

# Девелопмент нерухомості в Україні: сутність, види, суб'єкти

*У статті розглянуто сутність та види девелопменту нерухомості, окреслено відмінні характеристики девелопера від інших учасників девелоперського проекту, наведено авторське розуміння поняття «девелопер».*

**Ключові слова:** девелопмент нерухомості, девелопер, інвестор, забудовник, замовник.

*В статье рассмотрены суть и виды девелопмента недвижимости, указаны отличительные характеристики девелопера от других участников девелоперского проекта, приведено авторское понимание термина «девелопер».*

**Ключевые слова:** девелопмент недвижимости, девелопер, инвестор, застройщик, заказчик.

*The article reviews the nature and types of real estate development, outlined distinctive characteristics developer from others developer's project are copyright of understanding the concept of «developer».*

**Keywords:** real estate development, developer, investor, developer, customer.

**Постановка проблеми.** Часом зародження українського девелопменту як самостійного виду бізнесу вважаються 1998–2000 роки. На початку 2002 року, коли ринок нерухомості почав розвиватися бурхливими темпами, девелоперами почали називати всіх, хто так чи інакше був пов'язаний із будівництвом та реалізацією комерційної нерухомості та житлового фонду. Оскільки законодавчо не визначено поняття «девелопер» та чітко не окреслені функції забудовника і замовника, відбувається ототожнення термінів, їхня заміна. Девелопмент нерухомості часто асоціюється з процесами будівництва, ріелтерською, консалтинговою діяльністю.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Девелопмент нерухомості досліджувався у працях А.М. Асаула, І.І. Мазура, С.Н. Максимова, Н.Г. Ольдерогге, В.І. Павлової, Б.С. Петровського, І.І. Пилипенко, Є.А. Поліщук, М. Пушкіної, В.А. Рач, М.А. Федотової, С.Г. Чигасова, В.Д. Шапіро та О.С. Шарової.

Дослідження вітчизняних та російських вчених присвячені тлумаченню сутності девелопменту нерухомості, окресленню функцій учасників девелоперських проектів, способам їхнього фінансування, виявленню національних особливостей розвитку девелопменту нерухомості, адаптації відповідного світового досвіду до вітчизняних умов ведення бізнесу.

Єдиного тлумачення терміну «девелопер» немає. У наукових працях провідних вчених сучасності, як правило, приділяється увага окресленню відмінностей девелопера і забудовника, або інвестора, тобто порівняння функцій девелопера з одним або двома учасниками девелоперського проєк-

ту, діяльність інших не отримує чіткого визначення, що знову приводить ототожнення деяких термінів.

**Мета статті.** З метою формування єдиного підходу до тлумачення термінів необхідно визначити поняття «девелопер», «збудовник», «замовник», «інвестор» та «девелопмент нерухомості».

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «девелопмент» (з англ. to develop – розвивати, розробляти, розкривати, удосконалювати) – діяльність, спрямована на створення об'єкта нерухомості або його якісні зміни, які забезпечують зростання його вартості. Створення (або розвиток) кожного об'єкта нерухомості є особливим інвестиційним проєктом, який характеризується високою капіталоємністю, тривалістю процесів створення об'єктів нерухомості та строками окупності вкладених коштів, притаманністю різноманітних ризиків та, нарешті, технічною складністю процесів девелопменту.

На думку А.М. Асаула, В.І. Павлової та І.І. Пилипенко, сутність девелопменту полягає в тому, що це особливий вид підприємницької діяльності з метою отримання прибутку внаслідок перетворень матеріальних процесів [1]. Науковці уточнюють, що девелопмент передбачає: перетворення об'єкта нерухомості внаслідок будівельних (ремонтних) та інших робіт з будівлями, спорудами або землею; перетворення його в інший новий об'єкт нерухомості (зміна функціонального призначення), що має більшу вартість, ніж початковий.

Слід пам'ятати, що одним із визначальних факторів, дію якого важко нівелювати, є розташування об'єкта нерухомості [2].

Вчені І.І. Мазур, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро [3, с. 18] вважають, що неприпустимим є ігнорування фактору часу внаслідок циклічності розвитку ринку нерухомості. Таким чином, реалізація проєкту може розпочатися, коли кон'юнктура ринку буде сприятливою, а завершитися в період спаду.

