

ІНВЕСТИЦІЇ

УДК 336.64

ФІНАНСУВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Воробйова О.І., к.е.н., доцент, НАПКБ,
Гладжикурка В.О., студентка, гр. ФИН-401, НАПКБ

Ринкова перебудова будівельного комплексу України є надзвичайно складною і водночас дуже актуальною проблемою, особливо в умовах економічної кризи, що охопила реальний і фінансовий сектори вітчизняної економіки.

Будівельний комплекс в умовах ринкової економіки може фінансуватися за рахунок різних фінансових джерел, але значна частина коштів для будівництва формується або за рахунок прямого інвестування з боку забудовників, або за рахунок позикових коштів, що надають банківські інститути та можливо запозичити на фінансовому ринку через випуски цінних паперів.

Значний період будівельний комплекс України знаходився у занепаді. Але починаючи з 2003 року, він став розвиватися, збільшувалися його можливості та почалося формування ринку нових забудов.

Для поступового розвитку вітчизняного будівельного комплексу були потрібні не тільки кадри кваліфікованих робітників, новітні будівельні технології і матеріали, але, перш за все, необхідні фінансові ресурси, що зможуть забезпечити придбання і нових технологій, і нових будівельних матеріалів, нових проектів, залучення більш обізнаних та наполегливих фахівців з будівництва.

Проблеми фінансування та кредитування будівельного комплексу з самого початку його виходу із занепаду стали найбільш актуальними серед інших питань, що пов'язані з будівництвом. Сучасний етап фінансування та кредитування будівельного комплексу країни є важливим тому, що соціально-економічну систему держави охопила велика економічна криза, яка негативно позначилася на будівельних майданчиках в різних кутах країни.

Питання фінансування і кредитування будівництва досліджували Беленкова О. [1], Онищенко В. [11], Кравченко В., Паливода К. [6, 7], Пересада А. [12], Чевганова В., Жучкова Г., Биба В. [17], Чалий І. [16], Чигасов С. [18] та інші. Проте не всі питання були вирішені, особливо в умовах економічної кризи, що охопила вітчизняний реальний і фінансовий сектори економіки в кінці 2008 року. Найбільшу проблему, яку потрібно вирішити в умовах економічної кризи — як забезпечити функціонування будівельного комплексу, коли бракує фінансових ресурсів не лише будівельним підприємствам, але й фінансово-кредитним установам, що негативно впливає на інвестиційні можливості забудовників.

Основна мета статті полягає у визначенні підходів до фінансування будівельного комплексу України в умовах економічної кризи.

В умовах створення ринкової економіки та побудови демократичних форм державності є необхідність дослідження питань фінансування і кредитування будівництва, пошуку альтернативних фінансових джерел, впровадження ринкових механізмів фінансування цього сектору, через залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій за умов мінімізації ризику, оптимізації та поліпшення інвестиційного середовища й активізації ролі банківського сектору економіки. Адже розвиток будівництва сприятиме поліпшенню показників соціально-економічного розвитку держави, оскільки стимулює суміжні з будівництвом види економічної діяльності, зокрема металургію, машинобудування, виробництво товарів для населення тощо.

За 18 років існування України як самостійної держави, будівельний комплекс пройшов шлях від свого занепаду, який відбувався у 90-х роках ХХ ст., до стабілізації ситуації та бурхливого підйому в останні роки.

Кризові явища в будівельному комплексі України, що відбувалися у 90-х роках ХХ ст., були пов'язані як зі змінами, що спостерігалися в системі функціонування будівельної галузі країни на протязі практично 10 років (1990-1999 рр.), так і в змінах форм і методів її фінансування. Якщо до початку 90-х років фінансування будівництва в країні відбувалося у більшості випадків за рахунок держаних коштів (промислове й абсолютна більшість житлово-комунального будівництва) і тільки частково за кошти населення — власні домовки, кооперативні квартири тощо, то починаючи з 1995 року суттєво зменшується державне фінансування будівництва як промислового, так і житлово-комунального. Водночас в країні збільшуються обсяги будівництва, які здійснені за рахунок власних коштів підприємств та організацій, а також коштів населення. Будівельна галузь поступово переходить до нової системи фінансування, за якої значення державних коштів суттєво зменшується, а фінансові джерела забудовників та позикові кошти займають провідне місце в системі фінансування будівельних робіт.

Будівельний комплекс України включає дві основні ланки — промислово-комерційний напрям будівництва і будівництво житлово-комунальних та соціальних об'єктів.

Фінансування і кредитування цих ланок єдиного будівельного комплексу країни здійснюється за умови використання різних форм і методів.

В українській науковій літературі з цього приводу існують різні положення. Так, Беленкова О.Ю. вважає, що для забезпечення поступового розвитку будівельних підприємств необхідно використовувати як власні, так і позикові фінансові ресурси. При чому перевагу слід віддавати позиковим коштам [1, с. 38-39]. Аналогічної думки дотримується Гринько О.Л. [2, с. 121-123].

Затонацька Т.Г. і Ставицький А.В. вважають, що для інвестування можливо використовувати поряд з іншими джерелами і бюджетні кошти, але це залежить як від обсягів бюджетних коштів, так і напрямів їх вкладання [4, с. 48-50].

Концептуальні положення щодо фінансування будівництва житла в Україні висловлюють Кравченко В.І. і Паливода К.В. Вони наголошують на необхідності використання як власних, так і позикових ресурсів, а також більш ефективного втручання держави у цей фінансово-економічний процес [6, 7].

Значну увагу щодо фінансування капітального будівництва в Україні приділяють: Ільчук П.Г. [5], Кухленко О. [9], Момот Т.В. [10], Пересада А.А. [12], Чалий І. [16], Чевганова В.Я., Жучкова В.В., Биба В.В. [17]. В їх роботах можливо знайти положення щодо використання таких методів фінансування, як самофінансування, акціонерне фінансування, бюджетне фінансування, позикове фінансування, пряме іноземне фінансування, фінансування за кошти фізичних осіб-забудовників тощо. Крім того, названі автори детально аналізують переваги та недоліки тих чи інших методів фінансування будівельного комплексу України за сучасних умов ринкової економіки.

Аналіз наведених літературних джерел дає підстави стверджувати, що в останні кілька років склалися такі основні методи фінансового забезпечення будівельного комплексу у відповідності до його основних ланок (рис. 1).



