

УДК 33

DOI 10.51691/2500-3666\_2023\_1\_10

## ***ПРОБЛЕМА КРЕДИТОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ***

***Братухина Е.А***

*доцент кафедры «Экономика»,*

*Вятский государственный университет,*

*Киров, Россия.*

***Руденко О.В.***

*Студент,*

*Вятский государственный университет,*

*Киров, Россия*

### **Аннотация**

В статье рассматривается проблема кредитования строительной сферы. В современном мире строительство как отрасль экономики находится в приоритете, но существует огромное количество препятствий для её развития и расширения. В данной статье пойдёт речь о том, что нужно уменьшить сектор условий банка для кредитования в отношении строительства, так как банки и государство в целом хотят обезопасить свои активы, но при этом замедляют темпы развития строительной отрасли.

**Ключевые слова:** кредитование, строительство, строительная компания, банки, федеральный закон, кредит.

## ***THE PROBLEM OF LENDING IN THE CONSTRUCTION SECTOR***

***Bratukhina E.A.***

*Associate Professor of the Department of Economics,*

*Vyatka State University,*

*Kirov, Russia*

***Rudenko O.V.***

*Student,*

*Vyatka State University,*

*Kirov, Russia*

### **Annotation**

The article deals with the problem of lending to the construction sector. In the modern world, construction as a branch of the economy is a priority, but there are a huge number of obstacles to its development and expansion. This article will discuss the need to reduce the bank's conditions for lending to construction, as banks and the state as a whole want to secure their assets, but at the same time slow down the pace of development of the construction industry.

**Keywords:** lending, construction, construction company, banks, federal law, credit.

Строительство – это одна из стратегически значимых областей всенародного хозяйства.

Строительство как отрасль экономики содержит отличительные особенности:

- низкую степень обеспеченности собственными оборотными средствами;
- длительные сроки оборачиваемости денежных средств;
- расчеты осуществляются поэтапно, а не в одно время.

В строительстве требуется постоянное привлечение инвестиций. Одним из видов инвестиций является банковское кредитование.

До ужесточения закона «О долевом строительстве» было принято, что застройщик должен вложить 15% собственных средств и 15% средств

дольщиков. Также были случаи, когда кредитные организации могли потребовать у застройщика 40% от всех инвестиций в строительство. [1]

В данный момент ситуация поменялась, застройщик не может привлекать деньги дольщиков напрямую, а только через счета эскроу, но в таком случае он не может получить эти денежные средства до завершения строительства. По этой причине банки начали смягчать условия кредитования.

Раньше банк финансировал 60–70% строительного проекта, а сейчас финансирование может достигать 85%. Каждый банк вправе самостоятельно ставить требуемую долю участия застройщиков при финансировании проекта.

Также, когда застройщик приходит в банк получать проектное финансирование, у него, как правило, уже есть земля и разрешение на строительство, стоимость которых равна 10–15%. Поэтому, если застройщик уже понес эти затраты, справедливо зачесть их в счет собственных вложений.

Если до поправок в законе о долевом участии, рынок банков и застройщиков был перенасыщен, и они выстраивались в очередь за кредитами, то после редактирования данного закона возникла обратная ситуация. Поскольку застройщиков с качественной и подходящей для кредитования документацией не так много, то банки ищут достойных партнеров с минимальными рисками потерь своих активов.

Для получения кредита строительная компания обязана представить в банк следующие документы:

- годовую бухгалтерскую отчетность компании;
- отчетность компании за три последних завершенных финансовых года;
- формы статистической отчетности, представляемые в Федеральную службу государственной статистики;
- формы налоговой отчетности, представляемые в налоговые органы. [2]

Также строительная организация должна предоставлять в банк дополнительные документы:

- копии государственных и муниципальных контрактов;
- документы, подтверждающие выполненные работы;
- письма заказчиков, подтверждающие объемы выделенных лимитов бюджетного финансирования и отсутствие претензий к компании;
- производственную программу с указанием участников проекта. [2]

Банковское кредитование получить сложно, поскольку есть значительная проблема – жесткие условия банка, которые ограничивают предприятие совершенствоваться и развиваться стремительными темпами.

