
В.А. Поляченко

**ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОГРАМ
ХК “КИЇВМІСЬКБУД”**

Подія, яка відбувається сьогодні, знакова і неординарна. Мабуть вперше в новітній історії держави керівництво великого індустріально розвинутого регіону країни поставило за мету розробити комплексну програму інноваційного розвитку, спираючись на передові наукові розробки та набуті організаціями і підприємствами практичний досвід залучення інвестицій у виробничий процес.

Сподіваюсь, що інформація про досвід холдингової компанії “Київміськбуд”, набутий внаслідок реалізації власних та міських (київських) програм залучення інвестицій в житлове будівництво, стане в пригоді нашим діловим партнерам та знайде своїх нових послідовників.

Сучасна економічна ситуація принципово інша, ніж та, що склалася на початку 90-х рр., коли ми починали свою інвестиційну діяльність. Тоді всі, і науковці, і виробничники шукали шляхи, економічні важелі та механізми подолання кризи. Для нас було неприйнятним та неможливим загубити десятиріччями створюване державне надбання, яким є єдиний в Україні будівельно-виробничий комплекс повного циклу – “Київміськбуд”.

Трудові колективи (а це на той час більше 40 тис. висококваліфікованих спеціалістів-будівельників) були готові до реальних дій. Не можна говорити, що ми не очікували труднощів. Для багатьох була незрозумілою ініціатива створення у 1993 р. банку “Аркада”, який ми вже тоді орієнтували на вирішення проблем, пов’язаних із фінансовою діяльністю на ринку нерухомості. Адже, попри всі проблеми з централізованим фінансуванням, у нас було усвідомлення одного незаперечного факта – житло стало товаром, зникло поняття розподілу квартир, почали запроваджуватись ринкові механізми купівлі-продажу.

Мабуть, така моральна готовність прийняти і зрозуміти ринкові реалії в той час стала запорукою успіху наших дій.

І все ж таки, було надзвичайно важко. За 5 років (з 1991 по 1996 р.) обсяги державного фінансування скоротилися майже в 6 разів, темпи падіння обсягів будівництва, за умови неприйняття кардинальних рішень, були рівнозначні соціальній катастрофі.

Сьогодні час дбати про піднесення житлового будівництва та створення для цього організаційних, правових та економічних передумов. Адже, крім соціального фактора, розв’язання житлової проблеми створює механізми для сталого розвитку економіки, ініціює важливі мультиплікаційні ефекти, активно сприяє підвищенню валового внутрішнього продукту, вирішує проблему зайнятості, а також стимулює розвиток виробництва як в суміжних галузях, безпосередньо пов’язаних економічними ланцюгами із будівельним комплексом, так і в далеких від будівництва секторах.

Підраховано: одне робоче місце в будівництві ініціює створення 4–5 робочих місць в інших галузях економіки, а кожна гривня, вкладена в цю

сферу, повертається трьома гривнями в обсягах валового внутрішнього продукту. Все це не є чисто теоретичними речами, ми це побачили і відчули, розвиваючи та вдосконалюючи наш досвід.

Після ретельного аналізу стало зрозумілим, що для нас була єдина можливість призупинити розвиток негативних тенденцій – звернутися до людей із пропозицією вкладати кошти в спорудження власного житла.

Час підтвердив – це було єдино вірне рішення. На чому ґрунтувалась обрана нами стратегія?

По-перше, це був єдиний шлях зберегти будівельний комплекс в цілому та трудові колективи в кожному підприємстві, забезпечити їх сталим та надійним довготерміновим замовленням.

По-друге, ми розуміли, що в країні є гроші, але ці гроші знаходилися поза банківською системою обігу, були розпорошені і не існувало фінансових механізмів для їх акумуляції.

І, нарешті, третє – житло було і залишалось нагальною потребою людей.

Своєю діяльністю ми зробили спробу відродити у людей довіру до того, що гроші можна продуктивно вкладати в справу. Це було надзвичайно складне завдання, особливо в той час, коли населення мало побоювання, спричинені діяльністю всляких трастових компаній та інвестиційних фондів (МММ, Академія “Євробізнесу” тощо). І все ж таки люди повірили нам.

Однією із соціальних та виробничих гарантій “Київміськбуду” стала наявність у складі будівельно-фінансового комплексу банківської установи – банку “Аркада” – одного із найголовніших чинників гарантій цільового використання коштів інвесторів.

