

ітераційного процесу досягається переведення банку із початкового стану у наперед визначений (цільовий) стан.

Список літератури

1. *Авилов А. В.* Рефлексивное управление: методологические основания / Авиллов А. В. — М.: Изд-во ГУУ, 2003. — 202 с.

2. *Галіцин В. К.* Математичні моделі та інформаційні технології управління рекламною діяльністю / [Галіцин В. К., Суслів О. П., Дем'яненко В. В., Потапенко С. Д.]. — Івано — Франківськ: ПВНЗ «Галицька Академія», 2009. — 144 с.

3. *Д'яконова І. І.* Розвиток системи банківського маркетингу за умови реалізації концепції ризик — орієнтованого нагляду / І. І. Д'яконова. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_1/28_02_04.pdf

УДК 330.322.3

Ю. І. Козак,

канд. екон. наук, доцент кафедри банківських інвестицій, ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ЖИТЛА

Дослідження сукупності чинників, що сприяють активізації інвестиційної діяльності на ринку житла, дозволило систематизувати їх і представити передумови розвитку інвестиційної діяльності посуб'єктно:

- для домогосподарств: роздержавлення житлового фонду, що дозволяє громадянам використовувати доходи від продажу наявного приватизованого житла для оплати житла, що купується; зростання значимості нерухомості, як об'єкта інвестування, важливої передумови стабільності життя і забезпечення майбутніх поколінь; зміна структури попиту населення на житло, обумовлена не тільки вимогами до розміру житлової площі, а й до планування і якості житла, типу та місцезорозташування будівлі, соціального стану сусідів тощо; розвиток іпотечних програм, дозволяють купувати житло за наявності первісної внеску в 30—50 %; удосконалення законодавчого забезпечення прав громадян при житловому інвестуванні, розширення податкових пільг при купівлі-продажу житла та іпотечних операціях;

- для підприємств будівельної галузі: роздержавлення будівельного комплексу і загострення конкуренції, у тому числі з боку іноземних підрядників і виробників будматеріалів; прагнення до модернізації підприємств будіндустрії і поліпшення технологій будівництва; зацікавленість у подоланні економічного спаду і збільшенні обсягів житлового будівництва; розуміння необхідності здешевлення будівництва при відносному зростанні якості для підвищення доступності житла та розширення масштабів житлового будівництва; розвиток інфраструктури ринку житла (ріелтери, оцінювачі, страхові організації, органи державної реєстрації прав та ін.); законодавча опрацювання питань надання земельних ділянок під будівництво;

- для фінансових інституцій: зростання інвестиційних потреб населення, розширення кола платоспроможних позичальників; зміцнення законодавчої та нормативної бази для іпотечних операцій, у тому числі для організації іпотечного кредитування незавершеного будівництва; нагромадження досвіду іпотечних операцій у банках, розробка власних програм іпотеки, поява висококласних фахівців; становлення системи рефінансування іпотечних позик з державною підтримкою; створення структур вторинного ринку іпотеки, поява інституційних інвесторів на вторинному ринку іпотеки; скорочення надійних об'єктів інвестування у фінансовому секторі, нестабільність фондового ринку;

- для держави та органів місцевої влади: поступове розширення середнього класу, зростання зайнятості населення та підвищення соціальної стабільності в суспільстві; зростання податкових надходжень і розширення фінансової бази для забезпечення соціальним житлом населення з низьким рівнем доходів; поживлення ділової активності на ринку житла, у будівельній галузі та інших пов'язаних з нею секторах народного господарства.

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

У вітчизняній практиці при плановій економіці основними були державне житлове будівництво та будівництво житла підприємствами та організаціями для своїх працівників, тоді як кооперативна та індивідуальна забудова в містах відігравали незначну роль. Із переходом на ринкові засади та скороченням бюджетного

фінансування житлового будівництва та забезпечення населення житлом, основним джерелом інвестицій у житлове будівництво стали власні заощадження населення. Однак, низький рівень платоспроможності основної частини населення зумовлює пошук нових джерел фінансування будівництва житла.

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

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

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

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

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