Рис. 1. Основні методи фінансового забезпечення будівельного комплексу України *

* Складено авторами статті

Використання різних методів фінансування будівельного комплексу обумовлено як масштабами інвестиційної діяльності, так і можливостями залучення фінансових ресурсів. Промисловому і комерційному секторам будівельного комплексу притаманні значні масштаби й обсяги інвестиційної діяльності. За таких умов потрібні великі фінансові ресурси, що можуть бути залучені, перш за все, на фінансовому ринку завдяки емісії цінних паперів, зокрема, акцій і (або) облігацій. Крім того, значні обсяги фінансових ресурсів можуть бути направлені за рахунок самофінансування (для великих акціонерних компаній, холдингів, корпорацій тощо) чи за рахунок прямого іноземного інвестування. Банківське іпотечне інвестиційне кредитування має об'єктивні межі, що пов'язані з обсягами кредитних ресурсів, які фактично формують комерційні банки. Для інвестиційного кредитування промислового чи комерційного будівництва банківські установи повинні створювати банківські об'єднання чи пули, які мають можливості концентрувати кредитні ресурси [10].

Бюджетне інвестиційне фінансування використовується в невеликих обсягах, тому що у державі немає достатніх фінансових ресурсів, а також у зв'язку з тим, що державне фінансування суб'єктів підприємництва не відповідає ринковим засадам господарювання.

Житлово-комунальний та соціальний сектор будівельного комплексу України фінансується за умови використання або коштів фізичних осіб-забудовників, або за рахунок позикових коштів, зокрема комерційних банків, або за кошти держави чи місцевої влади. Таке становище обумовлено специфікою створення, розвитку й функціонування цього сектору будівельного комплексу країни.

Довгостроковий економічний і соціальний розвиток України, вимагає науково обґрунтованої інвестиційної політики щодо розвитку будівельного комплексу. Інвестиційна політика повинна робити безпосередній вплив на інвестиційний процес через пріоритетні напрями та механізми залучення фінансових ресурсів для постійного фінансування інвестицій.

Питання розробки державної інвестиційної політики є ключовими оскільки вони пов'язані з вирішенням проблем подолання економічної кризи, а дослідження сучасних особливостей інвестиційної діяльності різних господарюючих суб'єктів виступає одним з провідних напрямів розвитку фінансової науки.

Пошуки нових підходів до фінансування й кредитування будівництва, особливо розвитку житлового будівництва, вимагають аналізу й оцінки досвіду інших країн, зокрема, тих що є близькими сусідами України.

Так, у Російській Федерації головним засобом залучення коштів населення для фінансування будівельних робіт є продаж населенню спеціальних іменних паперів — облігацій. Засобом забезпечення погашення позики є житло, побудоване на зібрані за допомогою облігацій коштів. Така інвестиційна схема дуже приваблива для споживачів [9].

У Республіці Білорусь застосовуються чотири інвестиційні схеми житлового будівництва, а саме: класична іпотека; система комбінованого інвестування (за рахунок різних джерел: бюджетних коштів виконкомів місцевих органів самоврядування, власних громадян, які бажають побудувати житло, підприємств, приватних інвесторів, безкоштовних субсидій, виручки від продажу частин побудованого житла за комерційними цінами і інших); система надання субсидій на будівництво малозабезпеченим верствам населення у формі одноразових безпроцентних позик; система інвестування через житловий фонд (кооперативне будівництво). Цінністю нетрадиційних інвестиційних схем є те, що вони стимулюють підрядчиків створювати комфортне і якісне житло, замовників — його купувати, а також зменшують бюджетне навантаження на будівництво [9].

На Україні також існує декілька напрямів залучення коштів для фінансування житлового будівництва. На даному етапі розвитку нашої держави вони далеко не досконалі. Головна причина в тому, що в Україні немає нормативної і законодавчої бази, системи стимулювання для залучення необхідних фінансових ресурсів для нормального функціонування будівельного комплексу.

У житловому будівництві, також як і у промисловому й комерційному склалась ситуація при якій вартість будівель значно перевищує фінансові можливості більшості вітчизняних інвесторів-збудовників.

Основними причинами високих цін на вітчизняне житло, окрім об'єктивних (висока вартість будівельних матеріалів, значні транспортні витрати, високі ціни на паливно-мастильні матеріали тощо) є специфічна стратегія діяльності будівельних компаній України. Тому така ситуація зумовлює: низьку платоспроможність абсолютної більшості замовників житла; реальну втрату державними і муніципальними органами влади важелів впливу на будівельні компанії відносно регуляції вартості первинного житла; відсутність ефективних муніципальних програм розвитку житлового та соціального будівництва; корпоративна змова провідних будівельних компаній; несприятливий інвестиційний клімат в питанні іноземного інвестування житлового будівництва; відсутність достатніх оборотних коштів в будівельних компаній для реалізації масштабного проекту, який би вирішив проблему масового будівництва недорогого, але комфортного житла.

У процесі дослідження з'ясувалося, що в нашій країні відсутні регіони з мінімальним і максимальним рівнем ризиків. В цілому для України характерний середній рівень інвестиційних ризиків і лише шість областей мають підвищений ризик. Але дуже важко дати оцінку ризику і потенціалу розвитку будівельного комплексу, тому що вони взаємозв'язані, оскільки високий потенціал може бути нейтралізований високими регіональними ризиками, що зводить нанівець інвестиційну привабливість будь-якого регіону.

Лідуючі позиції за сумарним інвестиційним потенціалом займає м. Київ, який випереджає інші регіони України за усіма складовими інвестиційного потенціалу: а) соціально-трудова; б) господарська; в) інноваційна; г) фінансова; д) споживча.

Він також має найбільш розгалужену інфраструктуру і розвинену структуру ринкових інститутів.

Відразу за Києвом за рівнем інвестиційного потенціалу йде Донецька область, яка одночасно з високим інвестиційним потенціалом характеризується підвищеним ризиком. Проте вона поступається столиці України за іншими складовими інвестиційного потенціалу [3, 8].

Дніпропетровська, Запорізька і Луганська області, які є найбільш промислово розвиненими, мають, за оцінками експертів, середній інвестиційний потенціал і підвищений ризик для вкладення інвестицій. Це обумовлено негативними регіональними тенденціями у фінансовому секторі, небезпечною криміногенною ситуацією, несприятливою екологічною обстановкою і наявністю підвищеного соціально-демографічного (Дніпропетровська область) ризику [3, 11].

