

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Вступ. В зв'язку з переходом на ринкові умови зменшилась роль держави у фінансуванні житлового будівництва, що не компенсувалось своєчасним створенням нових механізмів залучення коштів та створенням інституційних передумов його фінансового забезпечення. Відставання із впровадженням ринкових механізмів фінансування зумовило малі обсяги житлового будівництва, високі ризики і, відповідно, високі процентні ставки та малодоступність кредитних коштів.

Україна суттєво відстає від зарубіжних країн за обсягами та якістю житла, забезпеченістю ним населення. Рівень доходів основної частини населення не дозволяє купувати житло не тільки за ринковими цінами, а й за собівартістю.

Тому важливим являється вдосконалення системи фінансового забезпечення житлового будівництва. У статті розглядаються основні проблеми використання різних механізмів фінансування житлового будівництва.

Постановка проблеми. Метою статті є рекомендації щодо оптимізації джерел формування інвестиційних ресурсів та впровадження нових схем фінансування житлового будівництва, визначення проблем та перспектив їх функціонування, переваг та недоліків, які повинні враховуватися інвесторами.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні питання вибору механізму фінансування житлового будівництва є предметом дискусій серед вітчизняних вчених і практиків. Окремі аспекти створення та функціонування цих інструментів розглянули у своїх працях В.Д. Базилевич, Т.О. Євтух, В.І. Кравченко, Т.В. Майорова, К.В. Паливода, А.А.Пересада, В.А. Поляченко. Однак спірним залишається питання вибору найменш ризикованого механізму залучення грошових коштів для фінансування будівництва житла, а також ролі кожного механізму у вітчизняній системі фінансування житлового будівництва.

Структура фінансування житлового будівництва залежить від типу житлової системи, від способу забезпечення потреби суспільства в житлі. Розрізняють житлові системи, що базуються на механізмі державного забезпечення житлом та на ринкових умовах. Більшість житлових систем відносять до змішаного типу, коли ринковий механізм забезпечення житлом не виключає державної чи комунальної участі. Як показує досвід, в більшості країн житловий комплекс є об'єктом економічного та адміністративного регулювання з використанням різних форм фінансування.

У розвинених країнах переважає ринковий підхід до вирішення житлової проблеми. Оскільки середній клас займає в суспільстві провідне місце, виникає можливість купувати нове житло в кредит на основі пропозицій розвиненого житлового ринку та стабільності банківської системи, яка дозволяє розвивати ринок іпотечних кредитів. Але приблизно 20% населення соціально незахищені та отримують практично безплатне комунальне житло.

У вітчизняній практиці при плановій економіці основними були державне житлове будівництво та будівництво житла підприємствами та організаціями для своїх працівників, тоді як кооперативна та індивідуальна забудова в містах відігравали незначну роль. Із переходом на ринкові засади та скороченням бюджетного фінансування житлового будівництва та забезпечення населення житлом, основним джерелом інвестицій у житлове будівництво стали власні заощадження населення. Однак, низький

рівень платоспроможності основної частини населення зумовлює пошук нових джерел фінансування будівництва житла.

В Україні кошти з державного бюджету направляються в основному на реалізацію цільових програм відтворення житла і зменшуються з кожним роком. Фінансові кошти місцевих бюджетів являються лімітованими і призначені в цілому для оплати завершеного будівництва житла незаможних верств населення. Фінансування житлового будівництва за рахунок коштів підприємств і некомерційних організацій також носить обмежений характер. Загалом за даними Мінрегіонбуду у 2009 році у структурі фінансування житлового будівництва основними джерелами залишились кошти населення - 54,83%, а також кошти підприємств, установ і організацій - 36,65%, позабюджетні кошти на іпотечне та інші види кредитування - 7,47%, кошти державного бюджету - 0,55%, кошти місцевих бюджетів - 0,51%. [1]

Незважаючи на прийняті нормативно-правові акти, що забезпечують розвиток іпотечного кредитування, масштабного застосування цієї форми фінансування житлового будівництва ще не відбулося. Головними стримуючими факторами продовжують залишатися низька кредитоспроможність населення, проблеми розвитку вторинного ринку цінних паперів і рефінансування іпотечних банків.

