

## ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

*Лысяк Л.В., д.э.н., профессор,  
Сальникова Т.В., аспирант*

*Днепропетровская государственная финансовая академия, Украина*

Развитие сектора жилищного строительства, обеспечение населения доступным жильем – важные элементы социально-экономического развития.

Можно назвать несколько основных проблем сектора жилищного строительства – недостаточные объемы жилой площади в эксплуатации для обеспечения населения жильем, обветшавший жилой фонд, высокие цены на новое жилье, низкие темпы реконструкции. Эти проблемы вызваны, помимо прочих, недостаточным финансированием строительства, нехваткой бюджетных средств.

Для решения указанных проблем необходимо в достаточном объеме обеспечить финансовую базу жилищного строительства и реконструкции ветхого жилищного фонда. Государственная политика должна ориентироваться на приоритетные направления развития строительства и источники его финансирования.

Такие приоритеты, как правило, определяются государственными программами развития. И хотя последнее время украинское правительство активно стимулирует внедрение программ строительства доступного жилья, обеспечение им семей с низким уровнем дохода, финансовую поддержку при приобретении жилья, обеспечивает льготы строительным компаниям, ученые продолжают исследовать вопрос финансирования жилищного строительства для обеспечения потребностей населения в доступном и качественном жилье.

Проблематикой жилищного строительства в контексте государственной политики жилищного строительства и финансирования жилищного строительства за счет бюджетных средств, расширения применения ипотечного кредитования и развития новых форм обеспечения населения доступным жильем занимаются такие исследователи, как Н.И. Олейник, В.О. Омельчук, К.В. Палывода.

Потенциальные резервы снижения стоимости жилья рассмотрены в работе Т.В. Николаевой [3].

Г. Лопушняк делает акцент на роли государства и государственных программ, в частности государственных субсидий, в развитии жилищного строительства для обеспечения им населения с низким уровнем доходов [2].

Аспекты использования целевых финансовых облигаций для финансирования жилищного строительства, их преимущества и недостатки по сравнению с другими финансовыми инструментами рассмотрены в исследовании И.П. Петренко [4].

Основная цель работы – определить основные способы и механизмы финансового обеспечения жилищного строительства в Украине.

Задачами исследования являются определение возможных источников финансирования жилищного строительства, положительные моменты зарубежного опыта финансирования жилья, которые могут быть использованы в условиях Украины. Методы исследования: абстракции, анализ, статистический, сравнения.

В то время, как обеспечение жильем является одной из важных задач государства, исходя из существующих исследований, посвященных жилищному строительству и его государственному обеспечению, а также из статистических данных, можно увидеть проблему в жилищном секторе. В конце 2011 г. на квартирном учете в целом по Украине находились 1,084 млн семей. За год жилье получили 0,65% нуждающихся, к примеру, в 2010 г. этот показатель составлял 0,97%.

В своих исследованиях жилищного строительства Г. Лопушняк делает акцент на том, что темпы увеличения жилых площадей, введенных в эксплуатацию, не соответствуют темпам сокращения очереди на жилье. Это подтверждается данными Государственной службы статистики. К примеру, уменьшение квартирной очереди относительно предыдущего

года составило в 2011 г. 4,8%, в 2010 г. – 2,9%, в 2009 г. – 3,5%. При этом темпы роста введенного в эксплуатацию жилья в эти же периоды составил 100,7%, 145,9% и 60,98% [2].

Основной причиной сокращения очереди нуждающихся в жилье людей является не увеличение темпов строительства, а сокращение численности населения. Согласно официальным данным, площадь введенного в эксплуатацию жилья в 2011 г. составила 9410 тыс. м<sup>2</sup>, что соответствует 1,8 квартиры на 1000 человек.

Итак, какие же источники обеспечивают жилищное строительство финансовыми ресурсами. Инвестиции в строительство в целом по Украине в 2011 г. осуществлялись на 7,5% – за счет государственного бюджета, на 2,9% – местных бюджетов, на 5,4% – за счет средств предприятий и организаций, 17,9% – кредитных средств и на 5,2% – за счет других источников. Такая структура в источниках финансирования наблюдается с 2007 г. Доля государственной поддержки проектов остается незначительной – на уровне 1% ВВП, но после 2012 г. планируется ее увеличение до 5% от ВВП.

