

Вінницький національний технічний університет

На правах рукопису

Сердюк Андрій Васильович

УДК 69.003:365.26

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ  
ТА РОЗВИТКУ РИНКУ ДОСТУПНОГО ЖИТЛА**

Спеціальність 08.00.04-економіка і управління підприємствами  
(економіка будівництва)

Дисертація на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

**Науковий керівник**  
доктор економічних наук, професор  
Ушацький Сергій Андрійович

Вінниця - 2010

## ЗМІСТ

Вступ .....	4
Розділ 1. Доступність житла як фактор забезпечення соціально-економічної стабільності в Україні.....	11
1.1 Соціально-економічний аналіз житлової проблеми в Україні .....	11
1.2. Фактори впливу на доступність житла в Україні.....	24
1.3. Законодавчо-нормативні засади державної політики підвищення доступності житла в Україні.....	36
1.4. Оцінка доступності житла в Україні.....	40
Висновки до розділу 1.....	51
Розділ 2. Розвиток іпотечного кредитування в Україні та світі.....	54
2.1. Існуючі механізми фінансування житлового будівництва в Україні....	54
2.2. Аналіз моделей іпотечного кредитування та їх придатності до використання у вітчизняних економічних умовах.....	63
2.3. Іпотечний ринок житла в Україні: передумови, динаміка та перспективи розвитку.....	74
Висновки до розділу 2.....	88
Розділ 3. Формування організаційно-економічних передумов розвитку ринку доступного житла .....	91
3.1. Фактори організаційно-економічного механізму розвитку будівництва доступного житла в Україні .....	91
3.1.1. Політика стимулювання попиту (іпотечне житлове кредитування).....	100
3.1.2. Політика стимулювання пропозиції.....	105
3.2. Складові цінового фактора будівництва житла (роль замовника та норм його поведінки у формуванні ціни будівництва та ризиків інвестора).....	108

3.3. Організаційно-методичні засади проведення конкурсного відбору забудовника.....	117
Висновки до розділу 3.....	143
Висновки.....	147
Додаток А .....	151
Додаток Б .....	152
Додаток В .....	153
Додаток Д .....	154
Додаток Е .....	156
Додаток Ж .....	160
Список використаних джерел .....	168

## ВСТУП

У сучасних умовах розвитку економіки України важливою невирішеною проблемою є забезпечення населення житлом. Сьогодні на пересічного українця приходиться 22 квадратних метри загальної площі. Значна частина населення проживає в незадовільних умовах. Ця проблема є однією з найбільш важливих для розвитку суспільства, оскільки призводить до зниження рівня життя населення, поширення бідності, зростання міграції, депопуляції населення та погіршення якості людських ресурсів в цілому.

Важливий внесок у розробку механізмів державного управління різними сферами соціально-економічного розвитку в умовах системних трансформацій суспільства зробили В. Бакуменко, В. Бодров, А. Гальчинський, В. Геєць, Е.М. Лібанова, М. Якубовський, Б.М. Данилишин, В.І. Куценко та інші [1-4].

Теоретичну основу дослідження з питань функціонування кредитного ринка, еволюції інфраструктури іпотечного кредитування житлового будівництва, критеріїв оцінки доступності житла, державної політики в житловій сфері склали праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема А.Асаула, В. Базилевич, А. Гойка, Д. Даймонда, М. Денисенка, О. Євтуха, О. Кіреєва, Н. Косаревої, О. Кухленка, О. Любуня, В. Меркулова, К. Паливоди, М. Педана, В. Першина, В. Полтеровича, В. Савича, С. Ушацького та інших [5-23].

Щоправда, у вітчизняних літературних джерелах не досить повно висвітлено питання практичної оцінки індексу доступності житла в Україні, ступеня впливу на цей показник цілого комплексу певних чинників.

Здатність людини вирішити житлову проблему залежить від багатьох соціально-економічних факторів та процесів, що відбуваються в суспільстві. За умови низької платоспроможності переважної більшості населення країни лише 5-8 % населення країни може самотужки забезпечити себе власним житлом. Щоб досягти середньоєвропейського показника забезпеченості житлом на одну людину - 30 кв.м., з урахуванням нинішніх обсягів будівництва в рік, Україні знадобиться приблизно 60 років. Відповідно до міжнародних норм, річний обсяг

будівництва повинен знаходитись в межах 1 м<sup>2</sup> на людину. Натомість в останні роки в Україні на одну людину будується 0,13-0,2 м<sup>2</sup>, що значно поступається навіть пострадянським країнам, не кажучи про країни Європейського союзу, США та Китай.

Найбільш важливий фактор доступності житла - доходи населення: лише сім'ї, які мають високі доходи можуть не тільки швидше накопичити кошти, але і швидше купити житло за умови використання позичкового капіталу.

Основний вплив на показник доступності житла має вартість житла, вартість іпотечного кредиту, сукупний дохід сім'ї, а також такі фактори, як податок на нерухомість, інфляційні процеси, розмір плати за житлово-комунальні послуги та інше.

Динамічний розвиток усіх сфер діяльності сьогодні нерозривно пов'язаний з станом будівельного комплексу та наявністю ефективного механізму відтворення житла. Доступність житла за ціною та витратами в процесі експлуатації (енерговитратністю) поєднує інтереси громадян і держави. В даний час спостерігається певне відставання в функціональних можливостях сучасних організаційно-економічних засобів будівництва по відношенню до тих вимог, які висуваються до них з боку держави, потреб суспільства, науки, культури, та інших сфер діяльності людей. Таке становище стимулює наукові дослідження, спрямовані на удосконалення відомих і пошук нових методів та принципів зростання доступності житла за рахунок зменшення невиробничих витрат та корупційної складової. Позитивний вплив на розв'язання житлової проблеми окремих регіонів країни внесла діяльність ХК "Київміськбуд" та АКБ "Аркада". Отже, існує важлива науково-практична проблема і її вирішення є вкрай актуальним для сьогодення.

Задача підвищення доступності житла вимагає подальшого розвитку житлового господарства в Україні, формування цілісного комплексного підходу до вирішення цього важливого аспекту забезпечення життєдіяльності населення, який враховував би особливості формування попиту та пропозиції на нерухомість, вирішував недоліки організації іпотечного та будівельного ринків,

сприяв підвищенню енергоефективності будівельної продукції тощо, що і обумовлює актуальність обраної тематики дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Наукові дослідження виконувались у відповідності з науковим напрямком діяльності Вінницького національного технічного університету (ВНТУ), а також згідно з договором про творчу співпрацю між ВНТУ та Вінницьким регіональним управлінням Державної спеціалізованої фінансової установи "Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву", відповідно до державних програм забезпечення населення житлом.

Мета і задачі дослідження. Метою дисертації є теоретичне обґрунтування, розробка науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційно-економічного механізму, спрямованого на підвищення доступності житла в Україні. Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити такі задачі:

- дослідити сучасний стан ринку житла в Україні, визначити коефіцієнти його доступності по регіонах;
- дослідити фактори, що визначають доступність житла, та визначити їх вплив на цей показник;
- узагальнити існуючі механізми фінансування будівництва житла та визначити роль іпотечного кредитування;
- дослідити теоретичні аспекти розвитку моделей іпотечного кредитування у світовій практиці та оцінити адекватність моделі, яка запроваджена в Україні, вітчизняним соціально-економічним умовам;
- розробити практичні рекомендації з удосконалення організаційно-економічного механізму іпотечного кредитування житла;
- розробити модель оцінки забудовника під час проведення тендерів на будівництво житла та виділення земельних ділянок;
- дослідити принципи державної житлової політики та розробити рекомендації щодо її вдосконалення в умовах економічної кризи.

*Об'єктом* дослідження є ринок житла та система будівельно-інвестиційного і фінансового комплексів, що його формують.

*Предметом* дисертаційного дослідження є соціально-економічні відносини, що складаються в процесі відтворення житла в умовах ринкових перетворень та організаційно-економічні механізми розвитку ринку доступного житла.

*Методи дослідження.* У дисертаційній роботі були використані наступні загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: діалектичний метод – для розробки засад формування державної житлової політики підвищення доступності житла; системного аналізу і синтезу – при визначенні факторів впливу на доступність житла; статистичний та метод порівняльного економічного аналізу – при визначенні впливу пропозиції житла на ринку на рівень його доступності; аналітичний, графічний, метод багатокритеріальної оцінки – для визначення особливостей реалізації сучасної житлової політики підвищення доступності житла в Україні; методи математичного моделювання з використанням теорії нечітких множин (при побудові математичної моделі оцінки рейтингу забудовника).

Інформаційними джерелами дисертаційної роботи стали законодавчі та нормативні акти України, офіційні матеріали Державного комітету статистики України, наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених у періодичних виданнях.

*Наукові результати,* що визначають новизну роботи і виносяться на захист, полягають у наступному:

- обґрунтовано диспропорцію попиту та пропозиції на ринку житла як ключового фактору зростання його вартості;
- класифіковано фактори доступності житла;
- встановлено залежність доступності житла від соціально-економічних показників, що характеризують стан національної економіки, розвиненості ринкових інституцій для впровадження іпотечного житлового кредитування;
- обґрунтована несвоєчасність запровадження в Україні дворівневої моделі іпотечного кредитування та визначено необхідні передумови розвитку

іпотечного ринку в Україні;

- доведено необхідність застосування у вітчизняній іпотечній системі інструментів німецької моделі іпотеки;

- розроблено математичну модель оцінки забудовника під час проведення конкурсів на будівництво житла та виділення земельних ділянок;

- обґрунтовано необхідність та можливість розширення використання проектного фінансування як більш прогресивної форми фінансування будівництва;

- доведено необхідність створення механізму будівельних саморегулюючих організацій як засобу спрощення дозвільної системи в будівництві;

- доведено необхідність запровадження системного підходу в державному управлінні житлово-будівельним комплексом, системою іпотечних відносин, ринком інституційних інвесторів як необхідної умови збільшення доступності житла.

Обґрунтованість і достовірність одержаних положень, висновків і результатів. Обґрунтованість і достовірність наукових результатів досліджень забезпечується коректністю та строгістю постановки задач, системним підходом під час доведення наукових положень, коректним використанням сучасної статистичної інформації та методів математичного аналізу і комп'ютерного моделювання. При проведенні досліджень враховано вітчизняні та зарубіжні розробки стосовно методів, підходів та алгоритмів вирішення житлової проблеми. Достовірність результатів обумовлена також збігом теоретичних оцінок з практичними результатами.

Наукове значення роботи. Отримані результати дозволяють застосовувати представлені висновки та рекомендації для вдосконалення управлінських процесів відтворення житла з використанням основного фінансового механізму – іпотечного кредитування, розкрита перспективність впровадження німецької моделі іпотеки. Розраховані коефіцієнти доступності житла в регіональному аспекті. Впровадження методики комплексної оцінки забудовника дозволяє визначити інтегральний показник надійності претендента, враховуючи як



показники фінансової стабільності, виробничі фактори підприємства, так і показники якості проекту, в яких враховані зокрема фактори енергетичної ефективності житла під час його експлуатації.

Практичне значення роботи. Отримані результати дозволяють застосовувати представлені висновки для вдосконалення управлінських процесів відтворення житла з використанням основного фінансового механізму – іпотечного кредитування, обґрунтована перспективність та доцільність впровадження німецької моделі іпотеки. Розраховані коефіцієнти доступності житла в регіональному аспекті. Впровадження методики комплексної оцінки забудовника дозволяє визначити інтегральний показник надійності претендента, враховуючи як показники фінансової стабільності, виробничі фактори підприємства, так і показники якості проекту, зокрема фактори енергетичної ефективності житла. Окремі результати дисертації використані Управлінням капітального будівництва Вінницької міської ради; Вінницьким регіональним управлінням ДСФУ Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву; у навчальному процесі Вінницького національного технічного університету при викладанні дисципліни “Організація і управління будівництвом”.

Особистий внесок здобувача полягає в обґрунтуванні нових підходів і теоретичних положень щодо підвищення ефективності реалізації державної політики забезпечення доступності житла. Авторські розробки щодо формування та реалізації житлової політики в Україні сформульовані особисто автором, опубліковані в наукових працях, які містять основні положення, висновки та пропозиції. Основні наукові положення, розробки, висновки, рекомендації та результати, які виносяться на захист, одержані автором самостійно.

Апробація результатів дисертаційного дослідження. Основні теоретичні положення та практичні результати дисертаційної роботи доповідались і одержали схвалення на 34-й (2005 рік), 35-й (2006 рік), 37-й (2008 рік) наук. - техн. конф. Вінницького національного технічного університету, на 7 міжн. наук. -техн. конф. “Наука і освіта” (Дніпропетровськ, 2004); на 1 міжн. наук.-

прак. конф “Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки” (Донецьк, 2008); на 5 міжн. наук. -прак. конф “Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації” (Тернопіль, 2008); на VIII міжн. наук. -прак. конф “Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління” (Київ, 2009); на міжн. наук.-прак. конф “Актуальні проблеми економічного розвитку України в умовах глобалізації” (Вінниця, 2009); на всеукр. наук.-прак. конф “Проблеми формування конкурентоспроможності підприємств за умов нестабільної світової економіки” (Вінниця, 2009).

*Публікації.* Основні положення дисертації опубліковані в 14 наукових працях загальним обсягом 3,9 друкованого аркуша, з них 7 – у фахових виданнях, які входять до переліку, затвердженого ВАК України, загальним обсягом 2,5 друкованих аркушів.

## РОЗДІЛ 1

### ДОСТУПНІСТЬ ЖИТЛА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

#### 1.1. Соціально-економічний аналіз житлової проблеми в Україні

На сьогоднішній день в Україні однією з найбільш актуальних проблем у соціально-економічній сфері є житлова. У ринковій економіці забезпеченість житлом є визначальним і об'єктивним індикатором соціального й економічного розвитку країни. Його специфіка полягає в тому, що з одного боку - це ринковий товар, особливістю якого є наявність постійного попиту на нього, а з іншого - важлива соціальна послуга. Кожна країна зацікавлена в стабільному розвитку житлового сектора, який дозволяє підтримувати соціальну стабільність в суспільстві, забезпечує зайнятість значної частини населення, є важливою сферою підприємницької діяльності. В країнах з розвинутою ринковою економікою вкладення в цю сферу складають біля 20% валового національного продукту [24].

Житло на сучасному етапі розвитку суспільства розглядається в дещо іншому контексті, ніж це було на більш ранніх (історичних) етапах. В сучасному розвинутому суспільстві житлове питання пов'язане з забезпеченням права людини на доступне та комфортне житло. Тому усі країни світу, незважаючи на відмінності в соціально-політичних та економічних концепціях розвитку, намагаються вирішити проблему забезпечення громадян житлом. В залежності від обраної моделі соціального розвитку визначаються масштаби та механізми втручання держави в житлову сферу.

В залежності від ступеня участі держави у вирішенні соціальних проблем дані моделі умовно можна розділити на ліберальну та соціал-демократичну [25]. Кожній з них притаманні певні особливості у стратегічних підходах до вирішення даної проблеми, однак ключовим аспектом, який їх відрізняє, є відмінність цілей, реалізації яких підпорядкована житлова політика. Ліберальний

підхід базується на тому, що найбільш ефективним механізмом вирішення соціальних проблем суспільства є політика мінімального втручання держави. В даному випадку людина намагається самостійно вирішити власні житлові проблеми і лише за умови неспроможності їх подолати та відсутності інших альтернативних можливостей держава приходить на допомогу. Такий підхід здатен ефективно функціонувати лише в високо розвинутих країнах.

Соціально-демократична модель передусім базується на необхідності участі держави у забезпеченні справедливого розподілу соціальних благ. Держава зобов'язується забезпечити певний мінімальний стандарт добробуту як право громадянина. Натомість соціалістичний підхід, який на протязі 70 років панував у нашій країні, полягав в тому, що держава бере на себе повну відповідальність за добробут населення, і, як наслідок, житлове забезпечення. На сьогодні в Україні на офіційному рівні відсутня чітко сформульована концепція житлового забезпечення.

Як економічна категорія житло - це товар, який має певні характерні особливості, що відрізняють його від усіх інших товарів, представлених на ринку. Достатньо висока вартість придбання та тривалий строк користування призводять до великих витрат на його придбання та утримання. Окрім цього, житло – це сфера довгострокових інвестицій; капітал, який залишається майбутнім поколінням. Таким чином здатність людини самостійно вирішити житлову проблему може залежати від багатьох соціально-економічних факторів та процесів, що відбуваються в суспільстві. За таких умов вирішення житлової проблеми в значній мірі пов'язане з активністю та ефективністю державної житлової політики, яка реалізується шляхом участі у будівництві, розподілі та регулюванні житлового фонду.

Тому можна констатувати, що саме житлова проблема найбільш яскраво ілюструє зв'язок економіки й соціальної сфери. З одного боку, забезпечення житлом є базовою потребою людини, а з іншого - будівництво, продаж, оренда житла стали важливими проявами економічної активності. Будівництво сучасного житла, призначеного для різних за рівнем доходів верств населення,

служить гарантованим джерелом створення інвестиційного попиту і дозволяє за рахунок використання коштів населення і підприємств підтримувати відтворювальний цикл в економіці. Переважна частина всіх інвестицій у будівництво припадає на житлове будівництво, яке також служить джерелом зайнятості. За підрахунками фахівців, кожна гривня, вкладена в будівництво житла, дає 2,5 – 3 грн. приросту ВВП, а додаткове робоче місце в житловому будівництві забезпечує роботою 5 – 6 працівників інших галузей, з будівництвом пов'язана діяльність як мінімум 20-25 інших суміжних галузей економіки [26].

Враховуючи ситуацію, що склалась в нашій країні із задоволенням потреб населення в житлі, радикальне збільшення житлового будівництва та вирішення житлових проблем більшості громадян є головною умовою досягнення соціальної стабільності суспільства. Житло перебуває на одному з перших місць у ієрархії життєвих потреб людини, оскільки людина, що має власний дім або квартиру, психологічно більш стійка і має більш сприятливі передумови для створення сім'ї, народження дітей, що є досить важливим в умовах депопуляції населення. Покращення житлово-побутових умов призводить до покращення здоров'я нації, збільшення тривалості життя, що у свою чергу підвищує працездатність населення. Вирішення житлової проблеми має стати потужним стимулятором стабілізації та росту вітчизняної економіки та створення нових робочих місць.

Ключовим фактором, вплив якого на стан та розвиток житлової системи як комплексу соціально-економічних взаємовідносин в Україні, став перехід від централізованої планової економіки до ринкової, наслідком чого стала відмова держави від чільної ролі як в економіці, так і в соціальній сфері, та перехід на ринкові взаємини у всіх галузях народного господарства. Природно, що такий перехід не міг безболісно позначитися на життєдіяльності громадян країни й не вплинути на їхній добробут і рівень життя.

Відсутність довготривалої взаємоузгодженої ефективною стратегії соціально-економічного розвитку держави призвела до затягування з проведенням потрібних реформ, і як наслідок - недореформованості в деяких

ключових галузях економіки. Саме такі процеси відбулися в сфері фінансування житлового будівництва, держава перестала виконувати основну роль у цьому, однак не запропонувала громадянам альтернативних напрямків вирішення даної проблеми (лише у 2003 році був прийнятий закон про іпотеку). Передумови, за якими чи не єдиним критерієм здатності поліпшити власні житлові умови стала можливість придбання житла шляхом одномоментного та повного погашення його ринкової вартості, спричинили тривалу консервацію житлових проблем більшої частини населення України, тим самим не дозволивши мільйонам громадян України поліпшити власні житлові умови, створивши у суспільстві величезний попит на житло.

За даними Державного інституту проблем сім'ї та молоді, близько 60% українських сімей незадоволені власними житловими умовами та потребують їх покращення. Саме серед молодих сімей значна частина незадоволена своїм житлом. Так, серед повних сімей практично кожна друга вважає свої житлові умови незадовільними і лише 17% повністю вдоволені умовами проживання. Серед неповних молодих сімей повідомили, що житлові умови їх повністю влаштовують, тільки 11% опитаних [27]. Щоправда слід зазначити, що дослідження соціально-демографічних характеристик домогосподарств Держкомстатом України зокрема з приводу задоволеності їх житловими умовами протягом останніх років засвідчили певне покращення цього показника [28-30].

За рівнем забезпеченості населення житлом Україна значно відстає від розвинутих країн: в середньому на одного українця в 2008 році припадало 22,8 м<sup>2</sup> житлової площі, що в 2-2,5 рази менше, ніж у країнах Європейського союзу (рис. 1.1). [31-33]

Забезпеченість житлом слід розглядати не тільки з точки зору кількісних характеристик житла (площа), але і його якісних параметрів, оскільки низькі споживчі та експлуатаційні властивості суттєво впливають на задоволеність населення умовами проживання [34]. Тому надзвичайно актуальною постає проблема не тільки підвищення забезпеченості населення житлом в кількісному

вимірі, але і заміщення частки житла, що не відповідає сучасним споживчим характеристикам.

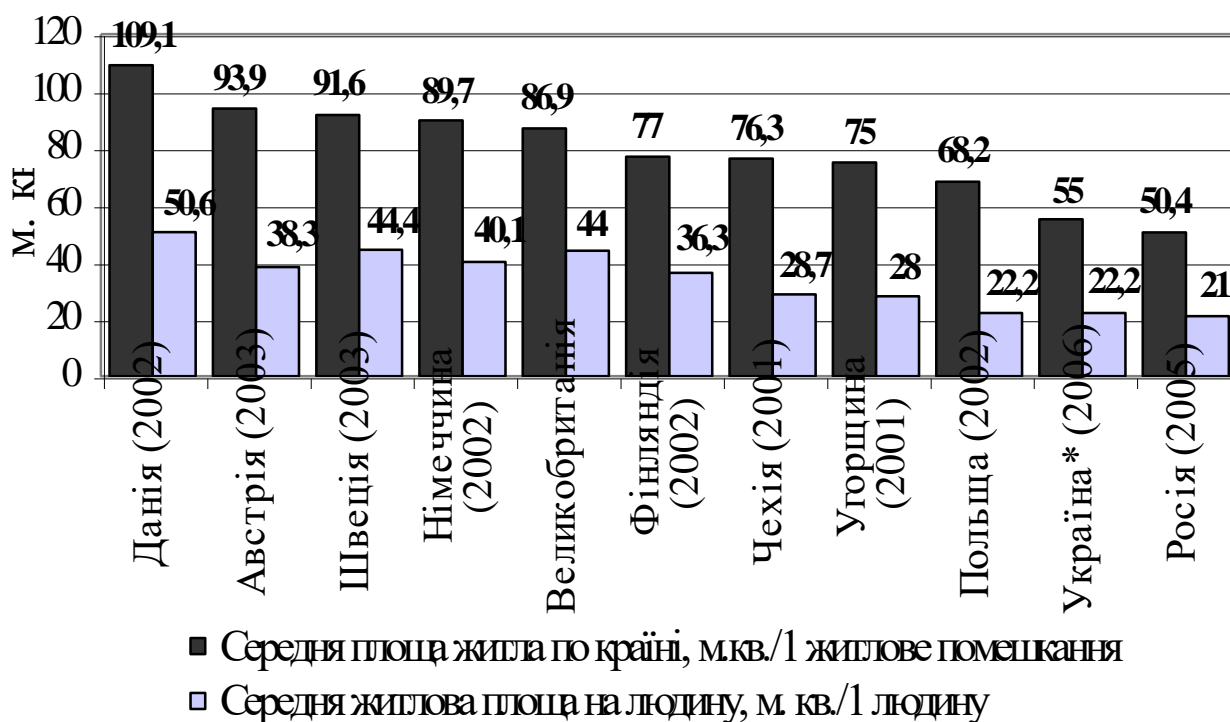


Рис. 1.1. Забезпеченість житлом населення в деяких країнах світу

Досвід радянської житлової політики призвів до того, що поняття “якісне житло” в нашій країні має дещо інший зміст та наповнення, ніж у розвинутих країнах Європи. На надто низькому рівні залишається рівень благоустрою житла. Станом на 2008 рік лише 58% загальної площі житлового фонду обладнано водопроводом; 56 - каналізацією; 60 - центральним опаленням; 41 - гарячим водопостачанням. Особливо низьким є рівень благоустрою житла в сільській місцевості. [32, 33].

У міжнародній статистиці забезпеченість населення житлом набагато рідше характеризується числом квадратних метрів, що припадають на одну людину. Частіше застосовується показник числа людей, що припадають на кімнату. Так, одним з критеріїв проживання в умовах нетрів, прийнятих програмою ООН по населених пунктах (ООН-Хабітат), є недостатня площа житла - більше трьох осіб на житлову кімнату. А за критеріями Статистичного комітету

Європейського Союзу, перенаселеним житло вважається тоді, коли на кімнату припадає більше однієї людини [34].

ООН встановлений мінімальний рівень забезпечення житловою площею - 30 м<sup>2</sup> на людину [35]. Для досягнення цієї мети необхідно побудувати обсяг житла, приблизно співставний половині наявного на даний момент житла в Україні.

Для того, щоб досягти середньоєвропейського показника забезпеченості житлом на одну людину - 30 кв.м., з урахуванням нинішніх обсягів будівництва в рік знадобиться в середньому по Україні 60 років [36]. Якщо проаналізувати даний показник за регіонами країни, можна відзначити ще більш великий дисбаланс за строками очікування (рис. 1.2).

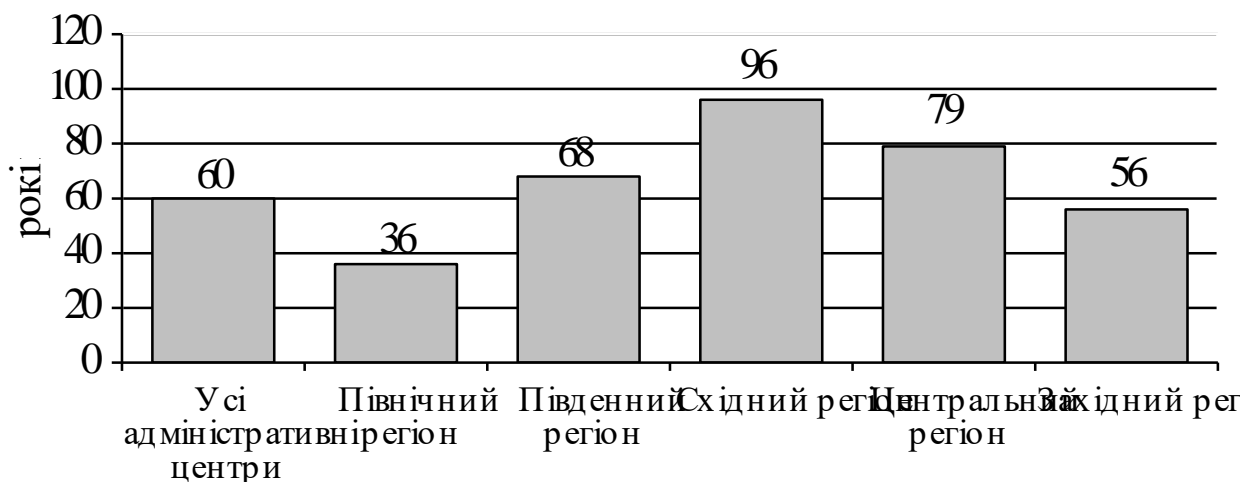


Рис. 1.2. Кількість років, необхідних до середньої забезпеченості до рівня 30 кв

Відповідно до міжнародних норм, річний обсяг будівництва повинен становити приблизно 1 м.кв. на людину. Натомість на сьогоднішній день в Україні на одну людину будується приблизно 0,17 м.кв., що значно поступається навіть пострадянським країнам, не кажучи про країни Європейського союзу та США (рис. 1.3) [32,37-40].

В Україні, щоб вирішити квартирне питання, у найближчі 10 років забудовники щорічно повинні будувати мінімум 45 млн м. кв. житла, що й відповідатиме європейській нормі нового будівництва. Однак останні роки обсяг



житлового будівництва знаходиться приблизно на одному рівні та сягає 7-10 млн. м. кв. (рис. 1.4) [32].

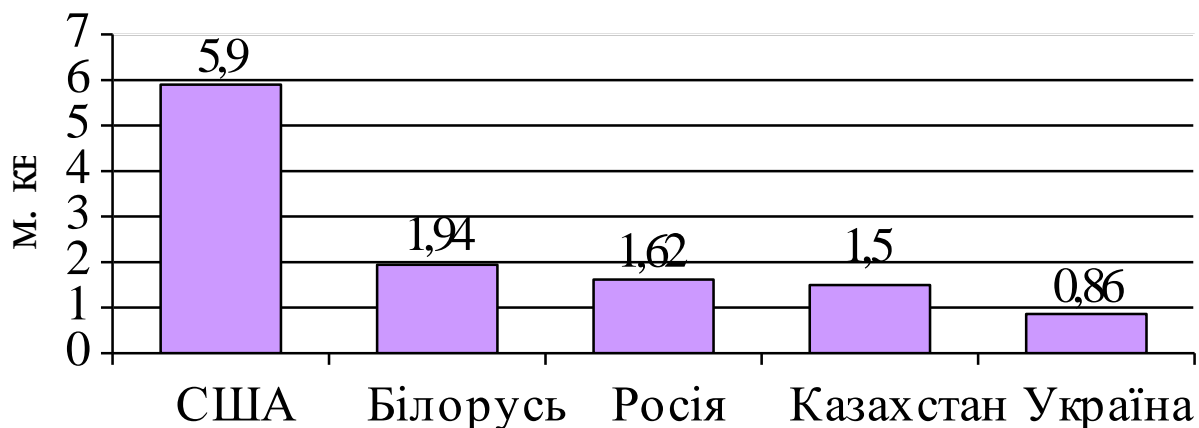


Рис. 1.3. Обсяг побудованого житла на 1 5 років (2003-2007 р.)

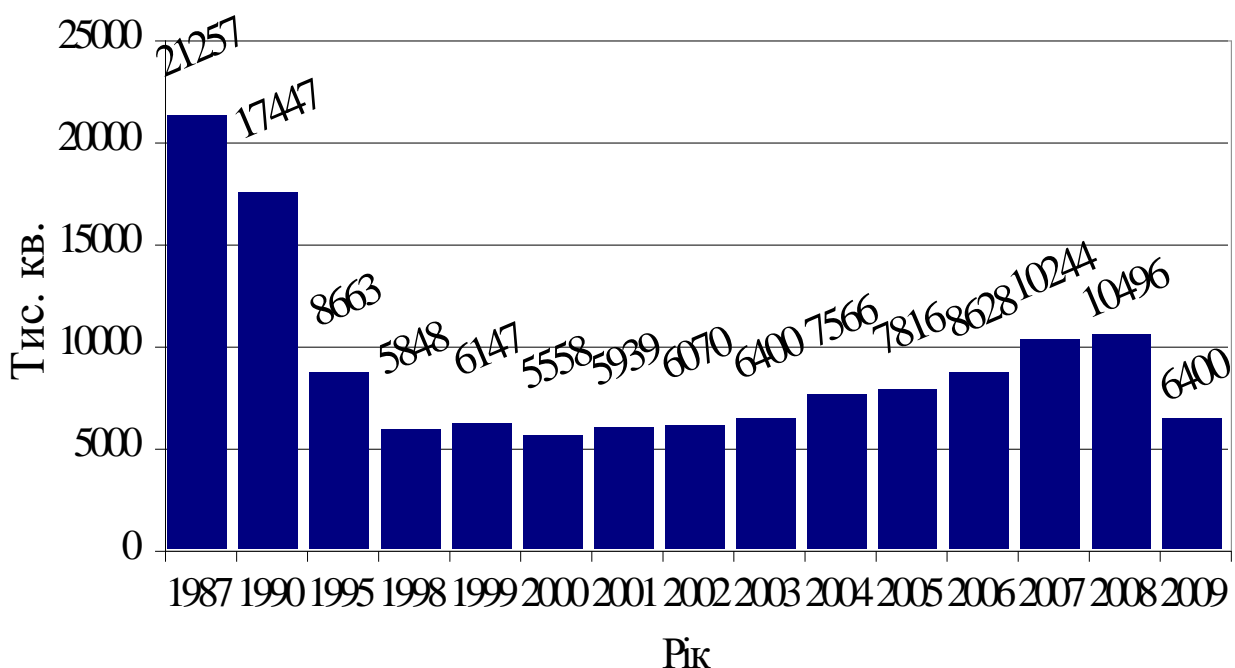


Рис. 1.4. Динаміка будівництва житла в Україні

Суттєве зменшення державного фінансування будівництва житла призвело до дуже значного зменшення обсягів житла, яке надається громадянам безкоштовно, згідно черги. Більшість людей перестали сподіватись на державну допомогу в процесі реалізації конституційного права на власне житло. Якщо у 1990 році на квартирному обліку перебували 2 млн. 638 тис. сімей, то в 2008 році

їх було 1 млн. 216 тис. сімей. Так, якщо у 1990 році одержали житло 235 тис. сімей, то у 2008 році - лише 17 тисяч. Тобто, якщо у 1990 квартиру отримала приблизно кожна 11 сім'я з числа черговиків, то у 2008 році - кожна 72, - лише 1,4 % тих, що перебували у черзі на житло у 2008 році. Це значить, що за існуючих темпів середньому черговику доведеться чекати більше 60 років. На рис. 1.5 приведена динаміка кількості сімей та однаків, що перебували в черзі на кінець року та отримали житло протягом року за рахунок держави [32]. В процесі роздержавлення, приватизації та економічних реформ люди перестали сподіватися на державну допомогу.

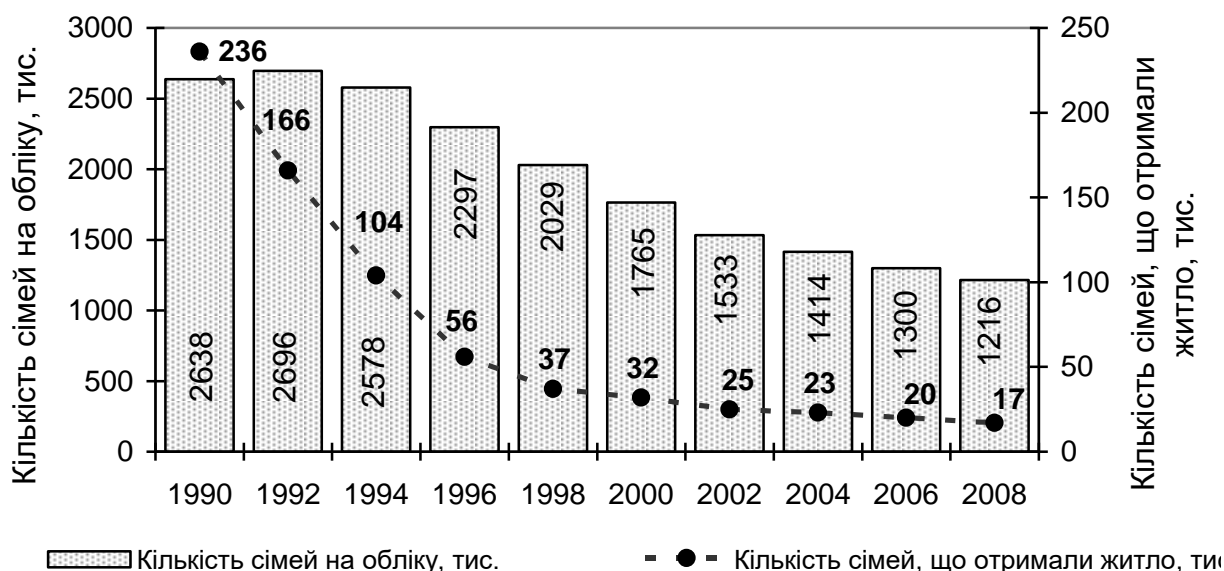


Рис. 1.5. Динаміка черги сімей на обліку та тих, що отримали житло

За таких темпів будівництва і надалі єдиним суттєвим фактором, який впливатиме на збільшення показника середньої житлової площі на людину, залишатиметься депопуляція населення. Низькі обсяги будівництва і невисока якість нового житла стимулюють дефіцит і високу вартість квартир на ринку нерухомості.

Актуальною проблемою залишається якість новозбудованого житла, особливо в регіонах. Після здачі будинку в експлуатацію власники квартир ще кілька років доводять своє житло до ладу [41]. Ринок будівництва багатопверхового житла звужений через те, що інвестори не завжди спроможні

оплатити повну вартість квартири, віддають перевагу індивідуальному будівництву, оскільки дуже часто у новобудовах, що здаються забудовниками, надзвичайно низька якість квартир.

При цьому на сьогоднішній день в країні наявна величезна кількість громадян, які взагалі не мають власного житла, близько 15% населення проживають в аварійних будинках та будинках передаварійного стану, понад 3,5% сімей та однаків проживають у комунальних квартирах, гуртожитках, або орендують житло.

Майже в половини сімей на одну особу припадає менш як 13,65 кв. м житлової площі, у третини — від 7,5 до 13,65 кв. м, у кожній дев'ятій — менше, ніж 7,5 кв. м. У 55% родин на одну особу припадає менше однієї кімнати. Лише 0,1% сімей з дітьми забезпечені житлом, у якому на одну особу припадає більше двох кімнат.

На обслуговування 1 м<sup>2</sup> житла у нашій країні витрачається в три-сім разів більше енергоресурсів, ніж у середньому в країнах Західної Європи. А отже підвищення тарифів на енергетичні ресурси (газ, електроенергія) навіть до середньоєвропейського рівня, (що відбувається вже зараз), без адекватного збільшення доходів громадян призведе до ситуації, за якої більшість населення буде віддавати левову частку власних доходів в оплату за комунальні послуги.

Переважно зростання середньої площі житла, що приходить на одну людину, в Україні відбувається за рахунок двох факторів: зростання загального житлового фонду, що не є визначальним фактором, та стрімкого скорочення чисельності населення країни щорічно на 300-400 тис., яке на початок 2009 року становило 46,1 млн. чол. За прогнозами Ради з розвитку продуктивних сил НАН України, до 2050 року воно може зменшитися до 37 млн. чоловік, а на думку експертів ООН, к 2050 року в Україні залишиться 30 млн. чол. [42].

Виходячи з вище наведених даних, проблему несприятливої демографічної ситуації в Україні можна назвати однією з найбільш актуальних, стрімке зменшення народжуваності робить примарними перспективи нашої держави в майбутньому. Одна з причин такого стану полягає у неможливості створення

молодими людьми сімей через відсутність реальних перспектив облаштувати своє життя. Серед комплексу проблем, з якими стикається молода сім'я, найголовнішою є проблема нездатності забезпечення власним житлом, і як наслідок, - відсутність умов для народження дітей. Тому надзвичайно гострою в державі залишається проблема забезпечення житлом сотень тисяч молодих сімей, оскільки за результатами соціологічних опитувань саме відсутність власного житла є однією з головних причин низької народжуваності та міграції молоді.

З метою сприяння проведення молодіжної державної житлової політики, урядом ще в 2000 році було утворено Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву, який є державною спеціалізованою фінансовою установою [43,44]. Однак діюча програма державної допомоги молоді у вирішенні житлових проблем недостатньо ефективна, оскільки має абсолютно не прийнятний масштаб діяльності. Так, станом на 1 січня 2006 року Державним фондом сприяння молодіжному житловому будівництву надано 7 тисяч 783 державних довготермінових кредити на будівництво і придбання житла, з яких 1089 в 2005 році. Упродовж 2006 - I півріччя 2008 року Фондом та його регіональними управліннями надано 1367 довготермінових пільгових кредитів молодим сім'ям на загальну суму 254,9 млн. грн., з яких за рахунок коштів державного бюджету надано 896 кредитів на 168,8 млн. грн. та за рахунок коштів місцевих бюджетів -498 кредитів на 81,1 млн. грн. [45]

Про недостатню поширеність молодіжного іпотечного кредитування свідчить хоча б той факт, що з 2,5 млн. молодих сімей на квартирному обліку у 2005 р. перебували близько 100 тис. молодих сімей. Народжуваність серед позичальників фонду складає 23,8 дітей на тисячу чоловік, тоді як в середньому по Україні цей показник менше майже в 2,5 рази [46].

Відсутність єдиної державної стратегії забезпечення житлом малозабезпечених та соціально незахищених громадян України призвела до значного погіршення співвідношення між кількістю створених нових сімей та кількістю збудованих нових квартир. Якщо на кожную новостворену сім'ю в

Україні у 1985 р. будувалося в середньому 0,66 умовної квартири, у 1990 р. – 0,57 умовної квартири, то у 2003 р. лише 0,17, а у 2008 - 0,29 (табл. 1.1) [32].

Таблиця 1.1

**Динаміка будівництва квартир, шлюбів та розлучень в Україні у 1985-2008рр.**

Рік	Кількість збудованих квартир у будинках квартирного типу, тис.	Кількість зареєстрованих шлюбів, тис.	Кількість зареєстрованих розлучень, тис.	Співвідношення між кількістю збудованих нових квартир та кількістю створених нових сімей	Співвідношення між кількістю збудованих нових квартир та кількістю новоутворених та розлучених сімей
1985	321	490	183	0,66	0,48
1990	279	483	193	0,57	0,41
1995	118	432	198	0,27	0,19
1996	88	308	193	0,29	0,18
1997	80	345	188	0,23	0,15
1998	70	311	180	0,23	0,14
1999	73	345	176	0,21	0,14
2000	63	275	197	0,23	0,13
2001	65	310	181	0,21	0,13
2002	64	317	184	0,2	0,12
2003	62	371	177	0,17	0,11
2004	71	378	173	0,19	0,13
2005	76	332	184	0,24	0,15
2006	82	355	179	0,23	0,15
2007	95	416	178	0,23	0,16
2008	94	322	167	0,29	0,19

Як видно з таблиці, у 1985 р. будувалося 2 квартири на 3 новостворені родини, а у 2008 р. на кожну збудовану квартиру припадало 3,5 родини. Якщо ж врахувати розлучення, які обумовлюють потребу в ще одній квартирі (на кожного з розведених членів сім'ї), у 1985 р. одна квартира здавалася на дві новоутворені та розлучені сім'ї, натомість у 2008 р. квартира здавалася на 5 таких сімей.

Це сприяє ще більшому розшаруванню суспільства і поглиблює соціальну нерівність, яка вкрай негативно сприймається суспільством. Відбулася різка диференціація в рівнях оплати праці керівників і рядових працівників, також збільшується розрив доходів між 10% самих багатих і 10% самих бідних, який в Росії, по оцінках експертів сягає близько 20–30 разів, хоча офіційний показник – 17 [47]. І хоча за офіційними даними доходів населення цей показник по Україні становить 9 разів, по факту, аналогічно, як і в Росії, він значно більший, адже за даними Держкомстату, 84,5% громадян України вважають себе бідними. Для порівняння: У Європі цей показник становить 6–8, у США – близько 12 [48,49].

При цьому нерівність у житлових умовах часто більш значна, ніж нерівність у грошових доходах. Однак в Україні при визначенні бідності використовуються індикатори, що базуються виключно на доходах людини та не враховують критерії визначення бідних по житлу, серед яких основними є перенаселеність, низька експлуатаційна та споживча якість житла, неможливість платити за комунальні послуги, бездомність тощо. Забезпеченість житлом та динаміка бідності - це дві невід'ємні та взаємопов'язані категорії, які тісно переплітаються. Згідно зі статистичними даними, останні роки в Україні рівень бідності має тенденцію до скорочення та спостерігається поступове зростання доходів населення. Підвищення добробуту в ідеалі має сприяти зростанню частки населення, яку умовно можна назвати середнім класом.

З цієї точки зору цікавим виглядає дослідження, яке було проведене в квітні 2007 року Київським інститутом проблем управління ім. Горшеніна та мало на меті визначення частки категорії громадян України, яку можна віднести до середнього класу. За результатами соціологічного дослідження експерти інституту прийшли до висновку, що за об'єктивними ознаками (доходи, характер зайнятості, освіта) до середнього класу можна віднести усього 9% українців. При цьому суб'єктивно до середнього класу себе відносить третина українців.

Існує значна кількість різноманітних досліджень, проведених як вітчизняними, так і різними міжнародними організаціями, ціль яких - визначити реальний рівень бідності в Україні. Так, за даними ООН, що були озвучені на

міжнародній конференції з питань подолання бідності, 28% населення живе за межею бідності. На думку експертів, найбідніші прошарки населення країни витрачають на їжу 60% власного доходу.

Слід зауважити, що характер бідності, властивий Україні та більшості країн СНД, істотно відрізняється від широко розповсюджених світових моделей. Якщо в більшості розвинених країн у категорію бідних переважно попадають люди, що не працюють і основним джерелом доходів яких переважно виступають різноманітні соціальні виплати, то в Україні в умовах розвинутої промисловості, кваліфікованої робочої сили й відносно низького рівня безробіття до цієї категорії відносяться люди, що працюють, але отримують невисокі доходи. Подібна ситуація з рівнем доходів і добробуту населення ставить під сумнів появу в найближчому майбутньому реальної можливості у працездатної та працюючої людини самотійно вирішити власні житлові проблеми.

За даними Світового банку, Україна знаходиться на 112 місці за рівнем валового національного доходу на душу населення і входить в групу країн із рівнем нижче середнього. Середній рівень валового національного доходу на душу населення становить: у світі - 8190 доларів США, у ЄС - 26350 доларів США, а в Україні - 5430 дол.

Відповідно до чергової "Доповіді ООН про розвиток людини – 2007/2008", Україна посідає 76 місце серед 177 країн за рівнем благополуччя і розвитку людського потенціалу і за рік піднялась лише на 1 сходинку, увійшовши до групи країн із середнім рівнем людського розвитку. Серед країн СНД Україна відстала від Білорусі, Росії та Казахстану. Білорусь і Росія увійшли до групи країн з високим рівнем людського розвитку, посівши 64-е і 67-е місця відповідно. [50]

Не кращою виглядає ситуація з рівнем конкурентоспроможності економіки країни. За повідомленням Всесвітнього економічного форуму, у "Глобальному огляді конкурентоспроможності за 2009-2010 роки" у рейтингу, що охоплює 133 країни, Україна зайняла 82-е місце, опустившись за рік на 10 позицій і

поступається таким колишнім республікам СРСР, як Естонія (25-е місце), Азербайджан (51), Литва (53), Латвія (68) і Росія (63), Казахстан (67). [51]

Це свідчить про неефективність не тільки житлової, але й у цілому загальної економічної політики держави. Очевидно, що при збереженні існуючих підходів держава буде не здатна адекватно реагувати на нові соціально актуальні виклики. Не випадково Україна опинилась серед країн, які найсильніше відчували на собі світову фінансову кризу. І якщо для вирішення економічних проблем, проведення структурних реформ в економіці й істотного підвищення добробуту населення необхідне проведення тривалої і високо ефективною економічної політики, то прийняття й реалізація ефективних і своєчасних рішень, здатних в найближчому майбутньому сприятливо вплинути на підвищення доступності житла для усіх категорій громадян - ця мета потенційно досяжна, але вимагає розробки і реалізації системної державної політики.

## 1.2. Фактори впливу на доступність житла в Україні

На нинішньому етапі реформування житлової сфери розробка механізмів підвищення доступності житла для різних категорій населення є пріоритетним завданням соціально-економічної політики держави. Для України з урахуванням ментальних особливостей населення (відношення до власності) і нерозвиненості оренди найбільш об'єктивним індикатором успішності вирішення житлової проблеми є динаміка зміни частки власників житла. Житлова забезпеченість як критерій розвитку житлової сфери України відображає загальний масштаб розвитку житлового сектора й свідчить про ефективність соціальної житлової політики.

Проблема доступності житла залишається однією з найбільш гострих соціальних проблем держави й отже повинна розглядатися як пріоритетна. Однак на сьогоднішній день можна говорити про комплекс несприятливих факторів і непереборних негативних тенденцій у соціально-економічному розвитку держави, які істотно обмежують можливості населення щодо



поліпшення власних житлових умов. Рекордні темпи зростання вартості нерухомості протягом тривалого часу, низькі доходи населення, у цілому нестабільний економіко-політичний стан у країні, - всі ці чинники вкрай негативно позначаються на доступності житла як для малозабезпечених громадян, так і для родин із середнім рівнем доходів.

Слід зауважити, що кризи на ринку житла періодично виникають у більшості як високорозвинених країн, так і тих, що розвиваються. Причини можуть бути різні. Насамперед, це економічні й фінансові кризи, інвестиційно-спекулятивний попит на ринку житла, неадекватні потребам обсяги будівництва. Тому в подібних ситуаціях на перший план виходить здатність держави адекватно й вчасно реагувати, реалізуючи продуману й скоординовану державну політику з метою подолання впливу негативних наслідків для населення.

Враховуючи специфічний вплив на доступність поліпшення житлових умов різноманітних факторів, їх можна структурувати по окремих групах. Така класифікація деякою мірою носитиме умовний характер: значимість тих або інших факторів на доступність проявляється крізь призму й на тлі проведеної державою житлової політики, що підсилює вплив одних факторів і послабляє вплив інших.

На нашу думку, фактори, що здійснюють основний вплив на доступність житла, доцільно класифікувати таким чином: вартість і наявність житла на ринку, механізми споживчого сервісу (розвиненість і умови іпотечного кредитування, субсидії тощо), рівень доходів населення (рис. 1.6) [52]. Формування ринку доступного житла можливе тільки у випадку збалансованого розвитку всіх перерахованих вище факторів.

Одним з факторів, вплив якого на доступність житла є чи не найсуттєвішим, є вартість житла. Ціна впливає на доступність при всіх формах придбання житла: як при одноразовій оплаті, так і при різних формах кредитування й субсидіювання. [53]. Житло є товаром першої необхідності, причому досить дорогим товаром, що характерно для всіх без винятку країн світу. Однак досліджуючи динаміку подорожчання житла в Україні і країнах Європейського

союзу, можна прийти до висновку про надмірно завищену вартість житла в нашій країні. Про це свідчать дані найбільшої у світі аналітичної компанії, що досліджує ринок нерухомості - Global Property Guide (рис. 1.7) [54].