Друга складова, яка забезпечувала ресурс безпеки для інвестора, це адресність вкладання коштів. Людина укладає угоду про фінансування будівництва конкретної квартири у конкретному будинку, а відтак має можливість бути активним учасником інвестиційно-будівельного процесу без обмеження своїх прав. Ці принципи взаємовідносин між інвесторами та будівельниками є незмінними.

Як наслідок реалізації обраної стратегії, ми переломили ситуацію, завоювали довіру людей до наших пропозицій. Сьогодні за кошти приватних інвесторів збудовано майже 44 тис. квартир. За оцінками фахівців, досвід “Київміськбуду” – чи не єдиний приклад такого суспільно-економічного успіху. Його не було б, якби Президент України Леонід Данилович Кучма у 1996 р. не підтримав паростки нової стратегії розвитку житлового будівництва своїм спеціальним Розпорядженням. Це Розпорядження, якому виповнилось 8 років, стало переломним у відношенні до житлового будівництва та впровадження ринкових відносин.

Як уже згадувалося, однією зі складових частин обраної стратегії було формування нової системи акумуляції грошей інвесторів. Будівельний комплекс “Київміськбуду” перетворився на інвестиційно-фінансову групу. На зміну жорсткій адміністративно-господарській системі прийшли економічні важелі управління будівництвом.

Об'єднують всіх спільні інтереси загальної справи, а безпосередньо “Київміськбуд” як головний менеджер розробляє стратегію сталого розвитку єдиного будівельного комплексу. Все це дозволило “Київміськбуду” розширити спектр своєї фінансово-будівельної діяльності, спрямувати її на вирішення інших, соціально-значущих для суспільства завдань. Гроші інвесторів почали залучатися в спорудження об'єктів соціально-побутового призначення, а компанія безпосередньо як забудовник власними коштами бере найактивнішу участь у розбудові мікрорайонів та будівництві необхідних закладів соціальної сфери. Тож, місту не потрібно шукати кошти на спорудження таких об'єктів. Ринок регулює потреби, створює баланс між попитом та пропозиціями.

І ще одне питання. Сьогодні більшість регіонів ще не відчуває дефіциту земельних майданчиків. Активність забудовників не велика і поки що існують резерви земельних ділянок. З часом ситуація зміниться, і до цього треба бути готовими. Земля – найдорожчий товар, це сотні мільйонів гривень надходжень до бюджету.

Місцеві органи влади повинні проводити виважену політику, допомагати забудовникам у реалізації їхніх ініціатив щодо збільшення обсягів будівництва. Їм треба створити сприятливі умови. Але і забудовники не можуть стояти осторонь вирішення важливих питань розвитку територій і мають брати участь у їх розв'язанні. Тоді до їх діяльності буде довіра, тоді інвестор відчує, що ті, хто будують, по-справжньому переймаються важливістю своєї справи.

На інвестиції “Київміськбуду” збудована школа на масиві “Позняки” (9 млн грн), близько 30 млн грн буде вкладено в спорудження школи у 7-му мікрорайоні масиву “Осокорки” (10 млн вже проінвестовано). Торік більше 10 млн грн компанія, додатково до вищенаведених витрат, перерахувала місту на розвиток соціальної сфери. 5,4 млн грн спрямовано на розвиток інженерно-транспортної інфраструктури. Також на суму близько 9,7 млн грн “Київміськбуд” профінансував підготовку перспективних майданчиків будівництва, зокрема гідронамив територій.

І це крім відрахувань для черговиків квартирної обліку – 5% житла, (а у районах, наближених до центру, – 10%, відрахувань на службове житло – 2%), не кажучи вже про компенсацію власникам ділянок, яка становить щонайменше 10%.

Передача забудовниками житлової площі у новозведених будинках надає можливість керівництву міста вирішувати житлове питання мало-забезпечених верств населення (в цьому році черговики квартирообліку безкоштовно отримають близько 30 тис. кв. м).

Підсумовуючи сказане, зазначу, що загальний обсяг відрахувань та фінансової участі “Київміськбуду” в міських програмах тільки за 2003 р. склав близько 70 млн грн! І все це – внесок компанії в розвиток інфраструктури сучасного міста, в розв'язання соціальних проблем столиці. Зрозуміло, його не було б, якби постійно не зростали обсяги будівництва.