Більшість регіонів України можливо віднести до середняків, оскільки для них характерний середній рівень інвестиційного потенціалу і ризиків. Їх налічується десять: Автономна Республіка Крим, Севастополь, Харківська, Одеська, Миколаївська, Львівська, Черкаська, Київська, Полтавська і Рівненська області. У даній групі слід виділити Харківську і Одеську області, що стоять декілька відособлено. Це і не дивно, оскільки їх потенціал істотно відрізняється від інших восьми регіонів. Більш того, вони привабливіші для інвесторів, оскільки ризик втрати вкладеного в них капіталу істотно нижчий, ніж в групі підвищених ризиків. Останні вісім областей групи розташувалися ближче до зони «низький потенціал — середній ризик». Програш у потенціалі перед областями де є висока концентрація інвестиційного капіталу пояснюється слабким розвитком промислового виробництва, занепадом аграрного сектора. Водночас питома вага «середнього» регіону в загальноукраїнській сумі складає 0,6-4,8% експорту, 1-5% інвестицій, 2-3% роздрібного товарообігу, 0,5-3% від числа наукових організацій. Кількість працюючих підприємств на душу населення, як правило, нижче середнього показника по країні (19 підприємств на 1 тис. чоловік) [3, 11].

В умовах обмеженості державних інвестицій і дефіциту державних фінансових ресурсів для будівництва житла необхідно сконцентрувати зусилля на залучення в економіку приватних інвестицій, зокрема іноземних. При цьому залучення інвестицій необхідно здійснювати через створення відповідних умов для концентрації фінансових ресурсів і їх вкладання в будівництво житла та соціальних об'єктів у містах та селах України. При реалізації інвестиційних проєктів будівництва житла та соціальних об'єктів, які відповідають державним пріоритетам, можливі певні пільги. Проте з метою збільшення обсягів будівництва доцільніше приділити увагу поліпшенню умов інвестування.

Сучасний ринок нерухомості України привертає увагу не лише потенційних покупців, але й зацікавлених інвесторів з інших видів економічної діяльності, які прагнуть забезпечити диверсифікацію ризиків і відкрити для себе нові привабливі сфери вкладення капіталу [9].

Першу категорію інвесторів ми умовно визначимо як «пасивні», а другу — як «активні» учасники ринку нерухомості.

«Пасивні» учасники розглядають об'єкти нерухомості як привабливий товар, придбання якого дає змогу не лише вирішити проблему «даху» для себе і своєї справи, а також підвищити особистий і професійний статус, але і служить надійною гарантією збереження капіталу. «Активних» учасників, навпаки, цікавить сам процес, вони не розглядають нерухомість як щось «стаціонарне, міцно пов'язане із землею і незмінне в часі». Для них ринок нерухомості — динамічний високодохідний інструмент суттєвого збільшення власного капіталу.

Підвищений інтерес до інвестицій в нерухомість в умовах ринкової економіки привів до виникнення і активного розвитку девелопмента — професійної діяльності щодо реалізації інвестиційних проєктів у сфері нерухомості. У розвиненій ринковій економіці, що характеризується високим рівнем конкуренції, успішність проєкту майже повністю залежить від професіоналізму девелопера. Враховуючи високу капіталоємність інвестиційних проєктів у сфері нерухомості і супроводжуючий їх ризик повернення інвестицій, на Заході послуги професійних девелоперів стали необхідністю. Більш того, на початковій стадії реалізації проєкту інвестор приймає рішення про входження в проєкт завдяки бездоганній професійній репутації девелопера, що його реалізовує [18].

Чигасов С.Г. і Петровський Б.С. виділяють такі види девелоперських будівельних компаній за комплексністю управління проєктом (рис. 2).



Рис. 2. Види девелоперських будівельних компаній за комплексністю управління проєктом [18]

Девелопер-будівельник виконує управління будівельним об'єктом, починаючи від передпроектної стадії і закінчуючи стадією будівництва (здача об'єкта в експлуатацію). Девелопер-будівельник-комерсант виконує управління будівельним об'єктом, починаючи від передпроектної стадії і закінчуючи комерційною стадією (реалізація і управління нерухомістю). Девелопер-підрядник виконує управління тільки однією-двома стадіями або окремими видами робіт з комплексного зведення об'єкта [18].

За моделлю управління девелоперські будівельні компанії можуть бути: комплексними, комплексно-посередницькими і посередницькими (рис. 3).

Девелопер з комплексною моделлю управління має у своєму складі усі необхідні підрозділи для виконання проєкту. Будівельні компанії за комплексно-посередницькою структурою у своєму складі мають тільки окремі підрозділи, що необхідні для виконання проєкту. Девелопери, які належать до

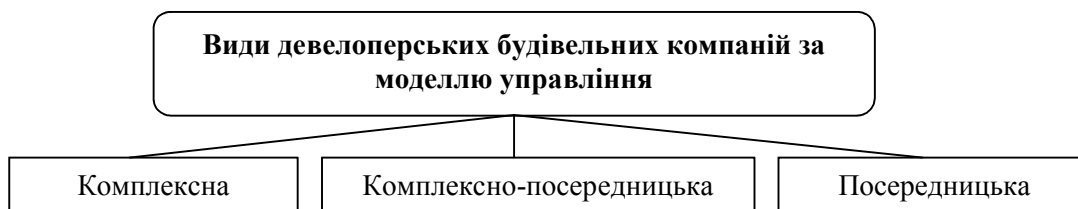


Рис. 3. Види девелоперських будівельних компаній за моделлю управління [18]

посередницької структури, не мають у своєму складі необхідних підрозділів, але виконують функції управління проектом за допомогою оперативної служби управління інформацією [18].

За функціональною спрямованістю можливо виділити такі види девелоперських будівельних компаній (рис. 4).



Рис. 4. Види девелоперських будівельних компаній за функціональною спрямованістю [18]

Найперспективнішими сегментами українського ринку нерухомості, з якими активно працюють девелопери, є житловий, торговельний, офісний і готельний. Недостатньо розвинутий промисловий сегмент у зв'язку з відсутністю попиту з боку потенційних клієнтів.

На сучасному ринку нерухомості реалізовані дві схеми взаємовідносин учасників інвестиційного проекту. Перша схема одержала назву класичної моделі девелопмента.

За класичною моделлю девелопмента девелопер не бере на себе фінансові ризики і працює на гонорарі (рис. 5).