На думку В.А. Рач та О.С. Шарової, «економічний аспект девелопменту реалізується у підвищенні цінності об'єкта нерухомості внаслідок виконаних фізичних змін. Отримана за рахунок фізичних змін зміна цінності об'єкта забезпечує появу об'єкту нерухомості з новими споживацькими якостями, які роблять його привабливішим на ринку» [4].

Враховуючи вищезазначені фактори, вчені І.І. Мазур, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро дають найбільш влучне визначення девелопменту. Вони стверджують, що девелопмент (інвестиційний девелопмент) – метод організації інвестиційного процесу, що передбачає організацію фінансування та здійснення проєкту по розвитку нерухомості девелопером (у тому числі і за рахунок власних коштів) у визначені строки та в межах відповідних бюджетних обмежень з метою отримання комерційної вигоди [3, с. 15]. З цією думкою погоджу-

ються також вчені М.А. Федотова, Т.В. Тазихіна, А.А. Бакухіна [5, с.17].

Досить часто поняття «забудовник», «замовник», «інвестор» та «девелопер» ототожнюються. Професія девелопера істотно відрізняється від інших, присутніх у сфері нерухомості. Так вона є більш масштабною та охоплює відразу декілька сфер, оскільки саме девелопер бере на себе всі ризики, притаманні реалізації проекту [6, с. 37] (рис. 1). Тлумачення терміну «девелопер» в українському законодавстві відсутнє. Натомість як синонім вживається поняття «забудовник». Згідно із законодавством: «Замовник (забудовник) – фізична або юридична особа, яка має у власності або у користуванні земельну ділянку, подала у встановленому законодавством порядку заяву (клопотання) щодо її забудови для здійснення будівництва або зміни (у тому числі шляхом знесення) об'єкта містобудування» [7]. І.І. Мазур вважає, що забудовник – це власник земельної ділянки, який приймає рішення щодо її забудови або власними силами або із залученням будівельної компанії [3]. На думку В. Товбич, О. Панько, С. Дюжева, «забудовник, як правило, є і власником ділянки, приймає необхідні рішення щодо проектування і реалізації, а також своєчасно надає потрібні кошти. У девелопменті функція забудовника часто–густо делегується проектній компанії, яка стає тоді тимчасовим замовником, що впливає на вид та обсяг об'єкта, а також на організацію девелопменту» [8].

Є.А. Поліщук зазначає, що сфера діяльності девелопера ширша, ніж забудовника, оскільки «девелоперська компанія може і не брати участь власними активами у проекті, тоді як забудовник не тільки розпоряджається щодо забудови його власної земельної ділянки, а й фінансує будівництво, до того

ж забудовник стає власником або співвласником побудованого об'єкта нерухомості. У такій ситуації девелопер бере на себе лише відповідальність за максимізацію прибутку від операцій з об'єктом нерухомості і не є його власником» [10].

Л.А. Кексинов також наголошує, що сфера діяльності девелопера є ширшою, обґрунтовуючи це тим, що девелопер після дослідження ринку нерухомості пропонує для реалізації інвестору проект, який забезпечить максимальну вигоду. У забудовника основні параметри об'єкта визначаються користувачем [11].

Пошук вітчизняного слова–еквівалента англо–американського терміну «девелопер» (окрім заміни його на поняття «забудовник») приводить до використання терміну «замовник», що також є некоректним. Згідно із ст. 875 Цивільного кодексу України: «замовник – це сторона договору підряду на капітальне будівництво, яка зобов'язується надати підрядникові будівельний майданчик (фронт робіт), забезпечити його затвердженою проектно–кошторисною документацією, прийняти закінчений об'єкт і оплатити виконані роботи» [12].