До головними проблем, що стримують розвиток систем фінансування житлового будівництва, зокрема іпотечного кредитування, можна віднести:

- масштаби довгострокового іпотечного житлового кредитування обмежені короткостроковою ресурсною базою банків, оскільки збільшення частки довгострокових кредитів може привести до зниження ліквідності;
- надмірна вартість кредитів, яка є наслідком високої ціни залучених ресурсів для банків та не повністю сформованого законодавчого поля в галузі іпотечного житлового кредитування, що зумовлює високі ризики іпотечного кредитування, які закладаються банками у процентні ставки за кредитами;
- складність оцінки платоспроможності позичальника, тому що значна частка в доходах населення – неофіційні доходи;
- політична та економічна нестабільність в країні, що підвищує ризики іпотечного кредитування.

Як показує відчизняна та зарубіжна практика, на сьогоднішній день існують такі методи фінансування інвестиційних проектів та програм житлового будівництва: бюджетне фінансування, самофінансування, акціонування, кредитне фінансування, змішане фінансування. Механізми і джерела фінансування будівництва житла залежать від характеристик житлового будинку та способу його використання.

Джерела фінансування будівництва житла розділяються на такі групи:

1. Кошти населення: власні джерела (доходи, заощадження, кошти від продажу майна); позичкові кошти (кредити банків, позики організацій).
2. Кошти комерційних і некомерційних організацій: власні доходи організацій; позичкові кошти (кредити банків, випуск житлових облігацій).
3. Кошти держави (місцевої влади): кошти бюджетів; кошти цільових позабюджетних фондів; кошти, що залучені за рахунок емісії житлових цінних паперів.

У прийнятті рішення про залучення джерел для фінансування житлового будівництва важливу роль відіграє визначення вартості інвестиційного капіталу. Оптимальна його структура виражає таке співвідношення власного та позичкового капіталу, за якого забезпечується найефективніший взаємозв'язок між коефіцієнтами рентабельності власного капіталу та заборгованості. Найчастіше для вирішення проблем оптимізації структури інвестиційного капіталу використовують ефект фінансового важеля (левериджу).

На ефективність форм залучення коштів для фінансування довгострокового іпотечного житлового кредитування впливає наявність надійних фінансових інструментів, що забезпечують кредиторам можливість отримання ресурсів у необхідних обсягах за

порівняно низькою ринковою вартістю і на умовах, узгоджених щодо термінів і вартості залучення та процентними ставками.

Донедавна фінансування нового будівництва було можливим за трьома способами: через інвестиційний договір із забудовником, цільові житлові облігації та участь у фонді фінансування будівництва (ФФБ). При цьому ФФБ були механізмом найменш популярним серед забудовників, проте найбільш безпечним для інвестора.

Однак, внесені (після суспільного резонансу стосовно дій деяких забудовників у 2005-2006 роках) зміни до Законів України «Про інвестиційну діяльність» та «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», якими були запроваджені жорсткі вимоги до інвесторів та забудовників щодо будівництва житла та визначені загальні принципи, правові та організаційні засади залучення банками та іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних та юридичних осіб в управління з метою фінансування будівництва житла та особливості управління цими коштами, стали для забудовників серйозною перешкодою на шляху залучення коштів населення. Змінами передбачено, що інвестування та фінансування житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, може здійснюватися тільки наступними механізмами:

- фонди фінансування будівництва (ФФБ);
- випуск безпроцентних (цільових) облігацій;
- інститути спільного інвестування (ІСІ);
- фонди операцій з нерухомістю (ФОН);
- недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Ці нововведення справили вплив як на забудовників, які змушені були відмовлятися від інвестиційних договорів на користь ФФБ чи облігацій (саме ці два механізми фінансування набули найбільшого поширення) так, і на інвесторів. Зокрема відбулися зміни законодавчо закріплених прав учасників ФФБ.

Отже, інвестор, зважаючи на можливі ризики, обиратиме рішення інвестувати в облігації чи брати участь у ФФБ за рахунок власних коштів або отримувати іпотечний кредит в банку. При порівнянні механізмів стають очевидними відмінності між ними. Кожен з цих інструментів має як позитивні, так і негативні сторони.

Фонди фінансування будівництва (ФФБ). Закон в обов'язковому порядку передбачає створення ФФБ фінансовою установою – управителем ФФБ, яка є посередником між інвестором і забудовником та залучає кошти фізичних та юридичних осіб, спрямовує їх на фінансування будівництва, здійснює контроль за процесом будівництва житла та цільовим використанням грошових коштів, а також кредитує всіх учасників під заставу житла, яке ще тільки будується.

