

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

Розглянуто інструменти впливу держави в сучасних умовах на ринок житлового будівництва. Визначено особливості реалізації відповідних державних програм, що мають максимально враховувати інтереси споживачів, у той же час забезпечуючи й інтереси будівельних організацій.

Ключові слова: державні програми, державне регулювання, програми житлового будівництва, ринок житла.

The article is devoted to consideration of how the state in modern terms can influence on such specific market as housing market. The features of realization of the corresponding government programs, which must maximally take into account interests of consumers at the same time providing interests of construction organizations, are determined.

Key words: government programs, government regulation, housing programs, housing market.

В умовах ринкової економіки окрім підтримки і розвитку власне ринкових інститутів, держава, проте, може і повинна здійснювати ту або іншу політику, спрямовану на розвиток економіки. При цьому потрібно враховувати, що існують три напрями, за якими може здійснюватися зростання виробництва, а саме:

- розширення виробництва за рахунок невживаних або надлишкових потужностей;
- будівництво нових підприємств, тобто розвиток виробничих потужностей;
- реконструкція виробництв, модернізація устаткування і впровадження нових прогресивних технологій.

За “звичайного”, послідовного розвитку продуктивних сил використовуються всі три напрями; за активізації виробництва, викликаного поживанням на споживчих ринках, розширюються і потужності, забезпечуючи зростання очікуваного попиту; а в періоди спаду споживання і насичення попиту, виробники, як правило, прагнуть замінювати старе устаткування, змінюють технології та види продукції, модернізують виробництва. Виходячи з цього, розробляються і відповідні державні програми економічного розвитку. Проте в умовах глобальної фінансової та економічної кризи в першу чергу слід концентрувати обмежені фінансові ресурси на тих напрямках, які максимальною мірою здатні завантажити потужності, ослабити проблему безробіття і підвищити зростання прибутків населення. Вважається, що основними такими напрямками є розвиток загальної інфраструктури (у тому числі й будівництво доріг), а також житлове будівництво. Саме це і обумовлює актуальність даної статті.

Питанням розробки і реалізації житлових програм присвячено роботи таких авторів, як С. Булгаков, Н. Вікторов, Л. Євєнко, С. Казанцев, П. Кларк, В. Підлесних, В. Рапопорт, Р. Стоун, В. Титов, С. Фінкель, Ф. Франчук, І. Ямада та ін. Проте в усіх цих роботах дана проблематика розглядається в умовах “нормального”, некризового функціонування економіки. Тому метою цієї статті є розгляд особливостей державних програм житлового будівництва в нинішніх кризових і посткризових умовах.

Досліджуючи житлове будівництво, передусім необхідно відмітити, що воно має своїм виходом виробництво особливого, специфічного товару, який з повною підставою можна назвати житловим товаром. При цьому під житловим товаром слід розуміти будь-яку форму продажу житла. У цілому, світова практика виробила лише дві основні форми реалізації житлового товару на відповідних ринках, а саме: придбання житла у власність і оренду житла.

Здавалося б, не настільки вже різноманітний ринок цього товару, проте це не зовсім так, оскільки житловий товар характеризується не лише квадратними метрами, а включає багато якісних показників, що характеризують його споживну вартість. Сюди можна віднести район (місто, передмістя, престижність місця тощо), стандарти якості житла, його тип і тому подібне. Тому будівництво визначає пропозицію найрізноманітніших товарів, що розрізняються також і за ціною. Різноманітність збільшується також за рахунок різних способів продажу товару. Він може бути придбаний відразу, а можуть бути і різні способи реалізації у кредит. Крім того, може мати місце і кооперативна форма придбання товару. Усе наведене пов'язане з продажем у власність, але подібна різноманітність можлива і для орендної форми.

Другий момент, на який слід звернути увагу, це виробнича сфера. Житлове будівництво, як і інші види будівельного виробництва, є достатньою мірою матеріаломістким і ґрунтується на потужній машинобудівній та індустріальній базі. Тому, чим вище інтенсивність цього виду діяльності, тим більший попит пред'являється таким секторам економіки, як будівельно-дорожнє машинобудування, виробництво будівельних матеріалів, будівельних інструментів тощо. У свою чергу, ці сектори пред'являють попит на продукцію металургійних галузей, верстатобудування, хімічної промисловості, транспорту тощо. Адже саме ці галузі складають питому вагу в промисловості. Тому можна стверджувати, що чим вище інтенсивність будівництва, тим ефективніше використовуються виробничі потужності індустріального сектора, що є в наявності, тобто можна говорити про ефект масштабу. Об'єктивна цінність отриманого ефекту масштабу полягає в тому, що в ньому закладено

основу зниження цін на продукцію індустриального сектора, а отже, і на житловий товар. У свою чергу, зниження цін забезпечує передумови для підвищення попиту на житло. Крім того, зростання завантаження індустриального сектора знижує безробіття і викликає зростання національного доходу, отже, й особистого доходу громадян. Таким чином, можна констатувати, що інтенсифікація житлового будівництва створює передумови для зростання попиту на житловий товар.