І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге вважають, що «замовник – фізична чи юридична особа, уповноважена інвестором здійснювати реалізацію інвестиційного проекту, не втручаючись у підприємницьку чи іншу діяльність інших учасників інвестиційного процесу, якщо інше не передбачено договором (контрактом) між ними» [3, с. 17]. Водночас, на думку вищезазначених авторів, «девелопер – підприємець, що отримує прибуток від створення об'єкту нерухомості, для цього він виступає в якості: автору ідеї проекту; покупця прав на земельну ділянку під забудову; організатора проектування об'єкта, наймає замовника, генпідрядника,



Рисунок 1. Групи ризиків діяльності девелоперських компаній

Розроблено автором на основі [9].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

брокерів для реалізації побудованого проекту; фінансує сам чи залучає необхідні інвестиції» [3, с. 14]. Оскільки девелопером може бути як фізична, так і юридична особа, не зовсім коректно тлумачити поняття «девелопер» лише як підприємця, оскільки підпунктом 3.8.1 пункту 3.8 розділу III класифікації організаційно-правових форм господарювання [13] визначено, що підприємцем є фізична особа, яка є громадянином України, іноземним громадянином, особою без громадянства, що здійснює підприємницьку діяльність. Тобто підприємцем є фізична особа – громадянин.

Слід зазначити, що у вітчизняному законодавстві також чітко не окреслена різниця між поняттями «замовник» та «забудовник», що додає плутанини у використанні цих категорій. Також іноді поняття «інвестор» ототожнюють із словосполученням «замовник проекту».

Отже, замовник будівництва як самостійний суб'єкт з'являється тільки на підставі договірної делегування девелопером функцій замовника або їх частини іншій особі.

Термін «інвестор» на відміну від поняття «девелопер» міститься в діючому вітчизняному законодавстві. Так, згідно із ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність»: «Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування» [14].

У відповідності з даним визначенням інвесторами можуть бути: фізичні та юридичні особи, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, іноземні суб'єкти підприємницької діяльності.

Згідно із визначенням І.І. Мазура, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро: «Інвестор – основний суб'єкт інвестиційної діяльності, що здійснює вкладення власних, запозичених або залучених коштів у формі інвестицій та забезпечує їх цільове використання» [3].

М. Пушкіна підкреслює, що «головна відмінність девелопера від інвестора полягає в тому, що інвестор, як правило, тільки вкладає грошові кошти в проект і в результаті отримує прибуток, у той час як девелопер займається реалізацією всього проекту» [6, с. 42].

С.Н. Максимов розмежує поняття «інвестор» та «девелопер» таким чином: «Інвестор на відміну від девелопера має

ресурси в найбільш ліквідній – грошовій формі, а тому діапазон вибору напрямів інвестування у нього істотно ширше, ніж у девелопера. Девелопер в силу специфічного характеру активів, якими він розпоряджається, може обирати лише в межах ринку нерухомості, причому досить часто – в межах певного локального ринку» [15].

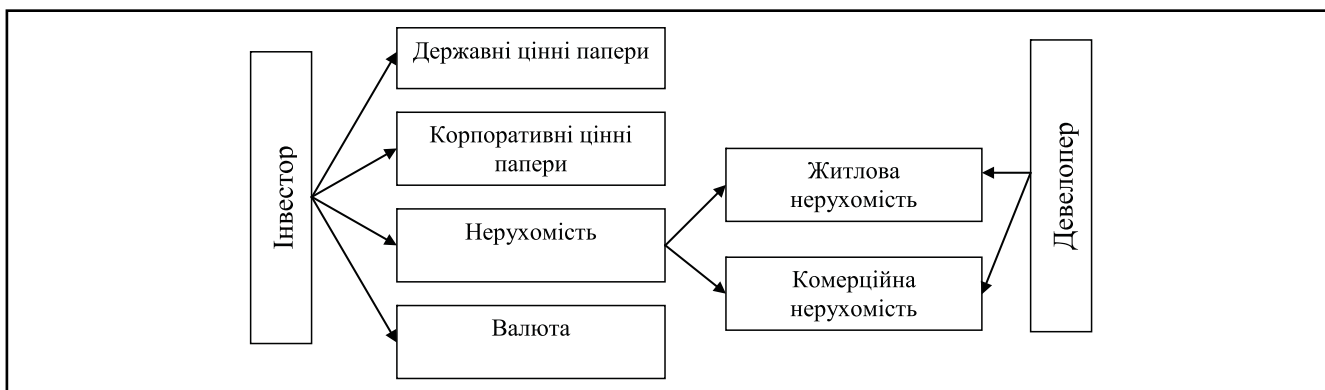
На рис. 2 відображено можливості вибору напрямів інвестицій девелопера та інвестора.