Використання ФФБ має такі переваги:

1. Участь фінансової установи, що переслідує комерційні інтереси і зацікавлена в успішній реалізації проекту. Тому кваліфікований управитель активно бере участь у всіх стадіях будівництва – від проектування до закінчення будівництва та передачі у власність житла. Причому контроль здійснюється дворівневий. По-перше, регулярний контроль управителем проведення робіт забудовником та перевірка цільового використання коштів довірителів згідно з графіками будівництва та фінансування. По-друге, управителя ФФБ контролює Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг та НБУ. Вони можуть вимагати заміни банку, який управляє ФФБ або забудовника. Такий механізм дозволяє захистити інтереси довірителів (інвесторів) ФФБ і змушує забудовників дотримуватися строків та якості будівництва.

2. Дохід управителя залежить від обсягу залучених коштів інвесторів. Наявність управителя є основною гарантією захисту прав інвестора. В особі управителя забудовник має партнера, який розміщує кошти інвесторів конкретного об'єкта будівництва. Практика показала, що забудовнику дешевше заплатити винагороду до 5 % від обсягу залучених

коштів управителю, який має кваліфікований персонал, ніж організувати продаж житла власними силами, часто не маючи необхідних фахівців з маркетингу, продажу і шукати фінансового партнера, щоб надавав кредити.

3. Надійність усіх суб'єктів – учасників системи. Забудовник проходить ретельну перевірку кваліфікованими спеціалістами. Управитель повинен мати професійних фахівців для нагляду за будівництвом та які зможуть побудувати цінову політику та процес реалізації житла. Мета в забудовника та управителя одна – вчасно передати інвестору у власність квартиру.

4. Повне супроводження управителем обслуговування довіритель. 5. Кредитування довіритель на придбання житла в рамках ФФБ під заставу майнових прав на житло, що купується.

6. Гарантований захист інтересів довіритель на законодавчому рівні.

У випадку виникнення у фізичної особи потреби виходу з ФФБ, кошти повертаються управителем за рахунок сформованого оперативного резерву. Виконання забудовником зобов'язань за договором про будівництво забезпечується іпотекою. Важливою перевагою при придбанні житла через участь у ФФБ є той факт, що довіритель стає власником житла одразу після закінчення будівництва. Оформлення права власності та технічного паспорта на квартири здійснюється забудовником за власний рахунок.

Однак в роботі ФФБ є недоліки:

1. Він не гарантує інвестору, який вносить кошти частинами, стабільну ціну житла.

2. Раніше один ФФБ міг фінансувати тільки один об'єкт будівництва, то тепер законодавчо йому дозволено інвестувати будівництво кількох будинків. ФФБ зможе переводити кошти з одного об'єкта на інший.

3. Відміна обов'язкового страхування відповідальності забудовника за зрив терміну здачі будинку в експлуатацію.

4. Закон раніше передбачав повернення коштів довірителью за ринковою вартістю, то тепер умови повернення інвестицій визначаються правилами ФФБ.

Незважаючи на те, що законодавство передбачає різні способи фінансування, ФФБ залишаються достатньо поширенішими, оскільки вони відносно маловитратні при впровадженні. У 2006 році кількість створених ФФБ становила 209; у 2007 році - 311; у 2008 році - 467. Загальний обсяг залучених коштів за ці роки склав відповідно – 2,7 млрд. гривень; 5,92 млрд. гривень та 7,95 млрд. гривень. [2]

Безпроцентні (цільові) облігації. Цільові облігації – облігації, виконання зобов'язань за якими дозволяється товарами та/або послугами відповідно до вимог, встановлених умовами розміщення таких облігацій.

Емітентом таких облігацій може бути особа, яка є власником або отримала право на постійне користування земельною ділянкою, або є орендаром земельної ділянки, на якій буде розташовано об'єкт житлового будівництва, яким забезпечується виконання зобов'язань за цільовими облігаціями.

Емісія, обіг та погашення цільових облігацій регулюються наступними ключовими документами: проспект емісії облігацій (у випадку відкритого розміщення) або рішення органу управління емітента (у випадку закритого розміщення), договір купівлі-продажу пакету (лота) цінних паперів та договір бронювання (резервування) об'єкта нерухомості.

Механізм випуску цільових облігацій регламентується Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Інформація про фінансовий стан та всі аспекти господарської діяльності забудовника оприлюднюється, що безумовно сприяє прозорості даного способу фінансування. Кожному випуску облігацій привласнюється кредитний рейтинг.

