего обслуживания и ремонта. Из-за этого у производителя растут затраты и, как следствие, отпускные цены на продукцию. Еще есть расходы на зарплату персонала, которая тоже должна расти и закладывается в цену товаров», – добавила Теплинская.

Неожиданностей не может не быть ▶

Управляющий директор по юридическому сопровождению проектов Национального центра ГЧП Анна Батуева отметила в интервью медиахолдингу РБК, что первоначально стоимость объектов определяется расчетным образом, без проведения проектно-изыскательских работ. Затем к стоимости прибавляются затраты на мероприятия по подготовке земельного участка, прокладке коммуникаций. Но более или менее точная сумма становится ясной только после достаточно длительного этапа проектирования. А материалы, оборудование и ресурсы тем временем успевают подорожать. Причем на фоне санкций – особенно быстро.

Между тем генеральный директор «Корпорации развития Московской области» Владимир Слипенькин сообщил, что риски стоимости проектов есть всегда, но в определенных условиях они усиливаются, например при высокой инфляции. Что мы и наблюдаем в последние несколько лет в строительной отрасли. Впрочем, не так страшны риски, как неграмотное управление ими, уверен эксперт. Грамотный подход подразумевает использование правильных технологических решений, заключение контракта на строительство с компанией, которая сможет разделить риски, готовность делиться маржой с подрядчиками, выбор состоятельного подрядчика.

Состоятельный подрядчик – значит способный заранее закупить материалы, которые могут быть подвержены изменению стоимости. Для этой цели у компании должен быть собственный оборотный капитал. Правда, строители не очень любят давать авансы, потому что это тоже риск.

Не интересоваться стоимостью изыскательских работ, даже вообще их не проводить, могут разве что физлица, заметил Слипенькин. Но если речь идет о проекте склада или завода, то его без проведения изыскательских работ невозможно себе представить.

«Например, из-за работ по защите от карста общая сумма может вырасти на десятки процентов. В зависимости от конкретных условий, чтобы сделать требуемой прочности фундамент, нужно будет забить сваи, залить бетон либо вынуть грунт и засыпать инертный материал – все это дополнительные расходы, но иначе и объекта не будет», – сказал Владимир Слипенькин.

«Реальное увеличение стоимости проекта может быть гораздо выше плановых цифр даже при грамотном подходе, особенно если проекты рассчитаны на поэтапную реализацию в течение нескольких лет. В конце 2022 и начале 2023 года мы наблюдали скачки цен на отдельные строительные материалы и инженерное оборудование и на 200, и на 300%. Стоимость отдельных товаров, выросшая на 300%, продержалась месяц, потом упала, но прежней все равно не стала», – продолжил разговор предприниматель Алексей Олейников из Ростова-на-Дону. С его точки зрения, нельзя сбрасывать со счетов и коррупционную составляющую. Так, в одном из крупных российских городов близкий к руководству региона подрядчик взялся за строительство семи поликлиник по цене вчетверо выше рыночной, причем за счет бюджета, не вкладывая своих средств. Несмотря на это, поликлиник так и нет, время окончания реализации проекта просрочено на несколько лет. А еще бывают недобросовестные подрядчики, которые выигрывают тендеры и отказываются от них под предлогом роста цен, чтобы таким образом получить дополнительное финансирование. Из-за таких победителей тендеров нет школ в таких районах Ростова-на-Дону, как Левенцовка и Суворовский.

«На мой взгляд, нужно менять мотивацию у сотрудников тендерных отделов. Сейчас им все равно, выгоден будет контракт или нет», – сделал вывод Алексей Олейников.

Строят только то, что необходимо ▶

Изменение стоимости материалов серьезно влияет на сроки завершения строительства уже начатых объектов, но этот риск несравним с рисками, с которыми столкнулись проекты, пребывающие на ранних стадиях – финансового закрытия, подготовки и начала строительства.

Сложнее всего обстоит ситуация с проектами, чья первоначальная стоимость рассчитывалась на основе нормативных цен строительства, которые давно не менялись. В более выгодном положении находятся проекты, которые разрабатывались по объектам-аналогам и для которых возможность роста стоимости строительства была заложена изначально.

Руководитель компании Umnyakhin Architects Владислав Умняхин считает, что подорожание – не единственная причина растягивания сроков и заморозки строек. Реализация некоторых проектов бывает отложена, потому что от них отказались иностранные инвесторы либо бюджетные расходы были перераспределены в связи с СВО.

«Теперь строят исходя из первой необходимости, например с опережением восстанавливается инфраструктура новых присоединенных территорий. Что остро не требуется, откладывается на неопределенный или на более поздний срок. В девелопменте, строительстве жилья и офисных площадей наблюдается спад. По данным Счетной палаты, бюджетных строек в России заморожено на 260 миллиардов рублей. Возможно, недостроев гораздо больше. Есть такие, которые официально не законсервированы, и работы продолжаются с колоссальным нарушением сроков», – сообщил Умняхин.

У специалистов в этой ситуации возникает несколько вполне закономерных вопросов. Первый из них – можно ли решить проблему путем ускорения строительства, в том числе за счет параллельного ведения инженерных изысканий, проектирования, экспертизы и строительства?

Как считает Владимир Слипенькин, любое сокращение сроков реализации проекта положительно сказывается на его стоимости – ведь зачастую инвесторы пользуются не только своими деньгами, но и заемными. Чем дольше ведутся работы, тем больше процентов приходится платить за привлеченный капитал.