З іншого боку, виробничі процеси, що обслуговують будівництво, також забезпечують поворотні платежі, до яких належать:

- податкові надходження до центрального і місцевого бюджетів;
- повернення коштів за короткостроковими банківськими кредитами;
- повернення фінансових коштів у формі податкових надходжень, пов'язаних з діяльністю по обслуговуванню житлових товарів;
- поворотні фінансові ресурси, пов'язані зі страхуванням майна і житлового товару [1].

Таким чином, реалізація будівельної програми створює, з одного боку, пропозицію товару, а з іншого – попит на нього. Це типова ринкова ситуація. Проте навряд чи можна припустити, що попит і пропозиція взаємно відрегулюються на такому ринку, особливо в нинішній ситуації. Тому з боку держави повинні докладатися певні зусилля, що забезпечують такий вплив на ринок, за якого попит і пропозиція прагнуть до вирівнювання. Відповідно, повинні існувати такі механізми, за допомогою яких можливе регулювання ринку житлової продукції. Ці механізми, з одного боку, мають забезпечувати вплив на функцію пропозиції товару, примушуючи її постійно знижуватися, а з іншого – вплив на функцію попиту, наближаючи її до функції пропозиції.

У термінах відомих кривих попиту/пропозиції це означає, що механізм державного регулювання житловими програмами має бути спрямованим на те, щоб зрушити криву пропозиції вниз, а криву попиту, навпаки, вгору. Зниження функції пропозиції і підвищення функції попиту зрушує точку рівноваги вправо. Для економіки це означає таке. По-перше, інтенсивність будівництва збільшується, тобто збільшується кількість і різноманітність житлових товарів з відповідними соціально-економічними наслідками: зниження рівня безробіття та зростання ефективності виробництва. По-друге, як наслідок останнього чинника і ефекту масштабу зменшуються ціни всіх виробництв, що обслуговують будівництво, отже, зменшується ціна одиниці житлового товару. По-третє, інтенсифікація виробництва збільшує інтенсивність поворотних грошових потоків, а це є підвищеною гарантією повернення кредитів з фінансування будівництва, з одного боку, а з іншого – може формувати грошові кошти, необхідні для реалізації програм технічного розвитку і технічного переозброєння.

Звичайно, викладене вище викликає цілком природне питання, що стосується характеру функції пропозиції. Той факт, що функція попиту є убуючою функцією ціни, питання не викликає, проте убуюча функція попиту вимагає свого обґрунтування. Як відомо, політекономія і економічна теорія зображує функцію пропозиції як зростаючу функцію ціни цього товару [3; 5]. Проте існують роботи, які наводять об'єктивнішу картину цієї зовсім неоднозначної залежності. Так, Г. Лузінім і К. Павловим приведено функцію пропозиції, що нагадує опуклу донизу параболу, іншими словами, розглядаються дві її гілки: та, що убуює, і та, що зростає [2]. Очевидно, що такий підхід відбиває об'єктивні моменти, пов'язані із завантаженням виробничих потужностей: якщо останні мають низький показник завантаження, то граничні витрати, що визначають функцію пропозиції, є негативними, тобто зростання виробництва на одиницю призводить до скорочення питомих витрат. Підкреслимо, що це справедливо тільки в тому випадку, коли виробничі потужності недозавантажені (а це відповідає нинішній ситуації в Україні).

Зростаюча гілка функції пропозиції відповідає позитивним значенням граничних витрат, які зростають із зростанням масштабу виробництва. Це має місце, коли потужностей не вистачає і вимагається розширювати їх або за рахунок капіталовкладень, або за рахунок їх додаткового навантаження, яке вимагає підвищених витрат на оплату праці, експлуатацію устаткування тощо. Тому завжди існує мінімальне значення граничних витрат, відповідне мінімуму функції пропозиції. Можна з упевненістю сказати, що за існуючі завантаження виробничих потужностей як будівництва, так і обслуговуючих його секторів економіки ще досить довгий час матиме місце убуюча функція пропозиції.

Наступний момент, на який необхідно звернути увагу, це те, що важливе значення для характеристики програм житлового будівництва має визначення того економічного середовища, в рамках якого вони повинні реалізовуватися. У зв'язку з цим слід зазначити такі основні аспекти: фінансування, ціноутворення, формування конкурентного середовища. Звичайно, всі ці елементи ринку є взаємозв'язаними, але неможливо говорити про механізми регулювання без цих основних ринкових структур.

Програма житлового будівництва, як і будь-яка інша, неможлива без забезпечення її фінансовими ресурсами. Теоретично можна виділити такі їх джерела:

- центральний або місцевий бюджет;
- банки;
- недержавні фонди і страхові компанії;
- вільні грошові кошти населення;
- іноземні позики [6].

Може здатися природним, що державна програма, зокрема житлова, повинна фінансуватися з держбюджету. Безперечно, що це джерело було б найбільш прийнятним. Проте розраховувати виключно на нього в нинішній ситуації обмежених надходжень і браку коштів на соціальні потреби навряд чи можливо.