Життєздатність і застосування цього способу залучення коштів на практиці підтверджується наступними даними: у 2005 році забудовниками було розміщено безвідсоткових облігацій на суму 2,4 млрд. гривень; 2006 року - 9,4 млрд. гривень; 2007 -

6,9 млрд. гривень відповідно. [3,4,5] Переважаюча ж більшість випусків облігацій у 2008-2009 роках була розміщена лише формально, але насправді залишилися на балансі компаній. Це пояснюється „перегрівом” ринку нерухомості високою вартістю квадратного метра житла, а в подальшому - і заморожуванням банками кредитування фізичних та юридичних осіб, що пов'язано з кризовими явищами в економіці України.

Перевагами безпроцентних (цільових) облігацій для забудовників є:

- податкова оптимізація в рамках чинного законодавства, адже емісійний дохід з випуску облігацій не потрапляє під оподаткування. Як наслідок, в момент залучення коштів відсутні податкові зобов'язання, їх виникнення переноситься на дату погашення облігацій. Отже, у компанії виникає можливість відстрочити податкові платежі до закінчення будівництва житлового об'єкту.;

- значно більші обсяги фінансування, ніж при кредитуванні окремим банком або групою банків (цільові облігації розміщуються на ринку серед широкого кола інвесторів);

- більш низька вартість запозичення (за рахунок прямого запозичення в інвесторів);

- можливість запозичення траншами – випуск облігацій серіями;

- можливість запозичення в необхідному обсязі на весь строк будівництва без надання застави та без сплати відсотків;

- створення позитивної публічної кредитної історії, що дасть можливість зменшити вартість запозичення у майбутньому.

Перевагами для інвестора є те, що із набуттям у власність облігацій він:

- закріплює за собою майнові права (права вимоги) на проінвестовану частину об'єкта нерухомості;

- отримує гарантію на цільове використання внесених грошових засобів;

- має можливість у будь-який момент продати майнові права на об'єкт нерухомості за ціною іншою від номіналу;

- отримує об'єкт нерухомості за ціною, вказаною в цільовій облігації, якщо ціна об'єкта нерухомості на момент її отримання перевищує вартість облігацій;

- має в особі ДКЦПФР надійного контролера за діяльністю і фінансовим станом емітента.

В той же час безпроцентним (цільовим) облігаціям притаманні наступні недоліки:

- додаткові для забудовника витрати пов'язані з організацією випуску;

- договір бронювання об'єкта нерухомості, що укладається одночасно з придбанням цільових облігацій, є самостійним цивільно-правовим правочином і прямо не пов'язаний із зобов'язаннями емітента з їх погашення. Звідси випливають основні ризики для покупця: неотримання (або несвоєчасне отримання) у власність квартири або оформлення у власність не тієї, яка передбачалась.

- Високі ризики при купівлі житла за допомогою облігацій підтверджуються низькими кредитними рейтингами, що встановлюються даному фінансовому інструменту. Це свідчить про низьку здатність емітентів цих цінних паперів погашати взяті на себе зобов'язання при несприятливій ринковій кон'юнктурі й досить високу ймовірність їх дефолту.

- більшість безпроцентних облігацій, що емітуються, практично не має забезпечення

Інститути спільного інвестування (ІСІ). Ще одним з ефективних засобів фінансування будівництва є використання механізмів спільного інвестування. Після прийняття у 2001 р. Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)”, а також внесення змін до законодавства, які передбачають податкові стимули для інститутів спільного інвестування (ІСІ), розпочався активний розвиток цих інститутів. Головною перевагою ІСІ є відкладене оподаткування. При цьому існує три види фінансування будівництва через інститути спільного

інвестування – пряме, змішане та опосередковане через випуск цінних паперів. Слід зауважити, що останнім часом на будівельному ринку спостерігається певна переорієнтація інститутів спільного інвестування: робота з житловим сектором скорочується і відбувається перехід інвестицій в об'єкти комерційної нерухомості.

Фонди операцій з нерухомістю (ФОН). Згідно ЗУ „Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю”, фонд *операцій з нерухомістю* - кошти, отримані управителем ФОН в управління, а також нерухомість і інше майно, майнові права та доходи, набуті від управління цими коштами.

Фонди операцій з нерухомістю менш популярні, ніж фонди фінансування будівництва (за 2007-2008 роки створено лише 10 ФОН). В той же час, якщо ФФБ призначені в основному для осіб, які хочуть купити квартиру, то ФОН дають змогу інвестору одержати прибуток від продажу житла або від його оренди. Однак важливою передумовою ефективного функціонування ФОН є перманентне зростання вартості нерухомості та, відповідно, одержання інвестором різниці між ціною інвестування об'єкта, що будується, та його ринковою вартістю. Нинішня динаміка цін на житло ставить під сумнів подальший розвиток даного інструменту в ближчій перспективі.