Є.А. Поліщук вважає, що «девелопер – це фінансовий посередник на ринку нерухомості, що акумулює кошти інвесторів або виступає сам інвестором з метою фінансування проекту розвитку об'єкту нерухомості, є автором ідеї, бере на себе відповідальність з організації та управління цього проекту та отримує за це комісійну винагороду» [10].

Згідно з даним твердженням девелопер виступає або як інвестор, або як фінансовий посередник. Однак, враховуючи вітчизняний досвід, девелопер обов'язково виступає як інвестор. Інвестування власних коштів у девелопмент – одна з необхідних умов залучення девелопером зовнішніх інвестицій. С.Н. Максимов зазначає: «При фінансуванні девелоперських проектів має бути дотриманий баланс між інвестуванням власних коштів та залученням зовнішніх джерел фінансових ресурсів» [15]. Інвестування власних коштів девелопером у проект для інвесторів є індикатором надійності, оскільки девелопер стає більш зацікавленим в успішній реалізації проекту. Передпроектна стадія девелоперського проекту (аналіз ринку нерухомості, аналіз попиту, підбір об'єкта нерухомості, формування стратегії та концепції проекту, підготовка дозвільної документації) фінансується повністю за власні кошти девелопера. На стадії купівлі земельної ділянки та створення проекту та його оцінки фінансування відбувається також за рахунок власних коштів, можуть бути залучені кошти венчурних інвесторів.

Віднесення науковцем Є.А. Поліщук девелоперів до фінансових посередників вважаємо недостатньо коректним. Діяльність девелопера є ширшою, ніж діяльність фінансового посередника.

У вітчизняному законодавстві відсутнє визначення «фінансовий посередник». На думку А.Ю. Семиног [16], наявне певне ототожнення фінансових посередників із фінансовими



**Рисунок 2.** Напрями інвестицій девелопера та інвестора

Удосконалено автором на основі [15].

установами пов'язане із занадто широкою характеристикою фінансової установи у вітчизняному законодавстві. Так, відповідно до Закону України «Про Національний банк України» [17] фінансова установа – це юридична особа, яка здійснює одну або кілька операцій, що можуть виконуватися банками, за винятком залучення вкладів. У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [18] під фінансовою установою розуміють юридичну особу, яка надає відповідно одну чи декілька фінансових послуг і внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом. Вчений наголошує, що мета діяльності фінансових установ – допомогти фізичним та юридичним особам трансформувати наявні в них заощадження у капітал і вклади їх у діяльність різних суб'єктів господарювання, диверсифікуючи при цьому рівень ризику [16].

Діяльність фінансового посередника та девелопера дещо відрізняється, оскільки останній розробляє інвестиційний проект та організовує його реалізацію. Закон «Про інвестиційну діяльність» [14] умовно поділяє суб'єктів інвестиційної діяльності на дві категорії: інвесторів та учасників інвестиційної діяльності. Недоліком інвестиційного законодавства є відсутність терміну для позначення сторони, яка приймає інвестиції.

Р.М. Костюкевич зазначає: «Суб'єктів інвестиційної діяльності, які виконують певні роботи щодо реалізації проекту та надають послуги, називають учасниками інвестиційної діяльності (у проектному менеджменті – допоміжні учасники). Основними з них є страхові компанії, кредитні спілки, лізингові компанії, девелоперські, ріелторські та інжинірингові фірми, а також проектні і підрядні організації. Фірми-девелопери приймають на себе відповідальність реалізувати інвестиційні проекти. До їхніх обов'язків належить пошук найвигідніших об'єктів вкладання коштів інвестора, розробка проекту, його фінансування і введення в експлуатацію» [19].

Т. Фролова ідентифікує девелопера як посередника інвестиційного ринку [20].

Таким чином, девелопер виступає одночасно інвестором (оскільки обов'язково вкладає власні кошти на ранніх стадіях девелоперського проекту, враховуючи вітчизняний досвід), а також залучає інших інвесторів до фінансування, тобто є учасником інвестиційної діяльності, а саме «отримувачем» інвестицій.

Необхідно також звернути увагу на те, що Господарський кодекс України не передбачає відповідальності девелопера за виконання зобов'язань третіми особами (делькредере) [21].