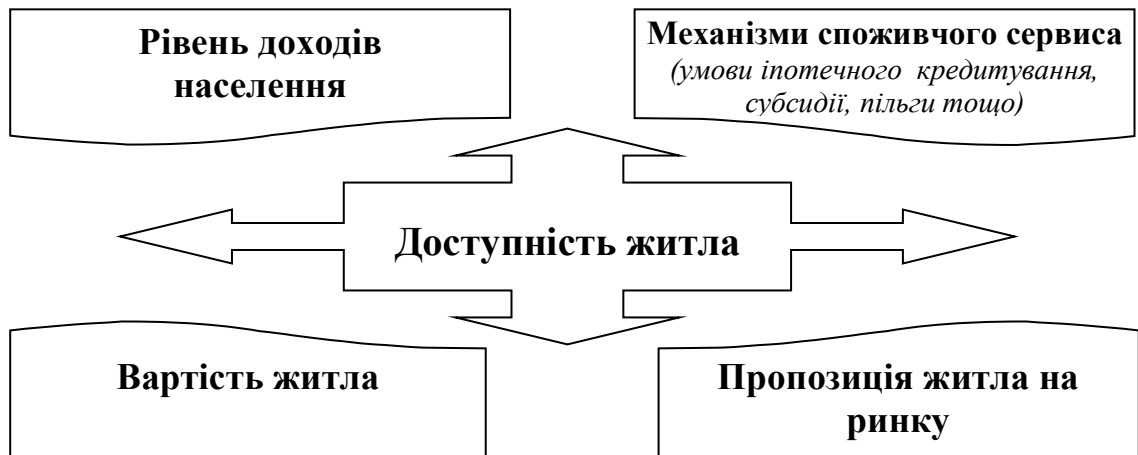


Рис. 1.6. Фактори доступності житла

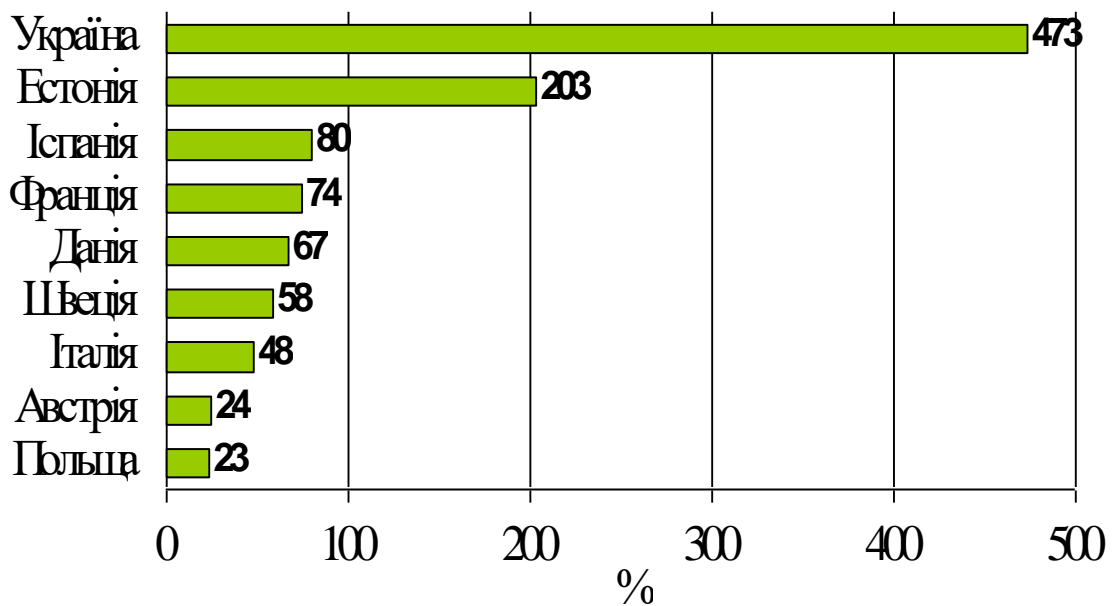


Рис. 1.7. Зміна вартості нерухомості в деяких країнах світу за 5 років

З приведених даних видно, що динаміка подорожчання житла набагато перевищила як рівень інфляції, так і рівень зростання доходів населення за відповідний період.

В розвинутому та конкурентному середовищі таке зростання ціни спровокувало би відповідну активність серед забудовників. Однак в Україні, якщо порівняти динаміку зростання вартості житла та обсяги житлового будівництва, диспропорція виявиться дуже суттєвою. Так, якщо вартість житла за останні 3 роки по Україні зросла в середньому в 2,6 рази, то обсяги житлового будівництва зросли лише на третину. Навіть враховуючи часовий лаг, властивий будівництву, в умовах зростання цін на житло адекватною реакцією на попит було б відповідне зростання обсягів будівництва, однак цього не відбувається.

До цього призвів комплекс причин, що забезпечив синергетичний ефект. В першу чергу це великий попит на житло в країні в цілому та практика інвестування у житлову нерухомість як альтернатива інвестуванню в фінансовий сектор.

Основні мотиви вкладення коштів у житлову нерухомість:

- забезпечення наявної або потенційної потреби в житлі;
- з метою отримання доходів від здачі житла в оренду (додатковий дохід);
- з метою майбутнього перепродажу (інвестиційний дохід).

Останні два мотиви фактично створюють спекулятивний попит. Придбання житла стало одним з найбільш прибуткових способів вкладення капіталу, що давав досить високий стабільний рівень доходу.

За експертними оцінками, розмір житлового фонду, що здавався в найм в нашій країні, становить від 10 до 15% від того, що перебуває у володінні громадян. При цьому ринок орендного житла є одним з найбільш перспективних, тому що з огляду на активну трудову міграцію усередині країни й рівень доходів населення, значна частина громадян, що мають потребу в житлі, може задовольнити її, орендувавши житло його на ринку. Приміром, у більшості європейських країн ринок орендного житла становить значно більшу частку від усього житлового ринку: так, у Німеччині цей показник становить 60%, Швеції - 57%, Нідерландах - 55%, Франції - близько 45%, Данії - 44%, Японії й США - приблизно 34% [55].

В Україні ринок житлового найму розвивається досить стихійно й напівлегально, фактично відсутні учасники ринку, що займаються цим професійно.

Спекулятивний попит (інвестиційний). До 2008 року житлова нерухомість була досить привабливим об'єктом інвестування, визначаючи вагомий внесок в зростання цін на житло. Необхідно відзначити, що в розвинених країнах у значній частині угод з купівлі-продажу житлової нерухомості присутній спекулятивний мотив, однак його вплив можна назвати домінуючим тільки для динаміки цін в сегменті дорогого житла. Особливістю українського ринку житла є те, що на виняткове одержання інвестиційного доходу можуть орієнтуватися й покупці типових квартир. На сьогоднішній день вкладення в житлову нерухомість стали однією з найбільш привабливих форм інвестицій для фізичних осіб. За різними оцінками, частка спекулятивного попиту становить від 15 до 30%, а на первинному ринку нерухомості від 30% до 50% житла купується з метою перепродажу. Значна частка інвесторів купують житло не тому, що їм ніде жити або збираються здавати квартиру в оренду, а лише тому, що очікують подальшого зростання цін (рис. 1.8) [56].

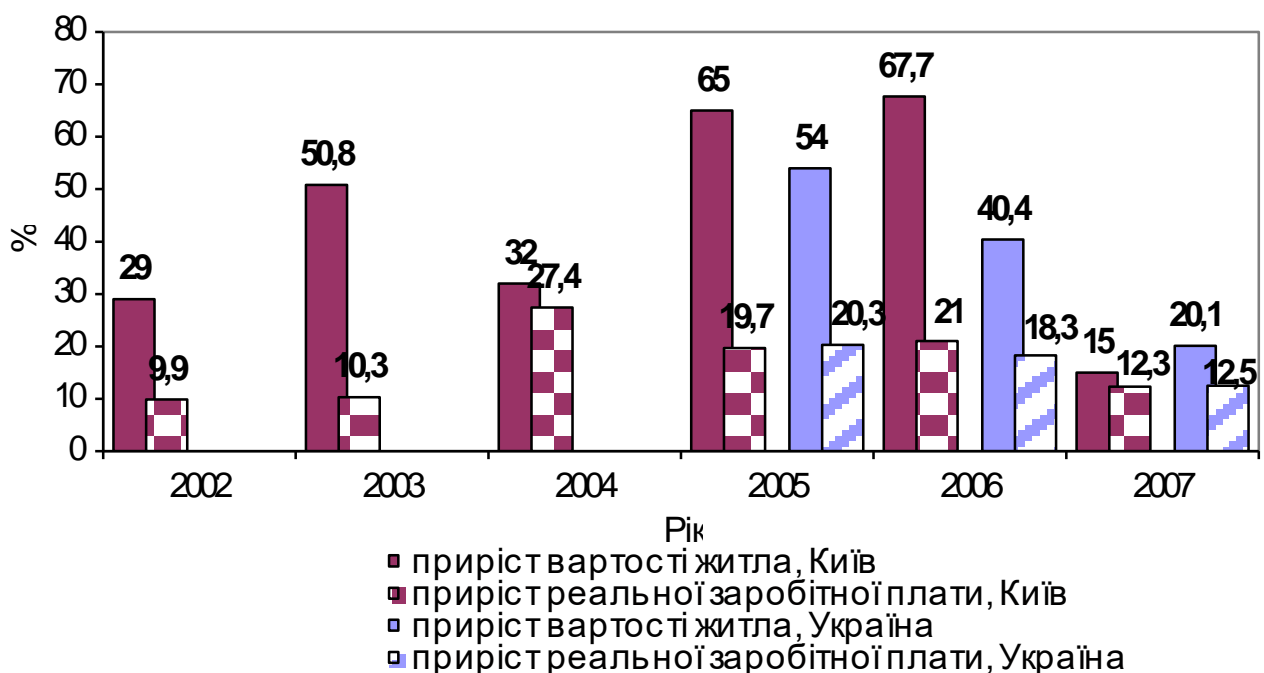


Рис. 1.8. Приріст вартості житла та реальної заробітної плати, у % до попереднього року

Слід зауважити, що чим вищі темпи росту цін на нерухомість, тим більша частка інвесторів відмовляється від здачі квартир в оренду. Це пов'язане із двома обставинами.

По-перше, орендна плата росте приблизно на рівні темпів інфляції і виходить, що в умовах випереджального росту цін на нерухомість дохід від здачі житла в оренду зменшується.

По-друге, більшість інвесторів планують при перших ознаках рецесії на ринку житла продати квартири. Відповідно вони повинні бути готовими до продажу, тобто вільними. Тому чим вище ціни й, отже, очікування їхньої корекції, тим більше інвесторів прагне не знижувати ліквідність свого активу здачею його в оренду. [57] У результаті певна кількість квартир стоять порожніми, фактично вибувши зі складу житлового фонду.

І хоча чималий обсяг спекулятивного попиту зумовлений принциповими недоліками розвитку економіки України (зокрема нерозвиненістю фондового ринку, пенсійної системи тощо), не останню роль в цьому зіграла відсутність системного підходу до реалізації певної державної політики саме в будівельній сфері. Житла будують мало. Як наслідок, перевищення попиту над пропозицією житла на ринку є істотним каталізатором збільшення його вартості.

Наявність житла на ринку. Проблеми в житловому будівництві в першу чергу пов'язані з наявністю високих адміністративних бар'єрів, що ускладнюють доступ на будівельний ринок, непрозорих і непублічних процедур надання земельних ділянок під будівництво й визначення їхнього дозволеного використання, високих ризиків інвестицій у розвиток комунальної інфраструктури для об'єктів житлового будівництва. У результаті сьогодні в багатьох регіонах ринок житлового будівництва й ціни на ньому можуть бути охарактеризовані як монополні.

Очевидно, що коли на регіональному ринку кілька гравців, вони завжди домовляться за ціну. Загальновідомо, що нерухомість в українських містах (не обов'язково навіть в Києві) за вартістю не поступалась останні роки нерухомості в європейських столицях. Об'єктивних передумов для цього немає, адже в

Україні праця будівельника не оплачується вище, ніж в розвинених європейських країнах; переважна більшість будівельних матеріалів виробляється в Україні і не завозиться здалека. На нашу думку, головні складові, що суттєво збільшують ціну 1 м.кв. нового житла, це:

- надмірні адміністративні та корупційні бар'єри доступу на ринок житлового будівництва, одержання земельної ділянки й дозволу на будівництво, що вимагає від будівельних фірм чималих додаткових витрат;
- надмірні апетити будівельних організацій щодо прибутку (рентабельності).
- технологічно низький рівень житлового будівництва;
- значна монополізація ринків будівництва житла;
- складний і тривалий процес погодження технічної документації, який на сьогоднішній день може тривати до двох з половиною років;
- податкове навантаження, зокрема обов'язкові відрахування на розвиток міської інфраструктури.

Крім того, вагомою складовою зростання цін на житло є корупція, яка дуже істотно впливає як на самих забудовників, так і на інвесторів будівництва (покупців житла). Свідченням цього є результати всеукраїнського соціологічного опитування громадської думки, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології в січні 2008 р. (рис.1.9.) [58].

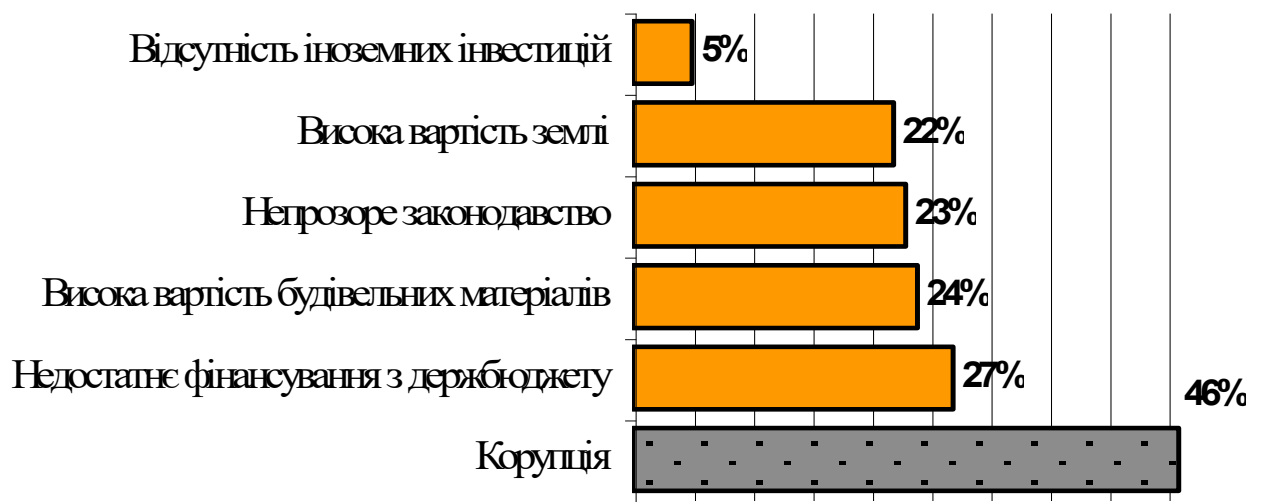


Рис. 1.9. Основні фактори, що гальмують розвиток доступного житла в Україні

Щодо рівня доходів населення. Цей показник залишається катастрофічно низьким навіть в порівнянні зі Східно-європейськими країнами. Тільки домогосподарства з високими доходами здатні нагромадити кошти для придбання житла, або в разі потреби скористатися іпотечним кредитуванням. На жаль, в нашій країні не доводиться розраховувати на високий показник доступності житла у зв'язку з несприятливою ситуацією в сфері доходів населення.

Зростання доходів населення, безумовно, сприяє придбанню житла як шляхом прямої покупки, так і з використанням іпотечного житлового кредитування, однак аналогічно він впливає і на рівень цін на житло, адже збільшення платоспроможного попиту на житло в умовах перевищення попиту над пропозицією, приводить до випереджального росту цін на нього [59]. Зіставляючи темпи росту цін і доходів, можна констатувати, що доходи, як правило, не поспівають за цінами.

Протягом 2000-х рр. платоспроможність попиту забезпечувалась передовсім за рахунок банківських кредитів, що підтверджується зокрема і великим зниженням активності на ринку нерухомості після настання фінансової кризи восени 2008 р.

Серед причин обмеженості платоспроможного попиту можна виділити:

- низький рівень доходів населення при високій частці поточного споживання;
- недостатній рівень нагромаджень громадян для оплати першого внеску для одержання іпотечних житлових кредитів.
- високі процентні ставки, що знижують доступність житлових кредитів і є фінансовим і психологічним обмеженням;
- слабкий розвиток інституту довгострокового житлового кредитування;
- відсутність альтернативних механізмів придбання житла.

Механізми споживчого сервісу. Значну роль у забезпеченні стабільного попиту на житло відіграє іпотечне житлове кредитування, що в останні роки активно розвивається в нашій країні. Іпотека при всіх її недоліках в Україні до

настання фінансової кризи була єдиним діючим механізмом, спрямованим на підвищення доступності житла з існуючих у світовій практиці (система будівельних ощадних кас, програми орендного житла і т.д.), які у нас поки що не одержали розвитку.

Іпотечне кредитування забезпечує можливість купити квартиру тим громадянам, які не мають нагромаджень, рівних її вартості. Отже, підвищення доступності житла за рахунок іпотечного кредитування припускає створення умов, за яких більшість населення зможе одержувати іпотечні кредити. У той же час спосіб підвищення доступності житла, заснований на стимулюванні розвитку іпотечного кредитування, є одним з факторів, що викликають різкі коливання цін на житлову нерухомість. А це значить, що ріст попиту на житло, обумовлений у тому числі запуском системи масового іпотечного кредитування, без пропорційного збільшення обсягів пропозиції приводить до різкого підвищення цін на житлову нерухомість [60,61]. Саме це спостерігалось кілька років.

Адекватне вирішення проблеми забезпечення житлом населення через запуск іпотечних схем можливе тільки за умови відповідного збільшення будівництва житла. Фактична ситуація, що склалась в Україні після 2000р. призвела до того, що до 2008 року поступово налагодився механізм забезпечення доступності іпотечних житлових кредитів фактично для родин з високим рівнем доходів, проте можна сказати, що саме це знизило показник доступності для громадян з низькими доходами. Адже для цієї групи населення неадекватне формування цін на житло зробило недоступною навіть іпотеку.

Актуальною проблемою державного регулювання і стимулювання є ціноутворення в будівництві житла, оскільки це один із визначальних факторів доступності житла. Через високий попит і низьку пропозицію квартири сьогодні продаються без оздоблювальних робіт в 2-3 рази дорожче собівартості. До основних важелів впливу на розвиток сфери інвестиційно-будівельної діяльності відносять податкову політику, банківський кредит, форму іпотеки та їх взаємозв'язок [62].



Зарубіжний досвід свідчить [63], що існує широкий арсенал заходів щодо регулювання інвестиційно-будівельної діяльності, ціноутворення і як наслідок - доступності житла: податкові пільги (зменшення ПДВ на 50%) на виробництво будівельних матеріалів, інженерного обладнання, автодоріг; стимулювання капітальних вкладень на будівництво автодоріг, житла, об'єктів комунального та енергетичного призначення в труднодоступних районах шляхом повної відміни податків; антимонопольні заходи; обмеження будівництва офісів, прибудов, контор шляхом збільшення на 40% податків на вкладений капітал в ці об'єкти.

Практично у всіх розвинених країнах питання ціноутворення є об'єктами належної уваги держави. Так, в Швеції спостереження і контроль за цінами веде державне управління цін і конкуренції і у всіх губерніях функціонують відділи з 2-10 чоловік, які контролюють ціни на товари і послуги. Відповідно до закону можуть прийматись рішення про замороження цін на певний період, можливе селективне замороження (на окремі товари), держава може встановлювати максимальні ціни на окремі товари. В США, Німеччині, Швеції, Фінляндії, коли ціна будівельного об'єкту перевищує показник «витрати виробництва плюс середня норма прибутку» державні органи можуть вмішуватись і відрегулювати ціну. Середня норма прибутку при будівельних роботах складає 10-12% від витрат на виробництво. Аналогічні заходи регулювання цін в будівництві діють в Японії, Канаді. В Україні діють інституції, які контролюють ціни на окремі види продуктів харчування, проте відсутній дієвий контроль за цінами на житло.

Аналізуючи додаткове зростання цін на житло через взаємовідносини між підрядчиком та замовником встановлено, що лєвова частка приходиться на перевищення об'ємів робіт та неправильне використання коефіцієнтів перерахунку [64].

На рис. 1.10 узагальнено основні показники, що визначають фінансову спроможність населення та ринок житла, а також державну політику цій сфері. Слід відзначити, що на сьогодні спостерігається відсутність узгодженої системної політики в будівельному секторі.

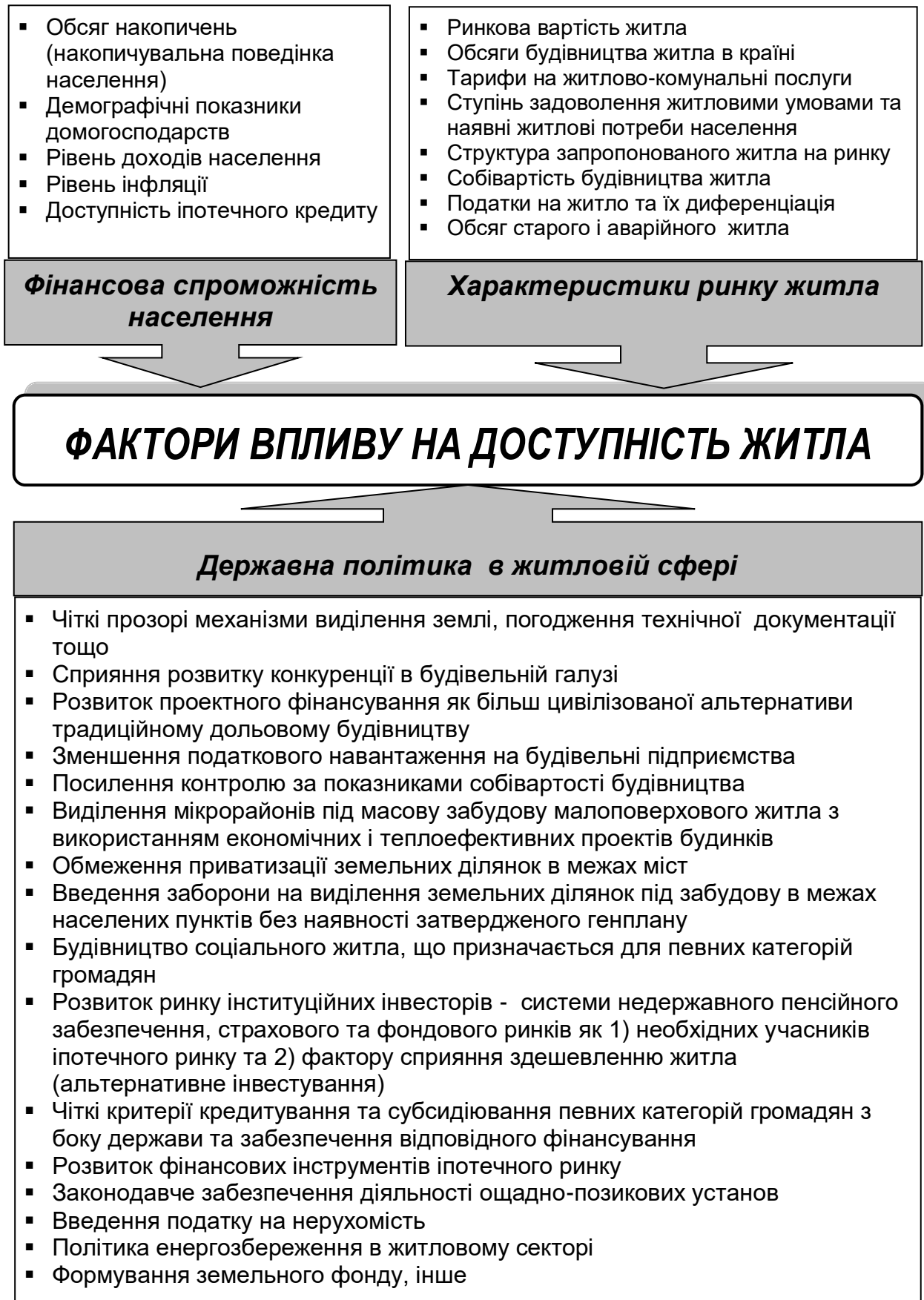


Рис. 1.10. Фактори впливу на доступність житла

Роль держави повинна зводиться до виконання нею функцій регулювання ринку шляхом формування законодавчих і організаційно-економічних основ, що забезпечують умови для підвищення доступності житла та формування умов і програм, націлених на підвищення доступності іпотечних житлових кредитів, сприяння певним категоріям громадян у придбанні житла [65]. В Україні масового впровадження дієвих інструментів фінансової підтримки родин з невисоким рівнем доходів не відбувалось.

Сьогодні невиправдано завищений поріг частки сукупного сімейного доходу, що йде на оплату житла та житлово-комунальних послуг (ЖКП), перевищення якої дає право на отримання державної субсидії. Це майже 10% сукупного сімейного доходу середньостатистичного українця (за даними до 2009 року) [32, 66]. Ні в розвинених країнах, ні в країнах з перехідною економікою оплата ЖКП не є такою високою. Наприклад, у країнах Західної Європи частка витрат власне на ЖКП коливається від 3 до 9%. У країнах з холодним кліматом, таких як Фінляндія та Швеція, такий показник становить 3,4 і 3,7% відповідно [67].

За оцінками фахівців, частка платежів за ЖКП не повинна перевищувати 10% від сімейного доходу. За межами цієї цифри починається швидке зростання неплатежів, заборгованості. Крім того, перевищення цієї частки для малозабезпечених сімей веде до необхідності відмовлятися від життєво важливих товарів і послуг, у тому числі пов'язаних з харчуванням, лікуванням та освітою. Тому не останню роль в доступності житла грають витрати на його експлуатацію. Якщо будувати дешево, з дотриманням мінімальних вимог – таке житло буде дорого обходитись мешканцям через високі витрати на комунальні послуги, а також країні – енерговитратність вітчизняної економіки вже давно б'є всі "рекорди". При тому, що на сьогодні на житлово-комунальний сектор витрачається близько 30% паливно-енергетичних ресурсів, що споживаються в економіці, зведення необхідної кількості житла з невисокими показниками його енергоефективності цей показник суттєво погіршить.

### 1.3. Законодавчо-нормативні засади державної політики підвищення доступності житла в Україні

Доцільно розрізнити поняття комерційної й соціальної доступності житла [68]. Комерційна доступність – це можливість придбати житло як шляхом безпосередньо прямої покупки, так і з використанням довгострокового іпотечного кредиту. У цьому випадку обмежень по житлу і його вартості не існує. Комерційну доступність житла можна класифікувати з урахуванням таких параметрів, як ціна, доходи населення, забезпеченість житлом.

Максимальна доступність - це можливість повного одномоментного погашення вартості житла.

Середня доступність - можливість внести перший платіж у розмірі 30% від вартості житла за умови, що в подальшому частка житлових витрат на погашення кредиту, податків на житло та страховку не буде перевищувати 30-35% від загального доходу.

Тимчасова доступність - здатність придбати житло на умовах кредитування, якщо сім'я здатна на протязі кількох (3-6) років накопичити достатню грошову суму для первинного внеску в розмірі 30-35% за умови, що в подальшому витрати на погашення кредиту не будуть перевищувати 30% від загального доходу [69].

Для громадян, у яких спостерігається невідповідність між мінімальними житловими стандартами проживання й реальними житловими умовами, та які відповідно потребують в тій або іншій формі допомоги з боку держави, варто використовувати параметр соціальної доступності житла. Тобто, соціальна доступність - це можливість придбати житло, яке відповідає мінімальним вимогам з якості, безпеки і комфорту тією частиною населення, що має житлові умови нижчі за встановлений мінімальний стандарт і за рівнем доходів знаходиться нижче встановленої межі.

В країнах із соціально орієнтованою ринковою економікою громадянам гарантоване соціально доступне житло, - це означає, що оплата за це житло не

може перевищувати певний відсоток від сукупного доходу родини. Частку житлових витрат у доході родини прийнято називати коефіцієнтом житлових витрат, а найбільш високе припустиме його значення при наданні гарантованого мінімального житла - порогом допустимості.

На сьогоднішній день в Україні на законодавчому рівні закріплене поняття „соціального житла”. Так, у Законі України ”Про житловий фонд соціального призначення” „соціальне житло” трактується як житло всіх форм власності (крім соціальних гуртожитків) із житлового фонду соціального призначення, що безоплатно надається громадянам України, які потребують соціального захисту, на підставі договору найму на певний строк [70]. Таким же цей термін є у проекті Житлового кодексу України [71].

Серед державних рішень у житловій сфері, спрямованих на підвищення доступності житла для громадян України, особливий інтерес викликають Указ Президента України № 1077/2007 “Про заходи щодо будівництва доступного житла в Україні та поліпшення забезпечення громадян житлом” від 8 листопада 2007 [72] і підготовлений на його базі Проект Закону України "Про забезпечення громадян доступним житлом", розроблений Міністерством регіонального розвитку та будівництва.

У даному законопроекті термін «доступне житло» визначається як збудовані і такі, що споруджуються за державної підтримки, житлові будинки (комплекси), в тому числі садибні (одноквартирні) житлові будинки, квартири в багатоквартирних житлових будинках. Право на доступне житло мають громадяни, які відповідно до законодавства потребують поліпшення житлових умов, середньомісячний сукупний дохід яких в розрахунку на одну особу (члена сім'ї) не дає права на отримання соціального житла та дохід яких не перевищує чотирикратного розміру середньомісячної заробітної плати в регіоні за даними центрального органу виконавчої влади у галузі статистики. [73] Згідно даного проекту, державна підтримка будівництва (придбання) доступного житла надаватиметься громадянам шляхом: сплати за рахунок бюджетних коштів частини вартості будівництва (придбання) доступного житла; надання пільгового

іпотечного житлового кредиту (фінансовий кредит, що надається громадянину для будівництва (придбання) доступного житла уповноваженим банком, рефінансування якого здійснює Державна іпотечна установа або Національний банк України, з урахуванням вимог уповноваженого банку до позичальника); виплати премій громадянам-членам житлово-будівельних кооперативів, які здійснили накопичення житлових заощаджень на перший внесок для будівництва доступного житла. Державна підтримка надається з розрахунку не більш як на 21 кв. метр загальної площі житла на одну особу та додатково на 10,5 кв. метрів на сім'ю. Решту вартості житла сплачує громадянин, який уклав договір про будівництво (придбання) доступного житла, за власні кошти.

Згідно з Указом [72], на будівництво доступного житла в держбюджеті слід закладати суму в 0,5% ВВП, а це — за показниками 2008 року — близько 4 млрд. грн.. Більшість прийнятих норм існують лише на папері, оскільки коштів бюджету не вистачає. Можливості держави профінансувати масштабну програму будівництва житла та реалізацію прийнятих Законів і Постанов уряду залежать від темпів подолання економічної кризи.

На сьогодні "Порядок надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом" [74], розроблений Кабінетом міністрів України відповідно до статті 4 Закону України "Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва" передбачає державну підтримку у вигляді сплати за рахунок бюджетних коштів 30 відсотків вартості будівництва (придбання) доступного житла та/або надання уповноваженим банком пільгового іпотечного житлового кредиту. Законом [75] було передбачено завершення у 2009 році будівництва житлових об'єктів з готовністю 70%, у 2010 році – будинків з готовністю понад 50%, створення програми будівництва житла з державною підтримкою у 30% вартості будівництва доступного житла, відшкодування забудовнику чи інвестору витрат на будівництво або реконструкцію об'єктів і мереж енерго- та газопостачання, обмеження 4% граничного розміру усіх виплат, які можуть встановлювати

місцеві органи самоврядування і впровадження пільгового кредитування кредитно-фінансовими установами.

В діючому указі Президента [72] та проекті закону [73] передбачаються, серед інших, такі умови здешевлення вартості будівництва доступного житла: надання органами місцевого самоврядування в користування забудовнику земельної ділянки під будівництво доступного житла без проведення аукціону з установленням річного розміру плати за користування земельними ділянками на рівні розміру земельного податку, що встановлюється Законом України "Про плату за землю" [76]; звільнення будівництва житла від пайової участі (внеску) на розвиток інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населених пунктів.

Це означає, що надмірна турбота держави про будівництво доступного житла для населення призведе до того, що будівельникам безкоштовно виділять землю, власників інженерних мереж (міста) зобов'язують за свій рахунок підвести всі необхідні комунікації, до того ж будівельники одержать державні субсидії у вигляді часткової компенсації первісного внеску на квартиру.

Відповідно до проекту закону [77], пропонується надання органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади будівельним організаціям, які відібрані на конкурсній основі, земельних ділянок з державної та комунальної форм власності в довгострокову оренду за ціною 1 гривня за 1 Га за 1 рік для будівництва доступного житла за підтримки держави.

Норма про фактично безкоштовне виділення землі забудовникам – це відвертий прояв і заохочення корупційних дій замість того, щоб шукати шляхи зниження рівня корупції й стимулювати чесну конкуренцію. Відкритий продаж землі в містах здатний наповнити бюджети різних рівнів, але його пропонують замінити “безкоштовною” роздачею територій.

Ціни на землю в містах розвинених країн ростуть швидше, ніж на інші товари. Так, в 1975-1980 роках ціна на землю в США зросла на 97%, а індекс цін на споживчі товари лише на 45%, в Японії в 1955-1987 роках - відповідно в 28

раз і 3 рази, в ФРН за 1968-1980 – в 6 раз і 2 рази. Темпи росту на землю завжди випереджають темпи інфляції в 2-3 рази. [78]

З огляду на актуальність проблеми, забезпечення доступності житла вже давно мало би перебороти усілякі лобістські ігри. Потрібно вирішувати питання з абсолютно недостатніми обсягами будівництва, з формуванням ринку оренди, з допуском нових (у тому числі іноземних) учасників на ринок, з якістю будівництва, ліквідацією корупційних схем. Те, як на сьогодні в Україні реалізується державна житлова політика, - на наш погляд, це продовження закріплення корупційних схем та нереалізованого популізму. Переважна частина законодавчих ініціатив зводиться до розробки механізмів участі держави в забезпеченні житлом соціально-незахищених верств населення. При цьому ефективні структурні реформи, здатні впливати на збільшення пропозиції житла, практично не проводяться.

#### 1.4. Оцінка доступності житла в Україні

Інструментом оцінки ефективності державної політики в цій сфері є публічна система індикаторів, що дозволяє об'єктивно оцінювати рівень доступності житла для населення.

В Україні, на відміну від більшості розвинутих країн світу, відсутні взагалі будь-які чіткі критерії визначення доступності житла, а тим більше хоч якось закріплені на законодавчому рівні. Наприклад, на теперішній час у Росії здійснюється національний проект «Доступне й комфортне житло — громадянам Росії». Основним інструментом його реалізації є федеральна цільова програма «Житло» [79]. Серед цільових індикаторів цієї програми запропоновано два показники, що відображають зміну доступності житла для населення:

- а) коефіцієнт доступності житла;
- б) частка родин, що мають можливість придбати житло, що відповідає стандартам, за допомогою власних і позикових коштів.



Мета російського проекту — домогтися того, щоб вартість стандартної квартири загальною площею 54 м кв. до 2010 року відповідала середньому річному грошовому доходу родини за три роки, відповідно для 30% родин стане доступним придбання стандартного житла за допомогою власних і позикових коштів) [80].

У міжнародній практиці під терміном доступність житла (housing affordability) розуміється здатність сім'ї покрити витрати по купівлі житла, не погіршуючи рівня свого життя [81]. В розвинутих країнах це поняття означає, що близько 80% працюючих громадян мають реальну можливість купити або орендувати цілком комфортне житло [79]. Основні механізми придбання житла засновані на кредитно-накопичувальних схемах (купівля без залучення кредитних ресурсів можлива лише за умови високих доходів, низької інфляції й стабільних ринкових цін). Наприклад, Департамент житлового забезпечення та розвитку міст США визначає доступним житло, купівля якого шляхом щомісячних іпотечних платежів коштує менше 30% доходу сім'ї. Якщо домогосподарства витрачають на ці цілі більше, вони схильні економити на інших життєзабезпечуючих потребах [82].

Надзвичайно важливим аспектом, що визначає доступність житла, і який обов'язково слід враховувати – це можливість його утримання. В нашій країні до сьогоденішнього дня належним чином не функціонує система обліку та розрахунків за комунальні послуги, а борги населення нараховують мільярди гривень. Постійне зростання тарифів на комунальні послуги суттєво збільшує витрати домогосподарства на утримання та обслуговування житла, що значно обмежує фінансові можливості як потенційних, так і наявних власників житла.

У світі використовується багато способів оцінки доступності житла, у кожного з них є свої переваги та недоліки, але жоден з них не є пріоритетним і вичерпним.

Для оцінки співвідношення доходів населення й цін на ринку житла часто використовується індекс (коефіцієнт) доступності житла. Показник доступності

житла - один із ключових індикаторів, що широко застосовується у світовій практиці, зокрема при порівнянні країн.

Так, у США національною асоціацією ріелторів використовується індекс доступності житла (НАІ – Housing affordability index), який обчислюється в такий спосіб [83]:

$$НАІ = \frac{MI \times 100}{Im}$$

де  $MI$  – середній дохід домогосподарства,

$Im$  – дохід, необхідний для одержання й обслуговування довгострокового іпотечного кредиту, достатнього для придбання середнього за вартістю житла.

Значення показника в 100% означає, що середньостатистична родина має доходи, що відповідають необхідним доходам для придбання стандартної квартири за допомогою іпотечного кредиту. Якщо індекс можливості придбання житла із кредитом менше 100%, то середньостатистичне домогосподарство не в змозі придбати стандартну квартиру.

У Програмі ООН по розвитку населених пунктів (Програма Habitat) співвідношення вартості житла й доходу розраховується як співвідношення середньої ринкової вартості житла й середнього доходу родини за рік. Це основний показник доступності житла, що дозволяє одержати загальну інформацію про роботу житлових ринків [83]:

$$КД = \frac{B}{D}$$

де  $КД$  – коефіцієнт доступності житла;

$B$  – середня вартість житла (площа житла не враховується);

$D$  – середній річний дохід домогосподарства.

Слід зауважити, що дані методики мають не стільки прикладну, скільки теоретичну користь, тому що в дійсності жодна родина не може витратити на житло всі свої кошти.

Порівнювати рівень доступності житла різних країн досить непросто. По-перше, тому що дотепер немає єдиної методики оцінки доступності житла, у кожній країні свої підходи. Крім того, дохід середньостатистичної родини, і середньостатистичне житло в кожній країні - своє, і при зіставленні можуть істотно відрізнятись.

Тому вважаємо, що при оцінці доступності житла в Україні логічно було б використати не простий коефіцієнт доступності, а модифіковані показники, аналогічні тим, що були прийняті в Російській Федерації з огляду на переважно співставний рівень соціально-економічного розвитку.

У Російській Федеральній цільовій програмі «Житло», покладеній в основу житлової політики, для розрахунку доступності житла використовують два нижче наведені показники, що відображають рівень доступності житла для населення, – це:

1. коефіцієнт доступності житла, що базується на методиці ООН-ХАБИТАТ [80]. Але чітко приймається, що домогосподарство складається із трьох осіб, а площа необхідної квартири становить 54 м.кв., тобто співвідношення середньої ринкової вартості стандартної квартири загальною площею 54 кв. м і середнього річного сукупного грошового доходу родини, що складається із трьох чоловік.

З врахуванням цього формула індексу доступності приймає вигляд:

$$KD = \frac{(B_m \times 54)}{(D_{сд} \times 3 \times 12)},$$

де  $B_m$  – вартість 1 кв. м. житла;

$D_{сд}$  – середній щомісячний дохід на людину;

54 – площа умовної квартири, кв. м.;

3 – число членів домогосподарства, чол.;

12 – кількість місяців у році.

Даний показник не враховує можливості придбання житла за допомогою іпотечних кредитів і відображає лише фактично сформоване співвідношення між середніми цінами на житло й середніми доходами.

Слід зазначити, що коефіцієнт доступності житла є досить умовним, оскільки враховує всі сукупні доходи родини без врахування споживчих витрат. Тому при оцінці реальних інвестиційних можливостей населення необхідно враховувати тільки ту частину його доходів, що перевищує мінімальні споживчі витрати. С цією метою використовують модифікований індекс доступності житла, який розраховується як відношення середньої ринкової вартості стандартної квартири до середнього річного доходу сім'ї (3 особи) за вирахуванням величини прожиткового мінімуму. Він показує час, за який сім'я зможе накопичити засоби для придбання квартири, відкладаючи всі свої доходи, що перевищують мінімальні кошти, які витрачаються на задоволення базових потреб.

$$KD = \frac{(B \times 54)}{[(Dc \div P_{\min}) \times 12 \times 3]},$$

де  $P_{\min}$  – величина прожиткового мінімуму.

2. Частка родин, що мають можливість придбати житло за допомогою власних і позикових коштів. Даний показник базується на методології (NAI – Housing affordability index) - національної асоціації ріелторів, і розраховується як співвідношення середніх доходів домогосподарства із трьох чоловік і доходів, які необхідно мати для придбання стандартного житла розміром 54 кв. м за допомогою іпотечного кредиту, що видається на стандартних умовах.

Мінімальний сукупний дохід родини, необхідний для придбання житла, що відповідає стандартам забезпечення житловими приміщеннями (54 м. кв. для родини з 3 чоловік), за рахунок власних і позикових коштів визначається за формулою [84]:

$$TI = \frac{\frac{LTV}{100\%} \times P \times 54 \times \frac{i}{12 \times 100\%}}{1 - \left(1 + \frac{i}{12 \times 100\%}\right)^{-t \times 12}} \times \frac{100\%}{PI}$$

де  $TI$  - мінімальний сукупний дохід родини;

$LTV$  - частка позикових коштів у вартості житла, (у відсотках);

$P$  - середня ринкова вартість 1 кв. м. житла в середньому за рік;

$i$  - процентна ставка по кредиту (у відсотках за рік);  $t$  - строк кредиту (у роках);

$PI$  - частка платежу по іпотечному житловому кредиті в доходах родини у відсотках).

Слід зауважити що на даний момент середня площа житла в РФ складає приблизно 54 м. кв., і такий самий метраж фігурує в якості мінімального стандарту площі житла для сім'ї із трьох осіб ( 18 кв. м. \* 3 чол.). В Україні, відповідно до державних нормативів, площа житла для родини з 3 осіб становить 73 м. кв. ( 21 кв. м. \* 3 чол. + 10,5 кв. м. на сім'ю), при цьому середня площа житла становить 55 м. кв. [32, 85]. Маючи приблизно співставні показники по наявній житловій площі на людину, ми маємо суттєву різницю в нормативах мінімального стандарту житлової площі для людини.

Необхідно відзначити, що між Росією й Україною з однієї сторони й розвиненими країнами з іншого боку наявна значна різниця з погляду умов здійснення нагромаджень для вирішення житлової проблеми та доступу до кредитних ресурсів.

Крім того, існує низка методологічних проблем, пов'язаних з розрахунком коефіцієнта доступності житла. Визначити реально існуючий на даний момент рівень коефіцієнту доступності житла досить проблематично, оскільки в нашій країні відсутня повноцінна інформаційна база, яка б містила необхідні реальні і об'єктивні дані.

По-перше, відсутні дані офіційної статистики про середню вартість квадратного метра житла в Києві або будь-якому іншому адміністративному

центрі (як і в цілому по країні), аналогічно немає й офіційних даних по середній площі квартир, що купують. Ріелтери, у свою чергу, оперують відомостями про вартість пропозиції житла переважно в окремих містах (обласних центрах). Тому при розрахунку значень коефіцієнта доступності житла він буде характеризувати доступність придбання житла в адміністративному центрі, але не дозволяє достовірно оцінити рівень доступності житла в регіоні у цілому, як і в цілому по країні.

По друге, у наших економічних умовах надзвичайно гостро стоїть проблема тіньової економіки і, як наслідок, - значної частки неврахованих тіньових доходів населення, складність полягає у відсутності достовірних даних про доходи українських родин, зарплати часто платяться неофіційно, що спотворює офіційні дані статистики.

Офіційні дані по заробітній платі занижують рівень доходу, оскільки домогосподарства можуть одержувати дохід із незадекларованих джерел. Аналогічно спотворюють статистику заробітчани, що працюють за кордоном, вони не декларують отримані доходи, а повертаючись переважно вкладають кошти в нерухомість.

Виходячи із цього, ми вважаємо за доцільне розраховувати коефіцієнт доступності житла окремо для кожного адміністративного центра, з використанням середньостатистичних даних ріелтерських компаній та використовувати в розрахунках рівня доступності житла як середню площу житла по країні – 55 кв. м., так і передбачений вітчизняними нормативами мінімальний стандарт площі житла для сім'ї із трьох осіб, тобто квартиру площею в 73 кв. м.

Це дозволить максимально об'єктивно оцінити ситуацію та виявити орієнтовний строк, за який звичайний громадянин Україні зможе придбати квартиру, і на скільки український рівень доступності житла відрізняється від показників інших країн. На підставі даних комітету з аналізу ринку нерухомості асоціації фахівців з нерухомості (ріелторів) України АСН(р)У про ціни на житлову нерухомість в обласних центрах України за підсумками 2007 року в

даному дослідженні було розраховано коефіцієнти доступності житла, наведені на рис. 1.11 (Додаток Д).

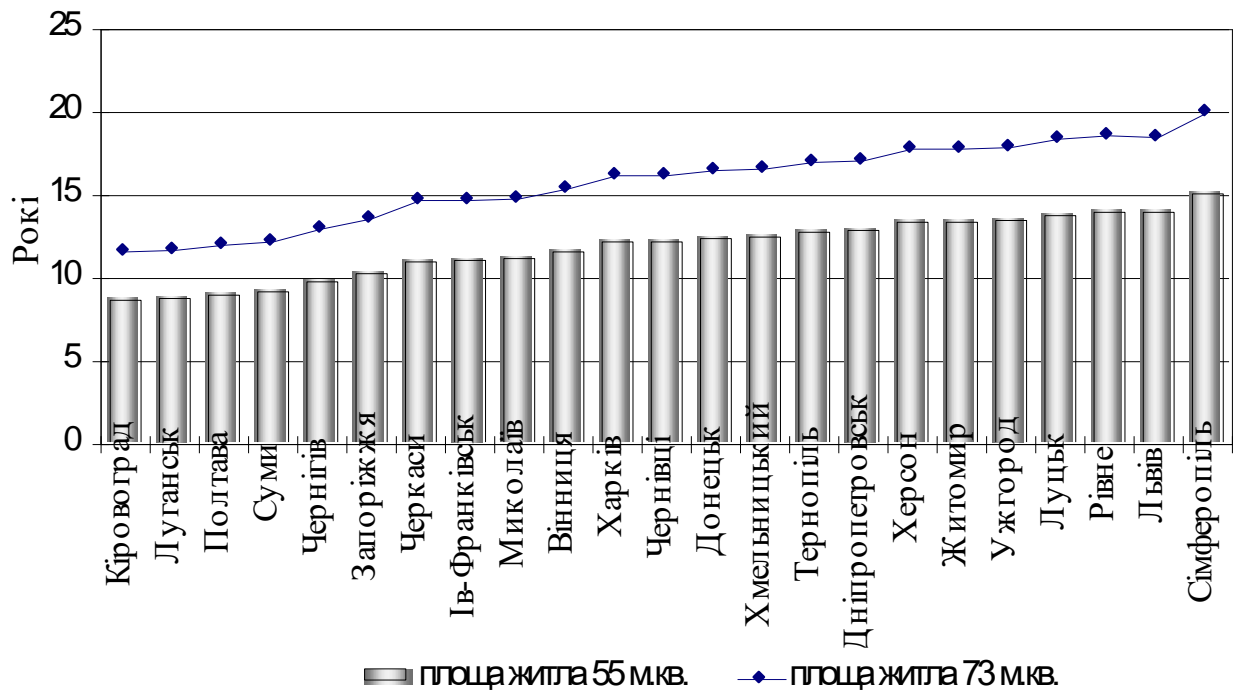


Рис. 1.11. Коефіцієнт доступності житла за 2007 рік по обласних центрах України (кількість років)

Значення коефіцієнта доступності житла в різних містах України показує істотні розходження, однак для всіх регіонів властива загальна риса: з огляду на те, що нормальними у світовій практиці вважаються значення, що не перевищують 3–5 років, у всіх регіонах житло малодоступне, оскільки період нагромадження становить значно більше цього терміну. Таким чином, з'ясувалося, що придбати квартиру в 55 кв.м. звичайна українська родина може в середньому лише за 12,5 років, площею - 73 за 16 років. Однак якщо врахувати наявний дохід родини за винятком мінімальних споживчих витрат (528 гривні в 2007 році), тривалість накопичувального періоду радикально збільшується (рис 1.12).

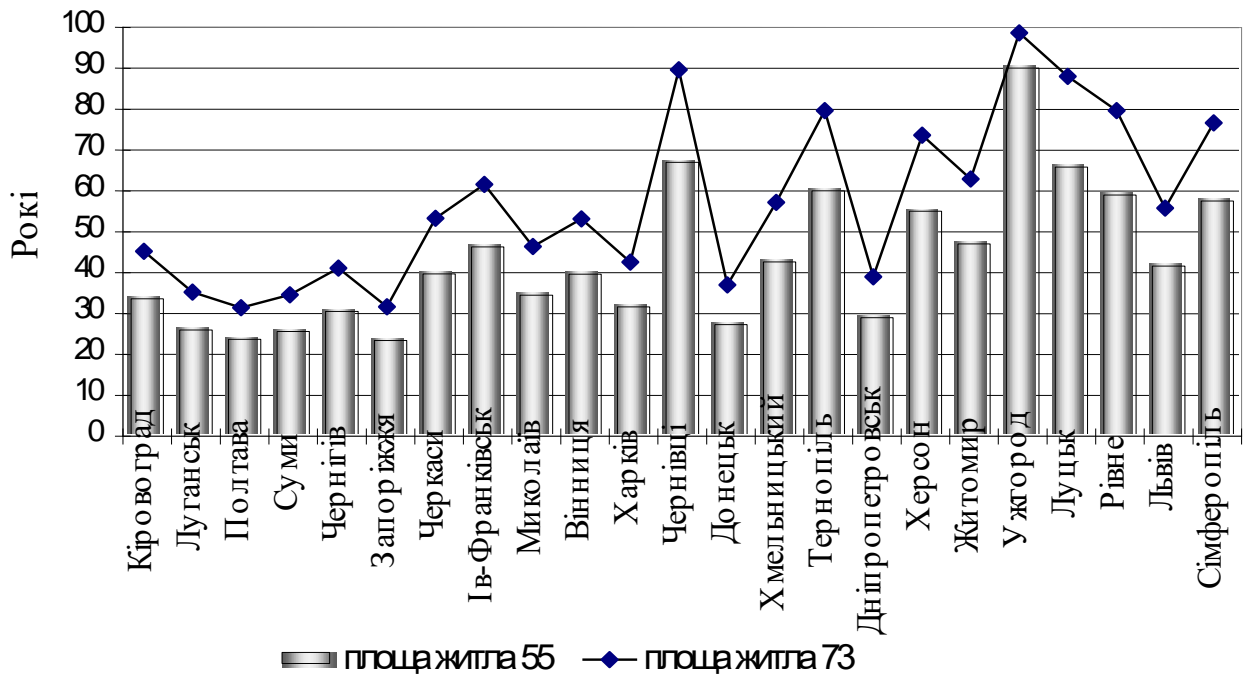


Рис. 1.12. Модифікований коефіцієнт доступності житла за 2007р.  
(кількість років)

Проведені розрахунки визначають середній показник для купівлі житла пересічним мешканцем обласного центру за середнього рівня доходів та цін на ринку.