Недержавні пенсійні фонди (НПФ). Такі інституції надають послуги з недержавного пенсійного забезпечення, основною метою якого є забезпечення для людей додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат. При збільшенні активів пенсійні фонди отримують можливість більш ефективно здійснювати інвестування в “альтернативні” до банківських депозитів види фінансових вкладень. Цією альтернативою перш за все можуть виступати об'єкти нерухомості. Водночас особливістю вітчизняних пенсійних фондів є те, що через недостатність інвестиційно привабливих підприємств та проектів зокрема, акумуляовані ресурси доводиться розміщувати в банку. Тобто фактично наші недержавні пенсійні фонди на цьому етапі є посередниками між клієнтом і банком. Крім того, сама процедура створення й обслуговування НПФ досить трудомістка і потребує відповідної державної підтримки.

Поряд із наведеними механізмами фінансування житлового будівництва, слід відзначити також такі способи залучення інвестицій у житлове будівництво, що можуть використовуватися забудовниками, як використання опціонів та продаж збудованих площ у недобудованому об'єкті

Опціони. Опціон дозволяє реалізувати схему у фінансуванні будівництва житла, що є певним аналогом попереднього договору купівлі-продажу ще не збудованої нерухомості. Його легалізовано згідно Закону „Про податок на прибуток”, де опціон – це стандартний документ, що засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на певних умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін договору.

Розглянемо оптимізаційні вигоди опціонних договорів при будівництві житла. Для покупця опціону ціна житла складатиметься із премії опціону та вартості самого житла. Ще до випуску опціонів є сенс провести розподіл між його ціною та ціною житла в такий спосіб: більшу частину вартості житла віднести до складу премії за опціоном, а решту покрити за рахунок ціни, яку буде зафіксовано в самому опціоні. Сенс тут полягає в тому, що вартість опціону (премія), будучи для забудовника з економічної точки зору тією ж виручкою від реалізації житла, за фактом її отримання, не обкладатиметься ПДВ (пільга ст. 3 Закону „Про ПДВ” при випуску (емісії) та продажу за кошти опціонів як виду деривативів). ПДВ у момент передачі житла обкладатиметься його вартість, визначена на рівні не нижче звичайних цін. У зв'язку з цим, забудовник може оптимізувати сплату ПДВ так, щоб податкові зобов'язання щодо ПДВ, нараховані на ціну виконання опціону перекрилися податковим кредитом, накопиченим у процесі будівництва.

Система реальних опціонів дозволяє інвестору активно управляти житловим будівництвом, включаючи: зменшення негативних процесів реалізації проекту; тимчасове припинення проекту до одержання нової інформації або змін у зовнішньому середовищі (сприятлива цінова кон'юнктура); зміна корпоративної, інвестиційної або фінансової стратегій відповідно до нових умов; використання нових методів і можливостей по фінансуванню проектів і зміні структури та вартості капіталу.

Основними рисами реальних опціонів є: можливість одержання додаткових прибутків по проекту у випадку поліпшення ринкової кон'юнктури; потенціал зниження втрат при погіршенні ринкової кон'юнктури; потреба в додаткових витратах на забезпечення гнучкості в прийнятті рішень по інвестиціях; включення в один проект різних опціонів, що збільшує його потенційну ефективність. Реальні опціони здатні страхувати інвестора від інвестиційних ризиків, знижуючи при цьому можливі в майбутньому збитки. Нарешті, реальні опціони служать для одержання додаткового фінансового ефекту від поліпшення проекту в випадку його загального економічного успіху в майбутньому.

Основними групами реальних опціонів, на наш погляд, є: опціони на використання ринкових можливостей, на страхування від ризиків і на збільшення фінансової ефективності інвестиційного проекту.

При всіх цих перевагах опціонна схема в її чистому вигляді має певні недоліки. Перш за все забудовник має бути готовий до витрат у зв'язку з реєстрацією випуску опціонів у ДКЦПФР та необхідністю їх продажу через торговця цінними паперами виключно на фондових біржах. Але головний недолік полягає в обкладенні забудовника податком на прибуток.