За последние время у множества кредитных организаций девелоперская работа попала в критическую зону. Девелоперская деятельность — это предпринимательская деятельность, сопряженная вместе с формированием предмета недвижимости, реконструкцией или изменением имеющегося здания или земельного участка, приводящая к повышению их цены. Цель девелоперской фирмы – повышение цены недвижимости, а также успешная её продажа. Банки стараются как можно меньше сделать часть девелопмента, а некоторые банки установили запрет на совместную работу со строительными компаниями. Причина происходящего – высокие риски заемщиков строительной области, которые могут повлечь за собой нежелательные финансовые последствия.

Можно сказать, что строительная отрасль находится в такой ситуации, когда многие негативные моменты для застройщиков начинают работать в одно и то же время, в результате чего их отрицательный результат значительно растет. В первую очередь, к подобной ситуации привело формирование девелопмента за последнее время, когда установилась тесная взаимосвязь финансовых структур и агрессивная политика их спонсирования. Объёмы выданных кредитов в период с 2019 года по 2021 год представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях по видам экономической деятельности, млн руб. [3]

Виды экономической деятельности и отдельные направления использования средств	2019	2020	2021
Строительство зданий и сооружений, млн.руб, без учета инфляции	1126,47	1547,35	2060,25
Строительство зданий и сооружений, млн.руб, с учетом инфляции	3956,71	2845,58	2060,25

По данной таблице мы видим, что суммы предоставляемых кредитов в 2021 году значительно упали по сравнению с 2019 годом, это напрямую связано с ужесточением условий для кредитования строительных компаний. Чтобы взять кредит в банке, нужно собрать множество документов, которые перечислены выше, что увеличивает сроки их сборов, поэтому строительные компании реализуют свои проекты дольше.

Быстрое увеличение цен на недвижимость сподвигло банкиров формировать и усиливать собственные строительные активы. Банки создают собственные строительные проекты. В данной ситуации застройщик становится более приоритетным для банков для вложений и кредитования. Вследствие чего появилось новое понятие на рынке «банки-пылесосы», которые значительно быстро увеличивают депозитную базу, повышая при этом ставки. Практически всю ликвидность такие банки располагают в собственных долгосрочных строительных проектах.

Но также стоит отметить, что есть и плюс жестких критериев со стороны банков, так как в одно время рынок был перенасыщен строительными компаниями, но после ужесточения условий для кредитования произошло очищение отрасли, подавление проблем, а не их скрывание. На данный момент на рынке есть ограниченное количество застройщиков, которые благополучно ведут деятельность и имеют финансовую устойчивость.

Такие строительные организации принято выделять по данным критериям:

- достаточно маленькая доля заемных средств, то есть высокая кредитоспособность в отношении банков;
- высокая доля собственного капитала организации.

Как результат, они умеют работать на рынке в трудные времена.

Для достижения поставленных целей строительной компанией, нужно предотвратить всевозможные риски, которые могут встретиться на пути:

1. Необходимо вовремя сообщать заказчикам о ситуациях, которые воздействуют на сроки выполнения работ или иных возникших проблемах во время строительства.

2. Важно внимательно и трепетно отнестись к разработке проектов, а в дальнейшем к подписанию документов.

3. Необходимо, чтобы компания – застройщик должна быть внимательной, когда рассчитывает собственные финансовые возможности и берет на себя обязательства по завершению строительства к определенной дате, поскольку конкуренция на рынке оказывает свое влияние на установление сроков постройки.

4. Стоит осмысленно подойти к подбору штата в компанию, это касается персонала, от которого зависит весь процесс постройки и реализации проекта, так как они могут работать не в интересах компании, тщательный подбор персонала – одно из главных правил безопасности организации.

5. Обязательно каждый день держать под контролем ситуацию и всегда владеть свободными денежными средствами и временной возможностью, в случае возникновения непредвиденных ситуаций.

Таким образом, можно сказать, чтобы улучшить сложившуюся ситуацию в настоящее время необходимо более углубленно проверять заказчиков строительной продукции на их ответственность и платежеспособность. Нужно выбирать проверенных поставщиков строительных материалов и комплектующих, с учетом правила «цена – качество – ответственность».

Необходимо комплексное развитие системы маркетинга, которое станет содействовать более эффективному продвижению строительной продукции, с учетом пожеланий заказчиков и спроса на объекты строительства.

### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 14.03.2022) // "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 14.03.2022) // "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений".
3. Банк России, сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: [https://cbr.ru/statistics/bank\\_sector/sors/](https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/) (дата обращения: 22.10.2022)

*Оригинальность 77%*