Наведені дані видаються нереалістичними та в теорії повинні були б унеможливити функціонування ринку нерухомості, оскільки за такого рівня цін та динаміки їх зростання, враховуючи реальний рівень доходів населення та прожитковий мінімум, який не покриває і половини реальних потреб людини, більше 90% населення було б не спроможне навіть у довгостроковій перспективі придбати житло.

Однак навіть якщо врахувати можливу невідповідність офіційних даних стосовно доходів населення, проблеми з їх достовірністю та скоригувати рівень доходів населення удвічі в бік зростання, усе одно, рівень доступності житла не буде відповідати допустимим значенням. Якщо брати Україну в цілому, то пересічному українцю потрібно відпрацювати 11-15 років відповідно (рис. 1.13).



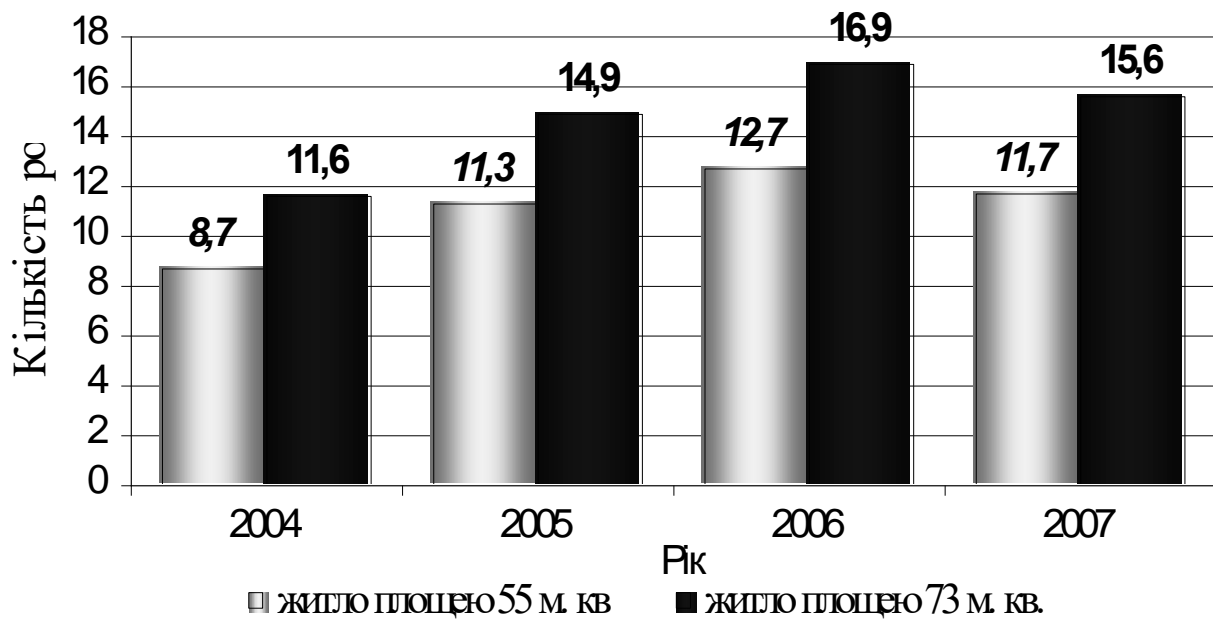


Рис. 1.13. Коефіцієнт доступності житла по Україні

Слід зауважити, що через відсутність необхідних даних неможливо розрахувати коефіцієнт доступності за період до 2004 року. Результати розрахунків за період з 2004 року, представлені на рис 1.12, засвідчили, що мінімальне значення (8,7 років для житла площею в 55 м. кв. та 11,6 років для житла площею в 73 м. кв.) було саме в цьому році, а максимальне (12,7 і 16,9 відповідно) – в 2006 р. Причиною росту коефіцієнту доступності за даний період стало значне подорожчання житла. В 2007 році спостерігалось незначне поліпшення ситуації, у першу чергу це пов'язано з певним сповільненням темпів зростання вартості нерухомості.

Щоб уявити, наскільки рівень доступності житла в Україні відрізняється від аналогічних показників у світі та безпосередньо по європейських країнах, на рис. 1.14 наведені дані коефіцієнту доступності житла в деяких країнах світу [86,87]. Спостерігається певна різниця між розрахованими нами даними та тими, що наведені на рис 1.14. Причинами цього можуть бути різниця в методології та різниця використаних кількісних показників. Проте отримані дані переконливо свідчать про те, що наша країна за цим показником перебуває серед європейських аутсайдерів.

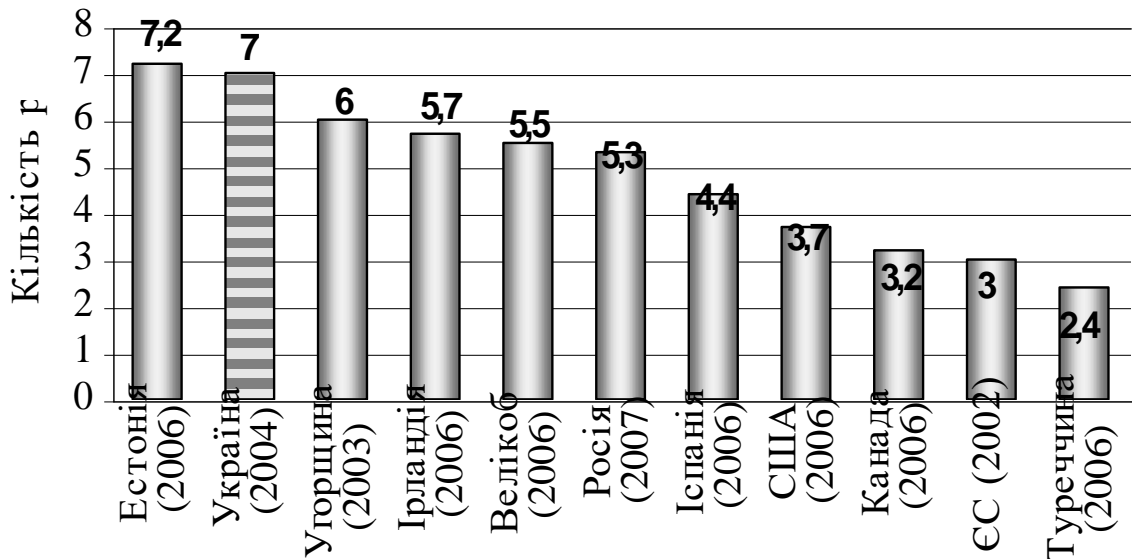


Рис. 1.14. Коefіцієнт доступності житла в деяких країнах світу

На сьогоднішній день особливий інтерес представляє розрахунок індексів доступності житла для міста Києва, міста-лідера по обсягах будівництва, рівню цін на житло, рівню доходів громадян і в цілому по рівню розвитку ринку житлової нерухомості, оскільки питома вага ринку нерухомості даного міста в загальному обсязі займає 36% [88].

За підсумками 2008 р., на м. Київ і Київську область припадає майже чверть загального обсягу введеного житла. Враховуючи той факт, що в столиці будується майже шоста частина житла з постійним населенням в 2,5 млн. чол., тобто 15,4% (1201 тис. кв. м житла в країні будується для 5,6% населення) - це в 3,6 рази більше, ніж у середньому по країні. За таких обставин ситуація із забезпеченням житлом мешканців столиці повинна бути більш сприятливою, ніж у цілому по країні. Для того, щоб уявити рівень доступності житла для киян, на рис. 1.15 наведені результати розрахунків.

За проведеними розрахунками можна відмітити деякі особливості в зміні динаміки цього показника: так, до 2004р. рівень коефіцієнту доступності житла змінювався не послідовно в одному напрямку, а відбувались певні коливання показників, які втім радикально не змінювали ситуацію. Натомість з 2004р. спостерігається стабільна тенденція до щорічного зростання коефіцієнту

доступності, який у підсумку сягнув рівня більше 15 років. Складається парадоксальна ситуація: термін накопичення за 3 роки (з 2004р. до 2007р.) зріс майже в півтора рази. При тому, що в цей період обсяги будівництва не суттєво, але зростали.

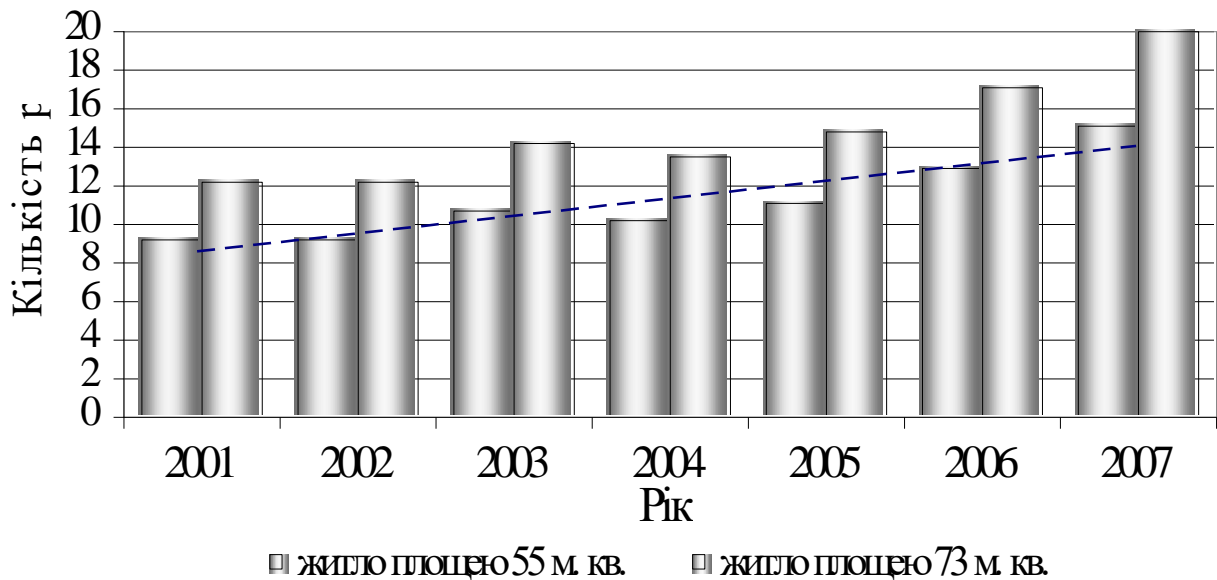


Рис. 1.15. Коefіцієнт доступності житла по місту Києву

При оцінці можливостей громадян придбати житло нами не розглядається можливість придбання житла через іпотечне кредитування з огляду на умови доступності для населення фінансових ресурсів та умови кредитування, які поки значно відстають від європейських. Можна припустити, що включення іпотечного кредитування в розрахунок коefіцієнта доступності корінним чином ситуацію не змінив би.

## Висновки до розділу 1

1. Аналіз розвитку ринку житла в Україні засвідчив, що хоча в середньому на одного мешканця припадає 21,8 м<sup>2</sup> житлової площі, і це майже на 20% більше, ніж 10 років тому, український показник набагато (в 2-4 рази) нижчий за

аналогічні показники в країнах Західної і Східної Європи. Продовжують існувати величезні черги на житло. За існуючих темпів будівництва середньому черговіку доведеться чекати квартиру приблизно 50-60 років.

2. Відсутність єдиної державної стратегії забезпечення житлом малозабезпечених та соціально незахищених громадян України призвела до значного погіршення співвідношення між кількістю створених нових сімей та кількістю збудованих нових квартир. Якщо на кожну новостворену сім'ю в Україні у 1985 р. будувалося в середньому 0,66 умовної квартири, у 1990 р. – 0,57 умовної квартири, то у 2003 р. лише 0,17, а у 2008 - 0,29.

3. Останні 15 років щорічно збільшується частка житла, що фінансується за рахунок власних джерел інвесторів і відповідно невеликою залишається участь держави. Не дивлячись на те, що показники розвитку економіки України останні роки стабільно зростали, відповідно дещо підвищувалась платоспроможність населення, придбати квартиру не ставало легше. Основними причинами цього є те, що, по-перше, існуючий попит на житло перевищує пропозицію, що сприяє підвищенню цін, причому динаміка подорожчання житла набагато перевищувала як рівень інфляції в країні, так і рівень зростання доходів населення за відповідний період; при цьому темпи росту будівництва дуже невеликі і абсолютно не відповідають потребі. По-друге, на зниження доступності житла для одних верств населення суттєво вплинуло збільшення обсягів довгострокового кредитування, наданого іншим, оскільки цей факт також впливав на попит і значно менше на пропозицію, що додатково сприяло підвищенню цін.

3. Основним показником національного ринку житла з погляду можливості придбання квартир громадянами вважається індекс доступності житла, який відображає співвідношення, що склалося, між середніми цінами на житло і середніми доходами. Розрахований в дисертації індекс для м. Києва становив менше 10%, тоді як у розвинутих країнах він перевищує 90 відсотків. Це при тому, що платоспроможність населення столиці набагато перевищує цей показник в інших регіонах.

4. Значення коефіцієнта доступності житла в різних містах України показує істотні розходження, однак у всіх регіонах воно малодоступне, адже період нагромадження суттєво перевищує термін, що вважається нормальним у світовій практиці - це 3–5 років. Придбати квартиру в 55 кв.м. звичайна українська родина може в середньому лише за 12,5 років, площею - 73 за 16 років. А якщо враховувати наявний дохід родини за винятком мінімальних споживчих витрат, тривалість накопичувального періоду радикально збільшується.

5. Забезпеченість житлом та динаміка бідності - це дві невід'ємні та взаємопов'язані категорії, які тісно переплітаються. На думку експертів, за об'єктивними ознаками (доходи, характер зайнятості, освіта) до середнього класу можна віднести усього 9% українців, при цьому суб'єктивно до нього себе відносить третина українців. Якщо в більшості розвинених країн у категорію бідних переважно попадають люди, що не працюють і основним джерелом доходів яких як правило виступають різноманітні соціальні виплати, то в Україні в умовах розвинутої промисловості, кваліфікованої робочої сили й відносно низького рівня безробіття до цієї категорії відносяться люди, що працюють, але отримують невисокі доходи.

6. Фактори, що здійснюють основний вплив на доступність житла, найбільш узагальнено доцільно класифікувати таким чином: вартість і наявність житла на ринку, механізми споживчого сервісу (розвиненість і умови іпотечного кредитування, субсидії тощо), рівень доходів населення. Формування ринку доступного житла можливе тільки у випадку збалансованого розвитку всіх перерахованих вище факторів.

## РОЗДІЛ 2

### РОЗВИТОК ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

#### 2.1. Існуючі механізми фінансування житлового будівництва в Україні

За період незалежності України державні інститути перестали грати основну роль у фінансуванні житлового будівництва, тому можна констатувати, що в Україні житловий сектор перейшов на ринкові відносини і головною ціллю державної житлової політики має бути створення умов для розвитку в економіці інших форм фінансування будівництва та придбання житла, які б в свою чергу стали основою формування сучасної системи житлового ринку та забезпечення доступності житла для сімей з різним рівнем доходів.

На сьогоднішній день в Україні залежно від джерел фінансування умовно можна виділити 3 основні схеми фінансування будівництва та придбання житла: дотаційна, корпоративна та банківська (табл. 2.1) [89,90].

Таблиця 2.1

#### Класифікація схем фінансування будівництва та придбання житла

Схема	Механізм діяльності	
Дотаційна (бюджетна)	Фінансування та пільгове кредитування придбання житла за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Молодіжне житлове будівництво</li> <li>• Забезпечення житлом держслужбовців</li> <li>• Забезпечення житлом військовослужбовців</li> <li>• Кредитні програми Київміськкадміністрації</li> <li>• Соціальне житло тощо</li> </ul>
Корпоративна	Пряме залучення коштів громадян та банків на фінансування житлового будівництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Фонди фінансування будівництва</li> <li>• Фонди операцій з нерухомістю</li> <li>• Цільові житлові облігації</li> </ul>
Банківська (класична)	Надання банківських кредитів під заставу житла з метою його купівлі та будівництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Житлові іпотечні кредити</li> </ul>

Серед вище наведених схем особливу увагу слід приділити функціонуванню дотаційних схем, принциповою особливістю яких є участь держави, яка шляхом надання пільгових довгострокових кредитів на будівництво та придбання житла або компенсуючи відсоткову ставку за рахунок державного бюджету, сприяє фінансуванню будівництва житла.

Проте існують певні сумніви стосовно успішності їх реалізації, враховуючи досвід останніх років, коли в Україні державна політика в галузі будівництва житла через відсутність коштів базується на принципах залишкового фінансування низки програм, призначених для забезпечення житлом найбільш незахищених категорій населення. Навіть і таке фінансування здійснюється в абсолютно недостатніх обсягах і сягає рівня 5-10% від необхідного. Гроші виділяються в рамках кількох спеціальних програм: соціальне житло, постраждалим від чорнобильської аварії, військовослужбовцям, працівникам бюджетної сфери та молоді віком до 35 років [91-94]. Ці програми суттєво відрізняються одна від одної і мають різні механізми реалізації.

Головним недоліком цього підходу є обмеженість кола осіб, які мають можливість скористатись своїм правом на отримання пільги, обмеженість джерел фінансування та відсутність гарантій щодо їх довгостроковості. Однак, до позитиву такої схеми можна віднести поступовий процес вирішення житлової проблеми частини найбільш незахищених категорій громадян.

Ще одним важливим аспектом практики забезпечення населення безкоштовним житлом за рахунок державного бюджету є те, що за такого підходу фактично відбувається фінансування “байдужого будівельника житла”, який не має стимулів до використання нових технологій, які б здешевлювали будівництво та підвищували його якість. А це є надзвичайно неефективний та нерациональний підхід, враховуючи досвід розвинутих країн. Так, в країнах ЄС та США в найближчі 20-25 років цілі будівельної галузі полягають в зниженні вартості будівництва на 30%, скороченні строків будівництва на 50%,

експлуатаційних витрат для будівельних об'єктів на 50%, енергоємності на 50%, зменшенні відходів і забруднень навколишнього середовища на 50% [95].

Разом з тим, на сьогоднішній день в Україні активно ведеться будівництво житла за рахунок приватного капіталу (полягає в безпосередньому залученні коштів громадян на фінансування будівництва житла), що відноситься до корпоративної схеми. Домінуючими є кілька схем: фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, випуск і розміщення цільових житлових облігацій.

Процедури створення й умови здійснення діяльності Фондів фінансування будівництва (ФФБ) і Фондів операцій з нерухомістю (ФОН) регулюються Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19 червня 2003 року [96]. ФФБ і ФОН відрізняються складом учасників, цілями створення й механізмами функціонування.

ФФБ залучають гроші вкладників здебільшого для будівництва житлових будинків. Вкладники фондів в обмін на інвестиції отримують квадратні метри. Участь у ФФБ — гарний спосіб заощадити на купівлі квартири на первинному ринку і водночас менш ризикований механізм придбання житла.

Для того, щоб ФФБ розпочав функціонувати, фінустанова - управитель ФФБ - має затвердити Правила фонду, в яких регламентуються основні умови інвестиційного процесу, і які є обов'язковими для всіх учасників: Забудовника, Управителя (ліцензований фінансовий посередник) та Інвестора. Базовим документом взаємодії забудовника і управителя є генеральна угода на конкретні об'єкти будівництва, згідно з якою забудовник передає майнові права на квартири управителю, також мають бути підписані зі страховою компанією всі потрібні договори щодо страхування.

ФФБ акумулюють кошти, передані інвесторами в довірче управління фінансовій установі. Фінустанова частинами, у міру спорудження об'єкта, перераховує забудовнику кошти довіртелів, при цьому контролюючи цільове використання цих коштів, виконання будівельно-монтажних робіт та терміни



будівництва. Також вона повинна забезпечити продаж однієї квартири виключно в одні руки. Такий контроль Управителя за будівництвом не дає можливості Забудовнику розширити терміни виконання будівельних робіт чи порушити дотримання стандартів якості. Якщо Забудовник щось порушує, то Фінансова установа може призупинити переказ коштів Забудовникові. Якщо ж Забудовник не в змозі виконати свої зобов'язання зі спорудження будинку, Управитель має право передати будівництво об'єкта іншому Забудовнику.

Законодавчо за інвестором закріплюється конкретна квартира, при необхідності інвестор має змогу повернути кошти (в розмірі вартості проінвестованого метражу за ціною на день подачі заяви про відмову від участі в ФФБ), у ході будівництва інвестор може отримати іпотечний кредит на будівництво квартири.

Створювати ФФБ може тільки фінансова установа, яка окрім фінансової діяльності не має права нічим займатися, в наших умовах - це комерційні банки. Якщо управителем є великий банк з хорошою репутацією на ринку, можна сподіватися, що схема справді надійна. ФФБ, що управляється великим банком, — найкращий механізм придбання нового житла.

Часткове ускладнення процесу будівництва через ФФБ компенсується кращою захищеністю Довірителів від ненадійних Забудовників та простішим доступом до кредитних ресурсів. Переваги та недоліки схеми ФФБ узагальнені в табл. 2.2. Така схема значно обмежує можливі зловживання і нецільове використання коштів інвесторів, тобто вона забезпечує відносну надійність та надає певні гарантії з точки зору захисту інтересів інвестора. При цьому виключаються ризики, властиві іншим схемам фінансування будівництва житла і зводяться до мінімуму специфічні ризики житлового будівництва, які мають місце в умовах трансформації економіки та пов'язані з нестабільністю законодавства.

ФОН теж інвестують у будівництво об'єктів. Однак основна мета функціонування Фондів операцій з нерухомістю - продати побудований за гроші інвесторів будинок, одержаний прибуток від угоди — дохід інвестора.

### Переваги та недоліки схеми будівництва житла з використанням ФФБ

<i>Схема фінансування через ФФБ</i>	
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> <li>• участь у ФФБ незалежної фінансової установи, зацікавленої в успішній реалізації проекту. Тому фінансова активно бере участь у всіх стадіях будівництва об'єкта;</li> <li>• Чітко прописана процедура закріплення за інвестором конкретної квартири;</li> <li>• Такий механізм передбачає обов'язкове страхування будівельно-монтажних робіт;</li> <li>• Найбільш простий та зрозумілий для довірителя – інвестора фізичної особи;</li> <li>• Інвестору простіше припинити інвестування новобудови та повернути кошти.</li> <li>• Розмір комісії в разі розірвання договору за такої схемі фінансування значно менший, ніж за іншими схемами.</li> </ul>
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Якщо раніше через один фонд міг фінансуватися лише один об'єкт будівництва, то тепер одному фонду дозволено інвестувати в кілька будинків;</li> <li>• Скасування обов'язкового страхування відповідальності забудовника за зриви термінів здачі будинку в експлуатацію;</li> <li>• Це один з найдорожчих методів купівлі нерухомості, банк бере гроші з інвестора додатково ще за те, що містить штат для ФФБ. Таким чином, окрім обов'язкового платежу потрібно робити ще і додаткові внески;</li> <li>• Передбачається 5% податок з доходів фізичних осіб по операціях з ФФБ;</li> <li>• Інвестор не має прямих важелів контролю над діяльністю забудовника та управителя;</li> <li>• Механізм ФФБ законодавчо передбачає метод боротьби фінансової установи в інтересах довірителя із забудовником, що не виконав свої зобов'язання, але на практиці складно уявити яким саме чином це може відбуватись.</li> </ul>

Така орієнтація на отримання інвестиційного доходу свідчить про те, що даний механізм слід розглядати більше як альтернативу вкладенню коштів з метою отримання прибутку, ніж безпосередньо необхідність у житлі [97].

Облігаційна схема - найбільш дешевий і економічний з погляду забудовника спосіб продажу житла: громадяни купують цільові облігації, випущені будівельною організацією або пов'язаним з нею емітентом. Потім емітент гасить ці облігації квартирою.

Схема цільових житлових облігацій полягає у наступному: коли одержано дозвіл на будівництво і проект будинку затверджений, забудовник визначає його кошторисну вартість і робить емісію облігацій на цю суму, погасити яку зобов'язується житловою площею (квадратний метр за певну кількість паперів).

В проспекті, який публікується під час емісії, вказано, під який конкретно об'єкт відбувається ця емісія, термін емісії, цільове використання засобів, публікуються дані про будівельну компанію, її засновників. Забудовник, укладаючи з інвестором договір купівлі-продажу облігацій, обумовлює, що людина купує облігації, відповідні певній кількості квадратних метрів в квартирі з певним номером і в конкретному будинку. При цьому зазначається метраж квартири, графік платежів і викупу облігацій. Резервування конкретної квартири за покупцем відбувається за умови, що інвестор придбав облігації на суму 30 або більше відсотків вартості квартири. Якщо ж ця сума менша 30%, інвестор купує метраж.

Оскільки будівельні компанії не мають права самостійно займатися цінними паперами, крім забудовника та покупця житла в даній схемі обов'язково присутня третя особа. Це може бути спеціалізована компанія або банк, головною метою діяльності якої є вирішення всіх питань з комісією по цінних паперах, тому вони беруть участь як третя сторона в договорі з інвестором. Дана схема характеризується низкою істотних переваг та недоліків, які узагальнені в таблиці. 2.3.

Цільові облігації є найбільш ризикованим механізмом залучення засобів для фінансування будівництва як з позиції забудовника, так і з позиції інвестора. На підтвердження цьому Державний комітет фінансового моніторингу України визнав облігації в будівництві способом створення будівельних афер і легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. [98]

За даними рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг» існує висока ймовірність дефолтів по облігаціях, що фінансують будівництво, оскільки частка цінних паперів, що мають рейтинги спекулятивного рівня по національній рейтинговій шкалі (рейтинги категорії uaBB і нижче), зараз перевищила 90% [99]. При цьому в 2008 році вже відбулось декілька дефолтів, що для інвесторів означає невиконання емітентом своїх зобов'язань. Інвестиційні рейтинги в будівельному секторі - найнижчі в порівнянні з іншими галузями економіки, і тенденції до зниження свідчать про погіршення надійності боргових

інструментів будівельних компаній. Тому можна очікувати зростання числа дефолтів по таких облігаціях, оскільки за останні три-чотири роки будівельники залучили під свої проекти близько 60 млрд. гривень.

Таблиця 2.3

### Переваги та недоліки схеми будівництва житла з використанням облігацій

Схема фінансування через цільові житлові облігації	
<b>Переваги</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Облігації проходять державну реєстрацію в державній комісії з цінних паперів, а це гарантує високий ступінь контролю з боку держави (виключає подвійний продаж житла);</li> <li>• Фіксується саме метраж, а не ціна. Інвестор купує певну кількість квадратних метрів і що б не сталося з ціною, вони у нього вже є;</li> <li>• Для отримання квартири пакет цінних паперів забудовники дозволяють накопичувати поступово. За всіх інших схем купівлі квартири перший внесок має становити щонайменше 30% її вартості;</li> <li>• Забудовник оптимізує грошові потоки, оскільки податкові зобов'язання у нього виникають в момент погашення облігації;</li> <li>• Облігації - це цінні папери, їх можна використовувати як закладну для банку, а отримані гроші використати за призначенням;</li> </ul>
<b>Недоліки</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Резервування квартири за інвестором можливе тільки після купівлі ним певного пакету облігацій (30%) та підписання угоди бронювання квартири;</li> <li>• Не визначена відповідальність забудовника за несвоєчасну здачу будинку в експлуатацію та ризики подорожчання квадратних метрів у випадку поетапного інвестування;</li> <li>• Згідно із законодавством емітент-будівельник має право, але не зобов'язаний викуповувати у інвестора облігації до закінчення терміну їх обігу;</li> <li>• Цільові житлові облігації часто є незабезпеченими цінними паперами. Тому в разі банкрутства забудовника (емітента) утримувачі облігацій можуть втратити інвестовані кошти.</li> </ul>

Можливість обдурити інвестора, що купив облігації, закладена в схему із самого початку. Між покупцем квартири й будівельною організацією знаходяться декілька посередників: емітент облігації (може бути компанія-одноденка без майна) і компанія по керуванню активами (спеціально створена під конкретний проект) - безпосередній продавець облігацій. Тому в цій схемі існує багато можливостей для шахраювання. Купівля житла через облігації -

своєрідне українське ноу-хау, яке використовується більше як інструмент оптимізації оподаткування.

Найчастіше самі забудовники не хочуть зв'язуватися з банками, чия участь передбачає контроль і необхідність розкривати інформацію. Простіше залучити засоби приватних осіб, у яких набагато менше можливостей відстояти свої права. Завдяки недосконалості вітчизняного законодавства засоби інвесторів можуть послужити дешевими позичками. Громадяни беруть дорогі іпотечні кредити, щоб відразу надати безпроцентні позики будівельним компаніям. До того ж визначені в договорах штрафи за затримку будівництва - мізерні. Все це позбавляє компанії стимулів будувати вчасно. Поряд із проблемою дозвільних процедур і бюрократії при виділенні земельних ділянок, схеми продажу житла - головна перепона розвитку будівельної галузі.

Кожна схема з погляду відповідальності, інтересів і ризиків усіх учасників процесу будівництва й інвестування має недоліки. В першу чергу слід відзначити принципово відмінну від функціонуючої в розвинутих країнах систему фінансування житлового будівництва, яка полягає в тому, що будівництво житла в Україні фінансується переважно майбутніми власниками, натомість у більшості країн світу житлова нерухомість будується за рахунок коштів забудовників та банків.

У розвинених країнах продається переважно готове житло. А якщо все-таки мова йде про фінансування будівництва, то діють зрозумілі й прозорі схеми. Наприклад, у Великобританії під такі проекти створюється акціонерне товариство: власники акцій, вони ж інвестори, мають можливість контролювати ефективність витрачання їхніх засобів та змінювати керівництво.

Зазначені вище механізми фінансування житла залежать від джерел фінансування, ринкової кон'юнктури, цін на житло та процентних ставок по кредитам. Має місце недостатність відповідальності за невиконання умов інвестиційних угод (в частині строків та якості будівництва). Найяскравішим прикладом функціонування подібних схем є ситуація з Еліта-центром: компанія, яка спромоглася вкрати у населення сотні мільйонів гривень, доволі довгий час

функціонувала на ринку, однак уникнула жодних дій з боку державних контролюючих органів. Таких прикладів на сьогоднішній день багато через недосконалість законодавства, незахищеність інвесторів, корумпованість усіх ланок державних органів, яка починається з виділення землі, а закінчується контролем за забудовниками. Тому з точки зору інвестора всі схеми фінансування будівництва житла ризиковані, жодна з них не гарантує своєчасної здачі будинку в експлуатацію та отримання зарезервованої квартири.

Альтернативним напрямком існуючим схемам є створення передумов для активного впровадження проектного фінансування (ПФ). Особливість ПФ полягає в тому, що об'єктом вкладення коштів банку є конкретний інвестиційний проект, а не господарчо-виробнича діяльність підприємства [100-102]. В основу ПФ покладена ідея фінансування інвестиційних проектів заради прибутків, які принесе збудований об'єкт в майбутньому. Джерелом повернення вкладених коштів є прибуток від реалізації збудованого житла. На відміну від звичайного кредиту, при якому позичальник бере на себе повністю усі ризики, при ПФ ризики розподіляються між забудовником та кредитором (банком). [103,104]. Така схема може функціонувати наступним чином: забудовник вносить 20-30% власних коштів, а все інше вкладає банк, який за таких умов стає ключовою ланкою як в системі фінансування, так і в системі контролю за своєчасністю здачі об'єкта і прозорістю розподілу та використання фінансових ресурсів. Банк переводить на себе ризики, які на сьогоднішній день несуть на собі інвестори [105].

Механізм залучення коштів на будівництво при проектному фінансуванні наступний: інвестор резервує обрану ним квартиру у забудовника, підписуючи відповідні документи. В подальшому він відкриває у банку, який виступає кредитором, накопичувальний рахунок, на який вносяться необхідні для купівлі квартири кошти. Це дозволяє усунути забудовника як розпорядника коштів до здачі будинку в експлуатацію та отримання права власності на квартиру. Ще одним важливим аспектом є можливість інвестором забрати власні кошти без втрат, оскільки вони лежать на його власному рахунку. Серед головних переваг

такої схеми - стабільне фінансування проекту та можливість використання іпотеки. Забудовник отримує можливість залучити ресурси для нових великих проектів, пов'язаних з великими капітальними вкладеннями, без вилучення власних оборотних коштів.

Однак в Україні такий механізм фінансування житлової нерухомості розвинутий досить слабо через відсутність належного законодавчого забезпечення, оскільки на сьогоднішній день законодавче поле недостатньо страхує ризики інвесторів, забудовника та банків.

## 2.2. Аналіз моделей іпотечного кредитування та їх придатності до використання у вітчизняних економічних умовах

Як свідчить досвід більшості розвинутих країн світу, найефективнішим механізмом вирішення житлової проблеми є купівля громадянами житла з використанням засобів іпотечного житлового кредитування, яке є ефективним способом залучення інвестицій у житлову сферу. Саме іпотека дозволяє погоджувати інтереси населення в покращенні житлових умов, банків – в ефективній та прибутковій роботі, будівельного комплексу – в ритмічному завантаженні виробництва, держави – в економічному зростанні.

Серед функціонуючих у світі моделей іпотечного кредитування науковцями виділяються три основні, які принципово різняться між собою джерелами походження фінансових ресурсів, що потім трансформуються в іпотечні кредити.

В Україні діюча на сьогодні законодавчо-нормативна база в сфері регулювання іпотечних відносин переважно має ознаки, характерні для так званої американської (або розширеної відкритої) моделі. І хоча останні кілька років темпи росту іпотечного кредитування стабільно зростали, розвиток іпотеки в Україні сильно відстає від показників розвинених країн і, на наш погляд, за умов надання пріоритетів вже діючим інструментам, принципово не

покращиться, адже в країні відсутні необхідні передумови [106-108]. Дослідження особливостей функціонування моделей іпотечного кредитування, поширених в світі, та сучасної економічної ситуації в Україні дозволить виявити ті основні неузгодженості, які гальмують розвиток іпотеки в Україні.

Різні автори по-різному називають моделі іпотечного кредитування. В. Кудрявцев вважає, що їх доцільніше називати “розширеною відкритою” (РВ), “усічено-відкритою” (УВ), “збалансованою автономною” (ЗА) [109]. Усі вони сформувалися та переважно функціонують у двох правових системах: англосаксонська в США (РВ модель) та континентальна в Європі (УВ та ЗА моделі), тому ще їх називають: Американська, Європейська та Німецька [110,111].

Усічено-відкрита модель (європейська) діє лише в рамках первинного ринку заставних — іменного цінного паперу, який засвідчує право власника вимагати виконання грошового зобов'язання, забезпеченого іпотекою майна, а в разі невиконання — стягувати заставлене майно. За цієї моделі фонди акумулюються переважно за рахунок внесків, при цьому кредитор одночасно обслуговує позики і виступає в ролі інвестора, тримаючи надані кредити у своєму портфелі. УВ-модель має такі характерні ознаки:

- сукупна заявка на іпотечні позики може забезпечуватись банком із довільних джерел (в т. ч. з власного капіталу, депозитів клієнтів);
- процентні ставки по іпотечних позиках залежать від стану грошово-кредитного та фінансового ринку країни, який суттєво впливає на масштаби та активність кредитування.

Простота цієї моделі зумовила її широке застосування в ряді розвинених країн (Велика Британія, Франція, Іспанія, Німеччина), а також у країнах, що розвиваються, і не мають достатньою мірою сформованої інфраструктури ринку фінансів і цінних паперів.

Розширена відкрита модель (американська) - функціонує лише за умов розвиненої інфраструктури іпотечного та фондового ринку за певного контролю з боку держави за емісією цінних паперів, передусім, у дотриманні балансу між



сукупною ціною емітованих цінних паперів, а також тих, що обертаються на вторинному ринку, та ціною заставних, проданих банками для забезпечення цієї емісії. Загальна сума заставних, що перебувають в обігу, повинна бути покрита принаймні такою ж сумою іпотек з процентами не меншими, ніж за заставними, при цьому обов'язковою є наявність балансу між сумарною вартістю усіх первинних заставних, отриманих від позичальників, і обсягом кредитних ресурсів, отриманих на вторинному ринку, що пов'язано з існуванням у банків інших джерел ресурсів.

Залучення банками ресурсів з вторинного ринку відбувається здебільшого шляхом випуску іпотечних облігацій, забезпечених заставленою нерухомістю. Згідно з цією моделлю, основним джерелом, на якому шляхом випуску іпотечних облігацій мобілізуються необхідні кредитні ресурси, є фондовий ринок.

PВ-модель вважається стабільнішою за УВ-модель з точки зору залучення ресурсів, оскільки іпотечні цінні папери мають завчасно оголошену прибутковість і термін погашення, однак це притаманне більшою мірою для країн зі стабільною економікою, де фінансові ринки не зазнають серйозних потрясінь. У зв'язку з цим найбільшого поширення ця модель набула у США.

УВ- та РВ-моделі орієнтовані на отримання ресурсів на вільному ринку, а тому масштаб і баланс попиту і пропозиції грошей у рамках цих моделей регулюються двома ключовими показниками: ціною позики (або ставкою процента по наданих кредитах), яка, в свою чергу, визначається прибутковістю цінних паперів, що розміщуються на вторинному ринку, та ставками відрахувань за послуги учасників іпотечного ринку [112].

Збалансована автономна модель (німецька) діє за принципом каси взаємодопомоги. Головною характерною рисою моделі є її замкнутість - джерелом надання кредитів виступають лише кошти, накопичені учасниками іпотечних відносин впродовж певного періоду згідно укладених депозитних договорів. Німецька модель – це система ощадно-позикових установ (ОПУ), у якій джерелом засобів для іпотечних кредитів служать цільові депозити в

спеціалізованих кредитних установах. Недоліком цієї моделі є обмеженість ресурсів, а до її переваг слід віднести незалежність від загального стану грошово-кредитного ринку, менший ризик неповернення позики, оскільки платоспроможність позичальника можна оцінити ще на етапі накопичення ресурсів (як правило, кредит надається позичальнику при накопиченні ним не менше третини вартості житла). Ці переваги особливо актуальні для країн з нестабільною економікою.

Отже можна зазначити, що ідеологічними розбіжностями в цих моделях є принципова відмінність у механізмах отримання ресурсів та участі держави в іпотечних відносинах, а також специфіка функціонування ринку іпотечних цінних паперів (рис. 2.1).

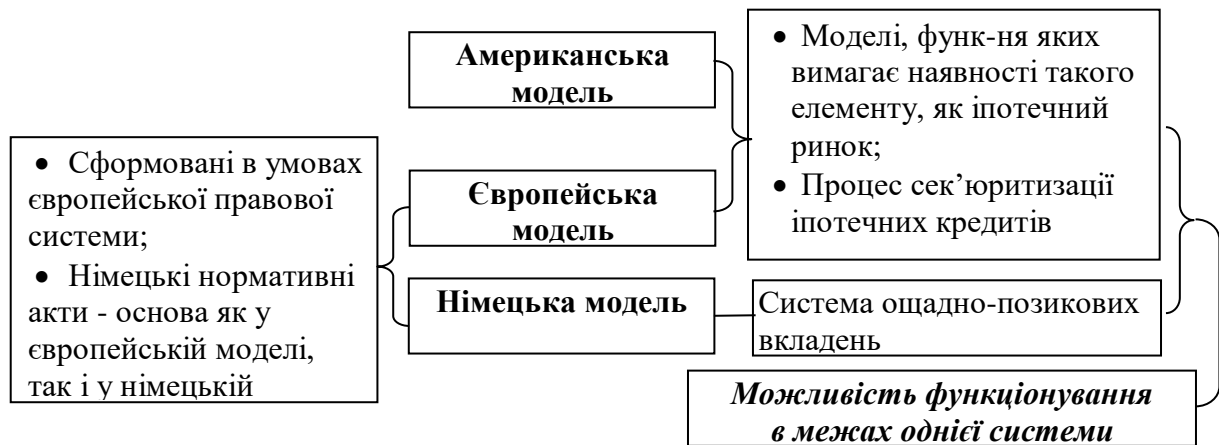


Рис. 2.1. Основні системи іпотечного кредитування

На наш погляд, основні перепони розвитку іпотеки в Україні лежать в площині функціонування ринку іпотечних цінних паперів, який повинен сприяти капіталізації ресурсів, поєднуючи фінансовий ринок з ринком нерухомості. Розглянемо досліджені вище моделі іпотечного кредитування з точки зору функціонування іпотечного ринку як ринку іпотечних цінних паперів.

У науковій літературі є кілька визначень поняття "іпотечний ринок". На нашу думку, найправильнішим та економічно обґрунтованим буде таке: іпотечний ринок – це система відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю, на основі певних економічних принципів та правових норм [113].

В залежності від того, між якими суб'єктами іпотечного ринку обертаються іпотечні зобов'язання, іпотечний ринок поділяється на первинний та вторинний.

Поняття “первинний ринок іпотеки” визначається взаємодією позичальника та кредитної установи, і інструментарієм його є застава, яка оформляється при наданні кредитною установою іпотечного кредиту.

В законі України “Про іпотеку” наводиться таке визначення: застава - борговий цінний папір, який засвідчує безумовне право його власника на отримання від боржника виконання за основним зобов'язанням, за умови, що воно підлягає виконанню в грошовій формі, а в разі невиконання основного зобов'язання – право звернути стягнення на предмет іпотеки [114]. Кредитор може зберігати заставні у власному портфелі цінних паперів або продавати інвесторам. Крім цього, заставні можуть використовуватися кредитором як забезпечення емісії іпотечних облігацій або продажу пулу заставних при рефінансуванні. При цьому виникають інструменти фондового ринку, тобто створюється вторинний іпотечний ринок. На такому іпотечному ринку виникають взаємовідносини між кредитором, посередником та інвестором. В залежності від наявності посередника на іпотечному ринку розрізняють однорівневу (Європейську) та дворівневу (Американську) моделі вторинного іпотечного ринку (рис. 2.2).

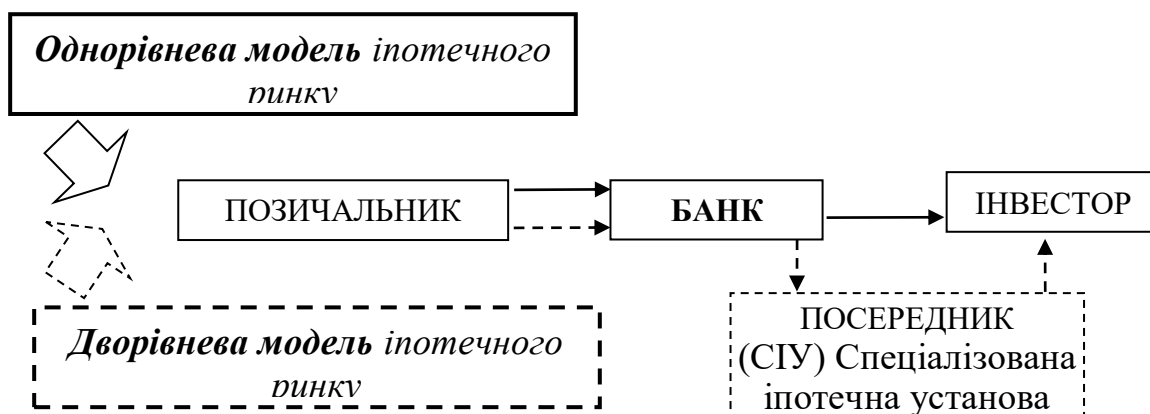


Рис. 2.2. Структурні відмінності функціонування одно- та дворівневої моделей іпотечного ринку

Однорівнева модель передбачає, що іпотечні банки на першому етапі видають позичальнику кредит, випускаючи при цьому заставні, які вважаються надійними та ліквідними цінними паперами, в подальшому банками формуються пули заставних. Пули заставних формуються за певними однорідними ознаками, такими як: термін, процентна ставка, ризикованість, обсяг кредиту тощо, які в подальшому рефінансуються шляхом випуску іпотечних облігацій. Іпотечні облігації – це фінансовий інструмент, який забезпечений відповідним пакетом заставних і є свідченням гарантованих вимог до іпотечного кредитора [115]. Цей процес має назву сек'юритизації (процес заміни банківських запозичень і кредитів емісією цінних паперів). Тобто банк на основі пулу заставних емітує іпотечні облігації, які в подальшому реалізує. Основними власниками таких облігацій є держава та інституційні інвестори (інвестиційні, страхові, пенсійні фонди тощо).

Особливістю цієї моделі є те, що при емісії іпотечних облігацій іпотечний кредитор тримає заставні на своєму балансі, тобто ризики за іпотечними кредитами залишаються у банку. Найбільшим ринком облігацій, заснованих на іпотеці, в Європі вважається ринок Німеччини. В країнах східної Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина) законодавство стосовно іпотечних банків та іпотечних облігацій засноване саме на німецьких нормативних актах.

В дворівневій (Американській) моделі на “вторинному ринку іпотеки” передбачається функціонування певної спеціалізованої іпотечної установи (СІУ), основною метою діяльності якої є купівля іпотечних кредитів у банків за рахунок коштів, залучених від випуску боргових цінних паперів. Це дозволяє вирішити проблему ліквідності банків, що видають іпотечні кредити.

Механізм функціонування цієї моделі є таким: іпотечний кредитор продає заставні до спеціалізованої іпотечної установи, за що отримує необхідні засоби для подальшої кредитної діяльності. В подальшому СІУ під забезпечення пулу заставних випускає іпотечні цінні папери та продає їх інвесторам, при цьому заставні переходять на баланс СІУ. Головна мета емісії СІУ нових цінних паперів полягає в якісному перетворенні таких складних інструментів, як первинні заставні в значно простіші іпотечні облігації з фіксованим процентом.

Одночасно кредитор разом з частиною своєї доходності передає частину ризиків. Серед переваг цієї моделі можна виділити те, що банк може залучати значні фінансові ресурси, співпрацюючи з СІУ.

Переваги та недоліки розглянутих моделей узагальнені в табл. 2.4 [116].

Таблиця 2.4

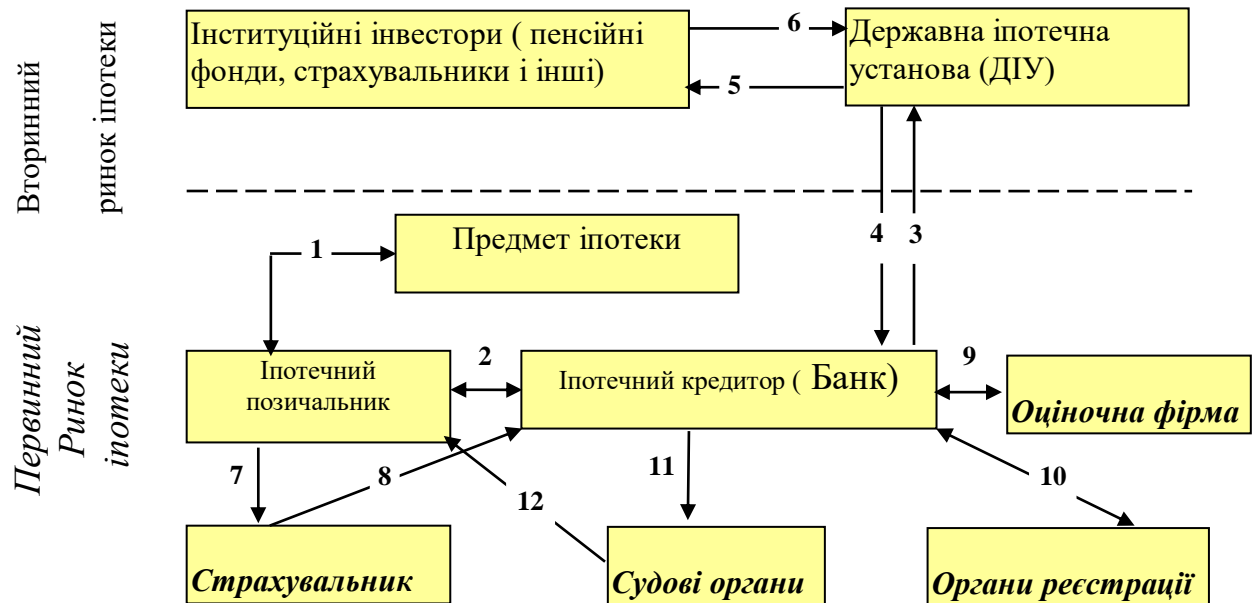
### Порівняльна характеристика функціонування одно- та дворівневої моделей

Модель	Переваги	Недоліки
Європейська (однорівнева)	<ul style="list-style-type: none"> <li>детальне вивчення платоспроможності позичальника, що в свою чергу майже виключає можливість неповернення кредиту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>кредитний ризик залишається в установі, яка видала позику;</li> <li>залежність процентних ставок по іпотечним кредитам від загального стану економіки країни</li> </ul>
Американська (дворівнева)	<ul style="list-style-type: none"> <li>можливість продажу кредитів і вивільнення капіталу для нових позик, вирішуються проблеми дефіциту довгострокових фін. ресурсів, підтримується ліквідність;</li> <li>кредит, як і ризик, продається СІУ, що не вимагає надто жорсткої оцінки платоспроможності (економія ресурсів);</li> <li>в процес сек'юритизації залучаються страхові компанії, які в разі невиконання позичальником своїх зобов'язань проводять необхідні виплати</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>здатність функціонувати тільки в умовах високо розвинутої фінансової інфраструктури, наявності розвинутого фондового ринку та досконалої законодавчої бази;</li> <li>вимагає розвинутої системи інституційних інвесторів;</li> <li>складна схема вимагає залучення рейтингових агентств з метою унеможливлення продажу ризикових іпотечних кредитів</li> <li>залежність від уряду, оскільки при купівлі іпотечних кредитів СІУ буде монополістом, виникає можливість корупції та політичного впливу</li> </ul>

Як вже зазначалось вище, вітчизняне законодавство базується на інструментах, притаманних американській моделі, тобто передбачається існування вторинного іпотечного ринку (рис. 2.3).