Продаж збудованих площ у недобудованому об'єкті. Теоретично такий продаж став можливим із набранням чинності з 14.01.2006 р. змін до Цивільного Кодексу, автори якого передбачили в загальних правилах ст.331 таку норму: «У разі потреби особа – виробник може укласти договір щодо об'єкта незавершеного будівництва, право власності на який реєструється органом, що здійснює державну реєстрацію прав на нерухоме майно на підставі документів, що підтверджують право власності або користування земельною ділянкою для створення об'єкта нерухомого майна, проектно-кошторисної документації, а також документів, які містять опис об'єкта незавершеного будівництва». Слід відзначити, що на практиці об'єкт незавершеного будівництва зможе стати предметом операцій лише після внесення необхідних змін і доповнень до підзаконних актів або прийняття нових нормативних актів. До цього моменту можна лише теоретично розглядати такий механізм фінансування житлових проектів:

- 1) забудовник за власні чи позичкові кошти закладає фундамент і споруджує кілька поверхів житлового будинку;
- 2) на підставі згаданих вище норм ст. 331 ЦКУ реєструє у БТІ право власності на об'єкт незавершеного будівництва;
- 3) за договорами купівлі-продажу продає площі в цьому об'єкті незавершеного будівництва;
- 4) використовує отримані від продажу кошти в межах наступного етапу будівництва, перереєструє «незавершений об'єкт» і продає добудовані площі тощо;
- 5) після закінчення будівництва переукладає всі договори купівлі-продажу частин об'єкта незавершеного будівництва у вигляді договорів купівлі-продажу об'єктів з їх нотаріальним посвідченням і державною реєстрацією.

Безперечною перевагою такого поетапного будівництва є значне зниження ризиків для покупців житла, а отже, і їх висока зацікавленість у фінансуванні будівництва житла. У свою чергу забудовник може відмовитися від посередництва ФФБ, ФОН, ВПФ, цільових облігацій тощо і безпосередньо працювати із замовниками будівництва.

Висновки. Аналіз наявного стану фінансування житлового будівництва показав, що в сучасних економічних умовах в Україні, надзвичайно важливим залишатися питання пошуку ефективних механізмів залучення коштів приватних інвесторів (в той час як питома вага інших джерел фінансування будівництва житла продовжує залишатися незадовільною).

На сьогоднішній день найбільш оптимальними з таких механізмів є фонди фінансування будівництва та випуск безпроцентних (цільових) облігацій. Інші ж механізми з ряду причин не набули достатнього розвитку.

Важливого значення для розвитку фінансування житлового будівництва в Україні набувають адаптація досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем проектного фінансування, що використовуються у розвинених країнах та визначення можливості їх застосування в Україні.

При цьому рекомендується переходити від тактичних цілей фінансування житлового будівництва до реалізації стратегічних цілей житлово-будівельної політики, обумовлених соціально-економічними перетвореннями у суспільстві.

Крім того, розглянуті інструменти, які використовуються учасниками ринку для фінансування проекту житлової сфери, існують окремо один від одного. Тому, беручи до уваги той факт, що кожен з них являється досить складним фінансовим продуктом і має ряд індивідуальних особливостей, важливим є розробка стандарту, який урахував би всі ці особливості. Це дало б змогу органічно поєднувати дані інструменти, використовуючи індивідуальні переваги кожного.

Анотація

Стаття присвячена актуальній науковій проблемі фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні. Проаналізовано переваги та недоліки існуючих способів фінансування житлового будівництва. Надано рекомендації щодо вдосконалення джерел фінансування житлового будівництва.

Ключові слова: фінансове забезпечення, житлове будівництво, фонди фінансування будівництва, цільові облігації, фонди операцій з нерухомістю, недержавні пенсійні фонди.

Аннотация

Статья посвящена актуальной научной проблеме финансового обеспечения жилищного строительства в Украине. Проанализированы преимущества и недостатки существующих способов финансирования жилищного строительства. Даны рекомендации по совершенствованию источников финансирования жилищного строительства.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, жилищное строительство, фонды финансирования строительства, целевые облигации, фонды операций с недвижимостью, негосударственные пенсионные фонды.

Summary

The article is devoted to the topical scientific issue of financial maintenance of housing in Ukraine. Advantages and disadvantages of present methods of real estate financing are analysed. Improvements of financial sources of housing are recommended.

Список використаної літератури:

1. <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=876965>
2. За даними рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» - <http://www.credit-rating.com.ua/>

3. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 15.06.06 №5907 «Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2005 рік », Київ-2006.

4. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України 05.07.2007 № 7572 «Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2006 рік», Київ-2007.

5. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26.06.2008 № 778 «Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2007 рік», Київ-2008.