«Заключая единый договор на проектирование и строительство, проектировщики порциями выдают разрешения на работы, которые можно делать параллельно. Например, заниматься инженерной инфраструктурой, не дожидаясь готовности проекта завода, так как все расчетные нагрузки на сети уже известны», – уточнил эксперт.

Второй вопрос – возможна ли отмена проектов? По мнению специалистов, такой вариант допустим, но скорее речь будет идти не об отказе, а о расстановке приоритетов: что нужно реализовать сейчас, а что – безболезненно отложить на долгое время.

Были случаи отказа иностранных инвесторов от сотрудничества. Им постепенно находят замену. Например, сборочная площадка «Мерседес» в подмосковном Есипово была продана дилерскому холдингу «Автодом».

На данный момент Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области рассматривает спор между шведской компанией Ingka Centres и Северным НИИ гидротехники и мелиорации по поводу отказа строить торговый центр «Мега». Открыть его собирались в 2021 году. СевНИИГиМ выступил соинвестором и взял на себя задачи по проектированию и согласованию объектов с властями. Он требует через суд возмещения 2,08 млрд рублей, включая основной долг и проценты за пользование чужими средствами.

Экстренные меры помогли

Аналитики АКРА полагают, что, несмотря на глобальные вызовы, объем частных инвестиций в строительство не уменьшится и государство продолжит стимулирование государственно-частного партнерства.

По расчетам АКРА, сделанным на основе данных Национального центра ГЧП, в 2022 году объем частных инвестиций в проекты, прошедшие коммерческое закрытие, достиг 765 миллиардов рублей – это максимальная сумма за последние три года. Количество заключенных контрактов в прошлом году на 22% превысило показатели 2021 года.

Важную роль в стабилизации ситуации сыграли экстренные законодательные меры. Например, была оказана финансовая поддержка в рамках федеральных и региональных программ, многие из которых были приняты несколько лет назад.

Позволено было менять концессионные соглашения в связи с повышением цен на строительные ресурсы, предварительно согласовав проекты транспортной и социальной инфраструктуры с антимонопольной службой. Без такого согласования разрешено менять существенные условия концессионных соглашений, если документы были подписаны до первого марта 2022 года.

Еще один подарок, который получили от государства в прошлом году участники строительного рынка, – возможность до конца 2022 года заключить концессионное соглашение без конкурса, если концедентом выступает РФ, а права на земельный участок потенциальный концессионер получил до первого июля 2022 года. Существенные условия концессионного соглашения можно менять, не советуясь с антимонопольщиками, до января 2024 года.

Федеральные вложения в инфраструктуру в рамках нацпроектов в прошлом году оказались на 29% больше, чем в 2021 году, – 3,31 триллиона рублей. Такой рост получился благодаря реализации проектов по строительству международного транспортного коридора Европа – Западный Китай и благодаря развитию региональных аэропортов.

В АКРА полагают, что из-за инфляции, перебоев с поставками материалов, техники, запчастей, нехватки кадров антикризисные меры будут продлены, тренд на лидирующую роль государства в развитии ГЧП сохранится – и это адекватный ответ на вызовы времени.

Несмотря на предпринятые позитивные шаги, скрытые угрозы остаются. И они заключаются в превышении фактических расходов относительно плановых – так что потребуются дополнительные заимствования.

По мнению АКРА, решить проблему можно было бы выпуском облигаций. Правда, спрос на них невысок из-за несовершенства нормативно-правовой базы. Процесс структурирования и размещения первого выпуска занимает не менее 6 месяцев.

Государство как соинвестор

С точки зрения Владимира Слипенькина, частные инвестиции – самый доступный источник финансирования строительных проектов. Далее в порядке убывания доступности: организованные рынки, банки, облигации, выход на долговой рынок и публичный рынок. Важно не только то, что инвесторам предложены возможности сотрудничества, но и то, как они предложены.

В Московской области оказалась востребованной программа «Промышленная ипотека», запущенная в прошлом голу. В ее рамках выдаются льготные кредиты до 500 млн рублей на срок до 15 лет со ставкой 3% годовых для технологических компаний и 5% – для остальных заемщиков. Средства можно направить на приобретение готового промышленного помещения, на строительство, модернизацию и реконструкцию заводских помещений.

Отдельные меры поддержки запущены для малого и среднего предпринимательства. В 2022 году власти Московской области начали субсидировать развитие бизнеса по франшизе. По программе «Земля за рубль» инвесторы берут в аренду участок для реализации проектов импортозамещения, получают право взять оборудование в лизинг.

Создавая особые экономические зоны, индустриальные площадки и парки, государство обеспечивает инвесторов готовой промышленной инфраструктурой. «Когда есть все необходимые коммуникации, строить гораздо проще, чем в чистом поле. Развитие таких площадок направлено на поддержку инвесторов, что является одной из приоритетных задач работы правительства Московской области», – подчеркнул Владимир Слипенькин. По его предположению, когда государство выступает как соинвестор, частные инвесторы могут быть уверены, что их никто не бросит.

«В Российской Федерации государственный долг очень низкий, 14% от ВВП, что позволяет за счет внутренних инвестиций давать импульс экономике. Мы не столь закредитованы, как некоторые развитые страны, поэтому можем спокойно и привлекать деньги во внутренний долг и делать инвестиции в разные сферы экономики», – заключил Слипенькин.