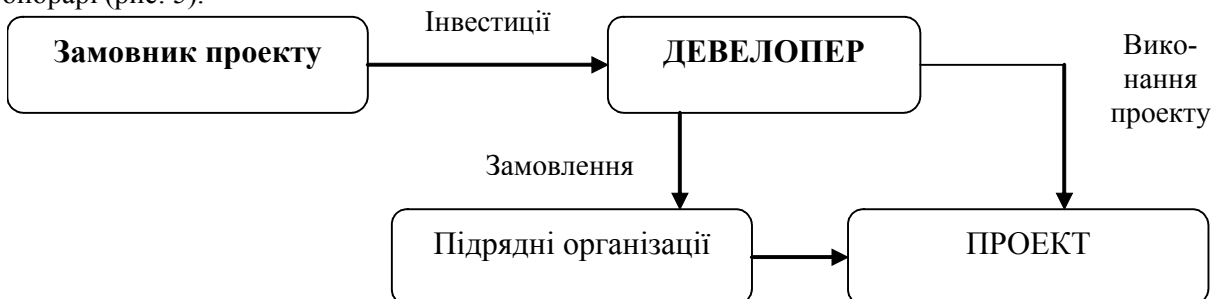


Рис. 5. Механізм взаємовідносин учасників інвестиційного проекту за класичною моделлю девелопмента [18]

За класичною схемою інвестор бажає, щоб девелопер на існуючій земельній ділянці побудував будівлю «під ключ». Для виконання робіт девелопер залучає організації (підрядників) або виконує повний обсяг робіт власними силами. Відповідальність за проект несе девелопер, при цьому його гонорар може складати до 10% від вартості проекту.

За другою схемою девелопер створює комерційну нерухомість, виступаючи одноособовим організатором проекту (рис. 6).

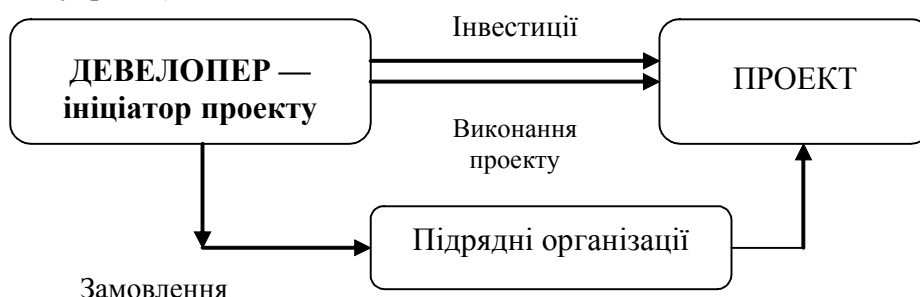


Рис. 6. Механізм взаємовідносин учасників проекту за спекулятивною моделлю [18]

В сучасних умовах українського первинного ринку нерухомості склалась така структура проектів за відповідними сегментами (рис. 7).



Рис. 7. Структура українського первинного ринку нерухомості за відповідними сегментами [9, 13, 14]

Найбільшу долю на ринку інвестиційних проектів у будівництві займають проекти щодо створення офісів, торговельних комплексів і мереж, торговельно-розважальних комплексів, житлове будівництво, адміністративне будівництво і готельна нерухомість. Водночас промислові (виробничі) об'єкти займають на первинному ринку нерухомості дуже мале місце, тому що в Україні виробнича діяльність не одержала ще відповідний розвиток.

Реалії сучасного ринку нерухомості України істотно відрізняються від ринків нерухомості розвинених країн. Проте в очах вітчизняних і іноземних інвесторів, що виконують роль «активних» його учасників, дана обставина є швидше плюсом, чим недоліком. Адже на ринках, що розвиваються, норма прибутку на вкладений капітал істотно вище, ніж на розвинених. Природно, в Україні значно вище і ризики, які супроводжують будь-який девелоперський проект, проте при грамотному підході цілком реальна їх мінімізація.

В Україні достатньо «активних» учасників, що бажають інвестувати проекти у сфері нерухомості. Представники ріелторських, консалтингових і інвестиційних компаній пропонують потенційним інвесторам велику кількість девелоперських проектів. Проте професійно розроблених і привабливих проектів на вітчизняному ринку нерухомості дуже мало, оскільки переважна більшість подібних пропозицій є не проектами, а ідеями, що вимагають серйозного опрацювання.

Основними чинниками, що характеризують привабливість будь-якого інвестиційного проекту є прибутковість і рівень ризику.

Проблема фінансування будівництва не має єдиного комплексного підходу, який дав би можливість проаналізувати досвід постсоціалістичних та інших зарубіжних країн відносно виявлення надзвичайно позитивних результатів і впровадження їх у вітчизняній моделі будівництва.

Вважаємо, що в основу цієї моделі слід покласти ідею надання житловому будівництву статусу національного пріоритету. За цією метою в Україні необхідно розробити Національну програму розвитку і фінансування житлового будівництва на перспективу до 2020 р. Особливістю цієї програми повинне стати перенесення центру уваги з прямого бюджетного фінансування будівництва житла на кредитове і інше стимулювання, а також залучення інвестицій в житлову сферу, зокрема, громадян, суб'єктів господарювання, іноземних інвестицій.

На законодавчому рівні поняття «Фінансування будівництва» — це використання управителем отриманих в управління коштів на спорудження об'єктів будівництва за умовами угоди. Для інвестора-громадянина поширення такого механізму означає наявність контролю з боку Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за фінансовим посередником. Це зменшує ризики інвестора і робить процес інвестування прозорішим.

В Україні фінансові посередники — це сукупність фінансових установ (банків, страхових компаній, кредитних союзів пенсійних фондів і тому подібне). Ці установи акумулюють кошти фізичних

і юридичних осіб, у т.ч. і шляхом випуску цінних паперів, а потім на комерційних принципах надають ці кошти позичальникам. Головна роль фінансових посередників полягає в тому, щоб ефективно розмішувати капітал індивідуальних інвесторів, а це, у свою чергу, сприяє розвитку.

В Україні найпоширенішими фінансовими посередниками є банки, роль яких на ринку фінансового посередництва останнім часом зростає. Беручи участь в інвестиційному процесі, банки обслуговують рух коштів, які належать інвесторам-клієнтам і призначені для інвестування. Однією з інвестиційних функцій банків є мобілізація заощаджень населення та направлення їх на інвестування будівництва житла через створення фондів фінансування будівництва (ФФБ), які є принципово новими, ексклюзивними продуктами на ринку банківських послуг.