В. Правдюк вказує на відсутність як в чинному українському законодавстві, так і науковій думці концептуальних підходів стосовно поняття девелопменту як правового явища. Як правило, для практикуючих юристів велику складність має розробка глобального договору між замовником та девелопером на весь період реалізації проекту. Договір має комплексний характер і містить частково характеристики відразу кількох типів договорів. Такий договір належить до так званих непоіменованих договорів, тобто договорів, істотні

умови яких не визначені чинним законодавством, а визначаються самими сторонами [22].

Враховуючи відсутність єдиного тлумачення визначення «девелопер», пропонуємо уточнити це поняття. Так, на наш погляд, у широкому розумінні девелопер – це учасник інвестиційної діяльності, що є автором ідеї проекту створення або розвитку об'єкту нерухомості, несе відповідальність за організацію реалізації даного проекту, фінансуючи його завдяки акумулюванню коштів інвесторів, з метою отримання комерційної вигоди та може також виступати в якості інвестора. У вузькому розумінні, враховуючи вітчизняний досвід, девелопер – це учасник інвестиційної діяльності, що є автором ідеї проекту створення або розвитку об'єкту нерухомості, організовує реалізацію даного проекту та його фінансування, одночасно виступаючи як інвестор та акумулюючи кошти інших інвесторів, з метою отримання комерційної вигоди.

Таким чином, як було зазначено вище, сфера діяльності девелопера є достатньо широкою, і він може виступати і як інвестор, і як забудовник, і як замовник в залежності від виду девелопменту.

Розрізняють два основних види (схеми) девелопмента в залежності від фінансування:

1. Fee-development – девелопер не бере на себе фінансових ризиків та працює на гонорарі. При реалізації даного проекту девелопер не вкладає власні кошти. На всі необхідні роботи він залучає спеціалістів (архітекторів, підрядників, інжинірингові фірми та ін.), але відповідальність за весь проект в цілому лежить на девелопері. Гонорар в особливо складних ситуаціях може сягати 10% вартості проекту.

2. Speculative development – девелопер створює комерційну нерухомість в якості єдиноособового організатора проекту.

Девелопер займається побудовою фінансової схеми проекту. При цьому девелопер вкладає власні кошти, які і є стрижнем майбутньої фінансової схеми. Фінансова схема крупних девелоперських проектів є складною комбінацією власних коштів девелопера, залучених інвестицій, банківських кредитів та передорендних платежів від майбутніх орендаторів. Даний вид девелопменту вважається складною операцією із усіх можливих на ринку нерухомості, оскільки проект містить і ріелторські, і будівельні, і архітектурні, та дуже складні фінансові операції [3, с. 24].

На практиці, звичайно, використовується змішане фінансування, коли девелопер має певну частку в проекті та одночасно вкладає частину власних коштів [6, с. 37].

Одним із різновидів девелопменту є редевелопмент, тобто реконструкція перепозиціонування вже існуючого об'єкта. Цей вид діяльності передбачає створення нових об'єктів на основі існуючих, що вимагають модернізації чи реконструкції і отримання від цього прибутку. Також виділяють land девелопмент сутність якого полягає у придбанні земельної ділянки, створенні всієї необхідної для його розвитку інфраструктури, зонуванні і перепродажу [23].

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Залежно від пріоритетів девелопера розрізняють такі види девелопменту [24]:

- прибуткоорієнтований – метою реалізації проекту є отримання максимального прибутку від об'єкта нерухомості;
- вартісноорієнтований – першочерговим для девелопера є висока ліквідність об'єкта нерухомості.

Залежно від функціональної спрямованості розрізняють види девелоперів, які працюють в таких секторах: житловий; заміський; офісний; торговельний; логістичний; готельний; змішаний.

Вчені С.Г. Чигасов та Б.С. Петровський розробили власну класифікацію девелоперських будівельних компаній [25]:

### 1. За комплексністю управління проектом:

- девелопер–будівельник – виконує управління будівельним проектом, починаючи від передпроектної стадії і закінчуючи стадією будівництва (здача об'єкта в експлуатацію);
- девелопер–будівельник–комерсант – виконує управління будівельним об'єктом, починаючи з 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'єктів;

### 2. За моделлю управління:

- комплексна – девелопер має у своєму складі усі необхідні підрозділи для виконання проекту;
- комплексно–посередницька – девелопер у своєму складі має тільки окремі підрозділи, що необхідні для виконання проекту;
- посередницька – девелопер не має у своєму складі необхідних підрозділів, але виконує функції управління проектом за допомогою оперативної служби управління інформацією.