Проте як видно з таблиці 2.4, практично жодної з ключових передумов, необхідних для її функціонування, в Україні не створено. Європейська модель виглядає більш прийнятною, адже вона значно простіша як з правової, так і з економічної точки зору, проте вона вимагає наявності дуже потужного фінансового сектору. Успішне застосування в Україні інструментів, притаманних моделям, що вимагають участі розвинутого ринку іпотечних цінних паперів, в найближчій перспективі виглядає дуже сумнівним.

В Україні доступ до довгострокових та дешевих житлових позик є досить обмеженим, ринок житла потребує додаткових механізмів залучення інвестицій у житлове будівництво. Саме таким механізмом могла б стати система ощадно-позикових установ (ОПУ). Основою функціонування системи ощадно-позикових установ є будівельно-ощадні та ощадно-позикові каси [117].



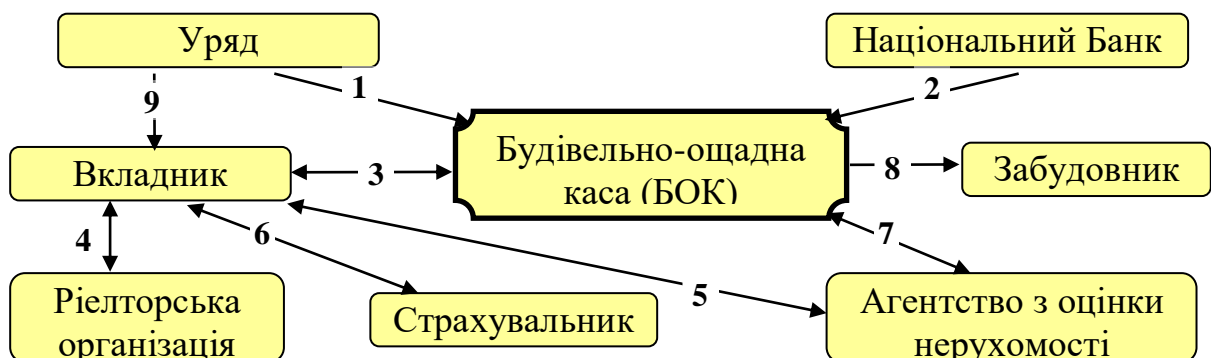
1. Купівля-продаж житла та перехід права власності на нього;
2. Надання іпотечного кредиту, застава житла;
3. Передача права вимоги;
4. Грошові кошти за іпотечні кредити;
5. Розміщення іпотечних облігацій;
6. Грошові кошти за іпотечні облігації;
7. Страхування застави та життя позичальника;
8. Виплата у разі настання страхового випадку;
9. Незалежна оцінка застави;
10. Перевірка правового статусу нерухомості та реєстрація іпотек;
- 11, 12. Звернення про стягнення заставного майна у разі невиконання зобов'язань позичальником.

Рис. 2.3 - Структура дворівневої моделі іпотечного ринку [118]

Будівельно-ощадні каси (БОК) – це банки, які спеціалізуються на залученні грошових коштів фізичних осіб під процент, що є нижчим, ніж ринковий, із зобов'язанням надати вкладнику житлову позику для поліпшення житлових умов під процентну ставку нижче ринкового рівня на час укладання договору. Специфіка будівельно-ощадної каси полягає в тому, що покупець житла отримує довгостроковий кредит не грошима, а житлом, тобто конкретною квартирою.

Ощадно-позикові каси (ОПК) на відміну від будівельно-ощадних кас не використовують одержані від вкладників гроші для фінансування будівництва конкретних об'єктів. Вони можуть купувати квартири на первинному і на вторинному ринку житла, оскільки у придбанні квартири не прив'язані тільки до того житла, що будується. Схема функціонування системи ощадно-позикових установ показана на рис. 2.4. В даній системі вкладники проходять три основні етапи участі: накопичення заощаджень, розподіл і кредитування.

На етапі заощаджень вкладник укладає контракт з БОК на певну суму і щомісячно вносить встановлені в контракті суми на свій рахунок. Каса нараховує проценти за внеском, які фіксуються на весь термін контракту і звичайно бувають дещо нижчі ринкових. Якщо вкладник виконує всі умови контракту по накопиченню грошових коштів, держава за рахунок засобів бюджету виплачує вкладникам премію, розміри цієї премії встановлюються для кожного вкладника в залежності від суми і терміну накопичення, від категорії прибуткової групи вкладника і інших чинників. Слід зауважити, що процентні ставки за депозитами та кредитами в таких касах є незмінними протягом всього строку договору із вкладником.



1. гарантії по вкладах в БОК
2. нагляд за роботою БОК з боку Національного Банку
3. внесення грошових ресурсів вкладником БОК і надання йому іпотечного кредиту після закінчення строку накопичення
4. пошук об'єкта нерухомості на первинному чи вторинному ринках житла
5. оцінка потенційного житла агентством з оцінки нерухомості
6. страхування житла, життя та працездатності позичальника
7. етап оформлення купівлі-продажу житла
8. можлива участь у житловому будівництві
9. державна підтримка шляхом надання премій та субсидій для позичальників

Рис. 2.4. Схема функціонування будівельно-ощадних кас

Етап розподілу наступає, коли накопичена сума досягає 45-50% договірної суми і витриманий мінімальний термін накопичення (зазвичай 3-7 років). На цій стадії визначається черговість вкладників при розподілі житлових позик, яка залежить від міри участі даного вкладника в загальному портфелі ресурсів БОК. На етапі кредитування вкладник стає позичальником. Він отримує право на отримання державної субсидії (до 10 % вартості житла) і право на отримання пільгового кредиту. Погашення цього кредиту триває переважно 10-15 років. Крім того, вкладник не зобов'язаний брати кредит, а може вийти з ОПК (БОК), вилучивши свій вклад (включаючи премію).

Слід відзначити, що значна частина країн східної Європи (Словаччина, Чехія, Угорщина), окрім України, Росії, та Польщі першочергово впроваджували у себе системи ощадно-позикових установ як початкового етапу формування механізмів житлового кредитування (незважаючи на лобіювання з боку США дворівневої моделі) [119]. На відміну від класичного іпотечного банківського кредитування, яке розраховане на середній клас, система ощадно-позикових установ придатніша для категорії громадян з низьким та середнім рівнем доходів, яких в нашій країні більшість і для яких ця система має низку переваг (табл. 2.5).

Аналіз переваг свідчить про потенційну успішність функціонування даної системи, однак для забезпечення цього необхідна комплексна державна підтримка, яка б включала в себе правове і фінансове регулювання діяльності системи ОПУ, надання державних гарантій, податкових пільг та субсидій.

Актуальність розвитку даної системи для України в значній мірі пов'язана з проблемою тіньових доходів, оскільки система попереднього накопичення завжди висуває менші вимоги до чистоти доходів, ніж класичний банківський андеррайтинг.

Розвинута система ощадно-позикових установ не в змозі замінити іпотечне кредитування, однак спроможна ефективно його доповнювати. Так, Словаччина впровадила будівельно-ощадні каси в 1992 р., Чехія – в 1993 р. За десять років роботи 45 % чехів та 50 % словаків стали вкладниками такої системи [120].



Позитивний приклад такого симбіозу іпотеки та системи ОПУ існує і в деяких країнах СНД. Для нас надзвичайно цікавим виглядає досвід розвитку системи ОПУ в Республіці Казахстан (РК), де вона має назву “Система будівельних заощаджень”. Функціонування цієї системи бере свій початок з 2000 року з прийняттям закону РК “Про житлові будівельні заощадження”, згідно з яким обсяг початкового депозитного накопичення має досягти 50 %, після чого інші 50 % вкладник отримує у вигляді тривалого (до 15 років) та дешевого кредиту, зазвичай під 3-5% річних [121]. Державна підтримка полягає у виплаті вкладнику премії на обсяг накопичень, які він вніс в поточному році. Розмір передбачених бюджетних премій складає 20 % від суми заохочувального внеску, який включає в себе не тільки суму вкладу, а й нараховані банком по ньому винагороди.

Таблиця 2.5

### Характеристика функціонування німецької моделі (ОПУ)

<b>Німецька модель</b>	
<b>Переваги</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• замкнутість системи, її діяльність не залежить від ситуації на фінансовому ринку і коливань процентних ставок в банківській сфері;</li> <li>• відсутня необхідність мати високі задекларовані доходи;</li> <li>• простота оформлення і отримання позики;</li> <li>• процентні ставки по позиці в системі ОПУ, як правило, нижчі за ставки по іпотечних кредитах, що зменшує навантаження на сімейні бюджети;</li> <li>• наявність державної премії, що дозволяє залучити в ОПУ велику частину населення з середнім та низьким рівнем достатку;</li> <li>• не вимагає розвинутої системи інституційних інвесторів;</li> <li>• прозорість діяльності, обмеження на здійснення активних операцій окрім видачі кредитів своїм членам;</li> <li>• в процесі накопичення людина створює власну кредитну історію</li> </ul>
<b>Недоліки</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• позика видається тільки після накопичення 40-50% вартості житла, тоді як при іпотечному кредитуванні первинний внесок складає 30%;</li> <li>• розмір засобів, що залучаються в системі ОПУ, обмежується тільки об'ємами заощаджень прямих вкладників, зацікавлених в отриманні житлових кредитів; в цій схемі не врахована можливість залучення заощаджень іншої, незацікавленої в придбанні житла, частини населення і вільних фінансових ресурсів юридичних осіб</li> </ul>

Законодавчо в Україні найбільше пророблено інструменти, притаманні американській моделі іпотечного кредитування, які з об'єктивних причин масово

не працюватимуть ще принаймні кілька років. Гальмівним фактором виступає нерозвиненість фондового ринку та ринку інституційних інвесторів і взагалі фінансової інфраструктури. Для широкого використання європейської моделі є недостатньою потужність вітчизняної банківської системи.

З іншого боку, вітчизняним законодавством практично не охоплені інструменти, притаманні німецькій моделі іпотечного кредитування, але її впровадження виглядає найпростішим та доречним на найближчу перспективу, оскільки вона спроможна функціонувати в системах з низьким рівнем економічного розвитку, в яких основна частина населення не отримує достатніх для одержання банківського кредиту доходів, не володіє кредитними історіями. Ключовим фактором, який призвів до такої ситуації, є відсутність продуманої та економічно обґрунтованої стратегії створення іпотечних інститутів. Намагаючись впровадити найбільш передові їх форми, Україна зіткнулась з комплексом проблем, які не дозволяють цього зробити, в першу чергу через відсутність необхідної для цього інституційної та фінансової інфраструктури, загальну політичну та економічну нестабільність, високий рівень податків та інфляції, недосконалу законодавчу базу та дефіцит житла. Досвід деяких країн східної Європи свідчить, що намагання впровадити в перехідних економіках такий механізм іпотечного кредитування, як вторинний ринок закладних, не були успішними.

### 2.3. Іпотечний ринок житла в Україні: передумови, динаміка та перспективи розвитку

Іпотека є дійовим механізмом, який забезпечує можливість отримати довгострокові кредити під заставу майна для будівництва чи придбання житла. Ключове значення розвитку іпотечного ринку в Україні полягає у значному кумулятивному впливі системи іпотечного кредитування на розвиток економіки.

Поява ринку житлового іпотечного кредитування в Україні датується початком 2000-х років, коли громадяни вперше одержали можливість взяти кредит на придбання житла. Однак вже з 2004 р. спостерігалось значне зростання житлового іпотечного кредитування, впродовж наступних років в Україні склалась стійка позитивна тенденція, за якої щорічний іпотечний кредитний портфель Українських банків зростав в 2-3 рази (рис 2.5) [122]. Оскільки з 13 жовтня 2008 року банки припинили кредитування, то приріст іпотечних кредитів у I кварталі 2009 року є негативним, а загальний іпотечний портфель банків у I кварталі 2009 року зменшився на 2,98%. Загалом за 6 місяців 2009 року загальний іпотечний портфель банків скоротився на 6,79% у відносному значенні, або на 7 178 млн. грн. в абсолютному [123]. Станом на 1 липня 2009 року загальний розмір іпотечного портфеля банків в Україні становить 100,4 млрд. гривень.

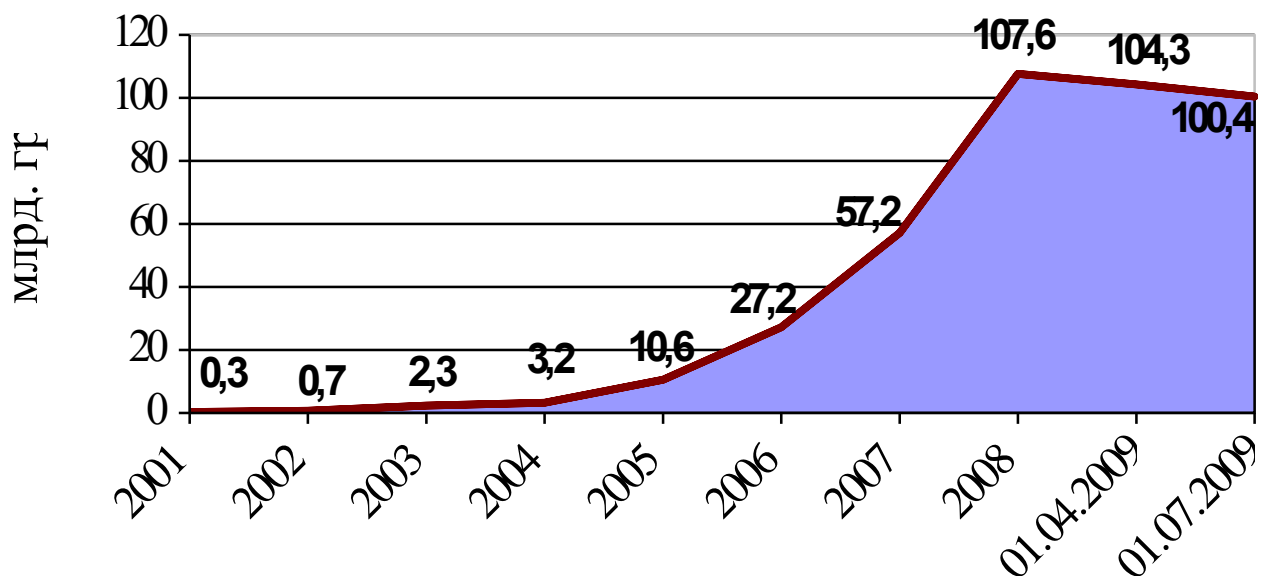


Рис. 2.5 - Загальні обсяги іпотечних кредитів, виданих українськими банками, млрд. грн.

В Україні середній розмір заборгованості за кредитами на купівлю житла станом на 1 квітня 2009 р. становив майже 248 тис. грн., на будівництво житла під заставу незавершеного будівництва – 506,8 тис. грн. На 1 січня 2009 року частка іпотеки в загальному кредитному портфелі банків становила 14,7%, а в

портфелі кредитування індивідуальних клієнтів – 39,3% [124]. Дещо змінилися медіанні ставки за іпотечними кредитами у гривнях - станом на 1 липня 2009 року медіанні ставки в гривні склали 26,3% (на 1.04.2009 року - 25,5%), а в доларах та євро залишилися незмінним — 16% та 15,7% відповідно.

Впродовж останніх 3-х місяців 2008 р. 69,5% обсягів нових іпотечних позик було видано в 5-ти регіонах: Києві та області – 20,7%, АР Крим – 17,1%, Дніпропетровську – 13,2%, Полтаві – 9,5%, Донецьку – 9%. [124].

Однак, незважаючи на значне зростання обсягів іпотечного кредитування в останні роки, сучасний стан розвитку іпотечного кредитного ринку не відповідає потребам населення та суб'єктів господарювання. Ринку іпотеки залишається дуже невеликою частиною економіки - особливо в порівнянні з більш зрілими іпотечними ринками інших країн (рис. 2.6). За оцінками експертів, іпотечні кредити доступні приблизно 10-15% працездатного населення.

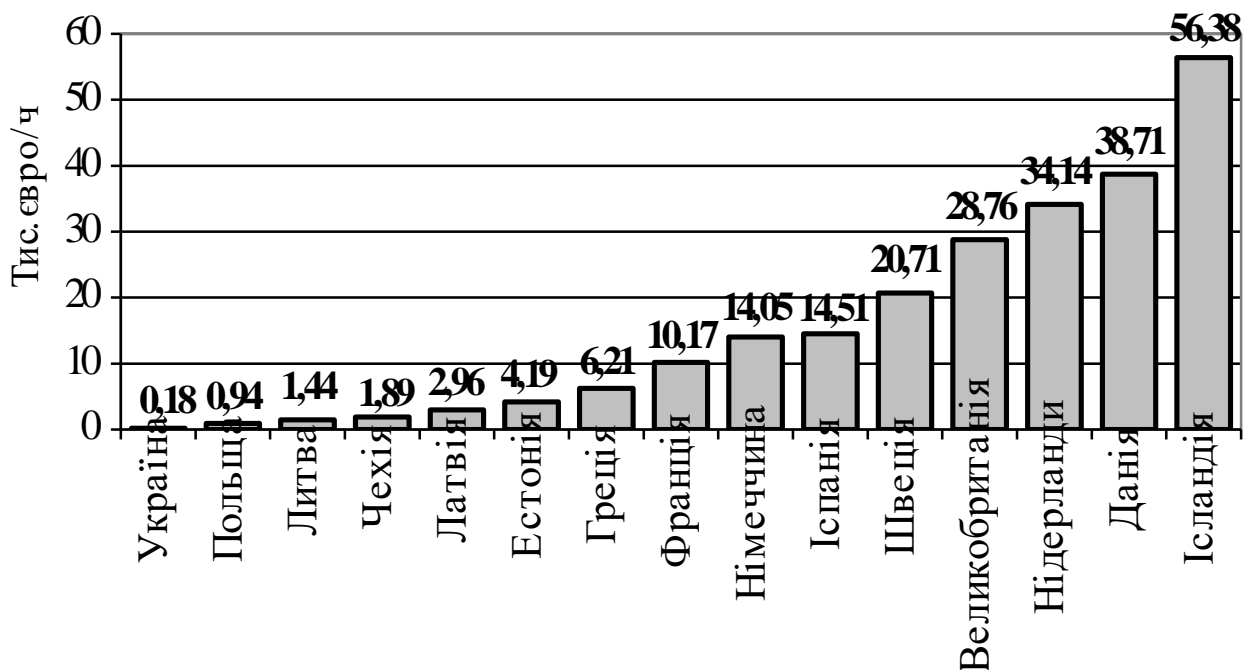


Рис. 2.6. Обсяг іпотечної заборгованості на євро/чол (2007 рік)

Важливим показником розвитку іпотеки є частка іпотечних кредитів у ВВП країни. Так, в розвинених країнах вона становить 30-100% ВВП; в країнах, що розвиваються, цей показник сягає рівня 10-30%. За даними Європейської

іпотечної федерації, в Євросоюзі загальна сума іпотечного боргу населення на початок 2005 року складала 5,74 трлн. доларів (45% ВВП), в США - 7,31 трлн. доларів (65% ВВП), що видно з рис. 2.7. В Україні цей показник за підсумками 2007 року склав 8,6% у той час як у ряді західноєвропейських держав він наближається до 100% ВВП.

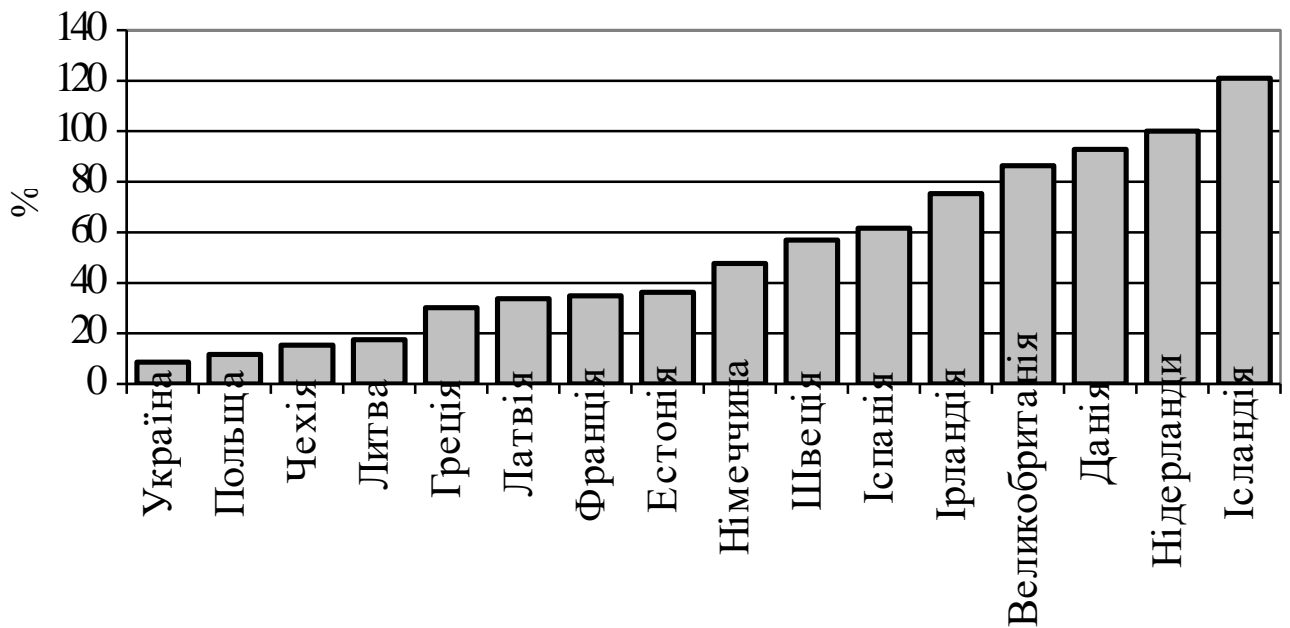


Рис. 2.7. Частка іпотеки у ВВП, у

Дуже істотний вплив як на ринок житла (насамперед первинний), так і на обсяги іпотечного кредитування, здійснила фінансова криза. Процеси, які відбуваються на ринку нерухомості України в 2008-2009 рр. - насамперед відтік зовнішніх інвестиційних ресурсів, дефіцит у банківській системі коштів, надмірно завищена вартість кредитних ресурсів, - призвели до того, що будівництво більшої частини будівельних об'єктів заморожене, спостерігається різкий спад кількості продажів, заморожене іпотечне кредитування.

Швидке збільшення обсягу кредитів, середній темп росту яких в останні п'ять років перевищував 55% у рік, а також зростаюча заборгованість домогосподарств і компаній підвищували рівень ризиків у банківській системі України. Правила кредитування усе більше ускладнюються. Фінансова криза привела до зниження довіри до банківської системи і, як наслідок, до

подорожчання залучених ресурсів. Залучаючи в основному «короткі гроші», банкам усе складніше надавати довгострокові кредити. Звідси зниження розмірів і строків кредитування, твердий відбір потенційних позичальників, збільшення ставок по вже виданих кредитах.

Все це негативним чином позначається на ринку нерухомості, що за останні роки став в значній мірі іпотекозалежним. За даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА), на початку 2008 р. в Україні іпотечні кредити надавали 90 банків, а в 2009 р. кредитні програми функціонували тільки в кількох банках.

В зв'язку зі структурними недоліками економічного розвитку та повільним проведенням реформ, українські банки піддаються високим економічним ризикам. Так, згідно з даними міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's, рівень ризиків у банківській системі України за міжнародними нормами досить високий. Згідно з оцінками ризиків по країнах (так званої оцінки BICRA), що відображає сильні й слабкі сторони банківської системи певної країни в порівнянні з іншими державами, банківська система України відноситься до останньої, найслабшої групи 10. Поряд з Україною банківські системи групи 10 мають Венесуела, Ямайка й Болівія.

Низький рівень оцінки відображає високу уразливість української банківської системи до різного роду економічних процесів, обумовлених зростанням ще не "витриманих" кредитних портфелів, складною економічною й політичною ситуацією, сумнівами щодо правового захисту прав кредиторів, недостатньо суворими стандартами видачі кредитів, а також відставанням дій, прийнятих регулюючими органами, від розвитку ринку. Зростання житлового кредитування в нашій країні вимагає ретельної оцінки, оскільки можливість обігу стягнення на предмет застави ще не пройшла необхідної перевірки протягом декількох економічних і кредитних циклів.

До того ж в Україні існує один елемент кредитного ризику, пов'язаний з особливостями іпотечних кредитів, характерних переважно для країн, що розвиваються: значна частина кредитів видається в іноземній валюті, через що

позичальники піддаються ризику втрат у результаті коливань обмінних курсів. Станом на 1-й квартал 2009 р. 80% сукупного обсягу іпотечних кредитів видані в іноземній валюті [125]. Для прикладу, в сусідніх країнах частка валютних іпотечних позичок значно нижча: Чехія -10%, Словаччина-20%, Польща -25%, Угорщини -55%, Румунії -55%. Такий великий обсяг кредитів в іноземній валюті є великою проблемою для економіки та суттєво ускладнює прийняття рішень у сфері кредитно-грошової політики.

Вибір позичальників на користь валютних кредитів може визначатися двома причинами. По-перше, відсоток по таких кредитах звичайно нижче, ніж по гривневих. По-друге, для позичальників, чий дохід прямо або побічно прив'язаний до долара, такі кредити можуть бути зручніші з погляду узгодження доходу й витрат.

Головні причини, що змушують банки віддавати перевагу довгостроковому кредитуванню населення в іноземній валюті - намагання мінімізувати певні ризики, а також той факт, що розрахунки на ринку житлової нерухомості переважно здійснюються в іноземній валюті. Однак в разі пониження курсу гривни таке кредитування піддає боржників валютному ризику. Це саме те, що відбувалось з початку фінансової кризи в Україні, оскільки нинішня ситуація в економіці, а особливо у фінансовому секторі, призвела до того, що більшість позичальників в Україні має проблеми з обслуговуванням своєї кредитної заборгованості.

Погіршення макроекономічних показників, зростання безробіття, повернення проблем із виплатами заробітної плати, а також різке ослаблення гривні з листопада 2008 р. призвели до різкого збільшення числа дефолтів клієнтів і кількості проблемних кредитів. Істотна частка валютних кредитів не може бути погашена при поточних валютних курсах, а ризик подальшого ослаблення курсу гривні може призвести до ще більшого погіршення якості активів. Все це може остаточно підірвати й без того нестійку довіру до банківської системи, що приведе до подальшого відтоку внесків. Зростання депозитів в Україні за дев'ять місяців 2008 р. змінилося їхнім відтоком

наприкінці 2008 р. і в 2009 р. та склало 91 млрд.гривень (10% ВВП). Хоча в цілому за 2008 р. загальний обсяг депозитів зріс на 27,7% до 357,8 млрд.грн., з яких депозити юридичних осіб 142,3 млрд.грн., а депозити населення - 215,6 млрд.грн.

За даними Національного банку України (НБУ), частка проблемних кредитів у сукупному обсязі наданих українськими банками позик у травні 2009р. досягла 4,29%, в абсолютному виразі обсяг проблемних кредитів з початку року збільшився на 80%, або на 14,422 млрд. грн. (рис. 2.8).

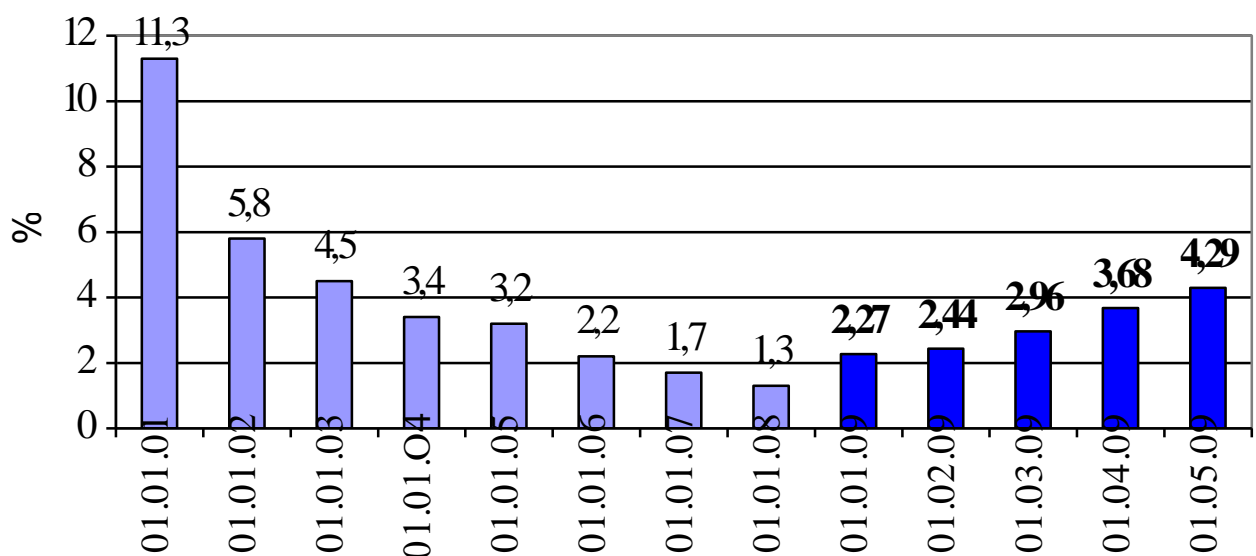


Рис. 2.8. Частка проблемних кредитів у кредитному портфелі банків, %

Погіршення якості активів обумовлено переходом від тривалого періоду дуже швидкого й погано контрольованого росту кредитування, до періоду дефіциту кредитних ресурсів. Зважаючи на це, актуальним стає питання реструктуризації цієї кредитної заборгованості. Однак за даними НБУ, станом на 1 квітня 2009 року реструктуризовано менше 2% усіх виданих іпотечних кредитів, на 1 липня 2009 року цей показник збільшився до 10%.

За експертними оцінками [126,127], обсяг проблемних позичок (в тому числі реструктуризованих) за даними НБУ не відображає реальної якості активів банків та становить на другий квартал 2009 року більше 30% в Україні; для порівняння - близько 25% кредитного портфеля в Казахстані і 15-20% у Росії.



Уповільнення кредитного росту, швидше за все, буде мати позитивне значення, оскільки банки в подальшому будуть акцентувати увагу більшою мірою на ефективності і якості своєї діяльності, ніж на максимізації росту.

В цілому становлення ринку іпотечного кредитування можливе лише за умов економічної стабільності та поступового покращення базових макроекономічних показників. Зокрема, стабільне зростання ВВП, низькі темпи інфляції, стабільність національної валюти, зростання зацікавленості внутрішніх інвесторів вкладати кошти у боргові цінні папери тощо. На сьогоднішній день, за даними офіційної статистики, зростання ВВП, що в 2004 р. досягло рекордного показника – 12,1 %, в 2008 р. сповільнилося до 2,1 % (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

### Макроекономічні показники економіки України

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Промислова продукція, % до попереднього року	114	107	116	112	103	106	110,2	102,1
Приріст реального ВВП, %	9,2	5,2	9,5	12,1	2,6	7,4	7,9	2,1
Наявний дохід на 1 особу, грн./рік		2938	3400	4468,4	6332,1	7771,0	10126	13972
Середньомісячна заробітна плата, грн.	311	376	462	590	806	1041	1351	1806
Зарєстровано безробітних, тис. осіб	1008,1	1034,2	988,9	981,8	881,5	759,5	642,3	844,9
Індекс споживчих цін / інфляція, %	12,0	0,8	5,2	9,0	13,5	9,1	12,8	22,3
Населення, млн. чоловік	48,7	48,2	47,8	47,4	47,1	46,8	46,5	46,3
Рівень безробіття	11,7	10,3	9,7	9,2	7,8	7,4	6,9	6,9

Станом на 1 квітня 2009 р. обсяг активів банківської системи становив 870,7 млрд. грн., зменшення з початку року склало 55,4 млрд. грн. В основному це відбулося за рахунок скорочення обсягів кредитних операцій, частка яких становить 81,2% усіх активів. За перший квартал 2009 року зобов'язання банків зменшилися на 53,2 млрд. грн і на 01.04.2009 року становили 753,6 млрд. грн. При цьому скорочення коштів клієнтів банків склало 46,3 млрд. грн. Облікова

ставка протягом кварталу залишалася без змін та складала 12,0% річних. Кредитні ставки банків у національній валюті зросли з 21,6% до 26,7% річних.

За даними НБУ, в Україні станом на 1 квітня 2009 року ліцензію на здійснення банківських операцій мали 185 банків. Обсяг капіталу 162 найбільших банків на 01.04.2009 року становив 123,8 млрд. грн., або 12,2 млрд. ЄВРО. Питома вага банків першої групи (18 банків) в активах банківської системи становить 68,3%.

Натомість ринок залишається дуже концентрованим, причому якщо на перші десять банків припадає майже 80% ринку іпотеки, то перші п'ять банків контролюють більше 60%. За підсумками I кварталу 2009 р., на ринку іпотечного кредитування виділилися три лідери - це Укрсиббанк, Укрсоцбанк та ОТП банк з сукупною часткою в 43%. П'ятірка банків з найбільшою часткою виданих іпотечних кредитів залишається незмінною вже протягом останніх дванадцяти місяців: УкрСиббанк 18,01%, Укрсоцбанк 12,84%, ОТП банк 12,40%, Райффайзен Банк Аваль 10,08%, Надра банк 7,57%. На TOP-5 регіонів припадає 60% обсягів іпотечних кредитів, у TOP-10 областях сконцентровано 75,8% загального іпотечного портфеля банків. Впродовж останніх 3-х місяців 2008 р. 69,5% обсягів нових іпотечних позик було видано в 5-ти регіонах: Києві та області – 20,7%, АР Крим – 17,1%, Дніпропетровську – 13,2%, Полтаві – 9,5%, Донецьку – 9%.

Підсумки діяльності банківської системи в повній мірі відображають погіршення стану фінансового сектору та економіки в цілому. Так, якщо на 1 січня 2009 року лише 4 банки в результаті діяльності мали збитки, при цьому загальний обсяг прибутку банківської системи становив 7,3 млрд. грн, то на 1 липня 2009 року кількість збиткових банків становила 64, а загальний результат банківської системи – 14,3 млрд. грн. збитків [127]. За даними [128], на другий квартал 2009 року обсяг прямої підтримки банківського сектора у відсотках від ВВП в Україні та Казахстані сягає 5%, а в Російській Федерації - 7%.

В останні роки банківський сектор України відкрився для прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Західноєвропейські стратегічні інвестори вже придбали в

Україні досить крупні активи. Прихід іноземних акціонерів в українські банки повинен позитивно вплинути на їх розвиток, враховуючи перспективу передачі управлінського, технічного і технологічного досвіду, підвищення прозорості і якості корпоративного управління, посилення процедур ризик-менеджменту і кредитного захисту, а також розробки нових продуктів. До того ж, кредитні організації з іноземною участю дістають доступ до дешевшого фінансування, що дає їм велику перевагу перед власне українськими банками в умовах зниження процентної маржі.

Не дивлячись на намір НБУ обмежити іноземні інвестиції в банківський сектор і прийняти в цих цілях відповідні нові правила, очікується, що в найближчій перспективі потужні іноземні банки продовжуватимуть купувати українські банки.

Через те, що український банківський сектор залишається надто роздрібленим, існує нагальна необхідність по-справжньому істотної консолідації, яка б сприяла досягненню більшої ефективності, а саме підвищенню рівня прибутковості, залученню крупних корпоративних клієнтів, розробці нових ефективних банківських продуктів. Для України позитивним є досвід Казахстану, в якому у 1995 році було більше 200 банків, на сьогоднішній день функціонує всього 34, з яких 16 іноземні. На початок 2009 р. в Україні функціонують 52 банки з іноземним капіталом, 17 банків зі 100% іноземним капіталом та 33 представництва іноземних банків. На сьогоднішній день в результаті придбання активів іноземними стратегічними інвесторами частка іноземного капіталу в українській банківській системі зросла приблизно до 38% (на 1 квітня 2009 р.).

Українські банки продаються за трьома моделями: повний продаж, спільний бізнес, портфельний продаж. В табл. 2.7 приведені основні випадки купівлі великих пакетів акцій українських банків за останні два роки [129].

Зважаючи на таку ситуацію, існує значна ймовірність того, що під впливом підвищення нормативних вимог відносно мінімального розміру капіталу і загострення конкуренції з іноземними банками прискориться процес

консолідації та купівля українських банків фінансовими групами з країн Заходу і СНД. Це в перспективі в значній мірі повинно відобразитись на умовах функціонування іпотечного ринку України в цілому.

Таблиця 2.7

### Продаж активів банків іноземним інвесторам

Назва банку	Інвестор	Частка, % акцій	Вартість угоди, млн. долл.
Ажіо	Vilniaus Bank	98	27,5
Аваль	Raiffeisen Intanational AG	93,5	1028,0
Форум	The Bank of New York	7,81	20
ВАБанк	TBIF Financial Service	9,55	8,75
УкрСиббанк	BNP Paribas	51	325
НРБ-Україна	Сбербанк	100	100
Мрія	Внешторгбанк	98	70
Укрсоцбанк	UniCredit Group	94	2,200
Індекс-банк	Credit Agricole	98	260
Дельта банк	Icon Private Equity Fund	49	Н.Д.
Правекс банк	Intesa Sanpaolo	100	Н.Д.
Форум	Commerzbank Auslandsbanken Holding AG	60%+1	Н.Д.
ТАС-Комерцбанк	Swedbank	100	735
ОТПБанк (раніше Райффайзенбанк Україна)	OTP Group	100	830

Відповідно до українського законодавства, якщо банківська установа має більше 50% активів одного типу, в нашому випадку іпотечного, то вона відноситься до спеціалізованої банківської установи. Такі спеціалізовані банки підлягають більш жорсткому регулюванню з боку НБУ [130]. Окремий банк в своїй назві може містити слово «іпотечний». Тоді він буде підлягати більш жорсткому контролю зі сторони НБУ та має опікуватись необхідністю формування резервів та цінними іпотечними паперами [131].

Українська банківська система за роки незалежності перенесла багато катаклізмів. Постійно виникають труднощі формування ресурсної бази довготривалих іпотечних кредитів і проблема зменшення ризиків іпотечного кредитування.

За 2007 рік ДІУ спрямувала на ринок іпотечного кредитування України 1 млрд. грн., які були залучені на ринках капіталів шляхом випуску облігацій,

забезпечених державною гарантією, та планує найближчим часом спрямувати ще стільки ж коштів. Запроваджено процедуру викупу пулу іпотечних кредитів, що суттєво прискорило процес рефінансування банків-партнерів. На кінець 2007 року до системи рефінансування ДІУ було включено 72 банки-партнери, на кінець 2008 року - 80. Статутний капітал установи збільшено до 200 мільйонів гривень. На кінець 2009 року Державною іпотечною установою укладено угоди на придбання 5,509 тис. квартир загальною вартістю 1,477 млрд. гривень.

Діяльність Державної іпотечної установи на ринку іпотечного кредитування за 2007-2009 роки позитивно відобразилась на динаміці відсоткових ставок, за якими банки видають кредити населенню на купівлю житла. Про це свідчать індекси іпотечного кредитування, які дають змогу порівняти відсоткові ставки за іпотечними кредитами за Стандартами ДІУ та за іпотечними кредитами, виданими банками за рахунок власних ресурсів. Станом на початок 2010 року індекс іпотечного кредитування ДІУ становив 14,52% річних у національній валюті, тоді як ринковий індекс іпотечного кредитування становив 24,82 % (кредитують тільки на заставне житло, що вилучене, або на новобудови, що фінансувалися банком). З травня 2008 року ставка рефінансування становить 13,5% річних. [132]

Основним джерелом залучення фінансових ресурсів для здійснення рефінансування первинних іпотечних кредиторів у 2008-2009 роках були кошти від розміщення облігацій на внутрішньому ринку капіталів, зокрема облігацій ДІУ під державну гарантію та звичайних іпотечних облігацій ДІУ. Для підвищення привабливості іпотечних облігацій ДІУ відповідно до Закону України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва», прийнятого наприкінці 2008 року, звичайні іпотечні облігації ДІУ прирівнюються до цільових облігацій внутрішніх державних позик України, а у 2008 році НБУ включив звичайні іпотечні облігації до переліку цінних паперів, які приймаються до забезпечення при здійсненні НБУ операцій з рефінансування банків.

Запровадження вітчизняної системи іпотечних відносин із правильно

побудованим механізмом іпотечного рефінансування дозволило б за рахунок мультиплікації збільшити кількість грошей, що працюють в економіці, підвищити її монетизацію без додаткової первинної емісії. Проте існує проблема – для кого випускати іпотечні фінансові інструменти. Так, інвестиційні фонди та трастові компанії мають гроші від 1 до 3 років. «Найдовші» гроші - в “лайфових” страхових компаніях і недержавних пенсійних фондах (НПФ), де накопичення триває 5–30 років. Проте саме ці суб’єкти фінансового ринку проявляють дуже низьку активність в операціях з іпотечними облігаціями.

Активність страхових компаній на іпотечному ринку надзвичайно низька. Станом на 30.09.2009 року в структурі активів страхових компаній на іпотечні сертифікати припадало 20,7 млн. грн., що становило менше, ніж 0,1% активів (рис. 2.9). У сформованих резервах страхових компаній іпотечні сертифікати взагалі відсутні. Відповідно до постанови КМУ від 17.08.2002 № 1211 «Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів», страхові резерви можуть спрямовуватись зокрема й на «розвиток ринку іпотечного кредитування шляхом придбання цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою», проте за цією статтею суми відсутні.[133]

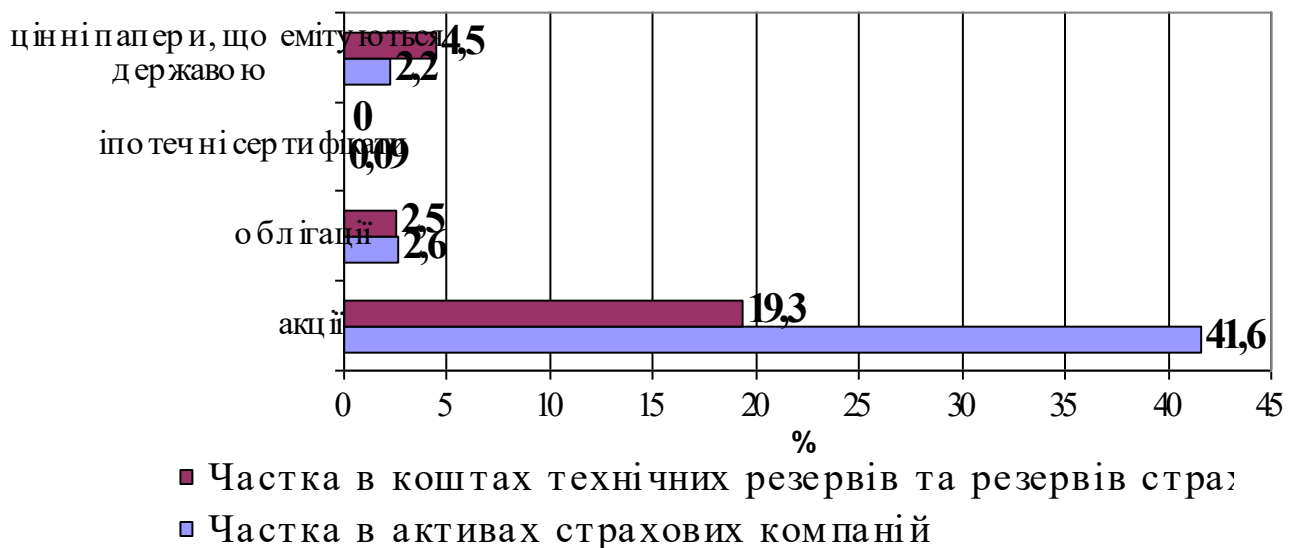


Рис. 2.9. Частка цінних паперів за видами в структурі активів страхових компаній та коштах технічних резервів і резервів страхових компаній на 30.09.2009р.

Загальний обсяг пенсійних активів НПФ, сформованих станом на 30.09.2009 року, склав 799,1 млн. грн. (на 31.12.2008 року – 612,2 млн.грн.). Переважними напрямками інвестування пенсійних активів є депозити в банках (48,3% інвестованих активів), облігації підприємств-резидентів України (19%) та акції українських емітентів (8,7%), а також цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (8,7)%. Згідно закону “Про недержавне пенсійне забезпечення” пенсійним фондам дозволяється придбавати або додатково інвестувати в іпотечні цінні папери, визначені законодавством України, до 40% загальної вартості пенсійних активів. Станом на 30.09.2009 року в іпотечні цінні папери вкладено лише 0,4 млн. грн., що становить 0,05% від загальних інвестованих пенсійних активів (рис. 2.10). [134]

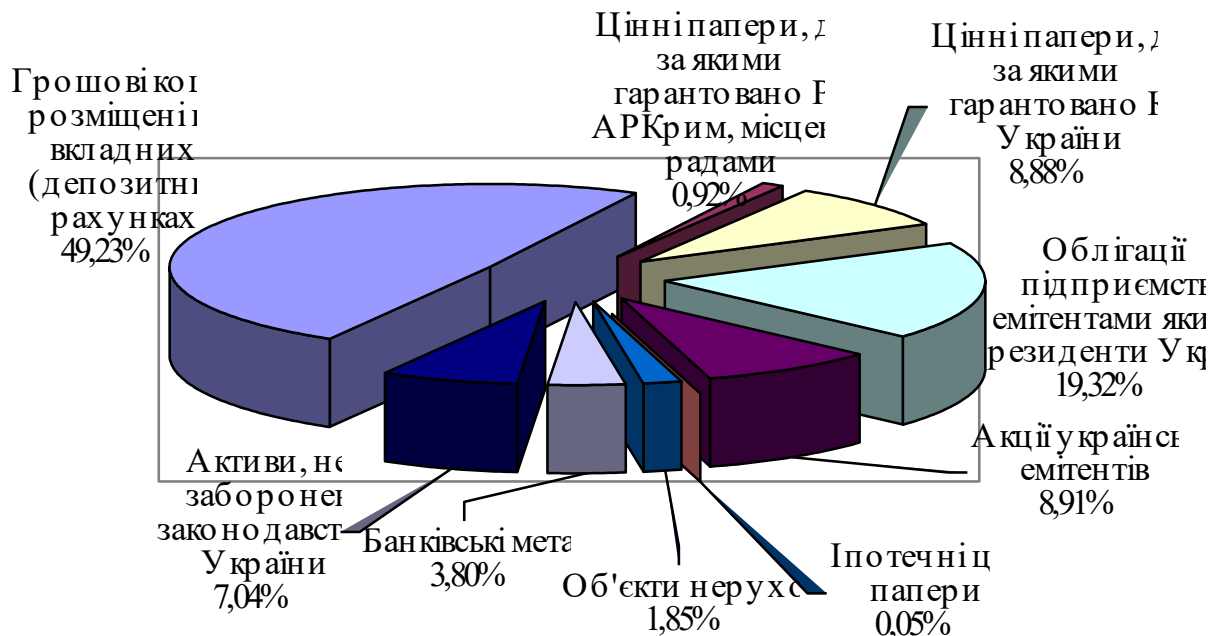


Рис. 2.10. Структура інвестованих пенсійних активів на 30.09.2009

Для порівняння наведемо приклад Чилі, де сукупні кошти на індивідуальних накопичувальних рахунках ще у 2006 році склали більше 73 млрд. дол., власниками яких були 7 млн. осіб. Приблизно 52,8% пенсійних активів перебувають у боргових інструментах чи інструментах з фіксованою прибутковістю, переважно в паперах Центрального банку, банківських векселях з іпотечною гарантією, строкових депозитах і інструментах зовнішнього боргу.

На пенсійні фонди припадає понад 90% іпотечних цінних паперів, що обертаються на ринку, на суму майже 3,6 млрд дол.. [135]

В Україні спостерігаються деякі негативні тенденції розвитку ринку іпотечного кредитування:

- занадто високі процентні ставки за іпотечними кредитами і повільна динаміка їх зменшення;
- істотні кредитні, процентні та валютні ризики іпотечних кредиторів та відсутність ефективних механізмів забезпечення збереження реальної вартості кредитних ресурсів;
- недостатня диверсифікація джерел фінансових ресурсів та їх відносно висока вартість;
- неефективна система рефінансування кредитних операцій іпотечних кредиторів;
- велика частка операцій в іноземних валютах на ринку іпотечного кредитування;
- незбалансованість активів та пасивів комерційних банків за строками розміщення та залучення коштів;
- недостатня капіталізація банківського сектору.

Наведені вище негативні фактори є суттєвою перешкодою для початку практичного запровадження системи іпотечного кредитування в Україні. В забезпеченні динамічного розвитку ринку іпотечного кредитування важливу роль буде відігравати організаційно-економічний механізм державного управління та підтримки іпотечного кредитування будівництва житла.

## Висновки до розділу 2

1. Аналіз функціонування іпотечних моделей та їх порівняльні характеристики свідчать, що та стратегія розвитку іпотечних інститутів, яка впроваджується на даний момент в Україні, є помилковою та непродуманою,



оскільки для її сталого та ефективного розвитку не сформована необхідна фінансова інфраструктура, відсутні економічні передумови. Результати дослідження свідчать, що виключна орієнтація на найбільш складну - Американську модель - суттєво обмежує можливості категорій громадян з середніми та мінімальними доходами. Тому ми вважаємо за доцільне спрямувати увагу держави на розвиток німецької моделі як найбільш придатної для використання у нестабільних економічних системах.