ФФБ — це не юридична особа, а лише зібрані на одному рахунку грошові кошти, що передані в управління, які вже використав або використовує управитель на умовах Правил фонду і договорів про участь у ФФБ. Важливо розуміти, що мета створення ФФБ — здобуття довірцями житла у власність. І в цьому принципова різниця між ФФБ і фондами операцій з нерухомістю (ФОН), які створюють, щоб власники сертифікатів цього ФОН отримували прибутки. Тобто одержання житла у власність не є самоцілью вкладення у ФОН.

Учасники схеми ФФБ — це управитель, забудовник, довіритель. Звичайно, довірцелів може бути і декілька сотень. Часто в цій схемі беруть участь страхові компанії.

Функціонування ФФБ обумовлене в ст. 13 «Закону про фінансування будівництва». Це виглядає так:

- 1) управитель ФФБ замовляє забудовникові спорудження об'єктів будівництва, укладаючи договір, визначаючи характеристики об'єктів будівництва і попереднього обсягу замовлення;
- 2) управитель ФФБ починає фінансувати спорудження об'єкту будівництва;
- 3) довірцелі вносять до ФФБ — оформляють це як передачу грошей управителю ФФБ в управління за договором про участь у ФФБ;
- 4) за довірцелю закріплюють вибраний ним об'єкт інвестування;
- 5) управитель передає довірцелю, які повністю профінансували закріплені за ними об'єкти, майнові права на ці об'єкти за договором про переуступку майнових прав;
- 6) забудовник організовує спорудження об'єктів будівництва відповідно до наданої за договором документації;
- 7) управитель ФФБ формує оперативний резерв;
- 8) управитель ФФБ контролює цільове використання забудовником коштів на будівництво;
- 9) управитель ФФБ фінансує спорудження об'єктів будівництва.

Забудовник повертає у ФФБ кошти на вимогу управителя у випадках зменшення обсягу підтвердженого замовлення внаслідок відмови довірцеля від участі у ФФБ, а також в інших випадках, визначених договором, а управитель ФФБ контролює виконання забудовником своїх зобов'язань за договором.

Забудовник запроваджує об'єкт будівництва в експлуатацію, письмово повідомляє про це управителя, замовляє технічну документацію на об'єкт будівництва і на кожен об'єкт інвестування, передає управителю ФФБ дані про фактичну площу об'єктів інвестування.

Довірцелі отримують у власність закріплені за ними об'єкти інвестування. Управитель закриває фінансування об'єкту будівництва [16].

Для того, щоб фінансування будівництва за рахунок населення було введено у певне русло, був ухвалений Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла і операціях», від 19 червня в 2003 р. № 978-ІV зі змінами і доповненнями, який з 1 січня в 2004 р. набрав чинності. Головною метою Закону було визначення спільних принципів, правових і організаційних принципів залучення банками і іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних і юридичних осіб в управління, з метою фінансування масового будівництва житла, і особливості управління цими коштами.

Наступним важливим моментом є те, що в процесі співпраці з банком будівельна організація отримує постійне фінансування, а покупець нової квартири — гарантії того, що будинок буде побудований в заплановані терміни і відповідній якості.

Проте проблема фінансування житлового будівництва і будівництва в загалі в Україні є ще не вирішеною. Це обумовлено, перш за все, вартістю самого будівництва та вартістю фінансових ресурсів на фінансовому ринку.

Українські будівельні компанії суттєво завищують рівень рентабельності інвестиційних проектів в будівництві. Практично в усіх регіонах України, особливо в таких містах, як Київ, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса, Харків тощо, вартість квадратного метра житла складає від 1,5 до 5 тис. дол. США, що не відповідає реаліям. Бо фактична вартість 1 м² житлового приміщення за оцінками експертів не може складати більше ніж 700-800 дол. США. При цьому практично усі будівельні компанії одержать від 15 до 25% норми прибутку.

Вартість фінансових ресурсів, зокрема банківських кредитів фактично набагато більша, ніж в ринково розвинутих країнах, що негативно відбивається на можливостях залучення іпотечних кредитів як фізичними особами, так і будівельними компаніями. Зменшення відсотків за кредитами до рівня 8-10% дасть змогу профінансувати як житлове, так і промислове будівництво.

Для України економічна криза — це не лише «заморожене» будівництво, знецінена гривна, але й збанкрутілі металургійні підприємства і безробітні банкіри. Проте в світі не схильні розглядати фінансову кризу тільки з негативної сторони. Західні експерти вважають, що в економічному обвалі, якій відбувається, є і свої позитивні сторони.

Ще рік тому будівельний ринок в Україні переживав бум. Девелоперські компанії скуповували десятки майданчиків у багатьох містах України, чекаючи подальшого зростання цін на квадратні метри. Для реалізації амбітних інвестиційних проектів бралися значні за обсягом кредити, які тепер, в умовах кризи, дуже важко віддавати.

В останні роки в Україні збільшилася кількість будівельних підприємств (рис. 8). При цьому можливо зазначити, що зростання кількості будівельних підприємств супроводжується збільшенням тих суб'єктів підприємництва у будівництві, що здійснюють інноваційну діяльність. Проте Федотова С.Ю. вважає, що рівень інноваційної діяльності вітчизняних будівельних компаній не відповідає сучасним потребам ринкової економіки [15]. Недостатній рівень інноваційної діяльності негативно впливає на масштаби будівельних робіт, не дає змогу будівельним компаніям зменшувати собівартість будівельно-монтажних робіт.

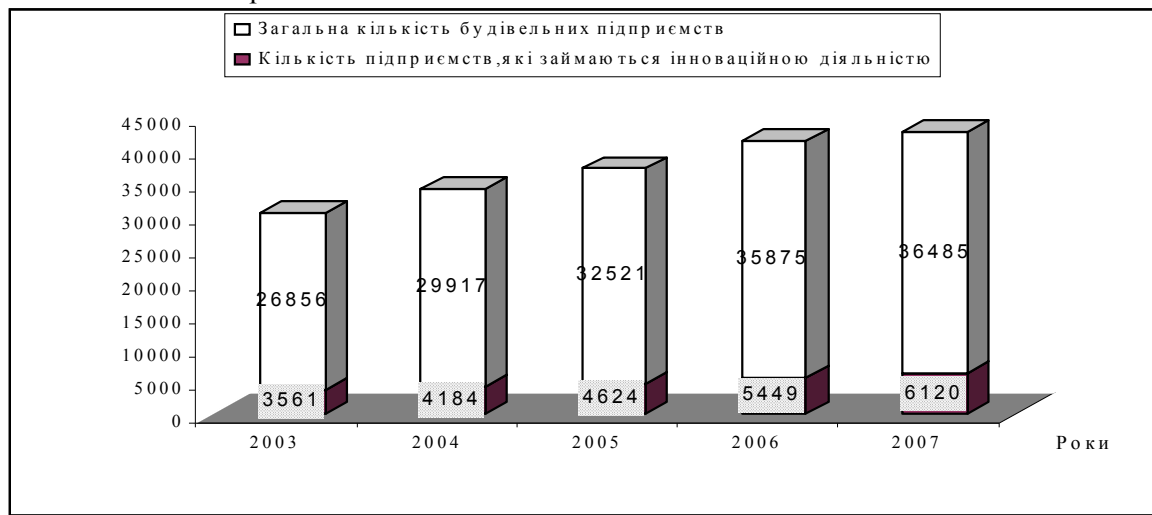


Рис. 8. Загальна кількість будівельних підприємств України та підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність [18]