В. Товбич, О. Панько та С. Дюжев наводять види девелоперів на прикладі Німеччини [8]:

- інвестор–девелопер – розробляє проекти для власного користування. Він має для цього необхідний персонал і професійну компетенцію;
- трейдер–девелопер (проміжні інвестори) – вкладають кошти у земельні ділянки, делегують проектування і будівництво третім особам й продають об'єкт кінцевому інвестору, по можливості – до закінчення будівництва. Вони є забудовниками на визначений час і при цьому беруть ризик девелопменту та продажу на себе. У сфері житлового будівництва трейдер–девелопер відомий як забудовник.
- сервіс–девелопер надає послуги девелопменту переважно для забудовника і може мати статус підприємства. При цьому він не зазнає фінансового ризику щодо нерухомості. Послуги як сервіс–девелопера, так і трейдер–девелопера більш відомі як послуги забудовника.

## Висновки

Проведене дослідження дозволяє дійти наступного висновку. Діяльність девелопера істотно відрізняється від

діяльності інших учасників ринку нерухомості, оскільки вона є більш масштабною, охоплює відразу декілька сфер і відповідно акумулює в собі велику кількість ризиків. Залежно від виду девелопменту девелопер може виконувати функції і забудовника, і замовника, і інвестора.

Одним з основних завдань управління девелоперським проектом є організація його фінансування, оскільки створення або розвиток об'єктів нерухомості є достатньо капіталомістким, ризиковим та довготривалим процесом. Запорукою успішної реалізації девелоперського проекту є вибір адекватної схеми фінансування, яка має враховувати часові та фінансові обмеження, сприяти зниженню ризиків проекту за рахунок відповідної структури та джерел фінансування. Отже, існує необхідність подальшого дослідження вітчизняних схем фінансування житлового будівництва девелоперськими компаніями.

## Список використаних джерел

1. Ринок нерухомості / [А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко та ін.]; під ред. І.І. Пилипенка. – [2-е вид.]. – К.: Кондор, 2006. – 330 с.
2. Шаронов І. Інвестиції в нерухомість. Время такой же важный фактор, как и месторасположение // Интернет–журнал «Real Estate Watcher» від 17.02.2011. [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://recher.ru/development/articles/article\\_416](http://recher.ru/development/articles/article_416).
3. Девелопмент: [Учеб. пособие] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под ред. проф. И.И. Мазура]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 521 с.
4. Рач В.А., Шарова О.С. Категорійний апарат проектів девелопменту нерухомості // [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/Uprv/2008\\_2/rach-sharova.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/Uprv/2008_2/rach-sharova.pdf).
5. Федотова М.А. Девелопмент в нерухомості: монографія / М.А. Федотова, Т.В. Тазихина, А.А. Бакухіна. М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.
6. Коммерческая недвижимость как объект инвестирования / Марина Пушкина. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 244 с. – (Серия «Библиотека Tensor Consulting Group»).
7. Закон України «Про архітектурну діяльність» від 20.05.99 №687–XIV (Введено згідно із Законом №509–VI від 16.09.2008).
8. Товбич В., Панько О., Дюжев С. Досвід та напрями удосконалення девелопменту у сфері архітектурно–містобудівної діяльності // [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprtm/011\\_20/7\\_Tovbich\\_Panko\\_Dujev.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/dprtm/011_20/7_Tovbich_Panko_Dujev.pdf)
9. Відповіді інвестиційного директора компанії ЕСТА Холдинг Максима Громадцова на запитання видавництва «Мост» // [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.estaholding.com/ua/media/questions/detail/317/>
10. Поліщук Є.А. Девелоперські компанії на ринку нерухомості: Автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». – К., 2009. – 21 с.
11. Кексіннов А.Л. Развитие форм и методов девелопмента как способа создания городской недвижимости. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук: спец.

08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» А.Л. Кексисов. – М.: 2006.

12. Цивільний кодекс України №435–IV від 16.01.2003.

13. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004, затверджена наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004р. №97// [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN10242.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN10242.html).

14. Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560–XII від 18.09.91.

15. Девелопмент (развитие недвижимости): Организация. Управление. Финансирование / Максимов С.Н. – СПб.: Питер, 2003. – 256с. (Теория и практика менеджмента).