2. Необхідність впровадження саме такого підходу зумовлена алогічністю існуючої на даний момент ситуації, коли іпотеку для багатих намагаються впровадити в бідній країні з бідним населенням. Для реалізації поставленої мети слід розробити необхідну нормативно-правову базу, впровадити програму широкої державної підтримки та налагодити жорсткий контроль та регулювання цих процесів.

3. Зазначене вище свідчить, що в Україні необхідно розвивати інструменти, здатні сприяти вирішенню житлової проблеми. Перш за все це те, що забезпечує джерела фінансування придбання житла. В Україні в залежності від джерел фінансування будівництва житла діє дотаційна, корпоративна та банківська схеми. Домінуючими є кілька схем залучення коштів населення для будівництва житла: випуск і розміщення цільових житлових облігацій; інвестиційні угоди; фонди фінансування будівництва. Кожна схема з погляду відповідальності, інтересів і ризиків усіх учасників процесу будівництва й інвестування має певні недоліки. Досить великого поширення набула дотаційна програма молодіжного житлового кредитування, яка реалізується Державним фондом сприяння молодіжному житловому будівництву.

4. Характеризуючи в цілому розвиток іпотеки в Україні, можна зазначити, що частка іпотечних кредитів до ВВП країни в 2005 році досягла 2,5% (частка кредитів на купівлю житла - 1,6%). Для порівняння, в розвинених країнах вона становить 30-75% ВВП, в країнах, що розвиваються - 10-30%. За даними Європейської іпотечної федерації, в Євросоюзі загальна сума іпотечного боргу

населення на початку 2005 року складала 5,74 трлн. доларів (45% ВВП), в США - 7,31 трлн. доларів (65% ВВП).

5. В країні склалась стійка позитивна тенденція, за якої щорічний іпотечний кредитний портфель Українських банків збільшувався в 2-3 рази. Обсяг іпотечного кредитування мав стійку тенденцію до зростання, проте загальний об'єм іпотечного ринку невеликий. На фоні зростання економіки України з 2000 року має місце і підвищення ефективності діяльності банківської системи та фінансово-кредитних установ. За результатами 2005 року обсяг чистих активів банківської системи становив 213935 млн. грн., зростання за рік склало 59,2%. Більше 80% іпотечних кредитів видані в іноземній валюті. Середня вартість валютної іпотечної позики коливається на рівні 11-13% річних, гривневого - 15-17%. Частка іпотечних кредитів в загальному кредитному портфелі банків збільшилась з 4,8% у липні 2005 до 7,5% на початок 2006, в середині 2006 року вона складала вже 8,7%, в світі для універсальних банків стандартом є 10%.

### РОЗДІЛ 3

## ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ РИНКУ ДОСТУПНОГО ЖИТЛА

### 3.1. Фактори організаційно-економічного механізму розвитку будівництва доступного житла в Україні

Ситуація, що склалась з забезпеченням населення доступним житлом в Україні досягла критичного рівня актуальності. Впровадження масштабної, комплексної та всебічної стратегії, спрямованої на максимально ефективне подолання негативних тенденцій в цій сфері, є пріоритетним напрямком державної соціально-економічної політики. В умовах, коли для переважної більшості громадян країни житло є недоступним, а чи не єдиним можливим механізмом його придбання є комерційна іпотека, виникає необхідність впровадження нових підходів спроможних подолати цю негативну ситуацію.

Сучасна державна житлова політика повинна орієнтуватися не тільки на потреби соціально незахищених категорій громадян, але і на вирішення житлових проблем основної частини працюючого населення шляхом стимулювання розвитку ринкових та конкурентних відносин у житловій сфері. В основу державної житлової політики в рамках цього сценарію повинна бути покладена стратегія масового будівництва доступного житла та житлового забезпечення всіх категорій громадян. Дана стратегія повинна базуватися на ключових загально визнаних важелях регулювання ринку:

- адміністративний – державне регулювання в житловій сфері шляхом законодавчої стимулюючої, обмежуючої та контролюючої політики, а також в напрямку визначення орієнтирів та стратегічних пріоритетів;

- економічний – базується на професійній участі держави в ринковій діяльності (шляхом перекладання на себе певних суспільних соціально-економічних зобов'язань);

- технологічний – який базується на впровадженні ресурсо- та енергозберігаючих технологій та будівництва енергоефективного житла, впровадження поточної організації будівництва масової та багатоповерхової забудови.

На сьогоднішній день можна констатувати прояви активної державної політики. Серед останніх нормативних актів, орієнтованих на будівництво та придбання доступного житла, майже усі передбачають активну фінансово-економічну підтримку з боку держави. Згідно з концепцією державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009-2016 роки [136], витрати на її реалізацію передбачались в розмірі 235377,9 млн. гривень, з яких частка державного та місцевих бюджетів повинні становити 84900 млн. грн. (36%).

11 листопада 2009 року КМУ своєю Постановою № 1249 затвердив Державну цільову соціально-економічну програму будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки. Передбачається, що виконання програми дасть змогу забезпечити житлом 265,8 тис. сімей шляхом будівництва 16,6 млн. кв. метрів його загальної площі. Для досягнення цієї мети необхідно віднайти кошти у сумі майже 88,5 млрд. гривень без урахування щорічної інфляції. Планується, що фінансування Програми здійснюватиметься не тільки за рахунок державного та місцевих бюджетів, а також шляхом залучення інших джерел, у тому числі власних коштів громадян. [137]

Аналогічні підходи декларуються і в інших нормативних документах: Постановах уряду від 11 лютого 2009 р. № 127 "Про деякі питання іпотечного кредитування" [138] та від 11 лютого 2009 р. № 140 "Про затвердження порядку надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом" [74], Проекті закону України "Про забезпечення громадян доступним житлом" [73]. Більшість з цих кроків є складовою частиною державної соціальної житлової політики, що містить механізми реалізації права на житло соціально незахищених категорій громадян, що стоять в черзі на житло та малозабезпечені і не здатні самостійно придбати житло у власність, отже повинні

впроваджуватися у формі адресних житлових субсидій і фінансової бюджетної підтримки системи іпотечного житлового кредитування.

Даний підхід є позитивним прикладом соціально орієнтованої державної політики в житловій сфері, про що свідчить досвід навіть найбільш розвинених ринкових економік західноєвропейських країн, які визнають житлове питання як основну соціальну проблему та впроваджують програми для підтримки тієї частини населення, що не може дозволити собі нормальне житло. Реалізуються подібні кроки шляхом підтримки житлового будівництва, придбання житла, надання субсидій та кредитів під невисокі відсотки, а також будівництва соціального житла. Цільовими групами подібних програм є люди з низьким рівнем доходу, молодь і родини з дітьми. Проте, на сьогоднішній день в нашій країні крім появи законодавчої бази в цьому напрямку кардинальних змін не відбувається, а економічна криза підкреслила ті недоліки, якими характеризувався цей сектор останні роки.

Зміни в регулюванні будівництва [75, 139, 140] торкнулися багатьох його складових - від отримання дозвільної документації до порядку прийняття об'єкту в експлуатацію. Так, згідно чинного законодавства, до того як отримати свідоцтво на право власності на нерухоме майно кожен забудовник має пройти такі етапи: оформити право на землю; провести передпроектні роботи; провести проектні роботи; здійснити будівництво; прийняти будівлю в експлуатацію. Зміни законодавства торкнулися всіх зазначених етапів. Зокрема, внесені зміни в законодавство щодо проведення передпроектних робіт і проведення проектних робіт, які пов'язані з процедурою та документами, необхідними для їх здійснення, змінено правове регулювання видачі технічних вимог (визначено строк для надання технічних умов), змінено правове регулювання видачі вихідних даних на проектування, порядок проведення підготовчих робіт, поняття дозволу на виконання будівельних робіт та перелік документів, які необхідно подавати для його отримання, а також умови, за яких може бути видано дозвіл на виконання будівельних робіт. Визначено строк, протягом якого мають надаватися дозволи, передбачений новий порядок прийняття об'єктів в

експлуатацію, передбачена відповідальність стосовно порушення встановлених законодавством строків видачі технічних умов щодо інженерного забезпечення об'єкта архітектури та проведення підготовчих робіт без відповідного дозволу.

У 2007-2009 роках було здійснене не менш важливе якісне реформування системи нормативних документів в галузі підвищення енергоефективності будинків шляхом введення в дію державних будівельних норм та національних стандартів: ДБН В.2.6-31:2006 «Конструкції будинків та споруд. Теплова ізоляція будівель» (введені з 01.04.2007); ДБН В.1.2-11:2008 «Система забезпечення надійності та безпеки будівельних об'єктів. Основні вимоги до будівель та споруд. Економія енергії» (введені з 01.10.2008); ДБН В.2.6-33:2008 «Конструкції зовнішніх стін з фасадною теплоізоляцією. Вимоги до проектування, улаштування та експлуатації» (введені в дію з 01.07.2009); ДСТУ-НБ А.2.2-5:2007 «Проектування. Настанова з розроблення та складання енергетичного паспорту будинків при новому будівництві та реконструкції» (введено з 01.07.2008).

Метою та основними завданнями реалізації галузевої програми підвищення енергоефективності у будівництві на 2010-2014 роки [141] є створення умов для: оптимізації паливно-енергетичного балансу будівельної галузі; зниження питомого енергоспоживання будівель і споруд житлово-громадського призначення до рівня розвинутих держав світу; зменшення енергоемності виробництва одиниці продукції вітчизняних будівельних матеріалів і виробів; скорочення рівня експлуатаційних втрат паливно-енергетичних ресурсів та води на об'єктах будівництва; зниження питомої ваги в паливно-енергетичному балансі галузі природного газу за рахунок використання відновлюваних джерел енергії, альтернативних та місцевих видів палива; відносного скорочення бюджетних видатків на використання паливно-енергетичних ресурсів та води в бюджетних установах громадського призначення; гармонізації нормативної бази щодо енергоефективності будівельних об'єктів до вимог європейських норм та стандартів.

Спеціальною постановою КМУ [142] від 11 лютого 2009 року №127 «Деякі питання іпотечного кредитування» затверджено порядок фінансування завершення будівництва житлових об'єктів із ступенем готовності більш як 70% із застосуванням механізму іпотечного кредитування громадян. Кошти для добудови таких об'єктів будуть залучені ДІУ шляхом розміщення облігацій підприємства, що забезпечені державною гарантією. Залучені кошти будуть спрямовані для надання іпотечних кредитів громадянам з метою купівлі житла в визначених об'єктах. Такі іпотечні кредити будуть надаватися, виходячи з норми 21 кв. м. загальної площі житла на одного члена сім'ї та додатково 10,5 кв. м. на сім'ю. Граничний розмір такого кредиту - не більше 75% від вартості такого житла. Щоправда, Національний банк поки що відмовився від проведення операцій з облігаціями ДІУ, фактично позбавивши ці папери гарантій. І при операції купівлі-продажу власник цінних паперів не зможе дати контрагентові зобов'язання їх зворотного викупу в певний час і за заздалегідь обумовленою вартістю.

Стратегія держави на ринку житла повинна передбачати формування цілісного житлового ринку як структурного, багатоскладового елементу економіки країни, оскільки ринок житла являє собою складну систему взаємодіючих ринків: земельного ринку, фінансового ринку (механізми фінансування житлового будівництва), будівельного житлового ринку (первинного та вторинного). Тому лише при одночасному становленні усіх інших інститутів ринкової економіки можливе становлення ефективно функціонуючого та конкурентного ринку житла.

У той же час існуючі на сьогоднішній день механізми будівництва й інвестування житла не сприяють реалізації потреб більшості населення в його одержанні. Головними причинами цього є те, що ці механізми передусім спрямовані на стимулювання попиту. Відсутність цілісної та зваженої державної політики призвели до того, що на ринку житла зберігається істотний дисбаланс попиту та пропозиції, що приводить до зниження рівня доступності житла для значної частини населення. Якщо людина може придбати житло на ринку, та в

неї є можливість взяти кредит, то відповідно на цьому ринку це житло повинне бути побудоване. Якщо буде підтримуватися тільки платоспроможний попит населення через розвиток системи іпотечного кредитування і надання безоплатних субсидій певним групам населення, але не буде забезпечено вживання відповідних заходів щодо адекватного збільшення обсягів житлового будівництва, це неминуче призводитиме до подальшого зростання ціни і як наслідок зниження доступності. Стимулювання попиту вигідно насамперед будівельним компаніям та банкам, оскільки це сприяє зростанню ціни житла на ринку. Хоча якщо проаналізувати реальні дії державних органів влади виявиться, що в країні житлова політика орієнтована передусім саме в напрямку стимулювання попиту (рис. 3.1 - підкреслені основні напрямки державної політики).



Рис. 3.1. Ключові елементи державної житлової політики



Головна проблема полягає у тому, що в країні державний аналіз існуючих процесів в сфері доступності житла страждає явним перекосом у бік вивчення та стимулювання попиту, саме на цьому базуються існуючі підходи в житловій сфері. Натомість проблеми пропозиції - монополізація будівельного ринку та величезна корумпованість житлового будівництва - залишаються поза увагою, оскільки вимагають радикальних та непопулярних політичних кроків. Тому цілком очевидно, що стимулювання попиту має бути зваженим, збалансованим та послідовним, а пріоритет повинен віддаватися насамперед активізації пропозиції.

Якщо умовно узагальнити усі елементи державної житлової політики (див. рис. 3.1), можна відзначити відсутність реальних дій в трьох з чотирьох основних елементних блоках. Тому потрібна розробка заходів, які б всебічно та системно сприяли реалізації житлової стратегії, що містить у собі та координує всі елементи житлової політики, здатної забезпечити більшу частину населення достатньою кількістю доступного житла.

Ефективна житлова політика вимагає впровадження всіх можливих інструментів доступних для розробки й реалізації завдань у даній сфері:

- подальший розвиток механізмів іпотечного житлового кредитування; впровадження накопичувальних механізмів придбання житла як альтернативу комерційній іпотеці (забезпечення нормативно-правових передумов як основи функціонування будівельно-ощадних кас (БОК) як елементу системи ощадно-позикових вкладень ОПВ);
- оптимізація механізмів фінансування житлового будівництва з метою забезпечення прозорих та безпечних взаємовідносин між усіма учасниками на всіх етапах процесу будівництва та реалізації житла та стимулювання проектного фінансування як альтернативу існуючим на сьогоднішній день дольовим схемам;
- стимулювання розвитку класу орендного житла як окремого виду економічної діяльності;

- впровадження прозорих механізмів реалізації землі, як ключового елементу в подоланні та ліквідації корупційних проявів в будівництві;
- удосконалення територіального й міського планування, включаючи інфраструктуру;
- розвиток комунальної (інженерної й соціальної) інфраструктури;
- орієнтація на комплексний розвиток територій і активне стимулювання позаміського будівництва як альтернативного напрямку існуючий на сьогоднішній день політиці «крапкової» забудови;
- ліквідація адміністративних бар'єрів на ринку житлового будівництва;
- політика сприяння конкуренції на ринку будівництва житла шляхом вільного допуску іноземних будівельних компаній;
- створення сприятливих передумов розвитку ринкових фінансових інститутів іпотечної інфраструктури (пенсійні фонди, страхові компанії, тощо).
- введення податку на нерухомість (жорсткий режим оподаткування наявної нерухомості та прогресивна шкала оподаткування в залежності від кількості об'єктів);
- сприяння розвитку альтернативних напрямків вкладення капіталу, як механізм переорієнтації інвестиційного капіталу з ринку нерухомості на інші високоліквідні ринки інвестицій;
- впровадження ефективних методів будівництва (активна політика сприяння стимулюванню ресурсо- та енергозбереження в житловій сфері, впровадження нових будівельних матеріалів та технологій);
- розвиток механізмів страхування в будівництві й на ринку житла.

Комплексне та послідовне вирішення всіх складових державної політики в найближчій перспективі може суттєво покращити ситуацію на ринку.

В розвинених країнах в різних галузях підприємницької і професійної діяльності в результаті зростання самосвідомості учасників економічних відносин виникають саморегульовані організації (СРО), що створюються в організаційно-правовій формі некомерційного партнерства. Це дозволяє витіснити державу з деяких сфер регулювання, сприяє дебіюрократизації

економіки і формуванню цивільно-правових інститутів, спрямованих на закріплення добросовісної практики господарської діяльності. Запровадження механізму саморегулювання в будівельній галузі буде стимулювати відсторонення недобросовісних учасників цього ринку. Одним з основних аргументів при заміні державного ліцензування у будівництві системою СРО є те, що ліцензування не гарантує споживачеві відшкодування шкоди життю і здоров'ю або майну громадян, яка виникла внаслідок недоліків робіт, що впливають на безпеку об'єктів капітального будівництва (Додаток Е) [143].

З метою забезпечення майнової відповідальності членів СРО перед споживачами, до них пред'являються обов'язкові вимоги щодо внесення внеску в компенсаційний фонд даної СРО та страхування. До отримання статусу СРО партнерства необхідно розробити певний перелік документів. Жорсткість доступу на ринок будівельних послуг, страхування цивільної відповідальності за заподіяння шкоди третім особам і відповідальності за невиконання або неналежне виконання зобов'язань, створення внутрішньокорпоративних механізмів додаткової матеріальної відповідальності (у вигляді компенсаційних фондів та інших інструментів), інформаційна відкритість (прозорість) будівельних компаній, доповнення державного регулювання та нагляду контролем всередині самої професійної спільноти, забезпечення ефективної комунікації «влада - будівельний бізнес - споживач», при якій для кожної зі сторін ясно, з ким саме вести діалог (в тому числі і при вирішенні питань відповідальності) - все це доповнює механізм спільного державного і суспільно-професійного саморегулювання.

Найважливішою функцією СРО є захист інтересів підприємців у їх відносинах з державою. При виникненні будь-яких конфліктів і суперечок між регіональним органом виконавчої влади і учасником СРО, протистояти державі від імені даного учасника буде саме така організація, що автоматично переводить весь процес розгляду конфлікту в якісно іншу площину. Крім того, однією з важливих функцій СРО є функція посередника при вирішенні спорів

між членами даної організації, а також між ними та споживачами їх продукції та послуг.

З січня 2009 року такі організації діють в Росії [144]. В кінці 2009 року у Верховній Раді зареєстровано 2 законопроекти про СРО, один з яких є практично повним аналогом російського закону. Безперечно, такий спосіб організації будівельного ринку є цікавим з практичної точки зору для України, оскільки зможе гарантувати якість і безпеку будівництва, а також викоринить проблему ошуканих пайовиків, при цьому велика роль у забезпеченні діяльності саморегульованих організацій буде належати страховим компаніям.

### 3.1.1. Політика стимулювання попиту (іпотечне житлове кредитування)

Становлення ринку іпотечного кредитування в Україні стало, перш за все, наслідком певної стабілізації економічної ситуації в країні, оскільки іпотечне кредитування розраховане на тривалій термін і можливе тільки в умовах достатньо стійкого економічного розвитку країни. З точки зору держави, розвиток іпотеки є не самоціллю, а засобом вирішення багатьох макроекономічних задач, оскільки примушує всіх суб'єктів цього процесу орієнтуватися на тривалий період взаємодії. Щоб іпотека стала дієвим чинником підвищення економічної стабільності, активна участь держави у відповідних процесах не повинна обмежуватися лише системою макроекономічних параметрів та нормативно-правовою забезпеченістю цих процесів. Функції держави в розвитку системи іпотечного кредитування набагато ширші: по-перше, це комплексний вплив на створення системи економічних стимулів для банківського сектору, оскільки саме він є головним суб'єктом на ринку іпотеки, по-друге, це забезпечення політичної стабільності та нормативно-правового забезпечення, і як наслідок - верховенство права у процесах регулювання іпотечних взаємовідносин.

Однак враховуючи сучасний стан ринку іпотеки в Україні, існує нагальна необхідність посилення контролю з боку держави й удосконалювання її законодавчої бази оскільки продовження існуючої політики в області іпотечного кредитування може привести суспільство до соціально-економічних негараздів, перші ознаки яких вже починають проявлятися. Крім цього перехід до масової іпотеки істотно залежить від темпів розвитку вторинного ринку іпотечного житлового кредитування.

Враховуючи обрану модель іпотечного ринку (в основу якої була покладена дворівнева «Американська» модель), яка розвивається в нашій країні, для стимулювання іпотечного кредитування уряд у 2004 р. заснував Державну іпотечну установу. Задача якої полягає в тому, щоб викупати у банків іпотечні кредити, об'єднувати їх в пули і під прийнятну закладену нерухомість випускати власні іпотечні цінні папери, які в подальшому мають реалізовуватись (переважно покупцями виступають інституційні інвестори: пенсійні фонди, страхові компанії тощо). У 2008 році ДІУ здійснила дебютний випуск звичайних іпотечних облігацій, розмір іпотечного покриття зазначених облігацій за підсумками року склав усього 263,65 млн. грн. [145]. Виходячи з цього, стратегічним завданням держави в сфері іпотечного житлового кредитування повинне стати створення умов для максимального розвитку механізмів рефінансування іпотечних кредитів.

Формування державної житлової політики, яка забезпечуватиме функціонування механізмів комплексної системи житлового фінансування, направленої на забезпечення житлом всіх громадян, потребує врахування зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку іпотечного кредитування (рис. 3.2).

Перспективи розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні в значній мірі залежать від активізації розвитку пенсійної реформи, оскільки світовий досвід свідчить, що саме пенсійні фонди є найбільшими інвесторами на ринку іпотечних цінних паперів. Тому необхідно розробити ефективний механізм залучення довгострокових ресурсів пенсійної системи для цілей іпотечного житлового кредитування. Враховуючи той факт, що в світі не існує більш



Рис. 3.2. Чинники розвитку іпотечного кредитування в Україні

надійного та ліквідного виду застави, можна констатувати що розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення є одним із пріоритетів, успішна реалізація якого спроможна значно посилити тенденції розвитку іпотеки в нашій країні в посткризовий період.

Розвиток накопичувальних механізмів придбання житла (елементи системи ощадно-позикових вкладень)

На сьогоднішній день іпотечне законодавство в Україні помилково базується переважно на «американській» моделі іпотечного кредитування, натомість відсутні будь-які передумови для розвитку альтернативних схем житлового кредитування, насамперед тих, що базуються на накопичувальних механізмах придбання житла. Досвід розвинутих країн свідчить про перспективність реалізації комплексних підходів у розвитку та підтримці різноманітних методів мобілізації капіталу, зокрема створенням системи ощадно-позикових вкладень (ОПВ). Про це свідчить практика країн Центральної і Східної Європи, в яких будівельно-ощадні каси показали себе набагато більш ефективним механізмом, ніж система банківської іпотеки. Зокрема, у Чехії та Словаччині БОК були введені в 1992—1993 роках, де за 10 років близько третини населення стало їх членами. При цьому бюджетні дотації в цих країнах були не більше, ніж в Україні, РФ чи Польщі, де акцент зроблено на банківську іпотеку [120]. Аналогічні підходи були апробовані в більшості європейських країн з перехідною економікою, де система ОПК впроваджувалась практично одночасно з комерційною іпотекою. Такий підхід давав комплексну дію на задоволення суспільних потреб, оскільки ці системи не є конкурентами, та принципово орієнтуються на різні групи населення залежно від їх фінансового й соціального стану.

Саме тому необхідне впровадження активної державної політики у створенні нормативно-правових механізмів, що забезпечують надійні й прозорі у фінансовому відношенні способи нагромадження коштів громадянами з метою придбання й будівництва житла. Будівельно-ощадні каси дозволяють втягнути в кредитування більше число людей, ніж банківська іпотека, та є ефективним

інструментом формування кредитної історії, однак здатні функціонувати тільки за умови підтримки з боку держави, передусім фінансової.

Для повноцінного функціонування системи ОПВ у законодавчому полі слід передбачити низку нормативно-правових актів які б ліквідували необґрунтовані перешкоди пов'язані з одержанням земельних ділянок, що залишається чи не найбільшою проблемою на усьому етапі будівництва житла.

Удосконалення механізмів накопичувальних схем придбання житла є важливим завданням, вирішення якого дозволить забезпечити збільшення обсягів будівництва житла й підвищення його доступності для громадян.

Механізми фінансування житлового будівництва

На сьогоднішній день основними фінансовими джерелами в житловому будівництві є:

- кошти громадян;
- кредитні кошти банків;
- кошти, залучені з фінансових ринків за допомогою випуску боргових зобов'язань;

В Україні найбільш розповсюдженим механізмом є участь у дольовому будівництві багатоквартирного житла, яке будується за рахунок залучення безкоштовних коштів громадян, що бажають придбати житло та в цілому складає більше 80% від загального рівня.

Причинами масового поширення по своїй суті досить ризикованих для споживачів і непрозорих фінансових схем дольового будівництва є:

- порівняно легкий доступ до безкоштовних фінансів, що не створює економічно обґрунтованих стимулів для професійних учасників будівельного ринку підвищувати юридичну й фінансову прозорість своєї діяльності. Це призводить до того, що забудовники невиправдано перекладають на громадян частину будівельних ризиків, а людина свідомо із самого початку бере на себе всі ці ризики;



- слабо розвинене кредитування забудовників, активність банків стримується, насамперед, значними ризиками, та гальмується через такі проблеми як:

- недостатня розвиненість банківської системи й відсутність інфраструктури фінансових ринків;
- відсутність забезпечення кредитів (відсутність прав власності на земельну ділянку й труднощі застави об'єктів незавершеного будівництва);
- відсутність у банків достатніх фінансових ресурсів;
- високі ставки по кредитах;
- високий рівень ризиків кредитування будівництва;
- низький рівень прозорості фінансово-господарської діяльності будівельних компаній тощо.

З метою підвищення безпеки та впровадження прозорих та загальноприйнятих світових механізмів фінансування будівництва житла необхідна реалізація потенційних можливостей банківського сектора як ключового базового елемента системи житлового фінансування. Для підвищення надійності й привабливості кредитування забудовників необхідне подальше вдосконалення нормативно-правового регулювання інвестиційно-будівельної діяльності. Це в перспективі повинно сприяти тому, що основним фінансовим джерелом у житловому будівництві повинні стати банківські кредити. У міру зниження існуючих високих ризиків кредитування житлового будівництва пріоритетом повинне стати банківське кредитування під заставу майнових прав (проектне фінансування).

### 3.1.2. Політика стимулювання пропозиції

Якщо в сфері стимулювання попиту на житло діють ринкові суб'єкти, і якщо їм створити сприятливі умови, то вони здатні швидко нарощувати свої обсяги пропозиції кредитів. На жаль, у секторі пропозиції житла та житлового

будівництва, такий підхід не діє. Власником землі є держава, яка вибудовуючи адміністративні бар'єри доступу на ринок, таким чином регулює обсяг цього ринку. Скільки буде побудовано житла визначається тим, кого допустять на цей ринок, кому дадуть ці земельні ділянки. За таких обставин можна констатувати дві основні проблеми:

- перша - яким чином знизити адміністративні бар'єри на цьому ринку і як забезпечити розвиток реальної конкуренції;
- друга - яким чином створити систему для розвитку комунальної інфраструктури, щоб не перекладати це завдання на забудовників.

Одним з найважливіших напрямків економічної політики в суспільстві з вільними ринковими відносинами є політика сприяння конкуренції. Значимість цієї політики обумовлена тим, що вільна конкуренція й вільне ціноутворення є основними принципами ринкової економіки, її мотором, двигуном. Всі досягнення країн з розвинутою ринковою економікою пов'язані в першу чергу з конкуренцією. Необхідно знизити, і створити ефективні механізми боротьби з високим рівнем монополізації й адміністративного протекціонізму. Рішення даної задачі спрямоване на перехід до конкурентних процедур надання земельних ділянок на аукціонах, розширення доступу забудовників на ринок житлового будівництва, зниження тимчасових і фінансових витрат на стадії підготовки проектів і одержання дозволу на будівництво.

Оскільки нинішній високий рівень цін є результатом насамперед штучної закритості ринку нерухомості України, необхідно забезпечити можливість реального доступу іноземних будівельних компаній (ІБК) на ринок будівництва житла. Крім цього, необхідно впровадити комплекс дій, орієнтованих на підвищення прозорості та конкурентності на цьому ринку:

- підвищення прозорості процедур виділення земельних ділянок для будівництва виключно шляхом проведення аукціонів;
  - спрощення дозвільно-адміністративних процедур доступу на ринок.
- При цьому необхідно: скоротити кількість організацій, що беруть участь в узгодженні й проведенні експертиз дозвільної і проектної документації;

- забезпечити відкритість інформації про регламенти дозволеного використання земельних ділянок шляхом правового зонування й введення в дію муніципальних правил землекористування й забудови;
- ліквідувати натуральні форми оплати за надання земельних ділянок у вигляді передачі адміністрації квартир і перейти на грошові форми оплати;
- активізація системи антимонопольного контролю.

Необхідно відмітити, що реалізація всього цього пакета на практиці вимагатиме прийняття додаткових нормативно-правових актів.

Продумана житлова політика повинна містити в собі питання інфраструктури, такі як під'їзні дороги, суспільний транспорт, комунальні послуги (вода, каналізація, електрика). Механізми створення комунальної інфраструктури є ключовими при переході до масового будівництва житла на рівні не менш 1 кв. м. на людину в рік.

Дані обсяги житлового будівництва можливі лише при переході від одиночної забудови площадок до комплексного розвитку територій. Існуюча «крапкова» забудова повністю вичерпала свій ресурс у плані масштабного нарощування обсягів житлового будівництва. У цьому зв'язку потрібна реалізація проектів по комплексному розвитку територій.

Основою для реалізації даних проектів повинна слугувати нова містобудівна політика, що забезпечувала б надання земельних ділянок для житлового будівництва в необхідних обсягах, включаючи вдосконалювання процедур розширення при необхідності кордонів міських і сільських поселень. Також необхідно як пріоритет визначити масове малоповерхове житлове будівництво. Це буде сприяти більш рівномірному освоєнню всієї території країни. Подальша концентрація населення усередині великих міст знижує рівень комфортності проживання (про це свідчать результати соціологічних опитувань), стає соціально-економічним гальмом розвитку.

Україні доцільно використати досвід Росії щодо формування земельного фонду, на землях якого вже через три роки планується зводити до третини всіх новобудов. Фонд був сформований Федеральним законом РФ "Про сприяння

розвитку житлового будівництва” [146] в 2008 році під цілком конкретне завдання: "знайти" землю, що не використовується, придатну для будівництва житла економ-класу, забрати її у недбайливих користувачів і "вкинути" її на ринок. Головними "донорами" ділянок у фонді називають Російську академію наук, Російську сільгоспакадемію, землі Міноборони. Протягом року фондом вже була зібрана інформація про тисячі вільних ділянок. В 2010 році на ділянках, що виставляються фондом на аукціон, забудовники зможуть побудувати близько 12 млн. м<sup>2</sup> житла. Передбачається будівництво переважно малоповерхових житлових будинків виключно економічного класу з використанням енергоефективних технологій і екологічно чистих будівельних матеріалів. Фактично продуктом цього фонду буде комплексне забезпечення земельних ділянок, що включає: системну інтеграцію Фондом процесу освоєння земельної ділянки, сприяння забезпеченню ділянки інженерною інфраструктурою, сприяння в доступі до фінансових ресурсів [147-148].

3.2. Складові цінового фактора будівництва житла (роль замовника та норм його поведінки у формуванні ціни будівництва та ризиків інвестора)

Будівельні організації, які є безпосередніми учасниками інвестиційного процесу, по-перше, в разі виконання робіт по договору підряду перетворюють інвестиційні ресурси в товар (будівельну продукцію), по-друге, при здійсненні будівельних робіт за рахунок власних або залучених коштів виконують роль інвестора і підприємства, що виробляє та реалізує свою продукцію.

В Україні склалася унікальна система фінансування житлового будівництва: зведення житла фінансується майбутніми власниками, що автоматично перекладає на них значну кількість ризиків, тоді як у більшості розвинених держав світу заборонено використовувати кошти інвестора при будівництві первинного житла, житлова нерухомість будується за рахунок засобів забудовників і банків (шляхом проектного фінансування).

Тому на сьогоднішній день у системі фінансування первинного ринку житла можна виділити дві основні ризикові складові, які в умовах нашого державного керування можуть нести в собі вагому корупційну компоненту (рис.3.3).

Наведені вище дані стосовно вартості української нерухомості та основні фактори, що на це впливають, свідчать про непрозорі, непублічні та неконкурентні методи діяльності суб'єктів на ринку, що свідчить про незадовільне державне регулювання.

Сформована система взаємин у ланцюжку місцеві органи влади – забудовник - інвестор (вкладник-фізична особа) несе підвищені ризики для всіх учасників процесу. І якщо в напрямку забезпечення функціонування більш прозорих механізмів фінансування будівництва на первинному ринку житла були зроблені певні кроки, насамперед це прийняття закону «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», то в сфері земельних взаємин на рівні місцевих органів влади (розпорядника землі) і забудовників говорити про якісь позитивні зрушення не доводиться.

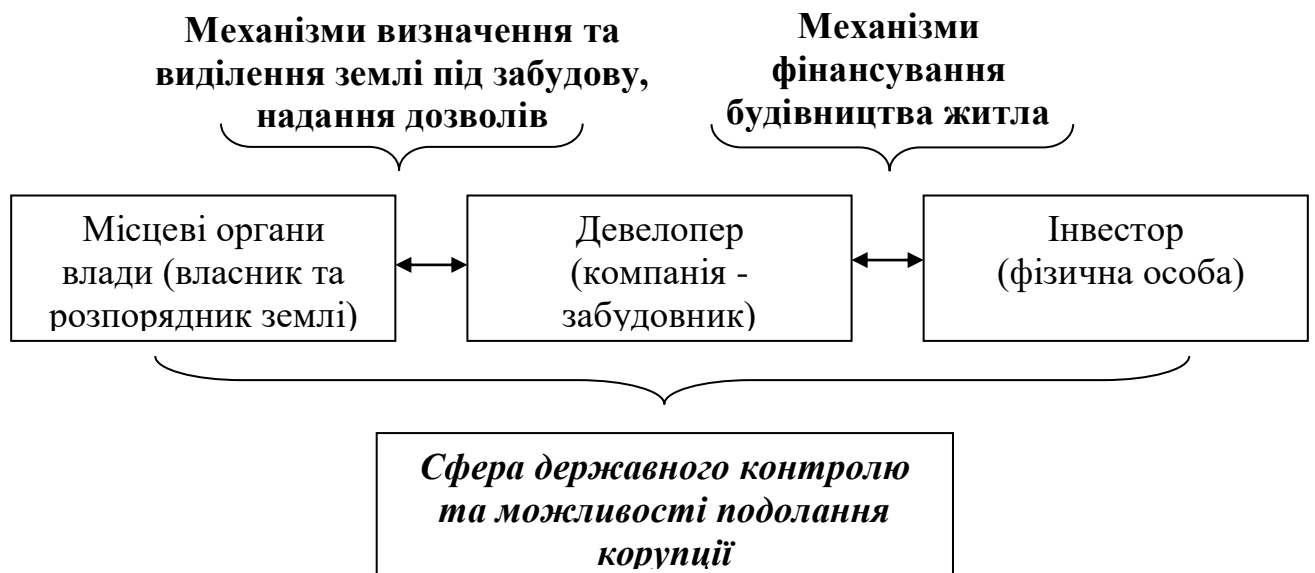


Рис. 3.3. Ризикові механізми, що несуть вагому корупційну складову

В Україні в умовах економічної нестабільності і непередбачуваності цілком логічно, що певну частку ризиків несуть організації, які виконують функції забудовника. Проте через відсутність єдиних правил поведінки на будівельному ринку житла, непрозорість процедури виділення земельних ділянок і оформлення дозвільної документації, на ринку існують компанії, які складаються з 2-3 засновників і бухгалтера. Вони цілком однозначно (при відсутності тендера) через хабарі отримують в оренду земельні ділянки і розпочинають продавати квартири, що не існують. Скандал з обманутими інвесторами по аналогії з київською компанією «Еліта-Центр» є досить поширеним в областях.

Договори про дольову участь в будівництві або інвестиційні договори, які підписувала компанія «Еліта-Центр», були заборонені законодавством України ще з 1 січня 2004 року. В процесі будівництва забудовник може змінювати вартість квадратного метра, подовжувати терміни будівництва, продавати одні і ті ж квартири 2-3 рази.

Особливість українських реалій полягає в тому, що завжди потерпілим залишається інвестор житла. В кращому випадку він може спробувати повернути собі вкладені кошти з великими втратами (без врахування інфляції) або вимушений додатково фінансувати забудовника. Інвестор, не маючи права власності на об'єкт нерухомості, не може вирішити свої проблеми в суді. Відповідно до Цивільного кодексу недобудована квартира є товаром і як товар може продаватись з нотаріальним оформленням, після попередньої сплати за неї і перенесеним терміном отримання (після здачі об'єкта в експлуатації). Але для цього необхідно Міністерству юстиції України дозволити реєструвати договори купівлі-продажу квартир з відстроченими термінами їх отримання (бажано на стадії виконання внутрішніх оздоблювальних робіт). При цьому бюро технічної інвентаризації на підставі всіх дозвільних документів та перевірки об'єкта підтверджує, що квартира в дійсності існує та є товаром.

Такий підхід міг би забезпечити:

- неможливість початку будівництва без комплекту дозвільних документів;

- неможливість багаторазового продажу однієї і тієї ж квартири;
- замінити різноманітні договори та доповнення до них, які підписуються між забудовником та покупцем квартири;
- забезпечити систематизацію нерухомості та підготувати відповідну базу для введення в дію Закону України «Про нерухомість»;
- виключити можливість ошукування покупців житла.

Наприклад, в США теоретично неможливо ошукати покупця квартири, оскільки заборонено використовувати кошти інвестора при будівництві первинного житла - вони зберігаються на довірчих накопичувальних рахунках і доступу до них будівельні компанії не мають. Для забудовника ці кошти виступають задатком і гарантією майбутніх угод. Девелопери будують житло за рахунок власних коштів і залучених банківських кредитів. Лише після закінчення будівництва на підставі контрактів, заключених з інвесторами на початковій стадії будівництва, девелопер розпочинає продаж квартир.

На сьогоднішній день непрозорі і неpubлічні механізми при виділенні землі й видачі дозвільної документації є своєрідним корупційним податком, який лягає на кінцевого споживача. При цьому як забудовники, так і представники органів місцевого самоврядування на цю тематику офіційно не розповсюджуються, обмежуючись загальними фразами про корупцію й складність ведення бізнесу. Існує закономірність: чим більше місто, тим вища для інвестора «ціна питання» при відведенні землі під забудову й узгодженні будівельної документації.

За даними [149], відсоток неофіційних витрат істотно залежить від специфіки самого проекту й становить 30-60% від його вартості, а усередненою цифрою можна вважати 30%, що й становить корупційну складову у вартості одного квадратного метра.

Будівельникам складно не брати участь у подібних корупційних механізмах, тому що єдино можливими умовами виділення землі є «фінансування» правильного рішення чиновників. Безпосереднє відношення до подібних схем мають і депутати різних рівнів. Останні роки депутатський корпус Києва не

займається питаннями виділення землі під будівництво, оскільки склалась практика розподілу землі між собою, і продажу її будівельникам у приватному порядку по дуже високих цінах [150]. Продажем землі займаються представники практично всіх політичних сил, все залежить від місця розташування й того, що буде побудовано на цьому місці. Продавці намагаються підрахувати, скільки забудовник одержить прибутку від будівництва об'єкта, після чого, виходячи із власних розрахунків, встановлюють ціну на землю.

При цьому середня рентабельність роботи забудовників у Києві становить приблизно 40-80% [149], і такий рівень рентабельності зберігається з урахуванням усіх непрофільних витрат, які несе забудовник (будівництво інженерних мереж, обов'язкові відрахування місту у вигляді певного відсотка від побудованого житла й відрахування на інфраструктуру міста). Приблизно аналогічні процеси відбуваються у більшості адміністративних центрів України, однак через менший масштаб діяльності, вагомості та прозорості процесів вони дуже рідко виносяться на широкий загал.

З огляду на рівень доступності житла в Україні й саму його вартість можна припустити, що при усуненні неофіційних платежів, обмеженні кількості непрофільних витрат і встановленні жорсткого контролю за ціноутворенням у будівництві теоретично можна знизить не тільки рівень корупції, але й істотно знизити вартість житла.

Крім того, існуюча практика хаотичної забудови будь-якої більш-менш вільної ділянки не дозволяє здійснювати комплексну забудову територій і в більшості випадків це відбувається з порушенням інтересів мешканців сусідніх будинків. Внаслідок цього виникає багато конфліктів, оскільки напряму обмежується життєве середовище людини та порушуються її права.

Свідченням цього є дані загальнонаціонального звіту за результатами громадського моніторингу дій органів державної влади та місцевого самоврядування щодо існуючих практик виділення земель під забудову в населених пунктах, який здійснювався в рамках проекту «Сприяння активній участі громадян у подоланні корупції "Гідна Україна"» і координується



Східноукраїнським центром громадських ініціатив, та при підтримці Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [151].

Основні висновки моніторингу:

- Аналіз чинного законодавства щодо виділення земельних ділянок під забудову в населених пунктах виявив багато протиріч, недоліків та можливостей для корупційних проявів. У більшості місцевостей відсутній головний містобудівний документ, згідно якого має здійснюватися будівництво - детальний план територій.

- Преса не виступає в якості четвертої влади та не є спроможна здійснювати громадський контроль за процесом забудови і прийняттям рішень, із ним пов'язаних.

- Право громадянина на доступ до інформації щодо виділення земельних ділянок під забудову в населених пунктах обмежується. Усі наявні механізми доступу до інформації мають недоліки, які не дозволяють повною мірою забезпечити відповідне право громадянина.

- Органи прокуратури, що здійснюють нагляд за законністю рішень органів місцевого самоврядування та до компетенції яких віднесено розслідування службових злочинів, обмежуються поданням протестів на рішення місцевих рад щодо виділення земельних ділянок під забудову, більшість яких відхиляється депутатами місцевих рад.

- Депутатський корпус місцевих рад, що приймає ключові рішення в процесі виділення земельних ділянок під забудову, фактично не несе ніякої відповідальності за прийняті рішення.

На сьогоднішній день діяльність будівельної галузі регламентує близько 40 законодавчих актів і близько 1500 підзаконних нормативно-правових актів. Складність дозвільних процедур стримує об'єми будівництва житла, перешкоджає виходу на ринок нових гравців (особливо іноземних інвесторів), породжує корупційні схеми в процесі отримання документації, а також збільшує фінансові й тимчасові витрати будівельних компаній.

Існують певні протиріччя в нормативній базі будівництва, крім того, відсутні відкриті та легальні бази даних про земельні ділянки під забудову. Складність дозвільних процедур стримує об'єми будівництва житла, перешкоджає виходу на ринок нових гравців (особливо іноземних інвесторів), породжує корупційні схеми в процесі отримання документації, а також збільшує фінансові витрати будівельних компаній. Щоб отримати дозвіл на будівництво, потрібно отримати 274 підписи, витративши на це мінімум півтора-два роки. Характерний для тіньової економіки процес підкупу державних чиновників перетворюється в стійкий порядок, що об'єднує економічні інтереси всіх учасників. Тіньовий сектор гальмує впровадження іпотечного кредитування житла через непрозорість доходів населення.

Вартість української нерухомості завищено в тому числі і через відсутність податку на нерухомість. Аналітики стверджують, що при незмінності всіх інших існуючих правил будівельного бізнесу, оподаткування нерухомості на рівні 1-3 % цілком достатньо, щоб знизити вартість житла на 15-20% [152].

Низький рівень забезпечення житлом залишається однією з найгостріших соціальних проблем. Збудоване житло має бути доступним за ціною для переважної більшості громадян та молоді. Самі будинки мають бути енергоефективні та комфортні. При цьому досвід розвинених країн підтверджує, що найбільш поширеним і престижним є проживання окремої сім'ї в індивідуальному будинку. Саме тому 70% населення розвинених країн проживає в індивідуальних будинках. Будівництво комфортного малоповерхового і ефективного житла - це світова тенденція. При цьому важливим аргументом ефективності житла є вартість його утримання.

Доступність житла напряму залежить не тільки від впровадження передових будівельних технологій, ефективних будівельних матеріалів, а насамперед від впровадження ринкових механізмів та конкуренції на рівні вибору замовника, наявності обов'язкових відкритих тендерів на земельні ділянки, прозорості узгоджень та можливості контролю всього процесу будівництва зі сторони замовника.

Механізм формування вартості житла на державному рівні з прив'язкою до регіонів проводиться відповідно до Закону України "Про ціни і ціноутворення" та відповідного Положення, затвердженого постановою Уряду від 13.12.2006 р. N 1725. Мінбудом передбачається формування кошторисної нормативної бази, визначення порядку її застосування в будівництві, контроль за дотриманням замовниками, проектними, будівельно-монтажними організаціями та іншими учасниками інвестиційної діяльності нормативних документів і нормативів обчислення вартості будівництва об'єктів, що споруджуються із залученням державних коштів (кошти державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів, а також коштів державних підприємств, установ та організацій). [153]

Згідно зі ст. 17 Закону України "Про інвестиційну діяльність" вартість будівництва визначається з використанням державних кошторисних норм, які є обов'язковими при здійсненні будівництва об'єктів із залученням державних коштів. Мінбудом визначаються показники опосередкованої вартості спорудження житла за регіонами України, якими враховуються безпосередні витрати будівництва: загальнобудівельні роботи по будинку в цілому, улаштування в житловому будинку інженерних систем, монтаж та вартість інженерного обладнання, електромеханічного та іншого устаткування, роботи з благоустрою та спорудження внутрішньо майданчикових інженерних мереж, витрати з проектування, затвердження проекту та організації будівництва, а також прибуток підрядника, податки, збори та обов'язкові платежі, встановлені законодавством.

Додатково до показників опосередкованої вартості додаються обґрунтовані витрати, пов'язані з освоєнням будівельного майданчика (витрати щодо запобігання проявам техногенного характеру (зсувам, карстам, просіданням тощо) та знесення будівель і споруд з компенсацією попередньому власнику) та розвитком соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури населених пунктів відповідно до нормативних вимог (пункти 3.3, 3.4) [154]. Порядок визначення та застосування показників опосередкованої вартості спорудження

житла за регіонами України затверджений наказом Держбуду від 27.09.2005 р. N 174 та зареєстрований в Міністерстві юстиції 12.10.2005 за N 1185/11465).

Таким чином, механізм формування вартості житла нормативно забезпечений і є якби логічно обґрунтований та прозорий - будівельні проекти проходять низку експертиз. Проте ринкові підходи щодо ціноутворення на житло, яке будується за рахунок недержавних коштів, вносить свої корективи. При виборі інвестором забудовника цілком логічно, що має місце висока чутливість ринку до співвідношення ціна-якість, ціна-місцезнаходження будинку, тривалість будівництва. Вітчизняний досвід свідчить, що переважна більшість проблем (перенесення термінів здачі в експлуатацію будинків, додаткове збільшення плати за житло, низька якість тощо), які виникають у громадян, що фінансують будівництво житла, пов'язана з діяльністю саме забудовника.

У більшості українських інвестиційно-будівельних компаній інвестиційні договори і схеми розрахунків з клієнтами-покупцями житла взагалі не відповідають законодавству. Затягуючи на довгі місяці (і роки) будівництво, більшість будівельно-інвестиційних компаній навіть не виходять за рамки закону. При цьому безвідсотково кредитується за рахунок інвесторів будівництва – покупців житла.

Цілком очевидно, що спрощення дозвільної документації є одним із дійових заходів не тільки з позиції послаблення корупції в будівельній сфері, але і стримування цін на житло. Основними принципами реформування дозвільної системи має стати простота, однозначність трактування визначальних положень нормативних вимог, публічність і конкуренція.

Ліквідувавши всі перепони, забудовники здешевлять вартість житла лише частково, тому що обсяги будівництва житла абсолютно не відповідають попиту на нього, а ринкова залежність ціни від пропозиції і попиту не може бути скасована державними директивними документами.

Очевидно, що лише за умов, коли місцева влада того чи іншого регіону сама буде розробляти детальний план забудови, візьме на себе функцію

належного контролера забудовника, прорахує всю економіку і сама буде реалізовувати житлові проекти, вона має право регулювати ціни.

Зменшенню вартості житла може сприяти будівництво соціального житла економ-класу, яке на сьогодні за браком коштів не будується. Через ту ж складність отримання дозвільної документації будівельні компанії можуть мати нормальний прибуток при забудові житлових масивів, а не окремих будинків.

Основних причин стрімкого подорожчання вітчизняної нерухомості є кілька, зокрема:

- надзвичайно низькі обсяги будівництва;
- штучне збільшення вартості будівництва через величезні корупційні витрати;
- висока рентабельність діяльності будівельних компаній, яка неконтрольована в достатній мірі;
- зростання витрат через збільшення учасників інвестиційного процесу (ФФБ, страхові компанії).
- спекулятивне збільшення попиту через відсутність альтернативних інструментів вкладення капіталу, яке підтримується високими очікуваннями її доходності та відсутністю належних запобіжних заходів тощо.

Ціна будівельної продукції фактично спровокована учасниками будівельного ринку, недосконалими та неоднозначними правилами та нормами, що на ньому діють.

### 3.3. Організаційно-методичні засади проведення конкурсного відбору забудовника

Доступність житла пересічного українця залежить не тільки від його платоспроможності, але і від діяльності банківської системи та забудовника, оскільки сама ринкова економіка передбачає отримання максимального

прибутку як банком, так і забудовником (девелопером). На ціну і доступність житла суттєво впливають стан економіки, інфляційна та корупційна складова, особливо на земельному ринку, та інші об'єктивні і суб'єктивні фактори, що виникають на етапі розробки, узгодження проекту та безпосередньо будівництва.

За умови впорядкування ринку земельних ділянок, які мають продаватись на відкритих конкурсах, місцева влада має одночасно проводити конкурси забудовників з метою виключення можливості перепродажу ділянки, запобігання виникнення чергових «еліта-центрів».