Незважаючи на недоліки в інноваційній роботі, вітчизняні будівельні компанії в останні роки здійснили значний крок уперед.

У 2006-2007 роках будівельні компанії України суттєво збільшували обсяги одержаного чистого доходу та прибутку. Компанії, що здійснюють свою діяльність в секторі комерційного та виробничого будівництва, мали такі показники (табл. 1).

Таблиця 1

Чистий дохід і чистий прибуток будівельних компаній
в комерційному та виробничому сегменті будівельного комплексу *

Компанії	Чистий дохід, млн. грн.		Чистий прибуток, млн. грн.	
	2006	2007	2006	2007
1. Корпорація «Золоті Ворота»	860,99	1535,61	20,35	43,77
2. Азовінтекс	574,04	921,14	7,73	160,32
3. Мостобуд	702,97	864,29	7,16	-4,44
4. Київметробуд	522,18	569,77	-15,29	17,98
5. БМК Планета-Міст	293,63	548,31	24,94	98,61
6. СолБуд	314,60	540,45	27,78	48,14
7. Сучасні Технології Будівництва	134,92	396,99	1,89	20,78
8. Київпідземшляхбуд-2	107,85	387,11	60,8	48,64
9. Альтис-Холдинг	216,86	372,33	2,46	12,85
10. Криворіжіндбуд	171,03	356,93	11,08	7,45
11. Максимус	73,76	290,16	-3,56	-14,27
12. Комфортбуд-1	137,44	250,30	2,62	5,91
13. Запоріжстальбуд-1	240,81	249,96	2,22	-2,55
14. Криворіжаглобуд	202,55	234,67	20,90	14,91
15. Нафтогазбуд-Україна	60,99	217,10	-0,22	1,71
16. Донбасвуглепроходка	122,99	202,74	0,14	0,30

* Складено за даними ТОП-100 [13]

Більшість зазначених будівельних компаній, що здійснюють свою діяльність в сегменті комерційного й виробничого будівництва, суттєво збільшили обсяги чистого доходу. Наприклад, корпорація «Золоті Ворота» збільшила свій чистий дохід в 1,78 рази, Азовінтекс в 1,60 разів, Максимус в 3,93 рази, Нафтогазбуд-Україна в 3,56 рази. Більшість з наведених будівельних компаній крім того, що значно підвищили обсяги чистого доходу, одержали чистий прибуток. Проте є компанії, які погіршили показники чистого прибутку в 2007 році. До таких компаній належать: Мостобуд, Максимус, Запоріжстальбуд-1.

Ще більш значні показники чистого доходу і чистого прибутку мають будівельні компанії, що здійснюють свою діяльність у житловому сегменті (табл. 2).

Таблиця 2

Чистий дохід і чистий прибуток будівельних компаній
в житловому сегменті будівельного комплексу *

Компанії	Чистий дохід, млн. грн.		Чистий прибуток, млн. грн.	
	2006	2007	2006	2007
1. ХК «Київмістбуд»	407,95	982,86	15,98	44,05
2. Житлоінвестбуд-УКБ	294,79	896,31	1,68	89,81
3. Основа-Солсиф	329,29	850,74	19,33	39,35
4. Трест «Київмістбуд-3»	415,60	783,02	11,48	23,49
5. Домобудівельний комбінат №4	388,87	595,90	13,13	21,60
6. Консоль ЛТД	370,29	594,37	0,32	3,40
7. Солбуд	314,60	540,45	27,78	48,14
8. Домобудівельний комбінат №3	401,88	526,94	12,93	2,04
9. Аеробуд	139,36	435,69	8,23	-33,16
10. Трест «Київмістбуд-1 ім. М.П. Загородного»	357,62	396,67	69,21	55,15
11. Будівельна Фірма	190,21	310,00	5,76	2,66
12. Тернопільбуд	196,27	278,98	5,90	9,75
13. Т.М.М.	384,93	259,49	21,75	14,00
14. ЕРС	182,62	253,78	-2,50	-5,01
15. Вертикаль	54,08	244,13	0,64	1,00
16. Лико-буд	123,73	240,89	0,80	0,82

* Складено за даними ТОП-100 [14]

Наведені показники дають змогу стверджувати, що абсолютна більшість будівельних компаній, які здійснюють свою діяльність в сегменті житлового будівництва збільшили як чистий дохід, так і чистий прибуток. Особливо з цієї групи підприємств слід виділити такі компанії: ХК «Київмістбуд» збільшив чистий дохід у 2,41 рази, Житлоінвестбуд-УКБ збільшив у 3,04 рази, «Вертикаль» збільшила у 4,51 рази. З 16 наведених компаній тільки 2 у 2007 році були збитковими (Аеробуд і ЕРС).

У 2008 році ситуація на ринку нерухомості починає погіршуватися. Особливо це почали відчувати будівельні компанії з другої половини року. З вересня 2008 року в Україні поступово стала розвиватися фінансово-економічна криза, яка охопила практично усі види економічної діяльності та регіони країни, особливо ті, що мали значні успіхи в останні 3-4 роки, де функціонує промислове виробництво і діють найбільші фінансові установи.

Криза показала, наскільки сильно будівельний бізнес в нашій країні прив'язаний до іпотечного кредитування. Як тільки НБУ зобов'язав комерційні банки більш жорстко відноситися до іпотечних кредитів, так потік клієнтів-інвесторів, що бажають придбати житло, вичерпався, а самі будівельні компанії опинилися на краю прірви. У таких умовах оживити заморожене будівництво в 2009-му році зможе лише оздоровлений банківський сектор, який, розраховувшись зі своїми солідними зовнішніми позиками, може відновити іпотечне кредитування [14].