16. Семенов А.Ю. Вплив діяльності фінансових установ на економічне зростання України. Дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми., 2011. – 270 с.

17. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.99 №679–IV.

18. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664–III.

19. Костюкевич Р.М. Інвестиційний менеджмент. Навчальний посібник. – Рівне: НУВГП, 2011. – 270 с. [Електрон. ресурс] Режим

доступу: [http://nuwm.rv.ua/pages/kostiukevych/documents/po-sibnik\\_inves.pdf](http://nuwm.rv.ua/pages/kostiukevych/documents/po-sibnik_inves.pdf)

20. Фролова Т. Розвиток інфраструктури глобального інвестування // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. – Частина 3// [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ecan/2011\\_9\\_3/pdf/frolova.PDF](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_3/pdf/frolova.PDF).

21. Семенов З.М. Правове регулювання девелоперської діяльності в Україні // [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://www.rus-nauka.com/12\\_ENXXI\\_2011/Pravo/10\\_84525.doc.htm](http://www.rus-nauka.com/12_ENXXI_2011/Pravo/10_84525.doc.htm)

22. Правдюк В. Особливості девелопменту в українських умовах / В. Правдюк // Юридичний вісник України. – №1–2 (756–758). – с. 12. [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://www.yuricom.com/ua/legal\\_bulletin\\_of\\_Ukraine/archive/?aid=5231&jid=357](http://www.yuricom.com/ua/legal_bulletin_of_Ukraine/archive/?aid=5231&jid=357)

23. Іванченко А.М. Девелопмент як ключовий фактор прискорення розвитку будівельної галузі регіону // [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://nuwm.ru.ua/methods/asp/vd/v41ek12.doc>.

24. Девелопмент – мистецтво розвитку проєктів // [Електрон. ресурс] Режим доступу: [http://www.kansas.ua/articles\\_commercial/page\\_view/Development-%E2%80%93mistetstvo-rozvitku-proektiv-23-03-2006](http://www.kansas.ua/articles_commercial/page_view/Development-%E2%80%93mistetstvo-rozvitku-proektiv-23-03-2006).

25. 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.

УДК: 338.332

Д.А. ПОЛОНСЬКИЙ,  
аспірант, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

## Теоретичні засади дослідження конкурентних систем за умов інтернаціоналізації

*Стаття присвячена проблемі дослідження конкурентних систем в умовах сучасної глобалізації.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, глобалізація, інновації, інвестиції, економічне зростання.

*Работа посвящена проблеме исследования конкурентных систем в условиях современной глобализации.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, глобализация, инновации, инвестиции, экономический рост.

*Work is devoted a problem of research of competitive systems in the conditions of modern globalisation.*

**Keywords:** competitiveness, globalisation, innovations, investments, economic growth.

**Постановка проблеми.** Дослідження конкурентних систем в умовах сучасної глобалізації об'єктивно інтегрує проблематику макроекономічного регулювання, еволюції системи міжнародних економічних відносин, тенденції технологічного розвитку. Відповідно до законів синергії ціле вирі-

шальним образом визначає стан частин. І тому локальні акції, спроба удосконалити частину, залишаючи ціле без змін, приносить найчастіше чи то нульовий, чи то навіть негативний ефект.

**Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.** Серед наукових праць, присвячених проблематиці формування міжнародно-конкурентоспроможної системи, доцільно відзначити фундаментальні дослідження зарубіжних науковців М. Портера, Дж. Стігліца. Л. Туроу, С. Фішера, Д. Хайека, російських теоретиків В. Іноземцева, О. Некіпелова, М.Федоренка. Цікаві та ґрунтові публікації у сфері міжнародної конкурентоспроможності належать О. Білорусу, В. Будкіну, І. Бураковському, О. Власюку, А. Гальчинському, В. Геецю, Ю. Козаку, Д. Лук'яненку, Ю. Макогону, В. Новицькому, Ю. Пахомову, А. Філіпенку та ін. Чимало публікацій було здійснено під егідою Римського клубу, в рамках наукових програм ООН, Європейського Союзу, МВФ та інших міжнародних організацій.

**Мета статті.** Під час дослідження сучасної структури світового ринку, його суб'єктів слід враховувати, що за своєю