До забудовника має висуватись низка вимог, до яких необхідно віднести насамперед наявність дозволу на будівництво будинку, проектної документації, наявність реалізованих проектів, досвіду роботи, відсутності скарг на забудовника з боку громадян, розмір активів та наявність власного капіталу, якість будівництва тощо. Частина з них можуть виступати як кваліфікаційні вимоги до учасників торгів, які є однією з важливих складових тендерної документації, і висуваються замовником. Відповідно до Положення [155], замовник може вимагати від учасника подання інформації, що підтверджує відповідність учасника таким кваліфікаційним вимогам: наявність коштів, обладнання і працівників відповідної кваліфікації, які мають необхідні знання та досвід; балансова вартість активів; фінансовий обіг; досвід у виконанні аналогічних договорів; сплата податків і зборів (обов'язкових платежів); провадження учасником підприємницької діяльності відповідно до положень його статуту; відсутність підстав для відмови в участі в торгах, передбачених положенням. У разі невідповідності кваліфікаційним вимогам пропозиція у подальшому може бути відхилена і не оцінюватися. Лише тендерні пропозиції, що відповідають кваліфікаційним вимогам (зокрема, їх технічна частина), надалі розглядаються експертними групами.

До визначальних критеріїв оцінки платоспроможності і кваліфікації учасника конкурсу вибору забудовника необхідно віднести відсутність заборгованості про сплату обов'язкових платежів в бюджети всіх рівнів та позабюджетні фонди, матеріали перевірки на банкрутство та наявність майна,

необхідного для виконання зобов'язань забудовника, яке не може бути предметом застави іншого зобов'язання забудовника, термін виконання якого настає раніше, а також наявність позитивного досвіду роботи в реалізації аналогічних проектів.

При виборі забудовника необхідно володіти і інформацією про ділову спроможність та надійність забудовника. Визначення рейтингу господарських суб'єктів має будуватись на загальних принципах і враховувати практичний досвід експертних оцінок в інвестиційній сфері.

В умовах високого рівня інфляції та безробіття перемога в будівельному тендері є життєво важливим фактом в діяльності забудовника, тому надійність та достовірність інформації не має викликати сумніву. Оцінка ділової спроможності і надійності забудовника може бути визначена через низку основних критеріїв його діяльності, які є достатніми і повними по конкуруючих суб'єктах.

Очевидно, що задача такої оцінки відноситься до класу задач прийняття рішень. Тому при створенні систем інтелектуальної підтримки рішень щодо надійності підприємств та якості їх проектів можуть використовуватись різні математичні методи.

В теорії економічного аналізу для отримання узагальнених комплексних оцінок застосовують різні методи приведення різноманітних показників в єдиний інтегральний показник. Серед найбільш відомих методів побудови інтегральних показників можна виділити: а) методи детермінованої комплексної оцінки (метод сум, метод геометричної середньої, метод коефіцієнтів, метод суми місць та метод відстаней); б) методи стохастичної комплексної оцінки; в) експертно-статистичні методи тощо.

Але всі ці методи не позбавлені окремих недоліків. Так, метод сум не забезпечує необхідну точність по інтегральному показнику при значному відставанні по окремому частковому показнику. Метод геометричної середньої та метод коефіцієнтів застосовуються у випадках, якщо кількість показників невелика і більшість їх значень близька до одиниці. Застосування всіх

детермінованих методів можливо тільки у випадках односпрямованості всіх параметрів, які оцінюються.

В закупівельній практиці частіше використовують такі підходи: бальний, ціновий, бально-економічний, експертно-бальний, мінімальна ціна при відповідності кваліфікаційним вимогам.

При ціновій оцінці максимальна об'єктивність досягається при перекладі усіх характеристик тендерних пропозицій у грошове обчислення. Для цього використовується поняття оціночної вартості пропозиції. Недоліки цього методу - дуже обмежене коло конкурсів, для яких його можливо застосовувати. Чим більше критеріїв, особливо якісних, тим складніше формалізувати механізм розрахунку модифікатора.

Бальний метод є одним з найбільш поширених у вітчизняній практиці за рахунок наочності та простоти. Свій внесок у популяризацію цього методу внесли методичні рекомендації Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. При застосуванні бального методу вибір оціночних критеріїв здійснюється відносно їх ваги (важливості), які у сумі дорівнюють одиниці. Потім здійснюється оцінка за вибраними критеріями та зважувальне підсумовування. Цей метод найбільш ефективний при роботі з кількісними критеріями. Розглянемо два основні підходи до бальної оцінки пропозицій.

У першому випадку встановлюється максимальна сума балів для пропозицій (наприклад 1000), максимально можлива кількість балів по кожному із показників (критеріїв), що оцінюються, та порядок визначення кількості балів по кожному показнику для відповідної пропозиції. Сума балів ( $i=1:n$ ) по пропозиції, що оцінюється, може розраховуватись за формулою  $B = \sum B_i = \sum b_i * K_i$ , при цьому  $B \leq 1000$ , при  $K_i \leq 1$ , де  $b_i$  - максимально можлива кількість балів по  $i$ -му показнику (критерію), що затверджується тендерним комітетом на стадії, яка передує оцінці пропозиції;  $K_i$  - коефіцієнт відхилення  $i$ -го показника по даній пропозиції від найкращого (найгіршого) показника інших пропозицій;  $n$  - кількість показників, що розглядаються.



У другому випадку кожний показник оцінюється за десятибальною шкалою в залежності від відповідності пропозиції вимогам тендерної документації (наприклад: 8-10 балів - краще, ніж вимоги тендерної документації; 6-7 балів - відповідність вимогам тендера; 3-5 балів - не повністю відповідає вимогам тендера; 1-2 бали - повністю не відповідає вимогам тендера), а потім проводиться розрахунок сумарної кількості балів з урахуванням встановлених коефіцієнтів вагомості кожного з показників, що розглядаються. У цьому випадку сума балів ( $j=1:m$ ) по пропозиції, що оцінюється, може розраховуватись за формулою  $B = \sum V_j * B_j$ , де  $V_j$  - коефіцієнт ваги  $j$ -го показника (критерію);  $B_j$  - кількість балів, що призначаються даній пропозиції по  $j$ -му показнику (критерію) по десятибальній шкалі;  $m$  - кількість показників, що розглядаються. При розстановці коефіцієнтів ваги як правило враховують вимогу, що сума коефіцієнтів по всім показникам повинна дорівнювати 1. Бальні методи більше придатні для моделей, які складаються з кількісних критеріїв. Крім того, вони відкривають широкі можливості для маніпулювання результатами оцінки.

У випадках, коли оціночні критерії складно формалізувати, використовується метод експертно-бальної оцінки.

Теорія нечітких множин і лінгвістичних змінних [156] внесла нові акценти у можливість багатокритеріального аналізу з погляду співвідношення числових оцінок словесним градаціям якості. За допомогою цієї теорії можна формалізовано виражати такі оцінки, як, наприклад, “висока актуальність”, “велика практична цінність”, “широке впровадження” і т.д. Крім того, з'являється можливість формувати нечіткі бази знань, що відповідають міркуванням експертів, які оцінюють проекти, на природній мові.

Багатофакторний аналіз оцінки діяльності забудовника та визначення його рейтингу може значно спростити процедуру попереднього відбору претендентів, експертизу їх ділової надійності і за рахунок цього скоротити витрати часу та прискорити торги. Враховуючи специфіку організації будівництва житла і особливості виконання будівельних робіт, доцільно проводити публікації

рейтингів на регіональному будівельному ринку для ознайомлення потенційних замовників.

Цілком очевидно, що передача функцій центрів інвестиційного рейтингу обласним управлінням капітального будівництва чи державним органам архітектурного будівельного контролю унеможливила б отримання дозволу на будівництво «липовими» фірмами, через діяльність яких громадяни країни втрачають свої накопичення. Звісно, це можливо лише за умови повної відкритості всієї інформації, на підставі якої визначається рейтинг, а також інформації стосовно методології його визначення. Саме відсутність дієвого економічного контролю рейтингу стану забудовника навіть при чітко налагоджених і формалізованих видах інших видів контролю та дозвільної системи спотворює будівельний ринок сьогодення.

Методологічною основою рішення проблеми вибору забудовника може служити методологія експертних оцінок. Відповідно до цієї методології багатофакторний підхід до якості проекту може бути описаний і оцінений емпіричним набором ранжируваних показників, які генеруються групою експертів. Під «емпіричним» розуміється набір показників, встановлений експертами відповідно до вимог нормативних і інших регламентуючих документів, а також з урахуванням міжнародного досвіду вимог до замовника-інвестора та вимог споживачів будівельної продукції.

Ранжируваний ряд показників використовується в методології методу експертних оцінок для оцінки якості, коли вирішується питання порівняння за принципом «краще-гірше», «більше-менше». Вважаємо за доцільне розглянути спосіб формалізації всіх складових, які характеризують весь проект, який дозволив би привести їх у співставний вигляд і спростити ранжирування.

Чим глибше досліджується забудовник та весь проект в цілому, тим більше виявляється нових джерел невизначеності. Часто експерти зіштовхуються з невизначеністю, яка у принципі не може бути розкрита однозначно і чітко. Низка параметрів є недоступною для точного кількісного виміру, і тоді в оцінці проекту неминуче з'являється суб'єктивний компонент, що виражається

нечіткими оцінками типу "високий", "низький", "найкращий", "малоймовірний" і т.д. З'являється те, що в науці описується як лінгвістична змінна зі своєю термножиною значень [157], а зв'язок кількісного значення деякого фактора з його якісним лінгвістичним описом задається так званими функціями належності фактора нечіткій множині.

Функції належності можна побудувати кількома способами. Якщо особа, що приймає рішення, є єдиним експертом, вона будує кількісну шкалу для оцінки нечіткої змінної і на підставі свого уявлення про характер нечіткої змінної, досвіду та інтуїції задає значення функції належності від 0 до 1 на кількісній шкалі характеристики. Сутність функції належності полягає в тому, щоб зазначити ступінь належності до якісного поняття, що розглядається. Чим ближче значення функції належності до 1, тим в більшому ступені відповідне значення кількісної шкали лінгвістичної характеристики належить до конкретного поняття. Більшу якість та зменшення фактору суб'єктивізму забезпечуватиме колективна експертиза. При цьому визначаються середні значення результатів, одержаних всіма експертами [158].

Слід зазначити, що останні 10-15 років інструментарій нечітких множин почав дуже широко використовуватись як в техніці, так і в економіці, управлінні (хоча вперше був запропонований в 60-х роках). Зокрема, в оцінці персоналу, інвестиційних проектів, моделюванні різного роду управлінських рішень та в багатьох інших напрямках.

Розробка засобу інтелектуальної підтримки рішень про якість і безпечність будівельного проекту на базі нечіткої логіки дозволяє аналізувати як кількісні, так і лінгвістичні змінні. Для досягнення поставленої мети з врахуванням принципів нечіткої логіки необхідно формалізувати процес прийняття рішень про якість проектів на базі нечіткої логіки, розробити математичну модель прийняття рішень на базі узагальненого дерева висновку.

Структура узагальненої математичної моделі визначення рейтингу забудовника представлена у вигляді дерева логічного виведення (рис. 3.4), що описує ієрархічну сукупність співвідношень між факторами впливу. Показник та

фактори впливу розглядаються як лінгвістичні змінні, що описуються за допомогою нечітких термів на відповідних універсальних множинах (табл. 3.1). Кількість якісних термів для кожної окремої змінної може бути різною [159].

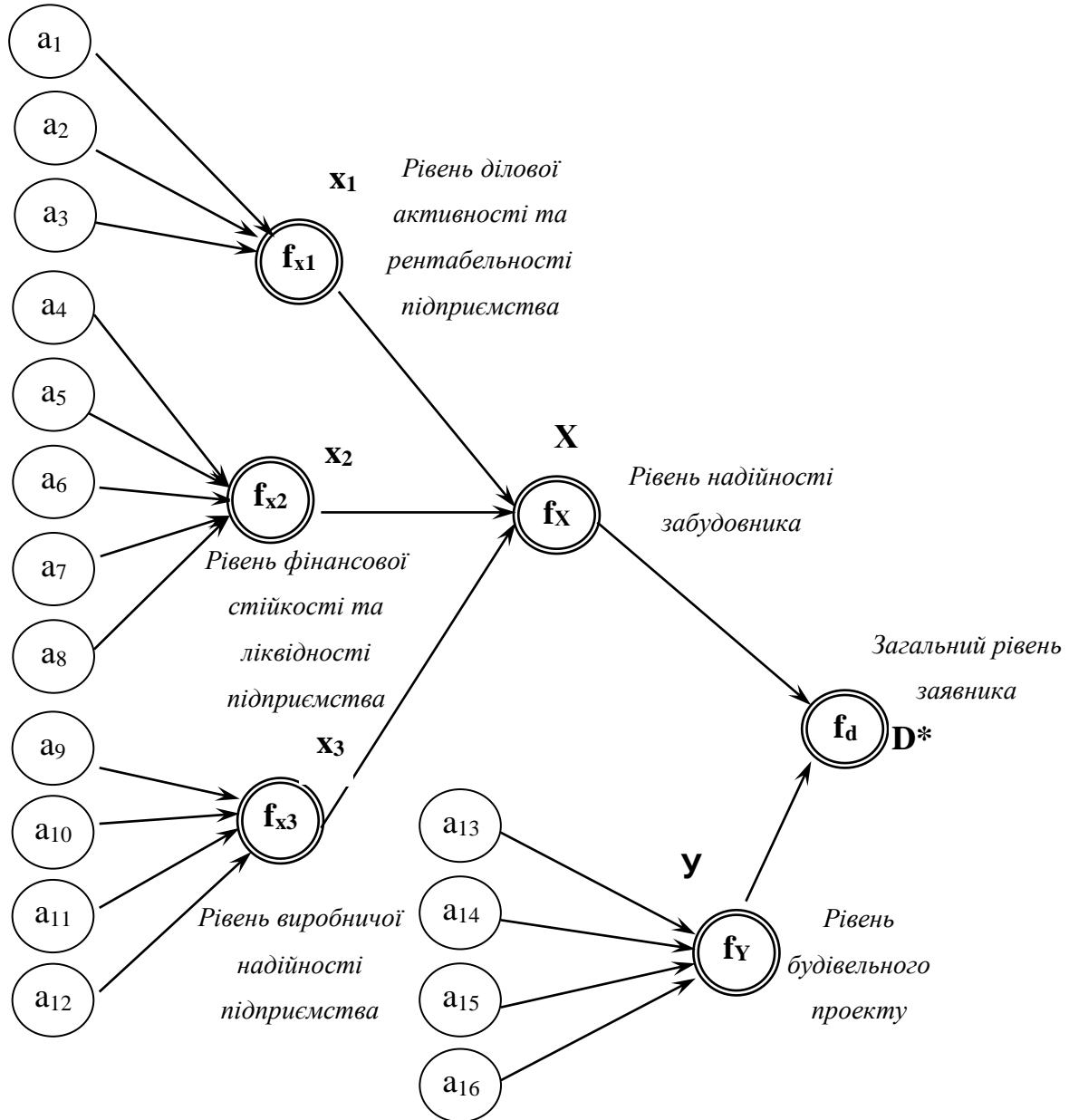


Рис. 3.4. Дерево логічного виведення ієрархічних зв'язків факторів, які визначають рівень заявника-збудовника

Джерелом одержання бази знань, що моделює взаємозв'язок інтегрального і часткових показників привабливості варіанту є думки експертів, що спеціалізуються в заданій області. Особливість виразів типу “ЯКЩО - ТО,

### Формалізація частинних параметрів лінгвістичними змінними

Позначення та назва параметра	Універсальна множина	Терми для оцінки
$a_1$ - коефіцієнт оборотності активів	[0; 10]	низький, середній, високий
$a_2$ - коефіцієнт оборотності власного капіталу	[0; 20]	низький, середній, високий
$a_3$ - рентабельність продукції за прибутком від операційної діяльності	[0; 30] %	низька, середня, висока
$a_4$ - коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним капіталом	[0; 0,5]	нижче норми, відповідає нормі, вищий за норму
$a_5$ - коефіцієнт фінансової стабільності	[0; 10]	низький, відповідає нормі, високий
$a_6$ - коефіцієнт фінансового леверіджа	[0; 1]	відповідає нормі, не відповідає нормі
$a_7$ - коефіцієнт поточної ліквідності	[0; 5]	низький, відповідає нормі, високий
$a_8$ - темп росту власних обігових коштів	[0; 5]	незадовільний, середній, високий
$a_9$ - досвід роботи	[0; 20] років	малий, середній, високий
$a_{10}$ - коефіцієнт концентрації БМР	[0,5; 1,5]	нижче норми, норма, вище норми
$a_{11}$ - наявність скарг та порушень законодавства	[0; 1] у.о.	наявні, відсутні
$a_{12}$ - коефіцієнт плинності кадрів	[0; 0,1]	низький, середній, високий
$a_{13}$ - вартість 1 м. кв.	[-50; 50] %	низька, середня, висока
$a_{14}$ - комплексність проекту	[0; 1] у.о.	крапкова забудова, окремих будинок з комплексною інфраструктурою, комплексна забудова території із необхідною інфраструктурою
$a_{15}$ - схема фінансування будівництва	[0; 1] у.о.	дольове будівництво (кошти майбутніх власників), забудовник (проектне фінансування), забудовник (власні кошти)
$a_{16}$ - енергоефективність будівлі	[45; 150] кВтгод/м <sup>2</sup> ·рік	- клас В, клас С, клас Д

*ІНАКШЕ*”, які формулюються на природній мові, полягає в тому, що їхня адекватність, на відміну від кількісних моделей, не змінюється при незначних коливаннях вхідних оцінок у той або інший бік. Сукупність подібних висловлювань є множиною точок у просторі “часткові критерії - інтегральний критерій”. По фіксованих лінгвістичних оцінках часткових критеріїв привабливості потенційного забудовника оцінюється інтегральний критерій його надійності.

Експертна оцінка формалізується у вигляді відповідей на питання експертної анкети і передбачає наступні варіанти підсумкового висновку експерта, наприклад: 1 – рейтинг заявника високий; 2 - середній; 3 - низький.

На відміну від готового, придбання споруджуваного житла припускає не покупку об'єкта нерухомості, а фактично участь у проекті в певній частці. Тобто особа, що здобуває квартиру, стає співінвестором будівельної компанії в проекті будівництва житлового будинку. Таким чином, незважаючи на те, що нерухомість сприймається як один із самих надійних активів, будівництво житла спільно з будівельною компанією припускає інші ризики, ніж володіння нерухомістю, і практично всі вони визначаються саме компанією-збудовником.

Детальніше розглянемо конкретні параметри пропонованої моделі та обґрунтуємо склад факторів, які мають бути визначені по кожному запропонованому варіанту. Наведеному на рис. 3.4 дереву логічного виведення відповідає така система співвідношень:

$$D = f_D(X, Y), \quad (3.1)$$

$$X = f_X(x_1, x_2, x_3), \quad (3.2)$$

$$x_1 = f_{x_1}(a_1, a_2, a_3), \quad (3.3)$$

$$x_2 = f_{x_2}(a_4, a_5, a_6, a_7, a_8), \quad (3.4)$$

$$x_3 = f_{x_3}(a_9, a_{10}, a_{11}, a_{12}), \quad (3.5)$$

$$Y = f_Y(a_{13}, a_{14}, a_{15}, a_{16}), \quad (3.6)$$

де  $f(\bullet)$  – функціональний зв'язок між вхідними та вихідними змінними заданих нечітких баз знань;

$D$  – загальний рівень заявника (рейтинг);

$X$  – рівень надійності забудовника;

$x_1$  – рівень ділової активності та рентабельності підприємства;

$x_2$  – рівень фінансової стійкості та ліквідності підприємства;

$x_3$  – рівень виробничої надійності підприємства;

$Y$  – рівень будівельного проекту.

Укрупнені параметри відповідно до формул 3.1-3.6 (тобто  $x_1$ ,  $x_2$ ,  $x_3$ ,  $X$ ,  $Y$ ,  $D$ ) формалізовані трьома термами - "низький", "середній", "високий".

Рівень забудовника, на наш погляд, слід розглядати за такими трьома групами факторів: рівень ділової активності та рентабельності підприємства  $x_1$ ; рівень фінансової стійкості та ліквідності підприємства  $x_2$ ; рівень виробничої надійності підприємства  $x_3$ . Розглянемо ці складові детальніше.

Коефіцієнт оборотності активів ( $a_1$ ) обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ( $a_2$ ) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства.

Рентабельність – один із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. В практиці фінансового аналізу використовують велику кількість різновидів цього показника [160-164]. В даній моделі пропонується використовувати один з цих показників – а саме коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності ( $a_3$ ), який, на наш погляд, є одним з найбільш придатних для даної моделі. На відміну від показника рентабельності активів, наприклад, він не буде штучно завищувати рейтинг підприємств, які, не володіючи потужною матеріально-технічною базою, мають відповідно невелику вартість активів. Використання в

чисельнику прибутку від операційної діяльності дозволяє побачити саме ефективність виробничого процесу як такого.

Ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, що повинно знаходити своє відображення у зростанні відповідних показників ділової активності. Нормативного значення цих показників немає, але чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим краще. Підвищення обертання ресурсів є, поряд з високою прибутковістю другим важелем підвищення фінансового благополуччя підприємства. Орієнтиром може слугувати середньогалузевий рівень цих показників. Зокрема, для будівельних підприємств коефіцієнт оборотності активів по результатах 2008 р. становив 0,96, а коефіцієнт оборотності власного капіталу – 3,35. Рентабельність операційної діяльності становила мінус 2,7% в 2008 році та мінус 0,3% за 9 місяців 2009 року. Діапазони значень цих та інших показників, наведених в таблиці 3.1, приймалися з врахуванням середньогалузевих значень, економічного стану галузі на поточний момент та можливого розбросу значень. Інтервал значень для показника рентабельності операційної діяльності не передбачає від'ємні значення, оскільки кваліфікаційні вимоги повинні “відсіювати” збиткових претендентів.

Фінансова стійкість – характеристика стабільності фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових засобів і відображує рівень ризику діяльності компанії і її залежності від позикового капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (а<sub>4</sub>) розраховується як відношення величини чистого оборотного (робочого) капіталу до величини оборотних активів підприємства. Робочий капітал - різниця між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями, тобто він складається з частини оборотних активів, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. За результатами 2008 року в будівельній галузі він становив 0,16. Рекомендоване значення за [161] становить



більше 0,1, згідно [162] має дорівнювати 0,2. Діапазон між цими значеннями врахований в моделі як такий, що відповідає нормі.

Коефіцієнт фінансування ( $a_5$ ) розраховується як співвідношення власних та залучених засобів, характеризує залежність підприємства від залучених засобів і повинен бути більшим за 1 [163].

Коефіцієнт фінансового леверіджу ( $a_6$ ) розраховується як співвідношення довгострокового позикового капіталу і власного капіталу, характеризуючи залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Має прагнути до зменшення і не перевищувати 0,25 (терм – відповідає нормі) [163].

Коефіцієнт покриття ( $a_7$ ) розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Критичне значення коефіцієнту покриття дорівнює 1, значення коефіцієнту покриття у межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги, цей діапазон враховано в моделі як такий, що відповідає нормі [164].

Темп росту власних обігових коштів ( $a_8$ ) визначається як відношення суми власного оборотного капіталу звітного року до значення цього показника в попередньому році. Терм “незадовільний” означає відсутність приросту обігових коштів і обмежується 1.

Також повинен розглядатись блок факторів, який певним чином характеризує виробничу діяльність підприємства. На сьогодні при проведенні конкурсів фактично застосовують єдиний критерій - «ціна». Проте немає змоги оцінити самого підрядника, його здатності впоратися з конкретним проектом, його матеріально-технічний і кадровий потенціал тощо. На наш погляд, доцільно врахувати:

- Досвід роботи на ринку ( $a_9$ ) – цей показник практично унеможливить перемогу фірм-одноденок в конкурсі, що суттєво зменшить ймовірність появи чергових “еліта-центрів” на ринку.

- Коефіцієнт концентрації БМР у часі ( $a_{10}$ ) на зданих замовникові готових об'єктах характеризує ступінь обов'язковості виконання організацією договірних умов, інакше кажучи, її надійність. Визначається як відношення середньої фактичної тривалості будівництва зданих об'єктів у звітному році до середньої договірної тривалості будівництва об'єктів, зданих у звітному році.

- Коефіцієнт плинності кадрів ( $a_{11}$ ), який визначається як чисельність працівників, що звільнилися за минулий календарний рік, до середньоспискової чисельності штатних працівників. Висока плинність кадрів може свідчити про низьку заробітну плату, несвоечасність її виплати і, відповідно, про неблагополучне фінансове становище будівельної компанії з одного боку та можливо невисокий рівень кваліфікації робітників з іншого.

- Наявність скарг та порушень законодавства ( $a_{12}$ ). В оцінці заявника має бути враховане дотримання ним норм законодавства, як загальних, так і технічних. Цей фактор прирівнюється до 0 в разі, якщо заявник має в своєму минулому судові позови до нього з боку інших учасників ринку, споживачів, державних органів, інших осіб; якщо відомі якісь експертні заключення щодо низької якості виконання робіт; якщо діяльність заявника викликала певний супротив суспільства з відповідним відображенням цього у зверненнях (жалобах) до державних органів, оприлюдненням в ЗМІ.

На наш погляд, блок виробничих характеристик обов'язково має враховувати такий параметр, як наявність матеріально-технічної бази. Проте досвід молодих фірм, що працюють на ринку, свідчить, що забудовник і без наявності, наприклад, власної будівельної техніки, може будувати житло якісне й сумлінно виконувати свої зобов'язання перед споживачем. З іншого боку, потужна матеріальна база підприємства може слугувати фінансовим забезпеченням його відповідальності. Тому вважаємо, що певні конкретні вимоги щодо матеріально-технічної бази доцільно враховувати в кваліфікаційних вимогах, які можуть суттєво відрізнитись для проектів різної масштабності, спрямування та складності.

Звісно набір показників, що характеризують підприємство-заявника, міг би

бути й дещо іншим, а зокрема і значно більшим, але процес аналізу недоцільно ускладнювати необмеженою кількістю параметрів, крім того ми намагались уникнути дублювання тих чи інших ознак діяльності одночасно в кількох змінних, максимально спрощуючи модель.

Досліджуючи конкурсну пропозицію заявника, в моделі пропонується враховувати такі показники, як вартість 1 м. кв. ( $a_{13}$ ), комплексність проекту ( $a_{14}$ ), схема фінансування будівництва ( $a_{15}$ ), енергоефективність будівлі ( $a_{16}$ ).

Безперечно, показник вартості житла є одним з ключових при аналізі конкурсних пропозицій. Останні роки на первинному ринку нерухомості спостерігається тенденція збільшення вартості пропонованого житла, адже по-перше, все більше будується елітне дороге, а по-друге – спостерігався платоспроможний попит, хоча часто він був спекулятивний. Проте з точки зору державних інтересів, потрібне стимулювання будівництва житла, на яке зможуть претендувати менш заможні верстви населення. Універсальна множина для даного показника запропонована у вигляді  $(-50; +50)\%$  і відображає відхилення середньої вартості 1 кв.м. по пропозиції від середньої опосередкованої вартості житла в регіоні. Вважаємо, що існуюча практика державних закупівель, яка орієнтується переважно суто на ціновий фактор, не завжди є доречною, оскільки існує обернена залежність між вартістю будівництва і вартістю експлуатації.

Фактор вартості експлуатації житла є надзвичайно важливим, адже за постійного зростання цін на енергоносії щороку зростає вартість комунальних витрат. Сучасний досвід Білорусії показав, що вже зараз орендарі з'їжджають із дешевих газифікованих малоповерхових будинків, побудованих по Національній житловій програмі, через те, що виявляються не в змозі оплатити їхнє опалення. Недавно побудовані, здавалося б, комфортні будинки, що здаються внайми по держцінах, стоять порожні.

Зростаючі випереджальними темпами, ціни на енергоносії вже завтра поставлять під сумнів сьгоднішні норми ДБН щодо термічного опору стін. Від ступеня теплоізоляції прямо залежить і експлуатаційна вартість опалення, і

вартість самої системи опалення при будівництві. Рідше звертають увагу на те, що гарна теплоізоляція підвищує комфортність внутрішнього середовища будинку за рахунок зменшення градієнтів (перепадів) температури по висоті й горизонталям приміщень. Не дивлячись на те, що стосовно енергозбереження вже багато років багато говориться зі всіх трибун, робиться дуже мало, зокрема і в житловій сфері, адже споживання паливно-енергетичних ресурсів житлово-комунальним сектором за останні 15 років суттєво не знизилось. Мінрегіонбудом ще в 1994 році були прийняті нові нормативні вимоги до термоопору огороджувальних конструкцій, які були підвищені в 2,5 раза, а також заходи щодо обов'язкового обліку тепло-, газо-, водопостачання.

Наступний етап підвищення енергоефективності будівель забезпечений запровадженням з 1 квітня 2007 року державних будівельних норм ДБН В.2.6-31:2006 "Будівництво. Конструкції будівель і споруд. Теплова ізоляція будівель", які на сучасному рівні регламентують загальні принципи конструктивної побудови теплоізоляції огороджувальних конструкцій і встановлюють вимоги до теплотехнічних показників основних елементів огороджувальної оболонки будинків і до будинків у цілому. Ці норми регламентують збільшення коефіцієнта термічного опору зовнішніх огороджувальних конструкцій до  $2,8 \text{ м}^2 \cdot \text{К/Вт}$ , а вікон - до  $0,6 \text{ м}^2 \cdot \text{К/Вт}$ , що наближує нормативні вимоги до євростандартів та забезпечує економію енергоспоживання ще на 5-10%. Нові норми визначають вимоги до обов'язкової енергетичної паспортизації будівель і споруд, яку введено в Україні з 1 січня 2009 року.

Відповідно до європейських нормативів, основним показником, який визначає енергетичну ефективність будівлі, є показник питомих тепловитрат. Залежно від його відповідності максимально допустимому значенню, будинок відноситься до певного класу енергоефективності (шість класів від А до F). Відповідно до вітчизняних нормативів для будинків, що проектуються, клас енергоефективності має прийматись не нижче Д.

В 70-ті роки, коли ціни на енергоносії зросли в 6-7 разів, європейські країни провели утеплення житлового фонду. Україна тоді була забезпечена необхідними енергоресурсами. Але сьогодні раніше побудований житловий фонд необхідно утеплювати та будувати нове житло, яке має енергетичний клас А<sup>+</sup>, А, В, С. В табл. 3.2 приведений порівняльний аналіз енерговитратності утримання жилого фонду.

Таблиця 3.2

**Європейська енергетична класифікація будинків**

Енергетичний клас	Енергетична оцінка	Енерговитратність (кВт·год/м <sup>2</sup> · рік)
А <sup>+</sup>	Пасивний	до 15
А	Низькоенергетичний	15 - 45
В	Енергоощадний	45 - 80
С	Середньоенергоощадний	80 - 100
Д	Середньоенергоємний (відповідає існуючим вітчизняним вимогам)	100 - 150
Е	Енергоємний	150 - 250
F	Високоенергоємний	понад 250
Раніше побудоване житло	В Україні	250-350
Житло 2009 року	В Україні	100-150

В листопаді 2009 року Рада Європи і Європейський парламент узгодили нову редакцію Директиви про енергетичну ефективність будівель (EPBD). Новий законопроект замінить існуючі європейські норми, що стосуються ефективності використання енергії у будівлях і буде мати значні наслідки для будівельної галузі. Зокрема, цей законопроект накладає низку зобов'язань на всі європейські країни з переходу до будівництва нових будівель на економічно-оптимальному (енергоефективному) рівні вже в 2012 році і майже до рівня нуля енергії до 2020 року. Цей документ передбачає особливі вимоги до урядових будівель. Всі споруди, які знаходяться у власності урядів або нові будівлі, які будуть зайняті урядовими структурами в цей період, повинні досягти рівня «нуля енергії» до 2018 року.

Держави-члени ЄС повинні вжити заходів щодо збільшення кількості будинків з нульовим споживанням енергії шляхом ремонту існуючих будинків.

Протягом 2012/2013 років члени ЄС зобов'язані привести свої стандарти та вимоги для нових будівель, ремонтів і елементів будівель (покрівлі, підлоги і т.д.) до економічно-оптимального рівня. Всі будівлі, які піддаються капітального ремонту, доведеться оснащувати енергоефективними рішеннями.

Галузева програма енергоефективності у будівництві на 2010-2014, затверджена в червні 2009 року, передбачає гармонізацію національної нормативної бази з вимогами Євросоюзу щодо енергоефективності будівель [141]

Як було зазначено вище, в Україні на одну людину будується 0,13-0,22 м<sup>2</sup> житла в рік, а потрібно 1 м<sup>2</sup>, тобто обсяги будівництва необхідно збільшувати в кілька разів. При цьому головною вимогою до конструкцій будинків залишається максимальне зменшення їх вартості та енерговитрат на утримання, що особливо актуально в умовах наявності щорічних проблем, пов'язаних з постачанням природного газу в Україну і підвищенням його вартості та відповідно тарифів на комунальні послуги.

Житловий фонд України створювався протягом багатьох десятиріч, коли заходи з енергозбереження були економічно недоцільні через низькі ціни на енергоносії. Так, у 1990 році ціни на природний газ в Україні складали лише 7% від світових цін. Саме тому річне споживання енергії на опалення раніше побудованого житлового фонду становить 300-450 кВт·год/м<sup>2</sup>, в Німеччині – до 260 кВт·год/м<sup>2</sup>, Швеції і Фінляндії - 135 кВт·год/м<sup>2</sup> [165].

Цілком очевидно, що вирішення проблеми забезпечення населення житлом не може здійснюватись без кардинального вирішення проблеми енергозбереження, через незворотне зростання ціни на природний газ, яке відбуватиметься і надалі, адже в країнах ЄС вона становить 500-1115 дол. США. Для України вартість природного газу з 2000 року зросла в 15 разів – з 20,4 дол. США/1 тис. м. куб. в 2000 році до 275 дол. США в 2009 році.

З 1994-1995 років країни колишнього СРСР розпочали послідовну зміну нормативних критеріїв теплового захисту огорожуючих конструкцій. Проте лише 6-8% житла зведено з врахуванням вимог нових норм щодо теплового

захисту і теплозбереження. Доступність житла за ціною та витратами в процесі експлуатації (енерговитратністю) поєднує інтереси громадян і держави. В даний час спостерігається певне відставання в функціональних можливостях сучасних організаційно-економічних засобів будівництва по відношенню до тих вимог, які висуваються до них з боку держави, потреб суспільства, науки, культури та інших сфер діяльності людей.

Цілком очевидно, що будівництву енергоефективного житла немає альтернативи, але воно буде дещо дорожчим за рахунок утеплюючої та технічної складових на стадії будівництва. Проте формування організаційно-економічних передумов розвитку ринку доступного житла неможливе без одночасного вирішення проблеми енергозбереження в житловому секторі.

Фактор «схема фінансування будівництва» враховує, чи залучає будівельна компанія до фінансування будівництва кошти майбутніх власників квартир. На первинному ринку іпотека переважно розвивається із застосуванням особливого способу забезпечення кредиту – під поручництво забудовника. Для забудовників це, безумовно, певний ступінь ризику, і якщо вони готові ризикувати, поручаючись за покупця свого житла, виходить, мають достатній ступінь упевненості у своїх силах, певний фінансовий ресурс, фінансову стійкість й стабільність. Крім того, банки, погоджуючись стати партнерами забудовників в іпотечних програмах, ретельно перевіряють компанію: і наявність дозвільної документації, яка дає підставу бути впевненими в тому, що цей забудовник дійсно має право залучати кошти на будівництво цього житла, і фінансовий стан компанії. Банк використовує інформацію, яка рядовому споживачеві просто недоступна або незрозуміла. Сама участь в іпотечній програмі в парі із солідним банком – уже гарантія певної стабільності й заможності компанії-збудовника. Для оцінки даного параметру пропонується використовувати три терми: дольове будівництво (з використанням коштів майбутніх власників), фінансування за рахунок забудовника із залученням кредитних ресурсів на умовах проектного фінансування та фінансування за рахунок власних коштів забудовника.

Наочним показником надійності є й те, як буде компанія – зводить окремі будинки або воліє вести комплексну забудову із благоустроєм прилягаючої території. Останнє під силу тільки великим компаніям із солідними технічною й матеріальною базами. Це враховується в змінній “комплексність проекту”, для якої передбачено три терми для оцінювання – крапкова забудова, окремий будинок з комплексною інфраструктурою, комплексна забудова території з необхідною інфраструктурою. Має бути враховано, як вписується будівля в існуючу забудову з точки зору архітектурно-планувальних рішень. Оскільки на сьогодні переважає крапкова забудова, нові будинки розміщуються на території дворів існуючих будинків, скверів тощо; рідко яке будівництво не викликає цілком обґрунтований і справедливий опір мешканців існуючих будинків.

Створення експертної системи для інтелектуальної підтримки прийняття рішень на базі нечіткої логіки дозволяє такі та інші фактори комплексно врахувати і тому компенсує недоліки інших методик. Слід зазначити, що визначення рейтингу можливе як за всіма наведеними параметрами, так і за укрупненими. Наприклад, може визначатись рівень заявника без врахування показників щодо проекту. Подібні експертні системи оцінок можуть бути розроблені для конкретних задач.

Створення експертної системи прийняття рішень на базі нечіткої логіки передбачає наступне:

- формалізацію процедури оцінки часткових показників якості проекту на базі теорії нечітких множин, розробку математичної моделі й алгоритму для оцінки часткових показників за допомогою функцій належності;
- розробку математичної моделі прийняття рішень на базі узагальненого дерева висновку, склад якого може інтерпретуватися в термінах довільної структури ієрархічного агрегування часткових показників якості;
- розробку нечітких баз знань, якими називається сукупність нечітких правил <Якщо – тоді>, що віддзеркалюють взаємозв'язок між входами та виходом об'єкта, що досліджується.



Оцінювання значень лінгвістичних змінних, що наведені в співвідношеннях (3.1)-(3.6) виконується за допомогою системи якісних термів, кількість яких для кожної окремої змінної може бути різною. Кожний з цих термів формалізується через деяку множину  $S$ , яка являє собою сукупність пар [166]:

$$S = \left( \frac{\mu_s(u_1)}{u_1}, \frac{\mu_s(u_2)}{u_2}, \dots, \frac{\mu_s(u_n)}{u_n} \right), \quad (3.7)$$

де  $(u_1, u_2, \dots, u_n) = U$  - універсальна множина, на якій задається нечітка множина  $S \subset U$ ;

$\mu_s(u_i)$  - ступінь належності елемента  $u_i \in U$  до нечіткої множини  $S$ .

Є два способи побудови функцій належності. Перший базується на статистичній обробці думок групи експертів, другий (який використовувався в роботі) - на парних порівняннях, що виконуються одним експертом.

Запропонована модель реалізована в середовищі облікової системи Matlab 7 з використанням програмного пакету Fuzzy Logic Toolbox v.2.1, призначеного для проектування і дослідження систем прийняття рішення на базі нечіткої логіки. Функції належності нечітких термів побудовано за методом парних порівнянь експертних оцінок з подальшою апроксимацією гаусовими кривими. На рис. 3.5 наведено приклад графічного відображення функцій належності змінної  $a_1$  (коефіцієнт оборотності активів). Для решти змінних функції належності приведені в Додатку Ж.

Визначення рівня конкурсної пропозиції за відомими значеннями факторів, від яких він залежить, здійснюється за допомогою нечітких логічних рівнянь (3.1)-(3.6), які зв'язують функції належності різних рівнів вхідних та вихідних змінних, що наведені на дереві логічного висновку (див. рис. 3.4). Для складання нечітких логічних рівнянь задаються бази знань у вигляді експертних висловлювань про зв'язки нечітких термів вхідних та вихідних лінгвістичних змінних в співвідношеннях (3.1)-(3.6).

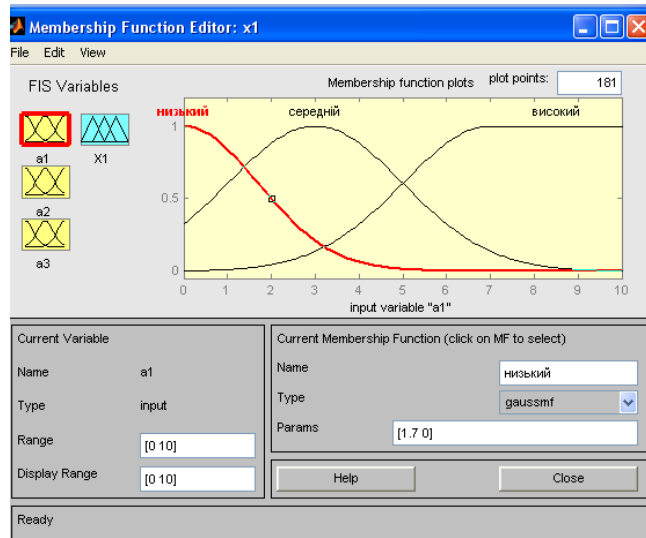


Рис. 3.5. Функції належності змінної  $a_1$

Базу знань Мамдані складають правила, в яких антецеденти і консеквенти задані нечіткими множинами. Її можна трактувати як розбиття факторного простору на зони з нечіткими межами, в кожній з яких функція відклику приймає нечітке значення. Кількість таких нечітких зон дорівнює числу правил бази знань. Нечітку базу знань Мамдані запишемо у такий спосіб [167]:

$$\forall \hat{U} \left( x_1 = \tilde{a}_{1j} \wedge x_2 = \tilde{a}_{2j} \wedge \dots \wedge x_n = \tilde{a}_{nj} \wedge w_j \right) \rightarrow \hat{A}^2 y = \tilde{d}_j, \quad (6.15) \\ j = \overline{1, m},$$

де  $\tilde{a}_{ij} = \int_{x_i \in [\underline{x}_i, \bar{x}_i]} \mu_{a_{ij}}(x_i) / x_i$  – нечіткий терм, яким оцінюється значення

фактора  $X_i$  в  $j$ -му правилі  $i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ ;

$m$  – кількість правил;

$\tilde{d}_j = \int_{y \in [\underline{y}, \bar{y}]} \mu_{d_j}(y) / y$  – нечітка множина;

$w_j \in [0, 1]$  – ваговий коефіцієнт, який віддзеркалює рівень впевненості експерта в адекватності  $j$ -го правила.

Як приклад, в табл. 3.3 наведено нечітку базу знань для рівняння (3.3). Кожний рядок такої таблиці відповідає одному правилу типу “якщо – тоді”.

Зв'язок між лінгвістичними змінними всередині одного правила здійснюється з залученням логічної операції ТА. В межах однієї бази знань лінгвістичні правила-рядки пов'язані логічною операцією АБО. Особливість виразів типу “ЯКЩО - ТОДІ”, які формулюються на природній мові, полягає в тому, що їхня адекватність, на відміну від кількісних моделей, не змінюється при незначних коливаннях вихідних оцінок у той чи інший бік. В Додатку Ж наведені бази знань для решти співвідношень моделі оцінки заявника (3.1, 3.2, 3.4, 3.5, 3.6)

Таблиця 3.3

**Нечітка база знань для рівняння (3.3) уточнить**

№ правила	Якщо			Тоді
	a <sub>1</sub>	a <sub>2</sub>	a <sub>3</sub>	x <sub>1</sub>
1	низький	низький	низька	низький
2	низький	середній	низька	низький
3	середній	низький	низька	низький
4	низький	низький	середня	низький
5	середній	середній	середня	середній
6	середній	високий	середня	середній
7	високий	середній	середня	середній
8	високий	низький	середня	середній
9	низький	високий	середня	середній
10	високий	високий	висока	високий
11	високий	середній	висока	високий
12	середній	високий	висока	високий

Ступінь виконання антецедента j-го правила для поточного вхідного вектора  $X^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$  розраховують так [167]:

$$\mu_j(X^*) = w_j \cdot \min(\mu_j(x_1^*), \mu_j(x_2^*), \dots, \mu_j(x_n^*)), \quad j = \overline{1, m}. \quad (3.8)$$

Результатом виведення за j-им правилом бази знань є така нечітка множина:

$$\tilde{d}_j^* = \text{imp}(\tilde{d}_j, \mu_j(X^*)), \quad j = \overline{1, m}, \quad (3.9)$$

де  $\text{imp}$  позначає імплікацію, яка зазвичай реалізується операцією мінімуму. Геометричною інтерпретацією імплікації є “зрізання” функції належності  $\mu_j(y)$  по рівню  $\mu_j(X^*)$ , що математично запишемо так:

$$\tilde{a}_j^* = \int_{y \in [\underline{y}, \bar{y}]} \min(\mu_j(X^*), \mu_j(y)) / y.$$

Результат логічного виведення за усіма правилами бази знань знаходять агрегуванням нечітких множин (3.9):

$$\tilde{y}^* = \text{agg}(\tilde{a}_1^*, \tilde{a}_2^*, \dots, \tilde{a}_m^*) \quad (3.10)$$

де  $\text{agg}$  позначає агрегацію нечітких множин, яке зазвичай реалізують операцією максимуму.

Лінгвістичним висловлюванням, що наведені в табл. 3.3, відповідає система нечітких логічних рівнянь, які характеризують належність змінних до відповідного терму:

$$\begin{aligned} \mu_h(x_1) &= \mu_h(a_1) \wedge \mu_h(a_2) \wedge \mu_h(a_3) \vee \mu_h(a_1) \wedge \mu_c(a_2) \wedge \mu_h(a_3) \vee \\ &\quad \mu_c(a_1) \wedge \mu_h(a_2) \wedge \mu_h(a_3) \vee \mu_h(a_1) \wedge \mu_h(a_2) \wedge \mu_c(a_3), \\ \mu_c(x_1) &= \mu_c(a_1) \wedge \mu_c(a_2) \wedge \mu_c(a_3) \vee \mu_c(a_1) \wedge \mu_b(a_2) \wedge \mu_c(a_3) \vee \mu_b(a_1) \wedge \mu_c(a_2) \wedge \mu_c(a_3) \vee \\ &\quad \mu_b(a_1) \wedge \mu_h(a_2) \wedge \mu_c(a_3) \vee \mu_h(a_1) \wedge \mu_b(a_2) \wedge \mu_c(a_3), \\ \mu_b(x_1) &= \mu_b(a_1) \wedge \mu_b(a_2) \wedge \mu_b(a_3) \vee \mu_b(a_1) \wedge \mu_c(a_2) \wedge \mu_b(a_3) \vee \mu_c(a_1) \wedge \mu_b(a_2) \wedge \mu_b(a_3), \end{aligned}$$

де  $\vee$  - логічне "АБО",  $\wedge$  - логічне "І".

Чітке значення вихода  $y$ , яке відповідає вхідному вектору  $X^*$ , визначається через дефазифікацію нечіткої множини (3.10) за методом центра тяжіння:

$$y = \text{defu}(\tilde{y}) = \frac{\int_{\underline{y}}^{\bar{y}} y \cdot \mu_{\tilde{y}}(y) dy}{\int_{\underline{y}}^{\bar{y}} \mu_{\tilde{y}}(y) dy}.$$

Переваги баз знань різних форматів можна поєднати, якщо застосовувати ієрархічні моделі нечіткого виведення. В таких моделях вихід однієї бази знань подається на вхід іншої, вищого ієрархічного рівня.

Проілюструємо використання запропонованих моделей та алгоритму на прикладі визначення рейтингу заявника А. Значення частинних параметрів стану об'єкта, що аналізується, такі:  $a_1 = 0,42$ ,  $a_2 = 4,3$ ,  $a_3 = 22\%$ ,  $a_4 = 0,065$ ,  $a_5 = 0,109$ ,  $a_6 = 0,109$ ,  $a_7 = 1,083$ ,  $a_8 = 0,85$ ,  $a_9 = 20$  років,  $a_{10} =$  норма 1,  $a_{11} =$  відсутні,  $a_{12} = 0,03$ ,  $a_{13} = 0\%$  (середня),  $a_{14} =$  окрема будівля з комплексною інфраструктурою,  $a_{15} =$  проектне фінансування,  $a_{16} = 90$  кВт·год/м<sup>2</sup>·рік.

Функції належності на прикладі змінних  $a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_3$  та укрупненого показника  $x_1$  в графічному вигляді наведені на рис. 3.6. Значення функцій належності для решти змінних приведені в Додатку Ж.

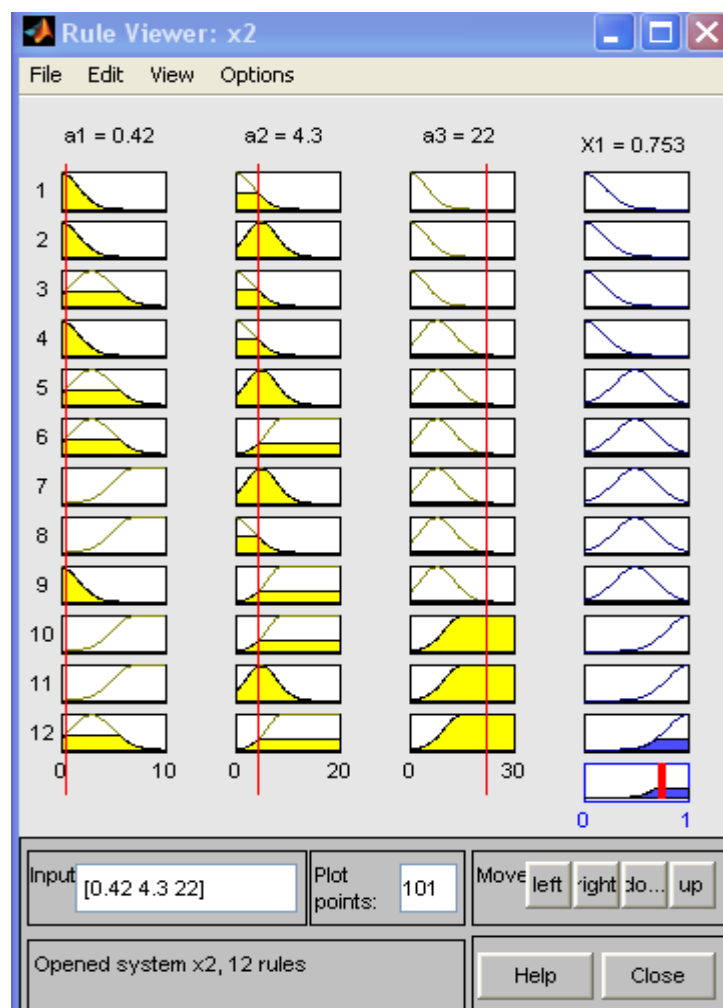


Рис. 3.6. Нечітке логічне виведення по базі знань  $x_1$

В таблиці 3.4 приведені значення функцій належності укрупнених показників нечітким термам.