Втім, українські банкіри хоч і не заперечують можливості такого розвитку подій, все ж прагнуть не говорити про конкретні дати початку кредитування. Представники будівельного ринку прогнозують в 2009-му році цілий ряд «банкрутств і поглинань», викликаних економічною кризою. Така доля може дістати в основному невеликі девелоперські компанії, що володіють одним або двома проектами, а також крупних гравців, що «нахапалися» за останні роки валютних кредитів, які тепер нічим віддавати.

При цьому фахівці відзначають, що нинішня криза є кращим періодом для старту нових будівельних проектів. Для інвесторів і компаній, в яких є реальні гроші, — зараз настає золотий час. Будівництво, що згорнулося, заставляє виробників будматеріалів корінним чином переглянути ціни на свою продукцію.

Так, деякі виробники цементу вже відкритим текстом заявляли, що з цієї зими продаватимуть продукцію з 50%-ною знижкою аби не втратити ринки збуту. Приблизно, відзначають експерти, можна

здешевити всі складові будівельного процесу — починаючи із зарплат простих будівельних робітників, і закінчуючи «оплатою лояльності» органів влади.

Зараз навіть представники київських властей вже переглянули ціни на свої рішення щодо відведення земельних ділянок і оформлення необхідної для будівництва документації. Логіка даного процесу проста, коли в місті заморожено до 95% всього будівництва, а на нові майданчики вже ніхто не претендує, чиновники знижують свої запити, щоб залучити інвесторів, які придбають ділянки розрахунком на 2–3-річну перспективу.

Сьогодні кредитування практично заморожене. Будівельники пропонують давати кредити населенню не під драконівських 25% річних в гривні, а під 15-16% (ставка НБУ — 12% плюс інтереси комерційних банків 3-4%).

За період з січня по листопад 2008 року будівельники побудували на 28 відсотків менше ніж за аналогічний період 2007 року.

Сьогодні в країні ліцензію на проведення будівельних робіт мають 48 тисяч організацій, з яких 44 тисячі, — активні. При чому 12 тисяч — це крупні і середні будівельні фірми, останні 32 тисячі — малі. Плюс до цього ще 9 тисяч виробників будматеріалів. І два місяці тому більшість з них почала заявляти про «заморожування» своїх об'єктів або закриття фірм.

Фінансові проблеми у будівельників почалися після посилення банками кредитних вимог до позичальників. Адже кредити під 20–25% річних не кожному по кишені.

Враховуючи ризики скорочення експортно-орієнтованого виробництва, падіння світового попиту і ускладнення платежів за експортними операціями, необхідно здійснити комплекс заходів, щодо розширення внутрішнього попиту на групу експортних товарів і, тим самим, посилення ролі внутрішнього виробництва. Для цього досить буде почати нові інфраструктурні і житлові будівельні проекти, що фінансуються з бюджету. Уряд повинен не допустити обвалу цін на зерно нового урожаю шляхом закупівель Аграрним фондом, щоб сільгоспвиробники отримали достатні ресурси для проведення всього комплексу посівних робіт. Це прямо і опосередковано підтримає розвиток металургійної галузі, виробництва коксу, добувної промисловості, хімічної, нафтопереробки, харчової, а також торгівлі і транспорту.

З ризику виникнення фінансової нестабільності доцільно переглянути проект бюджету на 2009 рік, збільшивши капітальні витрати, у тому числі на будівництво, не підсилюючи при цьому дефіцит.

В умовах економічної кризи стратегічним напрямом діяльності уряду є стимулювання збільшення інвестицій в реальний сектор національної економіки. Для цього, окрім активізації реалізації проектів Євро-2012, необхідно розблоковувати приватизаційні процеси. Але тут без допомоги Верховної Ради не обійтися, адже невідкладним є прийняття Державної програми приватизації. Також необхідно прийняти низку законопроектів, які орієнтують на підвищення інвестиційної привабливості України.

Для запобігання розвитку банківської кризи НБУ доцільно розробити й прийняти більш досконалі принципи рефінансування комерційних банків із проблемами короткострокової ліквідності. Для запобігання валютної кризи необхідно виробити комплекс заходів, що не дозволять валютним спекулянтам розхитувати курс гривні.

Враховуючи обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів в умовах погіршення доступу до зовнішніх кредитів, підприємці повинні розробити заходи щодо зниження цін на один квадратний метр житла.

Зараз необхідно створити спеціальну комісію з представників банків і будівельників, яка спільно з Мінфіном, повинна розробити пропозиції для відповідної програми урядових дій у сфері будівництва.

Держава може встановити реальні ціни за квадратний метр. Для цього Мінекономіки, Мінфін, фінансова розвідка держави створюють команду аудиторів, беруть декілька будинків (елітне, економ-клас і комерційне житло) і за кожним з них обчислюють реальну вартість побудованого метра житла. Максимальна собівартість квадратного метра житла економ-класу коштуватиме близько 4-6 тисяч гривень за метр квадратний у залежності від вартості будівельних матеріалів, використання вітчизняних або імпортованих матеріалів тощо.

За ствердженням експертів, переважна більшість забудовників, що запустили продаж з відстроченням платежу, сьогодні віддають перевагу розстрочці. Це не новий механізм, просто до недавнього часу його реалізовували тільки окремі компанії, а зараз він стає все більш популярним. Підхід все той же: покупець щомісячно або поквартально вносить розбиті на рівні частини платежі з розрахунком, щоб виплатити все до моменту здачі нерухомості в експлуатацію. Головне нововведення — забудовники почали фіксувати ціну (як правило, в гривнях, рідше — в доларах), а не підвищувати її, як було раніше. Залежно від політики будівельної компанії і готовності нерухомості внесок при розстрочці повинен складати не більше за 10-15% вартості квартири. При цьому процентні ставки не встановлюються, як це прийнято в кредитуванні. За підрахунками експертів, за такою схемою працюють близько 20 компаній.

Значно менше забудовників, за словами експертів, упроваджують так звану кредитну схему. Вона передбачає виплату вартості житла не до здачі будинку в експлуатацію, а впродовж 5-20 років, а також нарахування ставки — в середньому 7-14% річних (залежно від терміну кредитування). Відсотковий

внесок складає приблизно 20–30% вартості квартири. Якщо інвестор вносить всю суму раніше терміну — до здачі об'єкту в експлуатацію, то свідоцтво на право власності оформляється на нього. Коли ж виплачена лише частина коштів, то оформляється спільна власність з будівельною компанією.