Говорю зараз не як будівельник, а як керівник, якому доручена реалізація одного із найважливіших напрямків державної соціальної політи-

ки – будівництво розвиватиметься, якщо місцевою владою буде обрана стратегія підтримки соціально-відповідальних забудовників, які мають у своєму активі достатні виробничі потужності, прагнуть до постійного удосконалення своєї діяльності та збільшення обсягів будівництва.

Тоді, з часом, з'являться можливості і для комплексної забудови територій, спочатку у великих, а потім і в середніх містах. Ми в своїй діяльності обрали саме таку, соціально-відповідальну стратегію. І підсумки діяльності компанії за всі ці роки свідчать про неуклінне дотримання обраних стратегічних напрямків розвитку та соціальну орієнтованість започаткованих будівельних програм.

Загальний обсяг інвестицій населення в житлове будівництво сьогодні перевищує 3 млрд грн. Фахівці визнають, що це найбільша внутрішня інвестиція в розвиток економіки держави і поряд з цим особливо відзначають її соціальний аспект, який полягає у формуванні в суспільстві нового соціально-активного прошарку громадян – інвесторів, зростанні довіри населення до владних ініціатив та підвищення рівня фінансової культури населення. Це в більшості надходження від небагатих людей, кошти з так званих “панчох”, які сьогодні повернулися у сфери банківського обігу і легально обкладаються податками. Лише в минулому році наші сплати до бюджетів різних рівнів склали 320 млн грн.

Основний принцип діяльності “Київміськбуду” на ринку нерухомості – будувати багато житла комфортного, доступного для найширших верств населення. Серед учасників програм “Київміськбуду” майже 12% тих, хто перебував на квартирній черзі, й 77% тих, хто відчував нагальну потребу у покращанні житлових умов.

Ми постійно відстежуємо ситуацію на ринку, щоквартально проводимо соціальне опитування громадян і вносимо корективи у свою діяльність. Що потрібно населенню, до чого прагнуть люди? Не маючи відповідей на ці питання, годі розраховувати на успіх у ринковому середовищі.

“Київміськбуд” свідомо будує в районах масової забудови, що надає можливість задовольнити попит тих, для кого поліпшення житлових умов – нагальна потреба. 87 % житла в рамках програми будівництва 2003 р. припадає на такі райони. Там невисока (відповідально стверджую – найнижча в Києві) ціна продажу.

Саме такого житла – якісного, комфортного і недорогого прагне більшість громадян. Воно користується великим попитом у киян, що мають середній рівень достатку. І, до речі, не тільки у киян! Одеса також пішла таким шляхом, використовуючи наш досвід, і теж досягла позитивних результатів.

Ще однією, як засвідчив час – найважливішою, складовою нашої стратегії став розвиток схем кредитування житлового будівництва. Кредити на будівництво житла фінансово-будівельний комплекс “Київміськбуд” надає з 1999 р. За цей час кредитною підтримкою скористалися близько 5,5 тис. громадян. Загальний обсяг наданих кредитів становить майже 320 млн грн.

Ці цифри переконують, що іпотечне кредитування – найважливіший соціальний інструмент вирішення житлового питання і його розвиток в

державі – пріоритетне завдання державної соціальної політики. Сьогодні кожна дев'ята квартира в “Київміськбуді” споруджується за рахунок іпотечних кредитів. Відсоток людей, які будують житло за рахунок кредитів, постійно збільшується, а відтак є довіра до державних ініціатив та соціальних програм, є довіра до “Аркади” і “Київміськбуду”. Ми не обтяжуємо людей додатковими умовами, прагнемо звести “до мінімуму” вимоги до потенційних довіритель.

Говорячи про кредитну підтримку населенню та іпотечне кредитування, хотів би зазначити, що нам одним з перших вдалося вийти на ринок цінних паперів і реально задіяти механізми рефінансування. Сьогодні можна впевнено говорити, що вже існує започаткований “Аркадою” та “Київміськбудом” приклад класичної житлової іпотеки. 54 млн грн вже надійшло до кредитного ресурсу завдяки рефінансуванню. І це, ми віримо, тільки початок!