Таблиця 3.4

**значення функцій належності укрупнених показників нечітким термам**

Укрупнений показник	Ступені належності укрупнених показників нечітким термам	Лінгвістичне значення на виході	Числове значення на виході
$x_1$	$\mu_n(x_1) = 0.0198, \mu_c(x_1) = 0.0198, \mu_v(x_1) = 0.0293$	високий	$x_1 = 0,7526$
$x_2$	$\mu_n(x_2) = 0.3415, \mu_c(x_2) = 0.3389, \mu_v(x_2) = 0.1057$	середній	$x_2 = 0,4338$
$x_3$	$\mu_n(x_3) = 0.0, \mu_c(x_3) = 0.3173, \mu_v(x_3) = 0.7748$	високий	$x_3 = 0,659$
X	$\mu_n(X) = 0.0, \mu_c(X) = 0.4652, \mu_v(X) = 0.1339$	середній	$X = 0,6336$
Y	$\mu_n(Y) = 0.1201, \mu_c(Y) = 0.4578, \mu_v(Y) = 0.9862$	високий	$Y = 0,6336$
D	$\mu_n(D) = 0.0094, \mu_c(D) = 0.7343, \mu_v(D) = 0.098$	середній	$D = 53,96$

Таким чином, в результаті логічного виведення отримана така нечітка множина для показника “загальний рівень заявника” D:

$$D^* = \left( \begin{array}{ccc} 0,0094 & 0,7343 & 0,098 \\ \text{і} & \text{с} & \text{в} \end{array} \right)$$

Найбільший ступінь належності має друге рішення, тому рейтинг заявника приймається “середній”. Числове значення рейтингу за 100-бальною шкалою становить 54 одиниці.

Застосування ієрархічних баз знань дозволяє подолати “прокляття розмірності” [158] – при великій кількості входів експерту складно описати нечіткими правилами причинно-наслідкові зв’язки. Це зумовлено тим, що в оперативній пам’яті людини одночасно утримується не більше  $7 \pm 2$  понять-

ознак. Відповідно, кількість входів в одній базі знань має не перевищувати це “магічне” число. Досвід експертів свідчить, що добрі бази знань виходять, якщо кількість входів не перевищує 5. При більшому числі вхідних змінних доцільно ієрархічно класифікувати.

Ще однією перевагою ієрархічних баз знань є їх компактність. Невеликим числом правил в ієрархічних базах знань можна адекватно описати багатофакторні залежності, адже достатня кількість правил буде значно меншою.

Таким чином, використання нечітких множин та нечіткої логіки дає можливість при дослідженні об’єктів врахувати будь-яку кількість факторів незалежно від того, задаються вони кількісним значенням або лінгвістичним поняттям та одержати певний узагальнюючий показник, придатний до ранжирування. Пропонується враховувати такі групи параметрів, як рівень надійності забудовника (фінансова стабільність і надійність та виробничі фактори); рівень будівельного проекту (загальні показники проекту та його енергетична ефективність).

В процесі створення експертної системи, а також під час дослідження конкретних об’єктів можливе використання будь-якої кількості експертів, достатньої для забезпечення достовірності та необхідної якості системи. По мірі накопичення фактичного матеріалу щодо досліджуваних раніше об’єктів можливе так зване „навчання” системи шляхом корекції баз знань та функцій належності і відповідно підвищення її достовірності та якості на майбутнє.

### Висновки до розділу 3

1. Державний аналіз існуючих процесів в сфері забезпечення доступності житла страждає явним перекосом у бік вивчення та стимулювання попиту, саме на цьому базуються існуючі підходи в житловій сфері. Натомість проблеми пропозиції - монополізація будівельного ринку та величезна корумпованість

житлового будівництва, витрати будівельного виробництва - залишаються поза увагою. Тому цілком очевидно, що стимулювання попиту має бути зваженим, збалансованим та послідовним, а пріоритет повинен віддаватися насамперед активізації пропозиції. Сучасна кризова ситуація є нагодою для України для реформування надто неефективного сектору житлового будівництва і визначає необхідність проведення структурних реформ, як єдиного способу відновлення будівельного сектору, але на здоровій економічній основі.

2. Досвід розвинутих країн свідчить про перспективність реалізації комплексних підходів у розвитку та підтримці різноманітних методів мобілізації капіталу, зокрема створенням системи ощадно-позикових вкладень (ОПВ). Про це свідчить практика країн Центральної і Східної Європи, в яких будівельно-ощадні каси показали себе набагато більш ефективним механізмом, ніж системи банківської іпотеки.

3. Тому необхідне формування нормативно-правових засад, що забезпечують надійні й прозорі у фінансовому відношенні способи нагромадження коштів громадянами з метою придбання й будівництва житла. Будівельно-ощадні каси дозволяють втягнути в кредитування більше число людей, аніж банківська іпотека, та є ефективним інструментом формування кредитної історії, однак здатні функціонувати тільки за умови підтримки з боку держави, передусім фінансової. Удосконалення механізмів накопичувальних схем придбання житла є важливим завданням, вирішення якого дозволить забезпечити збільшення обсягів будівництва житла й підвищення умов доступності придбання житла громадянами.

4. З метою підвищення безпеки та впровадження прозорих та загальноприйнятих світових механізмів фінансування будівництва житла необхідна реалізація потенційних можливостей банківського сектора як ключового базового елементу системи житлового фінансування. Для підвищення надійності й привабливості кредитування забудовників необхідне подальше вдосконалення нормативно-правового регулювання інвестиційно-будівельної діяльності. Це в перспективі повинно сприяти тому, що основним



фінансовим джерелом у житловому будівництві повинні стати банківські кредити.

5. Всі досягнення країн з розвинутою ринковою економікою пов'язані в першу чергу з конкуренцією. Необхідно знизити, і створити ефективні механізми боротьби з високим рівнем монополізації й адміністративного протекціонізму. Рішення даної задачі спрямоване на перехід до конкурентних процедур надання земельних ділянок на аукціонах, розширення доступу забудовників на ринок житлового будівництва, зниження фінансових витрат на стадії підготовки проектів і одержання дозволу на будівництво.

6. За експертними даними відсоток неофіційних витрат істотно залежить від специфіки самого проекту й становить 30-60% від його вартості, а усередненою цифрою можна вважати 30%, що й становить корупційну складову у вартості одного квадратного метра. Будівельникам складно не брати участь у подібних корупційних механізмах, тому що єдино можливими умовами виділення землі є «фінансування» правильного рішення чиновників. З огляду на рівень доступності житла в Україні й саму його вартість можна припустити, що при усуненні неофіційних платежів, обмеженні кількості непрофільних витрат і встановленні жорсткого контролю за ціноутворенням у будівництві теоретично можна знизити не тільки рівень корупції, але й істотно знизити вартість житла.

7. Розроблено модель оцінки забудовника під час проведення тендерів на будівництво житла та виділення земельних ділянок, яка враховує рівень ділової активності та рентабельності підприємства, рівень його фінансової стійкості та ліквідності, комплекс виробничих факторів та рівень будівельного проекту і базується на інтелектуальній підтримці прийняття рішення на базі нечіткої логіки, що дозволяє аналізувати як кількісні, так і лінгвістичні фактори. Створення такої системи передбачало формалізацію процедури оцінки часткових показників якості забудовника на базі теорії нечітких множин, розробку математичної моделі й алгоритму для оцінки часткових показників за допомогою функцій належності; формування баз знань та розробку математичної моделі прийняття рішень на базі узагальненого дерева висновку.

8. За умов стабільного зростання цін на енергоносії та відповідного підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги надзвичайно актуальним є підвищення енергетичної ефективності споживання енергоресурсів житловим сектором, що має враховуватись в державній житловій політиці, спрямованій на забезпечення доступності житла. Зокрема, цей фактор враховано в моделі оцінки забудовника, запропонованій в дисертації.

## ВИСНОВКИ

1. Аналіз розвитку ринку житла в Україні засвідчив, що державна політика в житловій сфері була недосконалою та безсистемною. Як наслідок - виникла величезна диспропорція між попитом та пропозицією житла станом на 2008 рік, що в свою чергу сприяло формуванню абсолютно неадекватних цін на житло протягом кількох попередніх років. Фінансова криза підкреслила ці та інші недосконалості ринку житла, а особливо іпотечної системи України, і засвідчила, що без внесення принципових змін проблема забезпечення доступності житла не вирішиться. Ці зміни мають носити системний характер, зокрема стосуватись не лише суто будівельного чи банківського сектору економіки, а й взагалі розвитку економіки в цілому. Сучасна кризова ситуація є нагодою для України для реформування неефективного сектору житлового будівництва і визначає необхідність проведення структурних реформ, як єдиного способу відновлення будівельного сектору, але на здоровій економічній основі. Макроекономічна політика має бути спрямована на скорочення розриву між сукупною пропозицією та сукупним попитом на ринку житла, тобто повинна зосереджуватись на мікроекономічних структурних реформах, спрямованих на підвищення пропозиції.

2. Враховуючи специфічний вплив на доступність поліпшення житлових умов різноманітних факторів, їх доцільно класифікувати наступним чином: вартість і наявність житла на ринку, механізми споживчого сервісу (розвиненість і умови іпотечного кредитування, субсидії тощо), рівень доходів населення. Формування ринку доступного житла можливе тільки у випадку збалансованого розвитку всіх перерахованих вище факторів.

3. Основним показником, що характеризує національний ринок житла з погляду можливості придбання квартир громадянами, вважається індекс доступності житла, який відображає співвідношення, що склалося між середніми цінами на житло і середніми доходами. Розрахований в цій роботі індекс для м. Києва та обласних центрів перевищує аналогічні показники у

розвинутих країнах в 1,5-3 рази. Якщо у світовій практиці нормальним вважається строк 3–5 років, в Україні цей коефіцієнт для різних регіонів становить 12-16 років. А якщо враховувати наявний дохід родини за винятком мінімальних споживчих витрат (528 гривні в 2007 році), тривалість накопичувального періоду радикально збільшується і становить від 25 до 90 років в різних обласних центрах. При співставних цінах на нерухомість рівень доходів населення України набагато нижчий, ніж в європейських країнах.

4. В Україні залежно від джерел фінансування діють дотаційні, корпоративні та банківські схеми фінансування будівництва житла, щоправда жодна з них не реалізовувалась настільки масштабно, наскільки це необхідно. З 2004 року в Україні спостерігалось значне зростання житлового іпотечного кредитування, щорічно іпотечний кредитний портфель українських банків зростав вдвічі, однак ринок іпотеки залишається дуже невеликою частиною економіки, особливо в порівнянні з більш зрілими іпотечними ринками інших країн. За оцінками експертів, іпотечні кредити доступні приблизно 10-15% працездатного населення. Частка іпотечних кредитів у ВВП України за підсумками 2007 року склала 8,6%, тоді як в розвинених країнах вона становить 30-100% ВВП; в країнах, що розвиваються - 10-30%.

5. Фінансова криза загострила недоліки розвитку іпотечної системи в Україні (зокрема, майже 84% іпотечних кредитів видавались в іноземній валюті, “довгі” кредити видавались за наявності “короткої” ресурсної бази тощо), - це створило проблему неповернення кредитів та паралізувало банківську систему. Недоліки в організації іпотечного кредитування у вітчизняній банківській системі призвели до того, що на сьогодні, за оцінками експертів, частка проблемних кредитів в кредитному портфелі банків становить більше 15%.

6. Україна законодавчо запровадила дворівневу (американську) модель, яка передбачає наявність організованого ринку цінних паперів, забезпечених заставними на нерухомість. Особливості розвитку української економіки свідчать, що для використання цієї моделі немає необхідних передумов і з

об'єктивних причин вона масово не працюватиме ще принаймні кілька років. Принциповою перешкодою виступатиме відсутність розвинутого ринку інституційних інвесторів. Для широкого використання європейської моделі потужність вітчизняної банківської системи недостатня. На найближчу перспективу найбільш доступним та доречним виглядає впровадження німецької моделі (впровадження системи ощадно-позикових установ), яка ефективно працює в східноєвропейських країнах, демонструючи значно вищу ефективність порівняно із системами банківської іпотеки. Основний недолік її запровадження – обмеженість можливої масштабності.

7. За останні два роки в Україні було прийнято цілу низку законодавчо-нормативних актів, спрямованих на підтримку будівельної галузі, спрощення дозвільних процедур та вирішення житлової проблеми. На сьогодні через відсутність повного необхідного законодавчого забезпечення та фінансування вони в повній мірі не працюють, необхідної системності ці кроки не мають, і спрямовані переважно на стимулювання попиту, а не пропозиції.

8. Серед характерних особливостей житлового будівництва в нашій країні можна відзначити високий рівень монополізації й адміністративного протекціонізму. Рішення даної задачі має бути спрямоване на перехід до конкурсних процедур надання земельних ділянок, розширення доступу забудовників на ринок житлового будівництва, зокрема за рахунок іноземних будівельних компаній, зниження фінансових витрат на стадії підготовки проектів і одержання дозволів на будівництво та орієнтацію на масове будівництво.

9. Розроблено модель оцінки забудовника під час проведення тендерів на будівництво житла та виділення земельних ділянок, яка враховує рівень ділової активності та рентабельності підприємства, рівень його фінансової стійкості та ліквідності, комплекс виробничих факторів та рівень будівельного проекту і базується на інтелектуальній підтримці прийняття рішення на базі нечіткої логіки, що дозволяє аналізувати як кількісні, так і лінгвістичні фактори. Створення такої системи передбачало формалізацію процедури оцінки

часткових показників якості забудовника на базі теорії нечітких множин, розробку математичної моделі й алгоритму для оцінки часткових показників за допомогою функцій належності; формування баз знань та розробку математичної моделі прийняття рішень на базі узагальненого дерева висновку.

10. Формування організаційно-економічного механізму розвитку ринку доступного житла має здійснюватись при одночасному вирішенні проблеми скорочення витрат енергії на стадії виробництва матеріалів, будівництва та утримання житлового фонду, що зокрема враховано в моделі оцінки забудовника та його комерційної пропозиції.

11. Ефективна житлова політика вимагає впровадження всіх можливих інструментів, доступних для розробки і реалізації завдань у житловому будівництві, реалізації структурних реформ, спрямованих на підвищення пропозиції, до яких зокрема належить: забезпечення прозорих та безпечних взаємовідносин між усіма учасниками на всіх етапах процесу будівництва та реалізації житла; впровадження прозорих механізмів реалізації землі; орієнтація на комплексний розвиток територій і активне стимулювання позаміського будівництва з резервуванням великих житлових масивів як альтернативного напрямку існуючій на сьогодні практиці «крапкової» забудови; доповнення державних механізмів управління будівельним сектором елементами ринкового саморегулювання; стимулювання розвитку класу орендного житла як окремого виду економічної діяльності. При цьому безперечно вимагають подальшого розвитку механізми банківського іпотечного кредитування; впровадження накопичувальних механізмів придбання житла як альтернативи комерційній іпотеці (будівельно-ощадних кас, ощадно-позикових установ); стимулювання проектного фінансування як прогресивної поширеної в світі форми фінансування інвестиційних проектів із адекватним розподілом ризиків між учасниками, коли об'єктом вкладення коштів банку при проектному фінансуванні є конкретний інвестиційний проект, а не господарчо-виробнича діяльність підприємства тощо.



## ВІННИЦЬКА МІСЬКА РАДА

### УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА

21018, м. Вінниця, вул. Пирогова 34/А, телефон (0432) 67-03-69 факс 59-20-71

17.06.2009р. № 13/198

Ректору Вінницького національного  
технічного університету  
Проф. Мокіну Б.І.

Управління капітального будівництва Вінницької міської ради в процесі проведення тендерів на виконання будівельних робіт, що претендують на фінансове забезпечення з місцевого бюджету передбачає використання Методики комплексної оцінки рейтингу забудовника, яка базується на використанні сучасних економічних показників діяльності підприємства та не чітких критеріїв (теорія нечітких множин), притаманних сучасному стану розвитку економіки.

Дана методика не протирічить існуючим правилам тендерних вимог конкурсного відбору підрядчика (підприємства-збудовника) і додатково доповнює його та враховує ряд факторів, які описуються лінгвістичними показниками, характерними для аналізу рівня компетентності та надійності підрядчика з врахуванням не тільки нормативних формальних показників претендента, але і оцінки попередньої діяльності, щодо якості робіт, термінів їх виконання, наявності скарг, тощо.

Комплексний підхід до оцінки претендентів при тендерному відборі з використання Методики, розробленої аспірантом ВНТУ Сердюком А.В. суттєво полегшує процес їх ранжирування, робить його більш прозорим, демократичним та прийнятним.

Начальник управління капітального  
будівництва



М.М. Мирончук

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної  
роботи по організації навчального  
процесу та його науково-  
методичного забезпечення  
Вінницького національного  
технічного університету

В.О. Леонт'єв



13 травня 2009 р.

### АКТ

про використання результатів дисертаційної роботи аспіранта університету  
*Сердюка Андрія Васильовича* в навчальному процесі ВНТУ

Ми, що нижче підписалися, склали цей акт про те, що результати дисертаційної роботи аспіранта Сердюка А.В. впроваджені в навчальний процес при викладанні дисципліни «Організація, планування будівництва».

При вивченні теоретичного курсу з цієї дисципліни використовуються такі результати досліджень:

- комплексна система оцінки рейтингу та категорії надійності забудовника на стадії його вибору;
- оцінка доступності житла з врахуванням енергетичної складової його експлуатації.

Зазначені результати досліджень також використовуються при розробці відповідних розділів дипломних та магістерських робіт студентами, що навчаються по спеціальності 7.050201 «Менеджмент організацій (будівництва)».

Декан факультету будівництва  
та будівельного менеджменту

В.П. Очеретний

Зам. зав. кафедри Менеджменту будівництва,  
охорони праці, безпеки життєдіяльності

О.В. Христинч





**Вінницьке регіональне управління  
Державної спеціалізованої фінансової установи  
„Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву”**

21100, Україна, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, каб. 7, каб. 725

тел.( 0432) 66-03-41

"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Директор

Вінницького регіонального управління  
Державної спеціалізованої фінансової установи  
„Державного фонду сприяння  
молодіжному житловому будівництву”

В.Т. Васильєв



" 16 червня 2009"

АКТ

впровадження Методики комплексної оцінки забудовника в практичну діяльність  
Вінницького управління Фонду  
та Вінницького регіонального молодіжного житлового комплексу

Ми, що нижче підписались, представники Вінницького управління Фонду – начальник відділу з надання кредитів Чокав Г. А. та «ВР МЖК» - директор Олійник В.В., і представник ВНТУ аспірант Вінницького національного технічного університету Сердюк А.В. склали цей акт про те, що в період з 01.03. 08 р. в практичній діяльності «ВР МЖК» використовується методика розроблена ВНТУ.

Вінницьке управління Фонду в установленому порядку делегує повноваження із замовлення будівництва (реконструкції) житла для молодих сімей та одиноких молодих громадян „ВР МЖК”, який на конкурсній основі залучає інжинірингові та будівельні підприємства.

Методика комплексної оцінки забудовника дозволяє визначити інтегральний показник надійності претендента, враховуючи як показники фінансової стабільності, виробничі фактори підприємства, так і показники якості безпосередньо проекту, в яких враховані зокрема фактори енергетичної ефективності будинку при його подальшій експлуатації.

Дана методика не протирічить існуючим правилам вимог конкурсного відбору підприємця (підприємства-збудовника) і додатково доповнює їх факторами, які описуються зокрема і лінгвістичними показниками, характерними для аналізу рівня компетентності та надійності забудовника з врахуванням не тільки нормативних формальних показників претендента, але і оцінки його попередньої діяльності, якості робіт, дотримання термінів їх виконання, наявності скарг тощо. Комплексний підхід до оцінки претендентів при відборі виконавців з використанням Методики суттєво полегшує процес їх ранжирування та сприяє підвищенню надійності, якості та вчасності виконання будівельно-монтажних робіт.

Начальник відділу з надання кредитів  
Вінницького управління Фонду

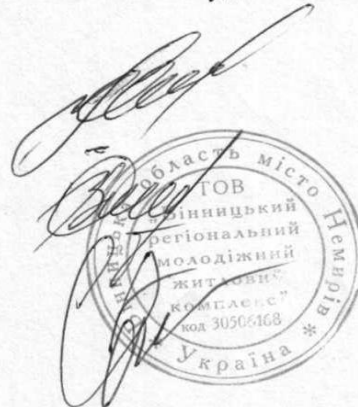
Чоков Г. А.

Директор „ВР МЖК”

Олійник В.В.

Представник ВНТУ

Сердюк А.В.



## Додаток Д

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнтів доступності житла

Таблиця Д.1

**Вихідні дані для розрахунку коефіцієнтів доступності житла по обласних  
центрах за 2007 р.**

Місто	2007 рік		
	Середня вартість 1 кв.м. ( долл. США)	Середня вартість 1 кв.м. ( грн.)	Середній дохід на 1 людину ( грн.)
Одеса	1823	9206	8780
Севастопіль	1661	8388	9093
Дніпропетровськ	1594	8050	11440
Донецьк	1560	7880	11625
Львів	1433	7236	9524
Сімферополь	1400	7070	8589
Харків	1364	6888	10238
Житомир	1281	6470	8864
Запоріжжя	1252	6320	11276
Рівне	1251	6320	8285
Херсон	1215	6135	8374
Хмельницький	1211	6115	8965
Луцьк	1200	6060	8022
Миколаїв	1133	5721	9376
Вінниця.	1123	5671	8963
Тернопіль	1119	5656	8063
Ужгород	1066	5383	7324
Черкаси	1051	5307	8783
Чернівці	1020	5151	7738
Полтава	1017	5130	10382
Ів-Франківськ	1000	5050	8336
Чернігів	991	5000	9338
Суми	979	4950	9876
Луганськ	918	4646	9620
Кіровоград	810	4090	8564

**Вихідні дані для розрахунку коефіцієнтів доступності житла по Україні за  
2004-2007 рр.**

Рік	Середня вартість 1 кв.м., грн.	Середній дохід на 1 людину, грн.
2004	2128	4468
2005	3891	6332
2006	5403	7771
2007	6500	10126

**Вихідні дані для розрахунку коефіцієнтів доступності житла по м. Київ за  
2001-2007 рр.**

	Середня вартість 1 кв.м., грн.	Середній дохід на 1 людину, грн.
2001	1675	3447
2002	2147	4257
2003	3235	5541
2004	4240	7624
2005	6487	10683
2006	9560	13566
2007	15000	18233

## Додаток Е

### Порівняння ліцензування та саморегулювання будівельної діяльності

Будівельний комплекс регулюється через ліцензування (Україна, інші країни СНД, Росія до 1 січня 2010 року), або через різні моделі і механізми саморегулювання (США, Великобританія, Німеччина, Франція, Іспанія та інші).

Процес ліцензування будівельної діяльності був автоматично перенесений від планової в ринкову економіку. У будівельній галузі України замість 400 трестів, що існували в часи СРСР, ліцензію на виконання будівельно-монтажних робіт мають біля 40 тис. підприємств і організацій. Терміни видачі ліцензій не дотримуються, контроль за їх виконанням фактично є відсутнім. Додаткові ризики і витрати на ліцензування будівельні організації передбачають в ціні на житло. Більшість сумнівних будівельних компаній прагнуть під кожний об'єкт створити юридичну особу, отримати дозвіл та ліцензію, юридична особа ліквідується відразу після завершення будівництва, і претензії пред'являти вже ні до кого.

### **Характерні ознаки вітчизняної нової моделі ліцензування будівельної діяльності**

З 1-го січня в 2008 р. вступили у дію нові умови отримання будівельних ліцензій (Постанова КМУ №1396 від 5 грудня 2007). Тепер ліцензія на будівництво буде видаватися на 3 роки для всіх нових компаній, на перевірку дотримання всіх умов ліцензування буде приділятися до 30 днів. Мають залучатись до перевірки дотримання ліцензійних умов незалежні експертні центри, розташованих по місцю розташування заявника. Наказом Мінрегіонбуду №47 від 27 січня 2009 року затверджено Ліцензійні умови провадження господарської діяльності у будівництві, пов'язаної із створенням об'єктів архітектури, якими встановлюються кваліфікаційні, організаційні, технологічні та інші спеціальні вимоги до провадження зазначеної діяльності.

Рішенням колегії Держархбудінспекції від 14.12.2007 р. N 7 схвалено Методичні вказівки з підготовки експертного висновку щодо визначення спроможності суб'єктів здійснювати господарську діяльність, пов'язану зі створенням об'єктів архітектури. Згідно з п. 1 цього документу підготовку висновку здійснює організація, установа, уповноважена Держархбудінспекцією на проведення ліцензійної експертизи (далі - експертна організація). Максимальна вартість підготовки експертного висновку, у разі коли суб'єкт господарювання подає заяву на виконання вишукувальних, проектних, будівельних, монтажних та інжинірингових робіт, не може перевищувати 9000 гривень (без ПДВ).

Ліцензійна експертиза має перевірити організацію за наступними складовими: стан організаційно-технічної документації; виробничо-технічна база; стан безпечного ведення робіт; система контролю якості виконуваних робіт; система дозволів і реагування (рекламацій); перелік об'єктів, які будувались раніше.

### **Перелік документів, які перевіряються при ліцензійній експертизі**

Крім заяви на видачу ліцензії, копії свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та довідки про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчених нотаріально або органом, який видав документи, будівельні організації подають відомості про виробничо-технічну базу, склад працівників за професійним та кваліфікаційним рівнем, технологію виробництва, інформаційно-правове, нормативно-технічне забезпечення, про наявну систему контролю якості виконання робіт. Також надається висновок експертизи, яка з виїздом на місце здійснює експертизу суб'єкта будівельної діяльності та перевіряє:

- достовірність інформації, що буде подаватися до органу ліцензування разом із заявою про ліцензування;
- відповідність організаційно-функціональної структури суб'єкта будівельної діяльності переліку робіт, пов'язаних зі створенням об'єктів архітектури, які зазначені в заяві згідно з Кодифікатором робіт;
- розподіл обов'язків, повноважень та відповідальності посадових осіб, укомплектованість інженерно-технічними працівниками, освіта і фах яких відповідає переліку робіт, що заявляються, наявність трудових книжок, контрактів, наказів;
- нормативно-методичне забезпечення робіт, що заявляються;
- забезпечення робочими приміщеннями, виробничою базою;
- забезпечення технікою, обладнанням, устаткуванням для виконання робіт, що заявляються;
- дотримання технології виконання робіт;
- наявність системи контролю та управління якістю виконання робіт;
- забезпечення охорони праці при виконанні робіт;
- інші дані, які характеризують спроможність суб'єкта будівельної діяльності виконувати заявлені види робіт.

Процес оформлення ліцензії став ще більш трудомісткий, тому що фактично документи перевіряються два рази і сумарна їх кількість наближається до 40. Таким чином замість спрощення процедури ліцензування відбулось її ускладнення.

### **Саморегульовані організації в будівництві**

Саморегульовані організації (СРО) створюються з метою саморегулювання на умовах участі, або членства в недержавних некомерційних організаціях, що задіяні на будівельному ринку. Вони поєднують свою

діяльність за ознакою єдності галузі, ринку товарів (робіт, послуг) або виду професійної діяльності. Членство в БСО виключає необхідність мати ліцензію.

Класифікація російських СРО в будівництві:

1. Саморегульована організація (СРО) в галузі будівництва, реконструкції, капітального ремонту об'єктів капітального будівництва (СРО будівельне).
2. Саморегульована організація (СРО) в області архітектурно-будівельного проектування (СРО проектне).
3. Саморегульована організація (СРО) в області інженерних вишукувань (СРО вишукувальні).

Російським законодавством про саморегулювання в будівельній, проектній та вишукувальній діяльності передбачені обов'язкові платежі при вступі до саморегулювальної організації і в подальшому при функціонуванні СРО, які відрізняються для різних видів. Зокрема передбачаються наступні платежі:

- Внесок в компенсаційний фонд - є разовим платежем (кожна СРО має право встановлювати свій розмір, однак мінімальний розмір визначається законодавством) – 300 тис. руб. (≈80тис. грн.)
- Вступний внесок - є разовим платежем (кожна СРО встановлює розмір самостійно, цей внесок передбачається установчими документами СРО) – 30-50 тис. руб. (≈8-13,5тис. грн.)
- Членський внесок на утримання функціонування апарату СРО - може бути щорічним, щоквартальним, щомісячним (розмір визначається СРО самостійно) – 5-8 тис. грн. (≈1,35-2,2 тис. грн.).
- Оплата за договором страхування цивільної відповідальності - щорічно (передбачається СРО самостійно, при страхуванні відповідно до законодавства компенсаційний фонд може бути зменшений, розмір визначається страховими компаніями) – до 50 тис. руб. і більше (13,5 тис.грн..).
- Підготовка комплексу документів для вступу до СРО - є разовим платежем (в основному в даний вид платежів включаються витрати з консультування при вступі до СРО, допомога фахівців СРО у підготовці документів та інші юридичні і консалтингові послуги кандидатам у члени СРО) (не в кожній СРО є такі послуги, вартість СРО встановлює самостійно) – 40-50 тис. руб. (11-13,5тис. грн.)

Кількість документів, які подаються для вступу у СРО – 10-13.

### **Переваги СРО в будівництві:**

1. Свідоцтво від СРО заміняє ліцензію про допуск до робіт і не має обмеженого терміну дії.
2. СРО захищають інтереси і права своїх членів в спорах з державними органами і споживачами.

3. СРО сприяють зростанню рівня надання послуг, підвищенню кваліфікації, взаємодопомоги, відслідковують зміни в нормативно-правових актах, особливо з подвійним трактуванням, та дозволяють більш ефективно добиватись поставлених цілей.
4. СРО мають провести ревізію будівельних компаній і взяти на себе всі види відповідальності.
5. Карликові компанії не зможуть вигравати будівельні конкурси з великою кошторисною вартістю, що характерно для України.
6. Внески в компенсаційний фонд і обов'язкове страхування відповідальності підрядника гарантують і усувають проблему обманутих пайовиків та неминуче приведуть до видалення з будівельного ринку несумлінних організацій.
7. СРО сприяють зменшенню бюджетних витрат на утримання державних органів контролю, бюрократії і корупції, ліквідують процедуру ліцензування.

#### **Недоліки СРО в будівництві:**

1. Висока вартість членства в СРО обмежує конкурентоспроможність малих та середніх підприємств, як наслідок - монополізації галузі.
2. Більшість членів СРО можуть належати до одного або декількох великих будівельних об'єднань і таким чином будуть контролювати всі рішення СРО.
3. Існують спеціальні види робіт будівельної діяльності, які мають потребу в обов'язковому ліцензуванні через серйозні ризики.
4. Внески в компенсаційний фонд і обов'язкове страхування відповідальності СРО є додатковими витратами для забудовників, що приведе до збільшення цін на ринку нерухомості.

Додаток Ж

Функції належності нечітких термів, бази знань та приклад нечіткого логічного виведення (по моделі оцінки забудовника)

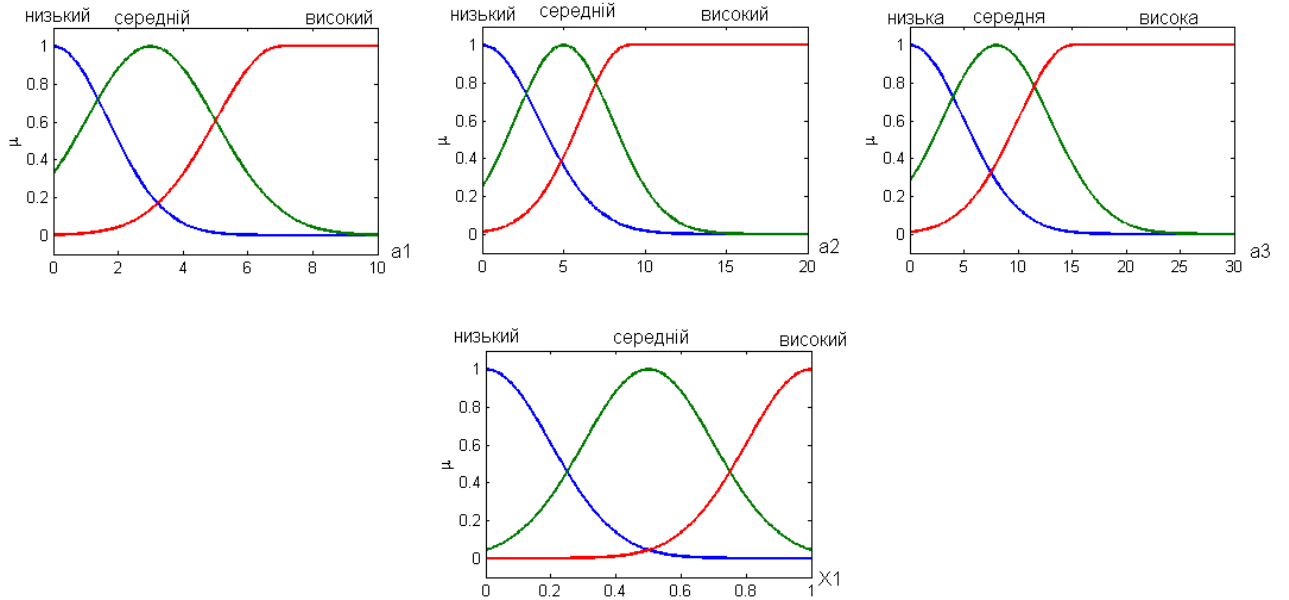


Рис. Ж.1. Графіки функцій належності нечітких множин змінних (співвідношення 3.3)

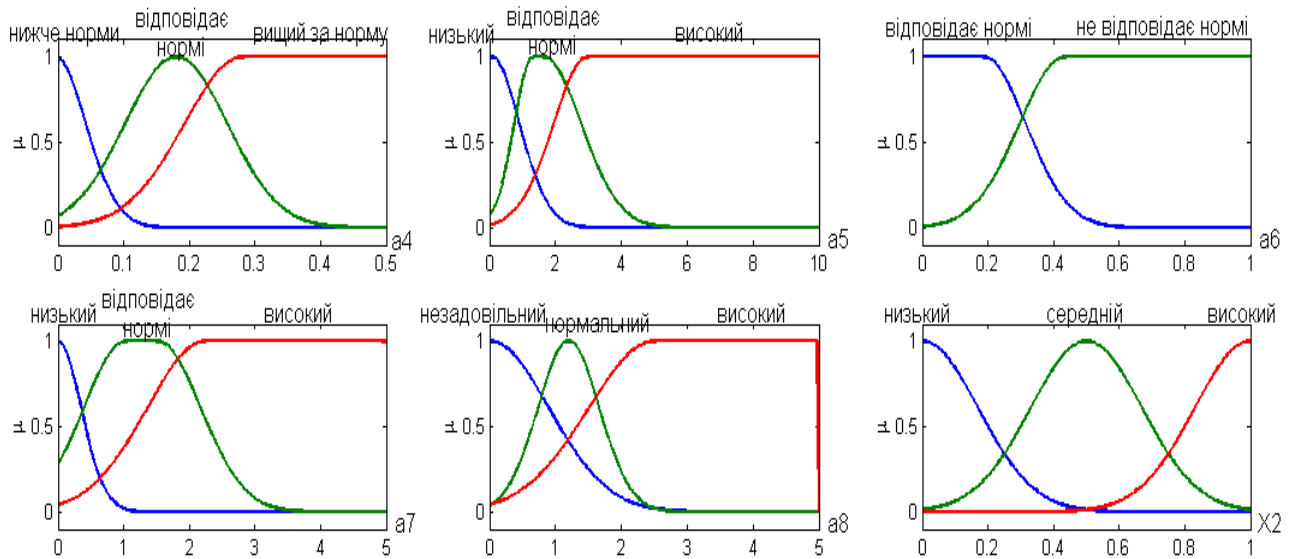


Рис. Ж.2. Графіки функцій належності нечітких множин змінних (співвідношення 3.4)



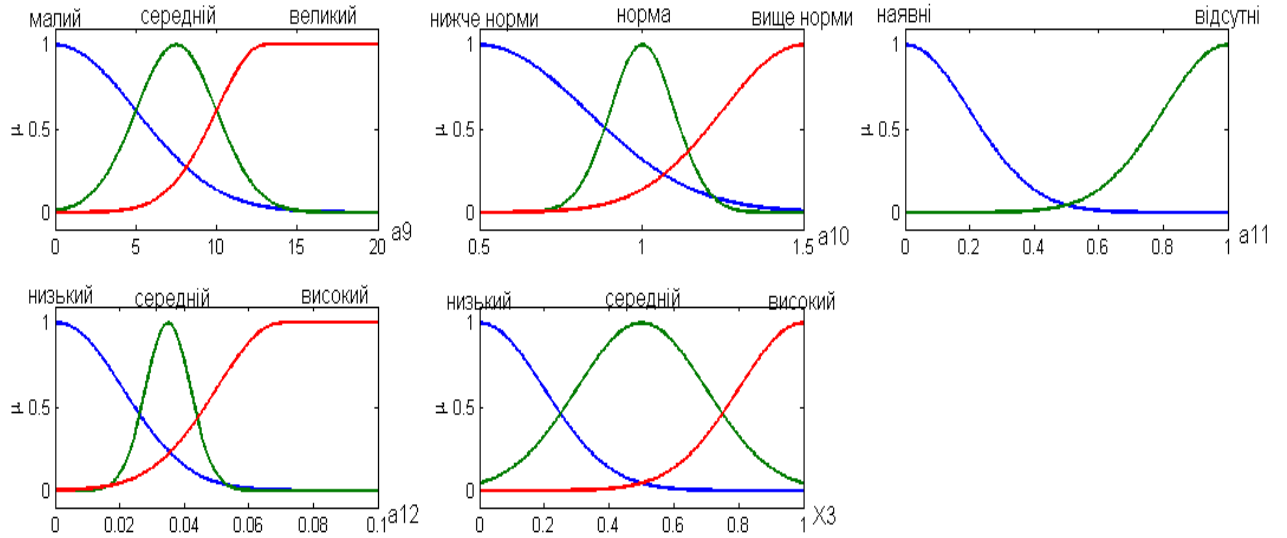


Рис. Ж.3. Графіки функцій належності нечітких множин змінних (співвідношення 3.5)

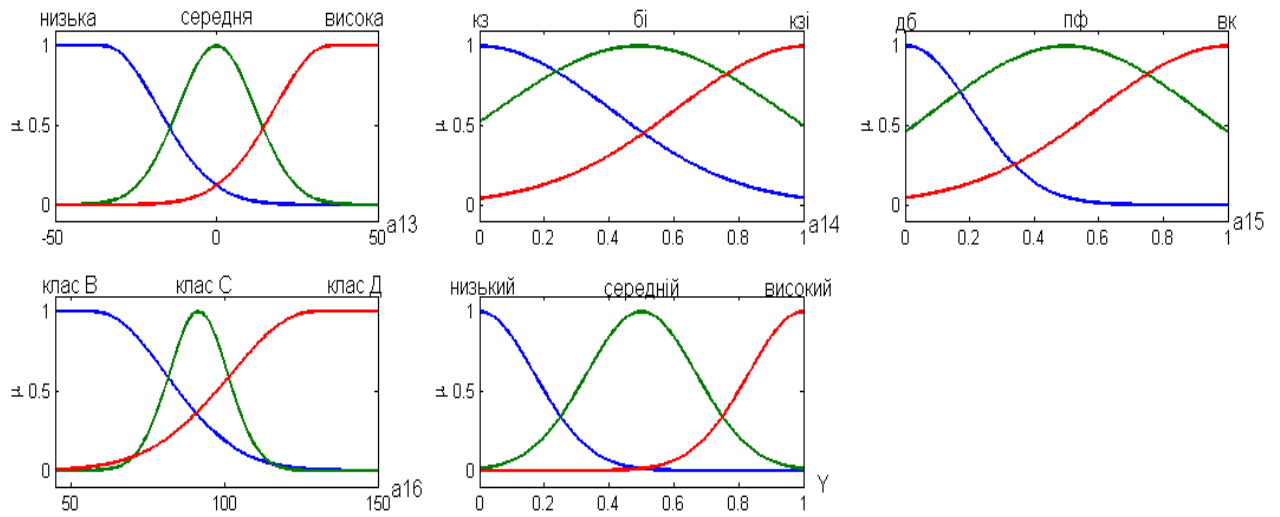


Рис. Ж.4. Графіки функцій належності нечітких множин змінних (співвідношення 3.6)

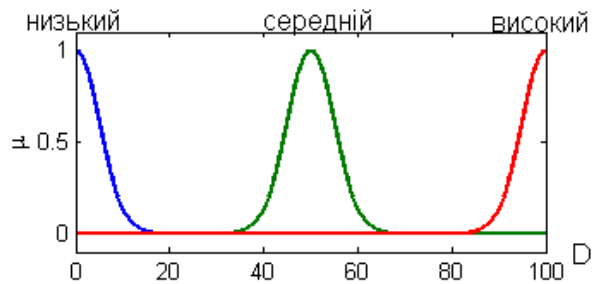


Рис. Ж.5. Функції належності нечітких термів змінної D

База знань для співвідношення (3.1)

№ правила	Якщо		Тоді
	X	Y	D
1	високий	високий	високий
2	високий	середній	високий
3	середній	високий	високий
4	середній	середній	середній
5	високий	низький	середній
6	низький	високий	середній
7	низький	низький	низький
8	середній	низький	низький
9	низький	середній	низький

Таблиця Ж.2

База знань для співвідношення (3.2)

№ правила	Якщо			Тоді
	x <sub>1</sub>	x <sub>2</sub>	x <sub>3</sub>	X
1	низький	низький	низький	низький
2	низький	середній	низький	низький
3	середній	низький	низький	низький
4	низький	низький	середній	низький
5	середній	середній	середній	середній
6	середній	високий	низький	середній
7	високий	середній	середній	середній
8	високий	низький	середній	середній
9	низький	високий	середній	середній
10	високий	високий	високий	високий
11	високий	середній	високий	високий
12	середній	високий	високий	високий
13	високий	високий	низький	середній

Таблиця Ж.3

База знань для співвідношення (3.5)

№ правила	Якщо				Тоді
	a <sub>9</sub>	a <sub>10</sub>	a <sub>11</sub>	a <sub>12</sub>	x <sub>3</sub>
1	малий	нижче норми	наявні	високий	низький
2	малий	нижче норми	наявні	середній	низький
3	середній	нижче норми	наявні	високий	низький
4	малий	норма	наявні	середній	низький
5	малий	норма	відсутні	середній	середній
6	середній	норма	відсутні	низький	середній
7	середній	вище норми	відсутні	високий	середній
8	великий	нижче норми	відсутні	середній	середній
9	великий	норма	відсутні	високий	середній
10	великий	вище норми	наявні	середній	середній
11	великий	вище норми	відсутні	низький	високий
12	середній	вище норми	відсутні	низький	високий
13	великий	норма	відсутні	низький	високий
14	середній	норма	відсутні	низький	високий
15	великий	норма	відсутні	середній	високий
16	середній	вище норми	відсутні	середній	високий

Таблиця Ж.4

## База знань для співвідношення (3.4)

№ правила	Якщо					Тоді
	a <sub>4</sub>	a <sub>5</sub>	a <sub>6</sub>	a <sub>7</sub>	a <sub>8</sub>	x <sub>2</sub>
1	нижче норми	низький	не відповідає нормі	низький	незадовільний	низький
2	відповідає нормі	низький	не відповідає нормі	низький	незадовільний	низький
3	нижче норми	відповідає нормі	не відповідає нормі	низький	незадовільний	низький
4	нижче норми	відповідає нормі	не відповідає нормі	відповідає нормі	незадовільний	низький
5	нижче норми	низький	не відповідає нормі	відповідає нормі	незадовільний	низький
6	відповідає нормі	низький	відповідає нормі	низький	незадовільний	низький
7	нижче норми	відповідає нормі	відповідає нормі	низький	незадовільний	низький
8	нижче норми	низький	відповідає нормі	низький	нормальний	низький
9	нижче норми	низький	відповідає нормі	відповідає нормі	незадовільний	низький
10	нижче норми	відповідає нормі	відповідає нормі	відповідає нормі	високий	середній
11	нижче норми	відповідає нормі	відповідає нормі	відповідає нормі	нормальний	середній
12	відповідає нормі	низький	відповідає нормі	відповідає нормі	високий	середній
13	відповідає нормі	низький	відповідає нормі	відповідає нормі	нормальний	середній
14	відповідає нормі	відповідає нормі	не відповідає нормі	низький	нормальний	середній
15	відповідає нормі	відповідає нормі	відповідає нормі	низький	нормальний	середній
16	вищий за норму	відповідає нормі	відповідає нормі	низький	незадовільний	середній
17	вищий за норму	низький	не відповідає нормі	відповідає нормі	нормальний	середній
18	відповідає нормі	низький	не відповідає нормі	високий	нормальний	середній
19	нижче норми	відповідає нормі	відповідає нормі	високий	нормальний	середній
20	вищий за норму	відповідає нормі	відповідає нормі	відповідає нормі	високий	високий
21	відповідає нормі	відповідає нормі	відповідає нормі	відповідає нормі	високий	високий
22	вищий за норму	високий	відповідає нормі	відповідає нормі	нормальний	високий
23	відповідає нормі	високий	відповідає нормі	відповідає нормі	нормальний	високий
24	вищий за норму	відповідає нормі	відповідає нормі	високий	високий	високий
25	відповідає нормі	відповідає нормі	відповідає нормі	високий	високий	високий
26	вищий за норму	високий	відповідає нормі	високий	високий	високий
27	відповідає нормі	високий	відповідає нормі	високий	високий	високий

Таблиця Ж.5

## База знань для співвідношення (3.6)

№ правила	Якщо				Тоді
	a <sub>13</sub>	a <sub>14</sub>	a <sub>15</sub>	a <sub>16</sub>	Y
1	висока	крапкова забудова	дольове будівництво	клас Д	низький
2	висока	будівля з інфраструктурою	дольове будівництво	клас С	низький
3	середня	крапкова забудова	дольове будівництво	клас Д	низький
4	середня	будівля з інфраструктурою	дольове будівництво	клас Д	низький
5	висока	будівля з інфраструктурою	проектне фінансування	клас Д	низький
6	висока	крапкова забудова	проектне фінансування	клас Д	низький
7	низька	крапкова забудова	дольове будівництво	клас В	середній
8	середня	комплексна забудова з інфраструктурою	дольове будівництво	клас Д	середній
9	середня	будівля з інфраструктурою	власний капітал	клас Д	середній
10	висока	будівля з інфраструктурою	дольове будівництво	клас В	середній
11	висока	комплексна забудова з інфраструктурою	дольове будівництво	клас С	середній
12	низька	будівля з інфраструктурою	проектне фінансування	клас Д	середній
13	середня	будівля з інфраструктурою	власний капітал	клас С	середній
14	середня	будівля з інфраструктурою	проектне фінансування	клас С	високий
15	низька	комплексна забудова з інфраструктурою	власний капітал	клас В	високий
16	низька	комплексна забудова з інфраструктурою	власний капітал	клас С	високий
17	низька	будівля з інфраструктурою	власний капітал	клас С	високий
18	середня	комплексна забудова з інфраструктурою	проектне фінансування	клас В	високий
19	низька	будівля з інфраструктурою	проектне фінансування	клас С	високий
20	середня	будівля з інфраструктурою	дольове будівництво	клас В	високий
21	середня	комплексна забудова з інфраструктурою	дольове будівництво	клас В	високий
22	середня	будівля з інфраструктурою	власний капітал	клас В	високий
23	висока	будівля з інфраструктурою	власний капітал	клас В	високий

