

*Стоян Арсен Александрович*

магистрант

Владимирский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»

г. Владимир, Владимирская область

## **ИСТОЧНИКИ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ**

***Аннотация:** строительная отрасль в РФ в последние годы оказалась в непростом состоянии: санкционное давление и высокая процентная ставка нередко являются стоп-факторами, из-за которых реализация ряда строительных проектов затрудняется. Однако мировой опыт показывает наличие множества способов альтернативного финансирования, адаптация и развитие которых на отечественном рынок дает возможность не только найти источники инвестирования определенных проектов, но и поддержать отрасль в целом.*

***Ключевые слова:** строительная отрасль, рынок коллективных инвестиций, синдицированное кредитование, государственно-частное партнерство, краудфандинг.*

В современных условиях, когда финансирование строительных проектов вызывает ряд трудностей как из-за определенных изменений законодательства в последние годы, так и из-за внешних факторов, наиболее серьезным из которых является санкционное давление. Это, в свою очередь, создает высокую ставку по кредитам, что тормозит возможность реализации строительных проектов из-за проблемы с поиском источника финансирования, когда достаточно привычное банковское кредитование оказывается недоступным, либо снижает всю возможную маржинальность.

В таком случае возникает потребность найти источники финансирования из альтернативных каналов, основываясь на мировом опыте. Конечно, имеются определенные сложности, например, находящееся в процессе формирования или усовершенствования законодательство, регулирующее отношения между

участниками. Отсутствие или неточность того или иного вопроса приводит к возрастающим рискам для участников, тем не менее, в каждом индивидуальном случае риски необходимо оценивать отдельно, как в зависимости от проекта и состава участников, так и самого альтернативного источника финансирования.

Среди источников альтернативного финансирования можно выделить следующие.

1. Средства с рынка «новых денег», включая краудфандинг. В первую очередь, наиболее распространены из них краудфандинговые платформы (народное финансирование). Хотя для финансирования строительных проектов такие варианты пока достаточно экзотичны, тем не менее, для краудфандингового финансирования уже имеется как опыт финансирования различных проектов, так и соответствующая законодательная база (№259-ФЗ от 02.08.2019 года «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ»). Кроме того, в России активно развивается его направление «краудинвестинг», представляющее собой перспективный инструмент финансирования проектно-инновационной деятельности девелоперов.

2. Конечно, в законодательстве в части регулирования краудфандинговой деятельности есть ряд «белых пятен» вроде ограниченного в сравнении с мировым опытом количеством альтернативных вариантов краудфандинга, кроме того, нет четкого описания процедуры взаимодействия с иностранными участниками, а также гармонизации с требованиями законодательств стран, к которым относятся эти участники [1].

3. Если касаться чуть шире возможности работы с рынком «новых денег» помимо краудфандинга, то другим аспектом привлечения альтернативных источников финансирования являются цифровые токены, чьему распространению способствует как рост популярности криптовалют, так и внедрению технологий биткоина и ему подобных. Цифровой токен выступает подобием акции, на имитирование которых (ICO) требуется меньше времени [3, с. 47].

4. Однако, зачастую для подобной деятельности компаниям требуется самим выпускать подобный цифровой токен, обладая соответствующей

инфраструктурой и оснащением, но в данном случае вопрос во многом упирается в ограниченные законодательные рамки, поскольку на отечественном рынке привлечения финансирования подобные технологии находятся на ранней стадии внедрения и пока не получили соответствующего регулирования, в отличие от ряда западных стран, где существует достаточно проработанное законодательное описание процессов и правовых норм, возникающих в связи с этим, что положительно влияет на значительный рост популярности такого способа привлечения финансирования [2, с. 535].