І знов таки, результати були б набагато скромнішими, якби досвід та ініціативи ще раз не були підтримані Президентом. У 1999 р. вийшов Указ Президента України “Про проведення експерименту в житловому будівництві на базі холдингової компанії “Київміськбуд”, який у 2000 р. набув сили Закону України.

Мета експерименту – розширити можливості житлового будівництва, створити додаткові умови залучення коштів населення у розвиток економіки країни, а також – забезпечити впровадження системи соціального захисту громадян через власні пенсійні фонди, дитячі накопичувальні фонди тощо.

Сьогоднішні підсумки роботи по реалізації експерименту:

- більше 27 тисяч вкладників;
- загальний обсяг вкладів становить майже 40 млн грн;
- 657 чоловік вже отримують додаткову недержавну пенсію, середній розмір якої близько 300 грн.

І це не київміськбудівці, це – кияни, одесити та ін.

Все, про що йшлося вище, вже отримало назву “Київський досвід”, який активно поширюється в регіони.

Тож, завдяки досвіду Києва відбувається піднесення економічного потенціалу областей України. Місцеві будівельні організації та підприємства будіндустрії отримали роботу, а населення регіонів – можливість вирішувати своє житлове питання на сучасному рівні, адже нові будинки стають окрасою міст.

Не маю наміру кривити душею. Результати у різних обласних центрах різні, і на те існує багато причин. Наприклад, Вінниця і Житомир. Однакові за умовами та можливостями обласні центри. І знаходяться на відстані приблизно 100 кілометрів, при цьому Житомир ближче до столиці. І ціни майже однакові, прийнятні для зазначених регіонів. Але, яка різниця різниця передусім у підході підрядників та замовника до вирішення проблем.

У Вінниці підрядник зацікавлений у розвитку схеми, сам ініціює владні рішення, шукає власні кошти, цілеспрямовано вивчає ринок, веде

маркетингову та рекламну діяльність. У Житомирі, навпаки, підрядник і замовник чекають допомоги і виявляють, якщо не бездіяльність, то в усякому разі повну відсутність власної ініціативи.

І, як результат, у Вінниці – вже готовий до введення третій будинок, що споруджується за “київським досвідом”, розпочато спорудження цілого нового мікрорайону, що містить в собі комплекс соціально-побутового обслуговування населення. Тобто Вінниця йде за нашим досвідом і розуміє – треба не тільки будувати, а й формувати для інвесторів принципово нове середовище.

Наголошую на цьому з метою загострити питання щодо відбору виконавців, яким можна доручити таку важливу справу, як розвиток регіонального житлового будівництва.

Мета будь-якого суб'єкта господарської діяльності – отримання прибутку. Але прибуток, ми в цьому переконані, вимірюється не тільки грошовими показниками. Прибуток – це і сформована довіра населення, його готовність вкладати кошти в інвестування будівництва, а не тільки у придбання готового житла. Прибуток – це і сприятливий соціальний клімат, коли люди розуміють і підтримують дії влади і виробників. Всі ці чинники створюють гарантії, що завтра, як і вчора, до пунктів продажу прийдуть нові інвестори.

Це стосується і фінансових установ, які сьогодні, у відповідності до законодавства України, стали повноправними партнерами будівельників у спорудженні нового житла, а для інвесторів, учасників програми – гарантом безпечності та надійності участі в програмах інвестування та кредитування житлового будівництва.

Наш надійний партнер – банк “Аркада”. Існують пропозиції багатьох інших банків. Чи готові ми до співпраці з ними? Безперечно, готові, але лише за умови, що ці фінансові установи, також, як і “Аркада”, будуть в першу чергу стояти на захисті інтересів людини. Поки ж пропозиції інших банків відрізняються від умов “Аркади”. Іноді важко співпрацювати з банком, який не йде на жодні компроміси. Але ж і людині, і підряднику треба знати, що вони захищені. Люди вірять “Аркаді”, вірять “Київміськбуду”, і всі разом ми творимо загальний успіх.

Тож, взаємодія виконавців і місцевої влади, розуміння всіма учасниками справи її соціальної значущості – головна умова успішності впровадження досвіду Києва та “Київміськбуду” в регіонах. Дніпропетровськ розуміє це, як ніхто, бо рухається цим шляхом спроб та помилок. І ми твердо переконані, що в цьому регіоні все буде гаразд.