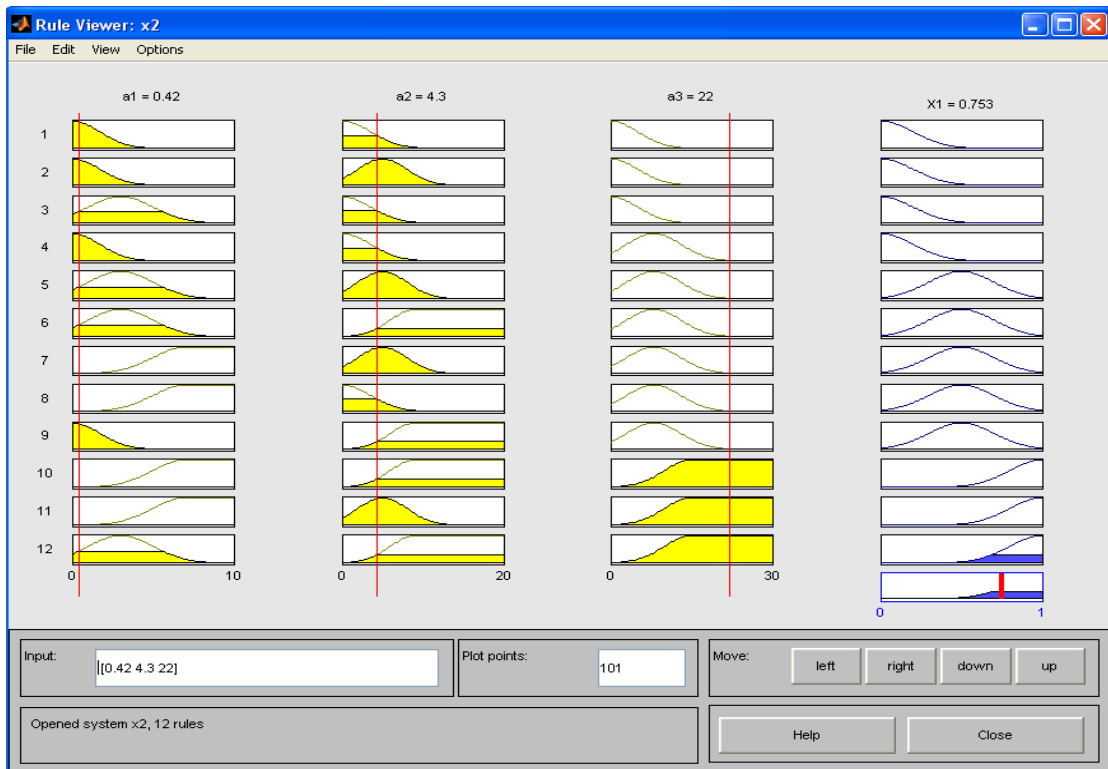


Рис. Ж.6. Нечітке логічне виведення по базі знань x1

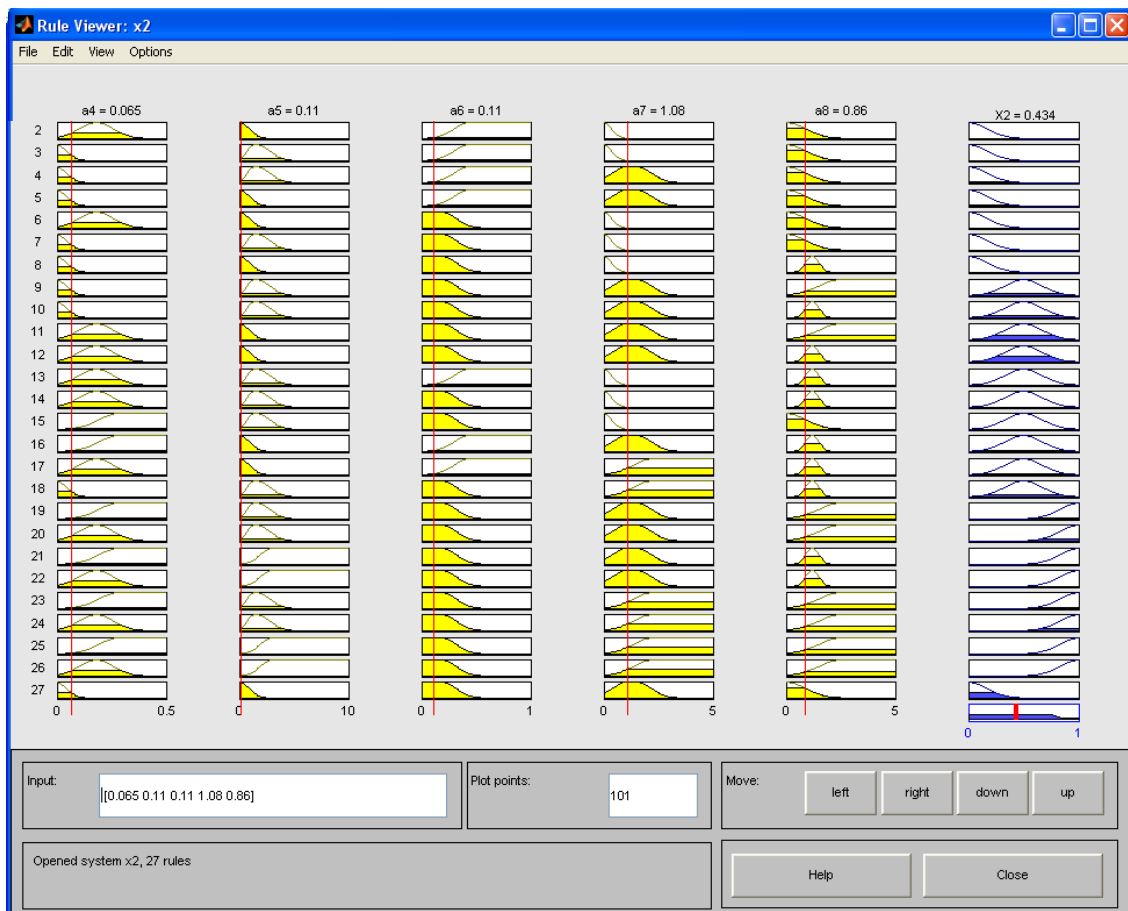


Рис. Ж.7. Нечітке логічне виведення по базі знань x2

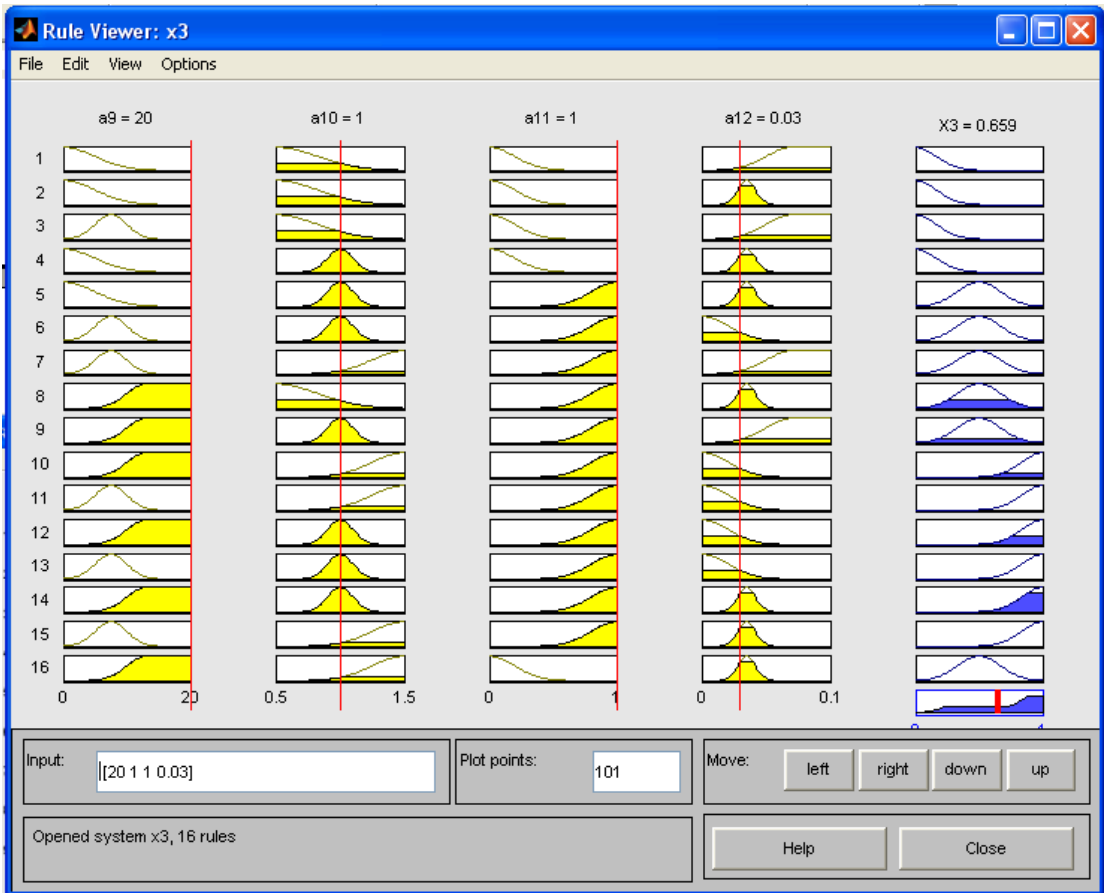


Рис. Ж.8. Нечітке логічне виведення по базі знань x3

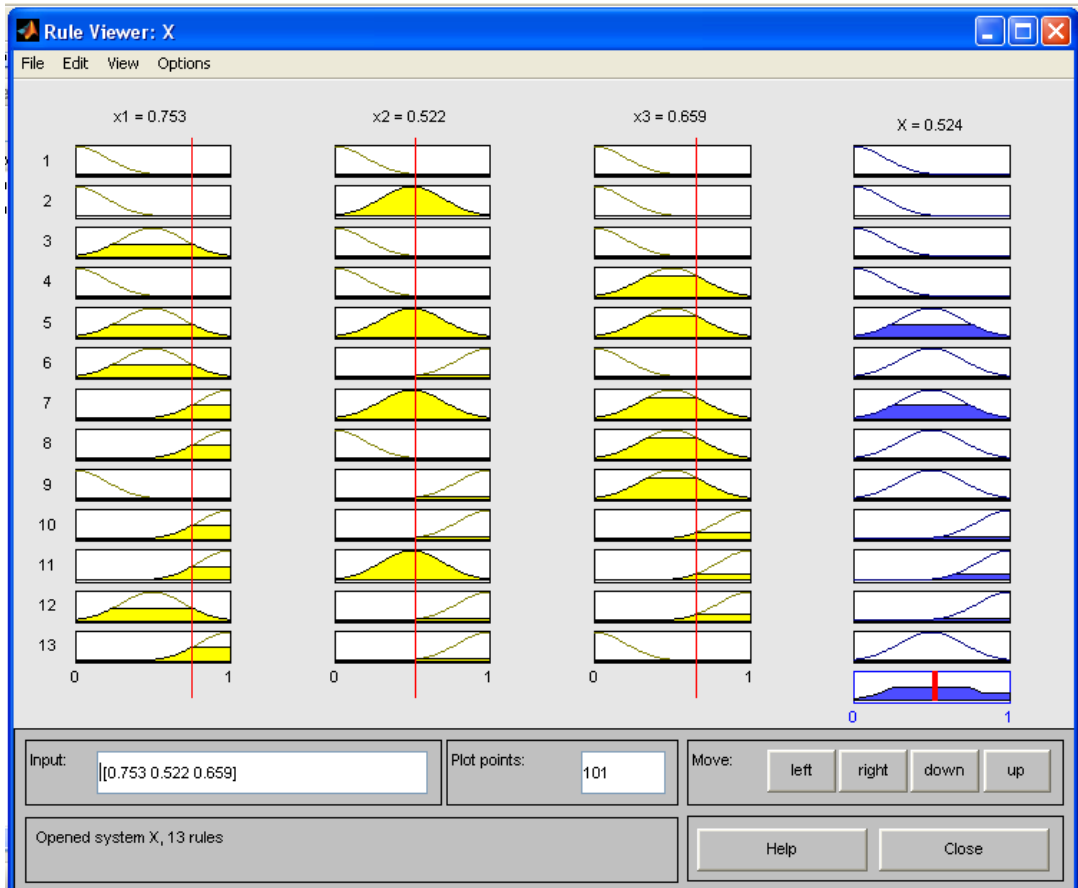


Рис. Ж.9. Нечітке логічне виведення по базі знань X

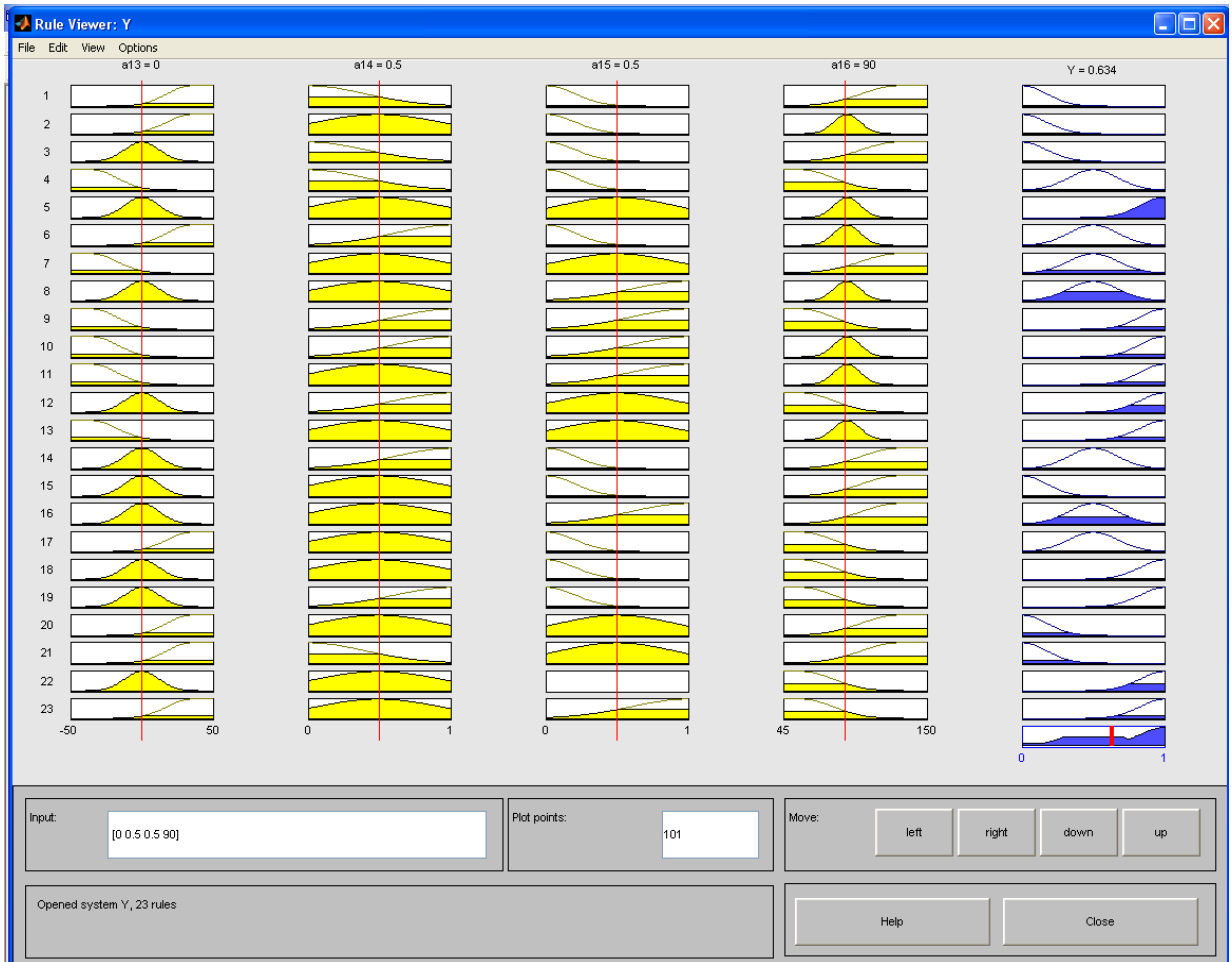


Рис. Ж.10. Нечітке логічне виведення по базі знань Y

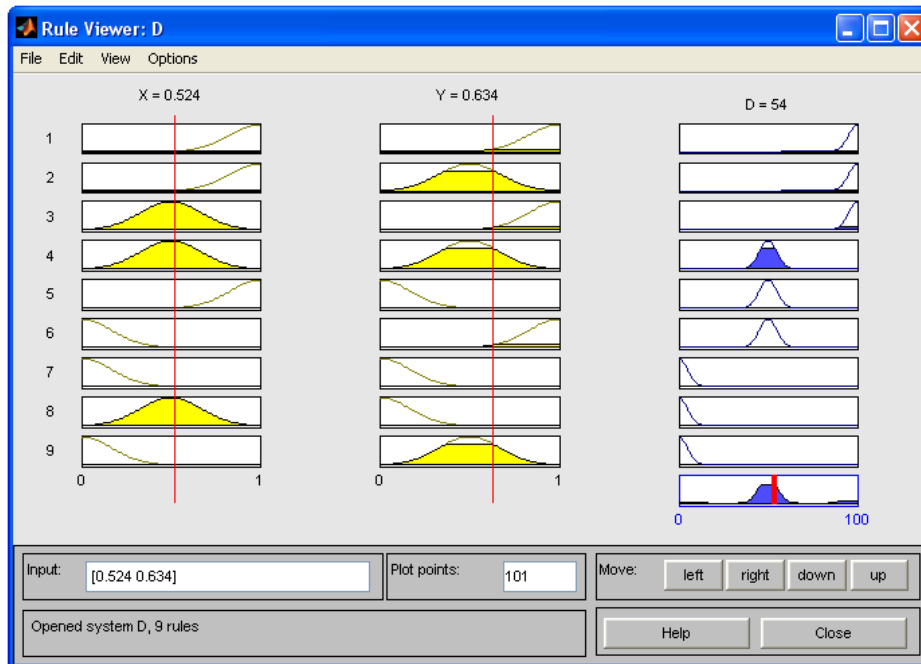


Рис. Ж.11. Нечітке логічне виведення по базі знань D

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Геєць В. Сенс у тому, щоб капітал, розвиваючись, виконував свою соціальну функцію / В. Геєць // Дзеркало тижня. - 2006. - №11, с. 1-7.
2. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: монографія / Е.М. Лібанова; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана", НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. — К., 2008. — 330 с. — ISBN 978-966-483-197-7.
3. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій: Моногр. / Ред.: Е.М. Лібанова; НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України. — К., 2006. — 356 с. — ISBN 966-02-3894-0.
4. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): монографія / За наук. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина / РВПС України НАН України. — Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2008. — 818 с.
5. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні: Інформаційно-аналітичні матеріали / За загальною редакцією к.е.н. О.І.Кіреєва— К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. – 104 с. - Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre\\_S\\_S/Ipoteka.pdf](http://www.bank.gov.ua/Publication/research/Centre_S_S/Ipoteka.pdf)
6. Базилевич В. Д. Іпотечний ринок / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорельцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
7. Любунь О.С. Іпотечне кредитування: теоретичні основи іпотеки, інструменти і моделі фінансування та рефінансування житлового будівництва. – К.: Європ. ун-т, 2006. – 299 с.
8. Іпотечне кредитування: теоретичні основи іпотеки, інструменти і моделі фінансування та рефінансування житлового будівництва. Навчальний посібник для ВНЗ (рек. МОН України) / Денисенко М.П. , Домрачев В.М., Кіреєв О.І., Любунь О.С.; Вид. 2-е. – К.: ЦНЛ, [2005]. – 429 с.



9. Єщенко П.С. Досвід фінансування житлового будівництва в зарубіжних країнах / П.С. Єщенко, Л.П. Чубук // Міністерство фінансів України; Фінанси України. – 2009. - № 7. – С. 30-38. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Fu/2009\\_7/pdf/YESCHENKO\\_CHUBUK.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fu/2009_7/pdf/YESCHENKO_CHUBUK.pdf)
10. Чубук Л. П. Іпотека у системі фінансування ринку нерухомості України / Л. П. Чубук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. - № 2. – С. 15-20.
11. Савич В.І. Іпотечне кредитування в Україні: суперечності та тенденції розвитку. – монографія / В.І. Савич . - Івано-Франківськ: Ін-т менеджменту та економіки "Галицька академія", 2006. – 552 с.
12. Меркулов В. В. Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России / В. В. Меркулов. – СПб. : Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. – 358 с.
13. Іпотечне кредитування: Навчальний посібник / За ред. О.С. Лобуня, О.І. Кіреєва, М.П. Денисенка. – К: Центр навчальної літ-ри, 2005. – 392с.
14. Кудрявцев В. А. Основы организации ипотечного кредитования: учеб. пособие / В.А. Кудрявцев, Е. В. Кудрявцева. – М. : Высш. шк., 1998. – 64 с. - ISBN: 5-06-003527-1
15. Формирование жилищного фонда, доступного для граждан с невысоким уровнем доходов: подходы зарубежных стран / Копейкин А.Б., Рогожина Н.Н., Туманов А.А. - Институт экономики города, 2009. - 130 с. - ISBN: 978-5-8130-0141-3
16. Жилищный вопрос как проблема социальной политики / Ответственный редактор: к.э.н., зав. Центром исследований социальных проблем ИМЭПИ РАН Чубарова Т.В. -Москва: ИМЭПИ РАН, 2004. – 176. - ISBN 5-9520-0028-2
17. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учеб. для вузов / А. Н. Асаул. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2007. - 618 с.: табл. - (Учебник для вузов). - Библиогр. в конце разд. - ISBN 978-5-91180-181-6.

18. Буряков Г. А. Ипотечное кредитование как сегмент финансового рынка и основа социально-экономической стабильности региона: монография / Г. А. Буряков, А. А. Юдин; Юж.-Рос. гос. ун-т экономики и сервиса. - Шахты, 2006. - 235 с.: ил. - Библиогр.: 62 назв. - ISBN 5-93834-268-6.
19. Евтух А. Т. Ипотечный механизм инвестирования / А. Т. Евтух. – Луцк : Вид-во «Волинська обласна друкарня», 2001. – 259с.
20. Паливода К.В. Іпотечний ринок житла в Україні: проблеми та перспективи / К.В. Паливода. – Монографія. – К.: Знання, 2006. – 197 с.
21. Іпотечне кредитування: Навч. посібник / За ред. О.С. Любуня, О.І. Кіреєва, М.П. Денисенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 392 с.
22. Тригуб О.В. Досвід країн з розвинутою економікою у створенні національної моделі іпотечного кредитування будівництва житла / О.В.Тригуб // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 11. – С.90-95.
23. Соколова Т.В. Государственная жилищная политика: Социальное измерение / Т.В. Соколова. - Монография. – М., 2009. - 288 с.
24. Роботов А.С. Маркетинговая концепция строительных предприятий / А.С.Роботов, Г.И. Шишлов, Е.В. Турчак // Экономика строительства. – 2001. - №3. - С.24-34.
25. Чубарова Т.В. Социальные аспекты жилищной политики/ Т.В. Чубарова // Жилищный вопрос как проблема социальной политики: Сб. научных трудов ИМЭПИ РАН / под ред. Т.В. Чубаровой ; Российская академия наук; Институт международных экономических и политических исследований. – Москва : 2004. – с. 7-22. - ISBN 5-9520-0028-2
26. Економіка нерухомості: Підручник. / А.М. Асаул, І.А. Брижань, В.Я. Чевганова. - К.: Лібра, 2004. - 304с. - ISBN 966-7035-61-1
27. Ноур А. М. Особливості становлення та розвитку молодих сімей в Україні /А. М. Ноур // Український соціум. - 2003. - № 1 (2). - С.61-71. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=8&n=50&c=1076>

28. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2007 році / Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdn/sdh/sdh2007.htm>
29. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2008 році / Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/sdh/sdh2008.htm>
30. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2009 році / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/sdh/sdh2009.htm>
31. Housing Statistics in the European Union 2004 / National Board of Housing, Building and Planning, Sweden and Ministry for Regional Development of the Czech Republic. - Boverket. – 2005. – 123 p. - Режим доступу: <http://www.iut.nu/EU/HousingStatistics2004.pdf>. - ISBN: 91-7147-865-5
32. Державного комітету статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
33. Щербакова Е. Уровень благоустройства жилья остается неудовлетворительным - в некоторых странах СНГ менее половины жилых помещений оборудовано водопроводом и канализацией / Е. Щербакова // Демоскоп Weekly : Электронная версия бюллетеня Население и общество ; Институт демографии Государственного университета Высшей школы экономики. – М.: – 2007, 18 июня - 1 июля. - № 293 – 294. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://demoscope.ru/weekly/2007/0293/barom04.php>. - ISSN 1726-2887
34. Щербакова Е. Средняя обеспеченность жильем населения стран СНГ остается низкой / Е. Щербакова // Демоскоп Weekly : Электронная версия бюллетеня Население и общество; Институт демографии Государственного университета Высшей школы экономики. – М. : – 2007, 18 июня - 1 июля . - № 293–294. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://demoscope.ru/weekly/2007/0293/barom02.php>. - ISSN 1726-2887

35. Нудельман В. Київ — свято, яке завжди з тобою / В. Нудельман // Дзеркало тижня. - № 31 (610) 19 — 25 серпня 2006. - Режим доступу: <http://www.zn.ua/3000/3320/54202/>
36. Котенко А. Обеспечение жильем граждан Украины: реалии и перспективы / А. Котенко / Ассоциация специалистов по недвижимости Украины. – Режим доступу: <http://www.asnu.net/rus/analytics/articles/03.html>
37. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации // Министерство экономического развития Российской Федерации. Офіційний сайт. – Режим доступу: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
38. Агентство Республики Казахстан по статистике. Официальный сайт. – Режим доступу: <http://www.stat.kz/>
39. О жилищном фонде Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2008 года: Статистический сборник / Под редакцией А.Е. Мешимбаевой; Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі . - Астана, 2008. - 43 с.
40. Статистический сборник «Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2009» / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2009. – 600 с. - Режим доступу: [www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by)
41. Гура Н. Трансформація відносин власності в житловому секторі / Н. Гура // Економіка України: Політико-економічний журнал Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства фінансів України та Національної академії наук України. - 2006. - №2. – С. 50–57. - ISSN 0131-775X.
42. Андреев Е. Численность населения Содружества сократится / Е. Андреев // Демоскоп Weekly : Электронная версия бюллетеня Население и общество ; Институт демографии Государственного университета Высшей школы экономики. – М. : – 2007, 3 - 16 июня. - № 69 - 70. – Режим доступу: <http://demoscope.ru/weekly/2002/069/tema04.php>. - ISSN 1726-2887
43. Питання Державної спеціалізованої фінансової установи "Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву" / Постанова Кабінету Міністрів України від 26 жовтня 2000 р. N 1604 // Офіційний вісник

- України. - 2000. - N 43. - С. 1846. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1604-2000-%EF>
44. Про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) житла / Положення; Постанова Кабінету Міністрів України від 29 травня 2001 р. N 584 // Офіційний вісник України. – 2001. - N 22. - С. 996. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=584-2001-%EF>
45. Інформація щодо результатів перевірки Фонду та його регіональних управлінь.// Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.molod-kredit.gov.ua/news/140>
46. Звіт Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву про виконання Державної програми забезпечення молоді житлом на 2002-2012 роки та про результати роботи у 2006 році // Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.molod-kredit.gov.ua/zvit.php>
47. Соціальна прірва в Україні поглиблюється. Багатії отримують в 9 разів більше бідних //Електронна газета newsru.ua. – 2008. - 6 травня. – Режим доступу: [http://www.newsru.ua/finance/06may2008/v\\_9\\_raz.html](http://www.newsru.ua/finance/06may2008/v_9_raz.html)
48. Яценко Н. Чому перлини задрібні? Про те, як стрімко багатіє країна суцільної бідності / Н. Яценко // Дзеркало тижня . – 2007. - № 37 (666) 6-12 жовтня. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2020/60668/>
49. Шириков А. Проклятие оппортунизма / А. Шириков // Эксперт Северо-Запад. - 2007. - № 14 (316) 9 апреля. – Режим доступу: [http://www.expert.ru/printissues/northwest/2007/14/interview\\_zubarevich/](http://www.expert.ru/printissues/northwest/2007/14/interview_zubarevich/)
50. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире /Опубл. для программы ООН (ПРООН) / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2007. – 400 с. - Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2007-2008/chapters/russian/>. - ISBN: 978-5-7777-390-3

51. The Global Competitiveness Report 2009–2010/ World Economic Forum. - Geneva, Switzerland, 2009. - 479 p. - Режим доступу: <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>. - ISBN-13: 978-92-95044-25-8
52. Ушацький А.С. Доступність іпотечного кредитування в країні / А.С. Ушацький, А.В. Сердюк // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин: Зб. наукових праць. Вип.17. – К.: КНУБА, 2007. - С.181-185.
53. Хачатрян С.Р. Методы измерения и моделирования процессов расширения социальной доступности улучшения жилищных условий населения // Аудит и финансовый анализ. - 2001. - № 3. - С. 95 – 105. – ISSN 0236-2988
54. Europe: House Price Changes, 5 Yrs (%) // Globalpropertyguide. Residential property data. – Режим доступу: <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/price-change-5-years/>
55. Николаева Т. Доходить / Т. Николаева // Бизнес. – Киев: Блиц-Информ, 2009. - №4 (835), 26 января. – С. 87-89. - Режим доступу: <http://www.business.ua/i835/a24804/>
56. Сердюк А.В. Розвиток ринкових відносин у будівельному секторі як засіб підвищення доступності житла. / Л.Г. Бабур, А.В. Сердюк // Матер. доп. всеукр. наук. практ. конф. «Проблеми формування конкурентоспроможності підприємств за умов нестабільної світової економіки», 27 квітня 2009 р. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – С.44-46.
57. Минц В. О факторах динамики цен на жилую недвижимость / В. Минц // Вопросы экономики. - 2007. - №2. - С. 111-121. - ISSN 0042-8736
58. Думка населення України щодо будівництва доступного житла / Всеукраїнські опитування громадської думки // Київський міжнародний інститут соціології. – К., 2008. - Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/txt/doc/05052008/pr.pdf>
59. Осипов А.А. Формирование платежеспособного спроса на жилье: проблемы и пути их решения / А.А Осипов // Экономика строительства. – 2004. - №9. - С.20-30. – ISSN 0135-3837.

60. Бабур Л.Г. Сучасні підходи до здешевлення вартості будівництва житла / Л.Г. Бабур, А.В. Сердюк // Зб. наук. Праць міжн. Наук. Прак. Конф. «Актуальні проблеми економічного розвитку України в умовах глобалізації», ч.1. – Вінниця: Центр підготовки навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2009. – С.15-18.
61. Сердюк А.В. Доступність житла в контексті кризових явищ в економіці України / А.В. Сердюк // Матеріали VIII міжн. наук. прак. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених, 15-18 квітня 2009 р. К.: НТУУ «КПІ», 2009. - С. 69-70.
62. Харченко Е.В. Некоторые проблемы государственного регулирования и стимулирования инвестиционно-строительной деятельности/ Е.В. Харченко // Экономика строительства. - 2005. - №12. – С.27-34.
63. Рахман И.А. Зарубежный опыт регулирования инвестиционно-строительной деятельности / И.А. Рахман // Экономика строительства. - 2001. - №6. – С.45-52.
64. Элькин Э.А. Причины завышения стоимости строительной продукции при взаиморасчетах подрядчика с заказчиком / Э.А. Элькин // Экономика строительства. – 2004. - №7. - С.40-44.
65. Рогожина Н.Н. Формы финансовой поддержки семей с невысоким уровнем доходов при улучшении жилищных условий / Н. Н. Рогожина // Фонд "Ин-т экономики города". - М.: Институт экономики города, 2004. - 79 с.
66. Витрати і ресурси домогосподарств України у I кварталі 2009 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) // Державний комітет статистики України. - Київ – 450с. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/vrd/1Q\\_2009/vrd\\_1q.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/gdn/vrd/1Q_2009/vrd_1q.htm)
67. Миронов С.М. Как сделать Россию страной новоселий? / С.М. Миронов // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. - 2006. - № 3-4 (28-29). - Режим доступу: [http://www.dpr.ru/journal/journal\\_29\\_1.htm](http://www.dpr.ru/journal/journal_29_1.htm). - ISSN 1996-3254.

68. Современные аспекты анализа и модельного обоснования региональной жилищной политики на базе ипотеки (на примере г.Москвы) / Хачатрян С.Р., Фаерман Е.Ю., Федорова Р.Л., Кириллова А.Н. // Аудит и финансовый анализ. - 2000. - № 4. - С. 112 – 135. – ISSN 0236-2988
69. Кирилова А.Н., Хачатрян С.Р. Методологические подходы к определению индекса доступности жилья / А.Н.Кирилова, С.Р Хачатрян // Экономика строительства. – 2000. - №9. - с 9-21. – ISSN 0135-3837.
70. Закон України Про житловий фонд соціального призначення / Верховна Рада України; Закон від 12.01.2006 № 3334-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006. - N 19-20. - С. 159. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3334-15>
71. Проект закону України Житловий кодекс України / Кабінет Міністрів України; реєстр. номер N 2307-1 від 30.03.2009 р. // НАУ-правові системи. - Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ed\\_2009\\_06\\_24/T091552.html#](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_06_24/T091552.html#)
72. Про заходи щодо будівництва доступного житла в Україні та поліпшення забезпечення громадян житлом / Президент України; Указ від 08.11.2007 № 1077/2007 // Верховна рада України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1077%2F2007>
73. Про забезпечення громадян доступним житлом/ Кабінет Міністрів України; Проект закону України від 27.02.2009 № 4124// Верховна рада України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=34601](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=34601)
74. Про затвердження Порядку надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом /Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 11.02.2009 № 140 // Верховна рада України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=140-2009-%EF>
75. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва / Верховна Рада України; Закон від



- 25.12.2008 № 800-VI// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009, N 19, ст.257 ; Верховна рада України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=800-17>
76. Про плату за землю / Верховна Рада України; Закон від 031.07.1992 № 2535-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 1992.- N 38. - С. 560. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2535-12>
77. Про державну підтримку забезпечення громадян доступним житлом / Верховна рада України ; Проект закону України від 25.06.2009 № 4722 // Верховна рада України. Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=35648](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=35648)
78. Кабакова С.И. К вопросам формирования цен на землю в городах России / С.И. Кабакова // Экономика строительства. – 2004. - №6. - С.2-15. – ISSN 0135-3837.
79. Зубова Е. Рецепт доступности /Елена Зубова, Владимир Грязневич // Эксперт Северо-Запад. – 2007. - №20 (322)/28 мая. - Режим доступу: [http://www.expert.ru/printissues/northwest/2007/20/dostupnost\\_zhilya/](http://www.expert.ru/printissues/northwest/2007/20/dostupnost_zhilya/)
80. Косарева Н. Об оценке доступности жилья в России /Н. Косарева, А.Туманов // Вопросы экономики. – 2007. - №7. - С. 118-135. - Режим доступу: [http://www.urbanecomomics.ru/publications/?mat\\_id=380](http://www.urbanecomomics.ru/publications/?mat_id=380). - ISSN 0042-8736
81. Tombari E. About Defining Housing Affordability: Overview of Defining Housing Affordability/ Edward Tombari // National Association of Home Builders: Reshaping and Enriching our Communities. - Режим доступу: <http://www.nahb.org/generic.aspx?sectionID=1013&genericContentID=93314>
82. Житлове будівництво в Україні: Причини поточної кризи та висновки для економічної політики / Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер, Роман Возняк // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група; Серія консультативних робіт [PP/04/2008]. – Берлін/Київ, 2008. – 16с. - Режим доступу: [http://ierpc.org/ierpc/papers/pp\\_04\\_ur.pdf](http://ierpc.org/ierpc/papers/pp_04_ur.pdf)

83. Руди Л.Ю. Методические подходы к определению показателя доступности жилья и их применение / Л.Ю. Руди, Т.А. Тропникова // Сибирская финансовая школа. – 2006. - №4. - С.27-33. - ISSN 1993-4386. - Режим доступа: <http://www.sifbd.ru/magazine/article/902>
84. Федеральная целевая программа "Жилище" на 2002-2010 годы / Правительство Российской Федерации. Постановление от 31 декабря 2005 г. N 865 // Офиц. сайт ФЦП «Жилище»; Росстрой. – Режим доступа: <http://www.fcpsdom.ru/prog.php?s=off&id=129>
85. Житловий кодекс Української РСР / Верховна Рада УРСР; Кодекс України, Закон, Кодекс від 30.06.1983 № 5464-X // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1983. - Додаток до N 28. – С. 573. - Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=5464-10>
86. 3rd Annual Demographia International Housing Affordability Survey.: 2007. Ratings for Major Urban Markets // Belleville, Illinois 62269 USA, 2008. – 42 p. – Режим доступа: <http://www.demographia.com/dhi2007.pdf>
87. Косарева Н. Доступно ли россиянам жилье? / Н. Косарева, А.Туманов // Демоскоп Weekly; Электронная версия бюллетеня Население и общество. – 2007. - № 307–308 от 29 октября - 11 ноября. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2007/0307/tema04.php>
88. Рейтинг української нерухомості / Асоціація фахівців з нерухомості України // Сайт Асоціації фахівців з нерухомості України. – Режим доступа: <http://www.asnu.net>
89. Поточна ситуація на іпотечному кредитному ринку України / Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України // Урядовий портал; Громадянам України; Дім і житло; Житлове кредитування. – Режим доступа: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=9956337](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=9956337)
90. Ушацький С.А. Механізми фінансування будівництва житла/ С.А. Ушацький, А.В. Сердюк // Вісник Хмельницького національного університету . - 2008. - №1. – т. 1. (103). - С.117-121.

91. Про затвердження Програми забезпечення житлом військовослужбовців, звільнених у запас або відставку / Кабінет Міністрів України; Постанова, Програма від 29.01.1999 № 114 // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1763-15>
92. Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи / Верховна Рада УРСР; Закон від 28.02.1991 № 796-XII із змінами та доповненнями- Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991. - N 16. – с. 200. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=796-12>
93. Державна програма забезпечення молоді житлом на 2002 - 2012 роки / Кабінет міністрів України; Постанова від 29 липня 2002 р. N 1089 // Верховна рада України. – Офіційний вісник України. – 2002. - № 31. - С. 220. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1089-2002-%EF>
94. Про порядок надання пільгових довготермінових кредитів молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) і придбання житла / Кабінет Міністрів України; Постанова, Положення від 29.05.2001 № 584. – Офіційний вісник України. - 2001. - № 22. - С. 57. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=584-2001-%EF>
95. Карманова И. Строительство как отрасль в развитых странах / И. Карманова. // Строительство&Реконструкция. - 2000. - №5 – с. 20.
96. Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю / Верховна Рада України; Закон від 19.06.2003 № 978-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. - N 52. - С.377. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=978-15>
97. Слесарук С. Несприятливий ФОН. Спецпроект «Власні фінанси»/ С. Слесарук // Український діловий тижневик "Контракти". – 2008. - № 31 від 4

- серпня [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/31200810789.html>
98. Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, через ринок нерухомого майна / Державний комітет фінансового моніторингу України; Наказ Держфінмоніторингу України від 19 грудня 2008 р. N 265 // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.strategies.com.ua/Documents/Derg\\_fin\\_Tipologiya.html](http://www.strategies.com.ua/Documents/Derg_fin_Tipologiya.html)
99. Шубина О. Строительный рынок: недостаточное финансирование грозит новыми дефолтами / О. Шубина, А. Кулик // «Кредит-Рейтинг Монитор» ; Ежемесячный информационный бюллетень Агентства «КРЕДИТ-РЕЙТИНГ». - Выпуск 5 (21) 2009 С. 2-5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/analytical-articles/12395/>
100. Куриленко Т. П. Проектне фінансування. Підручник / Т. П. Кириленко. -К.: Кондор, 2006 - 208с. - ISBN 978-966-351-004-8
101. Пересада А.А. Проектне фінансування: Підручник / А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.М.Ляхова. - К.: КНЕУ, 2005. - 736 с. - ISBN 966-574-795-9
102. Сердюк А.В. Перспективи впровадження механізму проектного кредитування в будівництві і реконструкції житла. / А.В. Сердюк // Матеріали сьомої міжнародної наук. практ. Конф. «Наука і освіта 2004» Том 12. Інвестиційна діяльність. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. - С.37-40.
103. Бардиш Г. О. Проектне фінансування: 3-тє видання перероблене і доповнене / Г. О.Бардиш. - К.: Хай-Тек Прес, 2008. – 464 с. - ISBN: 978-966-96736-9-5
104. Didkovskiy Alexey V. Project Financing: Risk Allocation and Security Structure/ Alexey V. Didkovskiy // The Ukrainian Journal of Business Law. – 2003. - №5 – Р. 8. – Режим доступу: [http://www.asterslaw.com/publication/ovd\\_031.pdf](http://www.asterslaw.com/publication/ovd_031.pdf)

105. Перепелиця В. Проектне фінансування/ Василь Перепелиця// Український діловий тижневик "Контракти". – 2003. - № 15 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/ukr/gc/nomer/2003/15/22.html>
106. Сердюк А.В. Концептуальні основи функціонування ринку іпотечного кредитування в Україні / А.В. Сердюк // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наукових праць. Вип. 2 (57) / Наук ред.. І.К. Бондар. К., НДІЕ. - 2006. – С. 97-101.
107. Сердюк А.В. Стандартизація житлового іпотечного кредитування як фактор прискорення темпів будівництва житла. / Ю.В. Кінзерський, А.В. Сердюк // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наукових праць. Вип. 195: в 4 т. - Том 11. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. - С.540-548.
108. Сердюк А.В. Особливості розвитку іпотечного кредитування в умовах трансформації економіки України / А.В. Сердюк // Матеріали першої міжн. наук.практ. конф. «Інноваційно-інвестиційна модель розвитку національної економіки». - Донецьк: ДНУЕТ, 2008. - С. 429-432.
109. Кудрявцев В., Кудрявцева Е. Основы организации ипотечного кредитования. - М.: Высшая школа, 1998. - 64 с. - ISBN: 5-06-003527-1
110. Матеріали круглого столу «Іпотечне кредитування в Україні». Інститут економічних досліджень та політичних консультацій та науковий центр НБУ. - Київ, березень 2004.
111. Рассадина М. Н. Зарубежный опыт ипотечного кредитования: проблемы развития и реализации/ М. Н. Рассадина // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. - 2004. - № 25. - С. 61
112. Євтух О. Моделі іпотечних механізмів і вплив на них різноманітних факторів / О. Євтух // Вісник НБУ. - 2001. - №3. - с. 54
113. Євтух О. Іпотека та іпотечний ринок / О. Євтух // Вісник НБУ. - 2003. -№3. - с. 18-22.
114. Закон України Про іпотеку / Верховна Рада України; Закон від 5.06.2003 р. № 898-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. – N38 - С. 313 - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=89>

115. Іпотечне кредитування: Навчальний посібник / За ред. О.С. Лобуня, О.І. Кіреєва, М.П. Денисенка. – К: Центр навчальної літ-ри, 2005. – 392с.
116. Сердюк А.В. Аналіз моделей іпотечного кредитування та їх придатності до використання у вітчизняних економічних умовах. / А.В. Сердюк // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008.- №1(76). –С.20-26.
117. Кольев А.А. Перспективный способ инвестирования жилищного строительства / А.А. Кольев // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2005. – №28. – с. 48.
118. Сердюк А.В. Формування іпотечного фінансування житла в Україні / А.В. Сердюк // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наукових праць. Вип.11 (54) / Наук. Ред. І.К. Бондар. – К.: НДІЕ, 2005. – С.48-52.
119. Печатникова С.М. Особенности жилищного ипотечного кредитования в России / С.М. Печатникова // Экономика строительства. – 2001. - №6. – С.20-32.
120. Полтерович В.М., Старков О.Ю., Черных Е.В. Строительное общество: ипотечный институт для России / В.М. Полтерович, О.Ю. Старков, Е.В. Черных // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. - С. 63-86. - ISSN 0042-8736
121. Мусанова А.К. Развитие жилищного строительства в Республике Казахстан на примере Карагандинской области / А.К. Мусанова // Экономика и статистика. - 2004. - № 4. - с. 60.
122. Сердюк А.В. Банківський сектор як ключовий фактор розвитку іпотеки в Україні / А.В. Сердюк // Зб. тез доп. П'ятої міжн. наук.практ. конф. молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації», ч. 2. –Тернопіль: ТНЕУ, 2008. - С.193-195.
123. Аналітичний огляд за II квартал 2009 року/ Українська національна іпотечна асоціація // Сайт Української національної іпотечної асоціації; 31.08.2009 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unia.com.ua/>
124. Ринок іпотечного кредитування України у 2008 році / Цінні папери України. – 2009. - № 8 (550) 26 лютого. – Режим доступу: <http://www.securities.org.ua/>

125. Аналітичний звіт за 1-й квартал 2009 року / Українська національна іпотечна асоціація // Сайт Української національної іпотечної асоціації; УНІА. – Режим доступу: <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=news|82>
126. Эсс А. Банкам Казахстана, России и Украины предстоит еще один год трудной работы в условиях низкого качества активов и слабых показателей ликвидности / Аннет Эсс, Екатерина Трофимова / (Перевод с английского) McGraw-Hill ; Standard & Poor's ; Дата публикации: 18-05-2009 MSK, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.standardandpoors.ru/>
127. Кризове економічне середовище – виклик банківській системі / О.Сугоняко // Асоціація українських банків України; Виступ (презентація) 23.09.2009 р. - Режим доступу: <http://www.aub.com.ua/ua/appearances/>
128. Гилл Ф. Россия, Казахстан и Украина: во что обходится кризис / Фрэнклин Гилл // (Перевод с английского) ; McGraw-Hill ; Standard & Poor's; Дата публикации: 29-05-2009 MSK, [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.standardandpoors.ru/>
129. Шапран В. Массовая смена собственников / В. Шапран, В. Духненко // Эксперт Украина – 2006. - №16. с.90-97. - Режим доступу: <http://www.expert.ua/articles/21/0/1928/>
130. Про затвердження інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні з урахуванням змін на 15.02. 2008р. / Постанова НБУ №368 від 28.08.2001 р. - Режим доступу: [www.rada.ua](http://www.rada.ua)
131. Мошкова М.М. Іпотечні банки в системі рефінансування іпотечних кредитів / М.М. Мошкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №9(88). - С. 97-101.
132. Державна іпотечна установа. Офіційна інтернет-сторінка. – Режим доступу: <http://www.ipoteka.gov.ua/>
133. Ринок страхових послуг за 9 місяців 2009 року / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Офіційний сайт. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/dpn/sk\\_III\\_kv\\_2009](http://www.dfp.gov.ua/dpn/sk_III_kv_2009)

134. Підсумки діяльності недержавних пенсійних фондів станом на 30.09.09 / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Офіційний сайт. – Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/npf\\_III\\_kv\\_2009](http://www.dfp.gov.ua/npf_III_kv_2009)
135. Сивашенков В. От распределения к накоплению через приватизацию пенсионной системы / В. Сивашенков // Пенсионные фонды и инвестиции . - № 2(26). - 2006. – с. 76-80. – Режим доступу: <http://infoarchives.ru/data/cdpfi/data/12/76-80.pdf>
136. Концепція Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2009-2016 роки / Кабінет Міністрів України; Розпорядження від 22 жовтня 2008 р. N 1406-р. - Режим доступу: <http://minregionbud.gov.ua/news/data/attach/588/dom2009.doc>
137. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010-2017 роки / КМУ; Постанова від 11 листопада 2009 р. N 1249. – Режим доступу: <http://news.yurist-online.com/laws/8784>
138. Про деякі питання іпотечного кредитування / Кабінет Міністрів України; Постанова уряду від 11 лютого 2009 р. N 127. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=127-2009-%EF>
139. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо здійснення державного архітектурно-будівельного контролю та сприяння інвестиційній діяльності у будівництві // Верховна Рада України; Закон від 16.05.2007 № 1026-V Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2007. - N 34. – с. 444. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/>
140. Про Порядок прийняття в експлуатацію закінчених будівництвом об'єктів / Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок, від 08.10.2008 № 923. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=923-2008-%EF>
141. Про затвердження галузевої програми енергоефективності у будівництві на 2010-2014 роки / Міністерство регіонального розвитку та будівництва



- України; Наказ від 30.06.2009 № 257. – Режим доступу:  
[www.minregionbud.gov.ua](http://www.minregionbud.gov.ua)
142. Деякі питання іпотечного кредитування / Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 11.02.2009 № 127. - – Режим доступу:  
<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=127-2009>
143. Казаков В.В. Организационно-экономические аспекты обеспечения жильем малоимущих и низкодходных категорий граждан / Казаков В.В., Набиуллин И.Ф.//Вестник Томского государственного Университета, 2008, №2(№), С. 52-56.
144. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях" Российская газета 6 декабря 2007 г.  
<http://www.rg.ru/2007/12/06/samoreg-dok.html>
145. Річний звіт про діяльність державної іпотечної установи за 2008 рік / Державна іпотечна установа; [Електронний ресурс]. - Режим доступу:  
[http://www.ipoteka.gov.ua/Zvit\\_DIU\\_final.pdf](http://www.ipoteka.gov.ua/Zvit_DIU_final.pdf)
146. О содействии развитию жилищного строительства / Федеральный закон РФ от 24.07.2008г. № 161-ФЗ. – Режим доступу:  
[http://www.fondrgs.ru/about/law/law\\_detail.php?ID=392](http://www.fondrgs.ru/about/law/law_detail.php?ID=392)
147. Годовой отчет федерального фонда содействия развитию жилищного строительства за 2008 год. / Попечительский совет Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства; протокол № 10 от 28 мая 2009г.. – Режим доступу: <http://www.fondrgs.ru/about/report/>
148. Стратегия развития (приоритетные направления деятельности) федерального фонда содействия развитию жилищного строительства на 2010-2014 годы / Попечительский совет Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства; протокол № 17 от 19 ноября 2009 г. - Москва, 2009, 44 с. – Режим доступу: <http://www.fondrgs.ru/files/Strategy/>
149. Григоренко Ю. Снизится ли стоимость жилья в Украине? / Ю.Григоренко // "Главред". – 2008, 8 серпня; [Електронний ресурс]. - Режим доступу:  
<http://glavred.info/archive/2008/08/28/161641-1.html>

150. Орлов Д. Строитель Оболони / Д. Орлов // Газета "Дело". – 2008. - № 24 від 26 травня [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://delo.ua/mneniya/intervjy/stroitel-oboloni-78849/>
151. Впровадження прозорих і вільних від корупції процедур забудови / Бондаренко Б. В., Ращупкіна Ю. В., Філіпповський В. М., Щербаченко В. В. // Загальнонаціональний звіт за результатами громадського моніторингу дій органів державної влади та місцевого самоврядування щодо існуючих практик виділення земель під забудови у населених пунктах у 2008 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://totalaction.org.ua/>
152. Шевчук В. Передумови та загрози “перегріву” ринку нерухомості та механізми його врегулювання / В. Шевчук // Стратегічні пріоритети. — 2006. — № 1. — С. 118—127.
153. Про ціни і ціноутворення / Верховна Рада УРСР ; Закон від 03.12.90 N 52 // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1990. - N 52. - ст.650. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
154. Про інвестиційну діяльність / Верховна Рада УРСР; Закон від 18.09.91 № N 1561-XII // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991. - N 47. - с. 646. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
155. Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти / Кабінет Міністрів України; Постанова, Положення, від 17.10.2008 № 921. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=921-2008-%EF>
156. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учебник. 4-е изд., доп. и перераб. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет - М.: Финансы и статистика, 1997. - 416 с. – ISBN 5-279-02042-7
157. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М: Мир. – 1976. – 167 с.
158. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети / А.П. Ротштейн. - Винница: "Універсум-Вінниця", 1999. - 320 с. – ISBN 978-966-351-171-0

159. Борисов А.Н. Принятие решений на основе нечетких моделей: Примеры использования / А.Н.Борисов, О.А. Крумберг, И.П. Федоров. - Рига: Зинатне, 1990. - 184 с.
160. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія / Л.А.Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
161. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 27 червня 1997 р. //Держ. інформ. бюл. про приватизацію. — 1997. — № 12.
162. Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. - К.: Основи, 1993. —384 с.
163. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз у будівництві / К.В. Ізмайлова. Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2007 - 236с. ISBN 978-966-351-171-0
164. Про методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства/ Наказ Міністерства економіки України від 17.01.2001р. № 10 // Податки і бухгалтерський облік. – 2001. - №14 (363). – с. 5-11.
165. Матросов Ю.А. Энергетический паспорт здания / Ю.А. Матросов, И.Н. Бутовский, Д.Д. Гольдштейн // АВОК. - 1997. - №3. – С.11-15.
166. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Кофман. - М.: Радио и связь, 1982 - 432с.
167. Штовба С.Д. Проектирование нечетких систем средствами MATLAB / С.Д. Штовба. – Москва, Горячая линия. – Телеком, 2007. – 288 с. ISBN 5-93517-359-X