В целом же объем инвестиций составил 209130 млн грн., приблизившись к показателю 233081 млн грн., который был в 2008 г. до кризиса в секторе. Министерство регионального развития Украины планировало выделить в 2012 г. около 200 млн грн. на строительство жилья и 60 млн грн. на льготное кредитование приобретения жилья. Из государственного и местных бюджетов так же планировалось выделение средств на строительство жилья в рамках программ.

Тем не менее, наибольший процент выполнения плановых показателей составили 66,87% – компенсация процентной ставки по кредитам на жилье за счет средств государственного бюджета. 48,75% – за счет местных бюджетов.

Средства из бюджета выделяются на основании государственных программ. Сейчас в Украине реализуется ряд программ по обеспечению населения доступным жильем. Это – Региональная программа строительства и приобретения доступного жилья, снижение стоимости ипотечных кредитов, Программа развития жилищного строительства на 2010–2014 гг., Программа «Собственный дом», поддержка молодежного строительства, Программа по предотвращению влияния мирового финансового кризиса на развития жилищного строительства и другие программы, которые внедряются как на государственном, так и на региональном уровне. По срокам программы запланированы до 2014, 2017, 2020 и 2025 годов и разбиты на соответствующие этапы. Каждому этапу присвоены определенные задачи и приписаны объемы финансирования. К примеру, программа строительства доступного жилья на 2010–2017 гг. предусматривала выделение из госбюджета 1028,15 млн грн., из местных – 5,2 млн грн., а фактически было выделено только 72,4 млн грн. [2].

В таком случае задействуются другие источники финансирования строительства, разрешенные законом – средства населения, предприятий, инвесторов. Средства, привлеченные через фонды финансирования строительства, фонды операций с недвижимостью, институты совместного инвестирования. В качестве финансовой поддержки рассматривают так же налоговые льготы, выпуск облигаций и ипотечное кредитование. В перспективе дополнительным источником средств должен будет стать налог на недвижимость. Государство может так же предоставлять безпроцентные или льготные кредиты на покупку жилья.

Недостаточно эффективным является привлечение средств через институты совместного инвестирования, так как оно предусматривает финансирование будущим владельцем, а значит требует использования ипотеки.

С учетом зарубежного опыта, к этому перечню можно добавить включение в состав квартплаты взноса в фонд строительства и реконструкции, государственные субсидии, систему государственных грантов и облигации строительных организаций. Эффективным способом мобилизации средств для строительства на ранних этапах развития рынка жилья было создание строительных сберегательных касс.

Необходимо отметить, что создание фондов финансирования строительства считается

эффективным способом финансирования. При этом строительная организация получает постоянное финансирование, а покупатель жилья – гарантии, что дом будет построен в запланированные сроки и передано владельцу.

Вместе с фондами финансирования строительства формируются фонды развития жилищного строительства для обеспечения граждан жильем с помощью механизмов долгосрочного кредитования, что способствует развитию конкуренции между строительными организациями. Основой функционирования фондов развития является поиск и разработка финансово-кредитных механизмов для осуществления жилищного строительства за счет внебюджетных источников финансирования.

Другой механизм мобилизации средств – предоставление банком долгосрочных кредитов под залог жилья, строящегося за счет средств на пенсионных счетах. Как источник средств рассматривают использование опционов и продажу площадей в недостроенном объекте. Опцион удостоверяет право приобрести объект на определенных условиях в будущем по фиксированной на момент заключения такого договора цене или по цене в момент покупки.

На местном уровне выделяют такой способ финансирования, как создание коммунального предприятия, которое формировало бы жилищный фонд региона, жилищно-строительного банка и мобилизацию средств через выпуск целевых ипотечных облигаций. Для снижения стоимости строительства предполагается сдача в аренду земли на период строительства.