В обох випадках мова йдеться про придбання квартир за проектами незавершеного будівництва: забудовники не застосовують схеми з відстроченням платежу на старті робіт. На відміну від банків, вони не стурбовані оцінкою платоспроможності позичальників, тому для оформлення розстрочки або кредиту досить виконати лише базові умови. Платоспроможність інвестора зазвичай оцінюється за фактом житла. Головне — це те, що майнові права покупцеві нерухомості передаються лише при повній сплаті її вартості.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можливо сформулювати такі висновки та запропонувати деякі заходи з метою вдосконалення фінансування та кредитування будівельного комплексу України.

1. В умовах ринкової економіки фінансування та кредитування розвитку будівельного комплексу повинно здійснюватися за кошти фінансового ринку, власні кошти інвесторів або замовників інвестиційних проектів, позикові ресурси, що надають будівельним компаніям та домогосподарствам комерційні банки.

2. Основними методами фінансування будівництва в умовах ринкової економіки слід вважати: самофінансування, акціонування, позикове фінансування за рахунок випуску облігаційних позик чи іпотечних банківських кредитів. Соціальні об'єкти, а також найбільш важливі з них для функціонування країни можуть фінансуватися за рахунок бюджетного інвестування. Проте бюджетне інвестування за ринкових умов значно обмежене, тому усі економічні суб'єкти повинні розраховувати на інші методи фінансування.

3. На українському будівельному ринку з'явилася велика кількість будівельних компаній, що здійснює свою діяльність за світовими методами господарювання. Такі компанії одержали назву девелоперські будівельні компанії, що забезпечують як формування замовлень на будівництво, так і фінансують будівництво, здійснюють забудову, передають у власність замовникам та обслуговують створені будівлі. На вітчизняному ринку нерухомості діють різні девелоперські компанії. Найбільша їх кількість пов'язана з будівництвом офісів, торговельних комплексів, торговельно-розважальних об'єктів, житлових будинків, готелів тощо.

4. Для фінансування будівництва житла в Україні банки створюють спеціальні фонди фінансування будівництва (ФФБ), які є принципово новими, ексклюзивними банківськими продуктами. ФФБ дають можливість концентрувати фінансові ресурси населення та направляти їх на інвестування будівництва житла. Діяльність ФФБ давала можливість будівельним компаніям на протязі останніх років започати велику кількість інвестиційних проектів із будівництва житла у різних регіонах України.

5. У зв'язку з економічною кризою у населення не має власних коштів для фінансування будівництва житла, а у комерційних банків виникли значні проблеми з іпотечними кредитами, які вони видавали у доларах США. В умовах кризи, більшість позичальників не можуть знайти валютні кошти для виплат за іпотечними кредитами. Банки також припинили кредитувати практично усі будівельні компанії, що фактично звело нанівець усю систему функціонування будівництва житла в країні.

6. З метою виходу будівельного комплексу з скрутного становища вважаємо за необхідне: а) з боку будівельних компаній суттєво знизити ціни на житло, більше використовувати будівельні матеріали українських підприємств, постійно зменшувати собівартість житла та норму рентабельності його створення; б) з боку банківських установ зменшити відсотки за кредитами, що надаються для здійснення будівництва житла, відновити іпотечне кредитування населення та будівельних компаній; в) з боку держави забезпечити інвестиційне стимулювання будівництва; г) розгорнути пошуки іноземних інвесторів з метою залучення значної суми інвестиційних ресурсів за більш привабливою ціною, ніж ті що надають вітчизняні банки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беленкова О.Ю. Система методів управління розвитком будівельного підприємства / О.Ю. Беленкова // Економіка та держава. — 2007. — №9. — С. 38-42.
2. Гринько О.Л. Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування / О.Л. Гринько // Фінанси України. — 2005. — №7. — С. 119-131.
3. Довбенко В. Формування ринкового середовища в будівельному комплексі / В. Довбенко // Економіка України. — 2006. — №7. — С. 45-47.
4. Затонацька Т.Г. Особливості бюджетного інвестування в Україні на сучасному етапі / Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький // Фінанси України. — 2006. — №4. — С. 46-54.
5. Ільчук П.Г. Підходи до формування фінансової стратегії корпорації / П.Г. Ільчук // Економіка та держава. — 2007. — №8. — С. 40-46.
6. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла: новітні тенденції / В.І. Кравченко, К.В. Паливода. Част. 1. — К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. — 175 с.
7. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла: новітні тенденції / В.І. Кравченко, К.В. Паливода. Част. 2. — К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2006. — 131 с.

8. Курівський І. Сучасний стан галузі житлового будівництва м. Києва та фактори впливу на її розвиток / І. Курівський // Економіст. — 2008. — №4. — С. 72-77.
9. Кухленко О. Будівельний комплекс в умовах нової інвестиційної політики / О. Кухленко // Економіка України. — 2006. — № 12. — С. 35-41.
10. Момот Т.В. Фінансово-будівельні холдинги: фінансовий аспект залучення коштів / Т.В. Момот // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 207. Т. IV. — 2005. — Дніпропетровськ: ДНУ. — С. 1126-1230.
11. Онищенко В.О. Методика формування житлової політики на регіональному рівні в Україні / В.О. Онищенко, Т.М. Завора // Економіка і регіон. — 2008. — №1. — С. 3-7.
12. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. / А.А. Пересада. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
13. ТОП-100: Рейтинг самых лучших компаний Украины // Инвестгазета. — 2008. — №3-4. — С. 80-83.
14. ТОП-100: Рейтинг самых динамичных компаний Украины // Инвестгазета. — 2008. — №6. — С. 82-84.
15. Федотова С.Ю. Сучасний стан інноваційної діяльності в будівництві / С.Ю. Федотова // Економіка та держава. — 2008. — №10. — С. 50-51.
16. Чалый И. Доверительное управление средствами в системе финансирования строительства / И. Чалый. — Харьков: Фактор, 2007. — 400 с.
17. Чевганова В.Я. Формування фінансово-інвестиційного забезпечення реструктуризації будівельної галузі та її підприємств / В.Я. Чевганова, Г.А. Жучкова, В.В. Биба // Економіка і регіон. — 2008. — №2. — С. 142-147.
18. Чигасов С.Г. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України / С.Г. Чигасов, Б.С. Петровський // Економіка та держава. — 2007. — №10. — С. 51-53.