5. Рынок коллективных инвестиций (ЗПИФ). Закрытые паевые инвестиционные фонды являются более привычным в плане технологичности способом привлечения финансирования. Наличие ЗПИФ у девелопера позволяет не только аккумулировать средства частных и институциональных инвесторов, направляя их под финансирование выбранных проектов, но и дает возможность оптимизации налогообложения и структурирования самих сделок с недвижимостью. При этом в соответствии с новыми трендами, объектами инвестирования подобных ЗПИФ становятся уже не только жилая, офисная или складская недвижимость, но и дата-центры, различные индустриальные объекты, заводские помещения и иные сегменты. ЗПИФ в России развиваются по аналогии с западными REIT (Real Estate Investment Trusts), однако, имеется ряд требующих в отечественном формате улучшения моментов для дальнейшего полноценного развития, среди которых стоит выделить необходимость более развитого вторичного рынка паев, а также технологии обеспечения большей прозрачности сделки и учета ее доходности.

6. ESG-инструменты (environmental, social, governance). Подобные облигации, учитывающие принципы экологического, социального и корпоративного управления при принятии решений, зачастую используются при реализации проектов с участием государства, где учитывается определенная важность подобных проектов. Например, «зеленые» облигации используются для финансирования экологического строительства, а «социальные» – для реализации строительных проектов социальной инфраструктуры. Эмитентами могут выступать

институциональные структуры: как сами органы власти, так и девелоперы с поддержкой государственных гарантий. В мировой практике подобные инструменты успешно используются для финансирования строительства социального жилья и масштабных инфраструктурных проектов. Кроме того, имеется отдельный подвид – инфраструктурные облигации, которые ориентируются на принципы ESG, но рассчитаны на долгий срок и большой масштаб последующей реализации проекта.

7. Мезонинное финансирование. Такой источник финансирования представляет собой инвестиции специализированных мезонинных фондов, ресурсов которых хватает для принятия больших рисков с целью повышения будущей доходности после реализации проекта. По сути, подобное финансирование занимает промежуточное место между заемным и собственным капиталом. В ситуации, когда банковское кредитование вызывает сложности, девелопер привлекает средства мезонинного фонда поэтапно, в зависимости от стадии проекта и его реализационной сметы. Мезонинный фонд считается активным участником с правом получения определенной прибыли от проекта, либо его средства структурируются как субординированный долг с учетом всех потенциальных рисков.

8. Средства страховых и пенсионных фондов. Подобные институциональные инвесторы могут участвовать в финансировании строительных проектов, но в случае их высокой ориентированности на возможность получения долгосрочной прибыли с постоянной доходностью и рисками умеренного характера. Однако, потенциал подобного источника финансирования в настоящее время не раскрыт в должной мере как из-за некоторых моментов законодательного регулирования, так и наличия широкого опыта реализации подобного рода проектов. Но это вопрос времени, связанный с улучшением и гармонизацией соответствующего законодательства, а также увеличения количества качественных инфраструктурных проектов с понятными и прозрачными условиями реализации на всех стадиях.

Кроме того, существуют различные формы государственно-частного партнерства, создания жилищных кооперативов, синдицированное кредитование и

прямые частные инвестиции. Таким образом, несмотря на некоторые проблемы с банковским кредитованием, для реализации строительных проектов имеется немало альтернатив, связанных с привлекаемыми источниками финансирования разной степени представленности и развития на отечественном рынке.

### *Список литературы*

1. Краудфандинговое инвестирование в условиях цифровой трансформации: риски, возможности и институциональные перспективы / Е.А. Воробьева, М.А. Лобзова, Е.И. Петрова [и др.] // Вестник евразийской науки. – 2025. – Т. 17. №4. – URL: <https://esi.today/PDF/18FAVN425.pdf> (дата обращения: 02.03.2026).
2. Стоян А.А. Привлечение средств с рынка «новых денег» для финансирования бизнеса / А.А. Стоян // Новые вызовы цифровизации в стратегическом развитии регионов: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Владимир, 9 апреля 2025 г.). – Владимир: Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, 2025. – С. 533–537. – EDN ZZSWGН.
3. Шувалова О.С. Цифровизация финансового рынка: вызовы и возможности / О.С. Шувалова, О.Ю. Орлова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2024. – №3. – С. 46–49. EDN HHALRS