Механизм финансирования проектов на основе эмиссии целевых облигаций состоит в том, что застройщик выпускает облигации, а те, кто их покупает, при их погашении получают право обменять их на квартиру или нежилое помещение как объект инвестирования. При этом мобилизация средств обходится дешевле и в больших объемах, чем при прямом заимствовании средств у инвестора, а так же она возможна на весь срок строительства без залога и процентов, траншем при выпуске серии облигаций. Застройщик в таком случае имеет право на уменьшение налоговой нагрузки и не должен лицензировать выпуск облигаций.

Существует ряд недостатков использования целевых облигаций: пакетность облигаций, из-за чего до момента полного выкупа пакета покупатель не может им распоряжаться. По истечении срока погашения облигации эмитент обязан вернуть покупателю либо квартиру, либо деньги за один год. Эмитент не обязан выкупать облигации, если условия размещения не предусматривали выкупа. Если в период погашения облигации покупатель не предъявляет ее, то эмитент освобождается от необходимости выкупа [4].

В частном финансировании жилищного строительства можно выделить три финансовых инструмента: договорные схемы накопления для жилищного строительства, ипотечные закладные и вторичное посредничество.

Договорные схемы накопления действуют в форме фондов совместного финансирования, в которых процент финансирования ниже рыночного. Кредиты такого фонда могут использоваться исключительно для финансирования жилья.

Ипотечные закладные или фонды ипотеки – ассоциация заемщиков, которые объединяются и распределяют долг для его погашения совместными усилиями. Ипотечные банки обеспечивают около 90% потребности населения в кредитах на жилье, остальные 10% берут на себя ипотечные фонды.

При использовании различных подходов к снижению стоимости строительства важно выделить основные причины повышения стоимости строительства. Такими факторами подорожания являются высокие проценты при кредитовании участников процесса строительства и приобретения жилья, стоимость земельного участка и связанных с его использованием услуг, несовершенная система ценообразования на этапе проектирования и строительства, длительные эксплуатационные затраты.

Если рассмотреть подробнее, то 30% стоимости строительства относится на расчеты за земельный участок, проектирование и утверждение с подрядчиками. Эти затраты

производятся на начальном этапе, а остаток стоимости аккумулируется постепенно через кредитование покупателей. При этом стоимость земельного участка может составлять около 20% и переносится на жителей при покупке жилья. Затраты на проектную документацию составляют в целом около 5% стоимости строительства, а на процедуру экспертизы и согласования проектной документации уходит около 10% стоимости строительства. Стоимость строительства в цене жилья в итоге составляет около 30–40% и формируется из стоимости материалов, зарплаты, эксплуатации техники, оборудования, накладных затрат и прибыли.

В конечном счете, стоимость строительства формируется на 50% – из стоимости материалов, 15% – зарплаты, 5% – эксплуатации машин, 7% – накладных затрат, 5% – прибыли застройщика, 15% – налогов и 3% прочих затрат.

Цена жилья состоит уже из других статей затрат: стоимость капитала (20%), земельный участок (15%), проектирование (5%), экспертиза и согласование (15%), стоимость строительства (40%), прочее (5%).

Принимая во внимание рассмотренные источники финансирования строительства, важным элементом остаются пути снижения стоимости жилья. Этот вопрос рассмотрен в исследованиях Т.В. Николаевой. Автор формулирует пути снижения стоимости строительства нового жилья: 1) предоставление органами местного самоуправления застройщику земельного участка без проведения аукциона и установлением годового размера платы за участок на уровне размера земельного налога; 2) освобождение строительства от долевых взносов на развитие инженерно-транспортной и социальной инфраструктуры населенных пунктов; 3) снижение стоимости ипотечных жилищных кредитов через рефинансирование уполномоченных банков НБУ или Государственным ипотечным учреждением, либо первым взносом при приобретении жилья; 4) уменьшение налоговой нагрузки льготным налогообложением расходов на строительство и приобретение доступного жилья.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что жилищно-строительная поддержка может предоставляться в различных формах: непосредственные гранты бюджета (Великобритания), налоговые льготы по оплате НДС, уменьшение ставки или освобождение от уплаты налога на прибыль и на имущество, кредиты по низкой процентной ставке (Норвегия).

Немонетарная поддержка может заключаться в предоставлении земельных участков на безоплатной основе, по сниженным ценам либо по схеме лизинга для реализации программ доступного жилья.

К примеру, во Франции используется такой метод, как предоставление застройщику долгосрочных налоговых льгот – снижение ставки НДС на покупку земельных участков и строительные работы с 19,6% до 5,5% [3].

Так же опыт государственной поддержки строительства во Франции свидетельствует об эффективности использования таких форм поддержки, как государственные ипотечные жилищные кредиты, ипотечные кредиты с нулевой процентной ставкой, регулируемые кредиты, схемы контрактных сбережений, субсидии для семей с низким уровнем дохода, социальная ипотека.

Общей чертой указанных кредитов является то, что кредит составляет от 10 до 90% стоимости приобретения жилья и зависит от уровня доходов заемщика. Так же кредит может быть получен от работодателя за счет регулярных отчислений 0,45% фонда оплаты труда на поддержку сотрудников организации при приобретении жилья. Размер такого кредита составляет 10–20% стоимости жилья. Регулируемый кредит может быть использован на строительство жилья, приобретение готового или реконструкцию существующего жилья, а также на рефинансирование ранее взятого регулируемого кредита. Социальная ипотека предусматривает государственные гарантии по займу, покрывающие неплатежи по кредиту при потере работы.

В таком случае заемщик имеет право 2 раза переносить 50% месячных платежей по кредиту на более позднее время.

Однако, такая система не может иметь места в Украине, поскольку доля государственной поддержки жилищного строительства составляет незначительный процент. В таком случае основная функция по финансированию жилищного строительства ложится на плечи коммерческого жилищного строительства, и при этом на социальные цели направляется лишь 5-10% построенного жилья.

Усилия государственного и коммерческого строительства объединены в программе строительства доступного жилья до 2017 года, которая предусматривает совместное участие населения и государства в строительстве в соотношении 70% и 30%. Планируется при таком распределении обеспечить жильем 265, 8 тыс. семей и ежегодно увеличивать государственные затраты на реализацию программы.

Но, фактические показатели выполнения программы не соответствуют ожиданиям и показывают финансирование даже не в полном объеме по отношению к плановым показателям [1].

Для активизации же вложений государственных средств в инвестиционные проекты необходимо усовершенствование процедур и инструментов управления бюджетными расходами, пересмотр объемов и направлений использования бюджетных средств. Основу управления госинвестициями должен составлять программно-целевой подход для обеспечения вертикальной интеграции приоритетных направлений инвестирования через программы и проекты.

Поддержка частных инвесторов должна осуществляться через инвестиционные инструменты, в частности через субсидирование процентной ставки по кредитам, инвестиционные бюджетные кредиты и пр. Основным условием получения бюджетной поддержки должно быть совместное финансирование проекта кредитными учреждениями или другими частными кредиторами. Частным же инвесторам при кредитовании может выставляться требование наличия внебюджетных источников финансирования проекта.

Относительно государственной поддержки инвестиций и гарантий по проектам, то доля всей инвестиционной деятельности составляет 1% ВВП. Однако, начиная с 2012 г. планируется увеличить долю бюджетных инвестиций до 5% ВВП [5].

Проведенные исследования дают возможность определить основные источники финансирования жилищного строительства: средства населения, предприятий, инвесторов, фонды финансирования строительства, фонды операций с недвижимостью, институты совместного инвестирования, опционы, эмиссия целевых облигаций.

В качестве финансовой поддержки – налоговые льготы, выпуск облигаций и ипотечное кредитование. Фонд строительства и реконструкции, государственные субсидии, система государственных грантов и облигаций строительных организаций.

Действует предоставление банком долгосрочных кредитов под залог жилья, строящегося за счет средств на пенсионных счетах., договорные схемы накопления, ипотечные закладные и вторичное посредничество.

Рассмотрены элементы затрат на строительство в стоимости жилья и строительства. Применение зарубежного опыта возможно при увеличении доли бюджетных средств в финансировании жилищного строительства. Без такого шага основным остается коммерческое строительство, которое предусматривает свои методы финансирования, так как основными зарубежными методами поддержки строительства состоят из налоговых льгот, бюджетного кредитования, государственных субсидий и пр.

#### **Использованные источники:**

1. Ірхіна С.В. Механізм державної підтримки будівництва доступного для населення житла у Франції та можливості його застосування в Україні / С.В. Ірхіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №21. – С.121–124.

2. Лопушняк Г. Житлова політика як складова державної соціальної політики України: практика і проблеми реалізації / Г. Лопушняк // Економіка України: науковий журнал. – 2012. – №1. – С.79–90.

3. Ніколаєва Т.В. Резерви здешевлення житла та механізми відтворення житлового фонду в

умовах обмеженої платоспроможності громадян / Т.В. Ніколаєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №7(134). – С.109–113.

4. Петренко І.П. Правові та фінансові аспекти використання цільових облігацій для фінансування житлового будівництва в Україні / І.П. Петренко // Фондовий ринок. – 2012. – №34. – С.4–9.

5. Романенко А.Л. Активізація державного інвестування в сучасних умовах/ А.Л. Романенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №3(130). – С.58–63.

## ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ УСПІХУ КОМПАНІЇ

*Лобза А.В.,  
Карпук Д.*

*Дніпропетровська державна фінансова академія, Україна*

В сучасних умовах інтеграції українського бізнесу в світовий економічний простір, коли компанії шукають нові форми диверсифікації, ринки збуту, організаційні культури постійно змінюються, пристосовуючись до національних культурних традицій країн, з якими співпрацюють організації.

Дослідженню поняття організаційної культури та її впливу на ефективність діяльності підприємства присвячені роботи відомих зарубіжних вчених: П. Друкера, Е. Шейна, Ч. Хенді, Г. Хофстеда. Значну увагу вивченню даного питання приділяють й сучасні вітчизняні науковці: Д. Богиня, О. Грішнова, В. Данюк, А. Колот, І. Мажура, В. Петюх.

Основною метою статті є виявлення взаємозв'язку між результатами діяльності підприємства та його організаційною культурою, оскільки сильна організаційна культура є одним із основних факторів успіху компанії, особливо в умовах економічної і політичної «турбулентності».

Перш за все необхідно зазначити, що серед сучасних науковців немає єдиної думки щодо визначення поняття «організаційна культура». До того ж відкритим залишається питання стосовно розмежування понять «організаційна культура» та «корпоративна культура». Термін «корпоративна культура» у менеджменті використовується як синонім терміну «організаційна культура», оскільки корпорація є одним з видів організації як об'єкта управління.

Спробуємо сформулювати визначення поняття. Отже, організаційна культура – це система цінностей, моральних установок і моделей поведінки, що створює унікальне соціально-психологічне робоче середовище в організації. Організаційна культура проявляється в створенні репутації компанії, внутрішній роботі персоналу і способах взаємодії із зовнішнім світом.

Визначальну роль у формуванні організаційної культури відіграє лідер. Саме він закладає фундамент для розвитку компанії, створює робоче середовище через систему комунікацій та бізнес-процесів. Головним завданням лідера є управління моделями спільної роботи команд та взаємодії їх один з одним [1].

Американський соціолог Ч. Хенді запропонував власну класифікацію типів організаційної культури, яка ґрунтується на системі розподілу влади, повноважень і відповідальності (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікація типів організаційних культур за Ч. Хенді**

Тип організаційної культури	Основні характеристики
«Культура влади» («культура Зевса»)	Особливу роль відіграє лідер, його особисті якості та здібності. Організації, як правило, мають жорстку ієрархічну структуру. Існує єдиний чітко виділений центр прийняття рішень. Ця культура стає вкрай нестійкою, коли у лідера виникають проблеми. Організацію починає лихоманити, якщо харизматичний лідер виявляється не в змозі впоратися з проблемами.
«Рольова культура» («культура»)	Характеризується суворим функціональним розподілом ролей і спеціалізацією ділянок. Організації функціонують на основі системи правил, процедур і стандартів