Банки концентрують великі грошові кошти, проте забезпечувати довгострокове фінансування програм житлового будівництва вони не стануть. Іноземні позики, в принципі, можливі, більше того, умови надання зарубіжних позик часто набагато вигідніші, ніж на вітчизняному фінансовому ринку, однак надання таких позик обов'язково пов'язане із заставними зобов'язаннями, на що далеко не всі місцеві органи влади, на жаль, зможуть зважитися. У цій ситуації залишаються тільки два джерела: грошові кошти населення та ресурси недержавних фондів і страхових компаній.

З точки зору управління житловою програмою, для держави немає значення, яке джерело використовувати. Так, можна випустити цінні державні папери і залучити грошові кошти населення. Проте з точки зору загальної стабільності грошового обігу та зміцнення ринкових інститутів представляється доцільнішим використання тих же вільних грошових коштів громадян, але через такі інститути, як страхові компанії і особливо недержавні фонди. Причини цього такі:

- законодавство, принаймні традиційних ринкових держав, обмежує сферу застосування ресурсів названих компаній таким чином, що вони не можуть вкладати гроші в ризиковані проекти й операції, навіть якщо вони можуть принести великі прибутки; це природно, оскільки закони прагнуть максимальною мірою захистити громадян від втрат, пов'язаних із вкладами в ці структури;

- держава, як правило, використовує ці структури для операцій з цінними державними паперами, тобто вони беруть участь у регулюванні грошової маси і процентної ставки; подібні операції не приносять великих дивідендів цим структурам, але їхній рівень дуже стабільний і надійний, що дозволяє здійснювати надійні виплати по зобов'язаннях;

- як наслідок перших двох причин, недержавні фонди і страхові компанії мають у своєму розпорядженні “довгі” і дешеві гроші, які держава може використовувати для реалізації своїх програм, у тому числі, і житлового будівництва [4].

На жаль, в Україні вказані ринкові інститути розвинені дуже слабо. Держава приділяє їм мало уваги, а недобросовісна поведінка багатьох їхніх керівників відштовхує клієнтів. Тим часом, без цих інститутів ефективність житлових програм буде невисокою. Отже, потрібне формування надійних механізмів організації відповідних недержавних фондів і страхових компаній.

Ще одним важливим моментом, на якому необхідно зупинитися, це є проблема ціноутворення в будівельній галузі. З точки зору виробників, тобто будівельних фірм, складовими ціни є такі: вартість земельної ділянки, витрати будівельного комплексу, амортизація і прибуток, а також додаткові відрахування навантаження на забудовників.

Дійсно, здійснюючи будівництво, виробники придбавають ділянки, тобто оплачують придбання вартості землі під будівельними майданчиками. Зрозуміло, що вона буде включена до кошторису і тією чи іншою мірою впливатиме на вартість житлового товару. Це ж стосується і витрат виробництва, куди можна включити реальний або планований фонд заробітної плати.

Дещо інша ситуація з амортизацією, яка з точки зору державних органів управління житловими програмами може розглядатися як частина поворотного потоку. Зрозуміло, практично це можна реалізувати тільки в рамках закону, тобто договірних відносин між державними органами і будівельними фірмами, оскільки просто вилучити амортизацію держава не може. Проте використовувати ці фонди як кредитні гроші, котрі обмінюються на цінні папери, цілком можливо, що можна розглядати як певну плату з боку фірми за забезпечене і гарантоване замовлення на будівельну продукцію.

Остання складова – це прибуток. Як і відносно амортизації, держава зацікавлена в тому, щоб ця складова ціни працювала або на житлову програму, або на інші подібні програми. Звичайно, в тому випадку, якщо в держави є пріоритети відносно розвитку тих чи інших галузей. Якщо вони є, то може виявитися так, що прибуток, який отримується в будівництві, було б краще спрямувати, наприклад, на модернізацію устаткування будівельного машинобудування. У цьому випадку держава братиме максимально можливий податок на прибуток, а також не виключено, що до пунктів договору можуть бути включені зобов'язання будівельних фірм придбавати за рахунок прибутку цінні державні папери, хоча, природно, прибутки по них можуть бути нижче, ніж придбання інших цінних паперів.

Взагалі, держава може впливати на всі структурні елементи вартості житлового товару, проте, мабуть, найбільш важливим є питання впливу держави на складову витрат будівельного виробництва, оскільки саме тут зачіпається, по суті, головна економічна проблема взаємовідносин держави, будівельних фірм і споживачів їхньої продукції. На користь держави –максимальною мірою інтенсифікувати будівництво житла, тому що це сприяє певною мірою вирішенню бюджетних проблем. Але для цього житло має бути максимальною мірою доступним споживачам, тобто мати прийнятну для них ціну, а також прийнятне співвідношення ціна-якість. Тому економічна роль держави повинна полягати в розробці такої податкової політики, яка б пов'язувала податкову ставку з масштабом та інтенсивністю будівельного виробництва.

З точки зору споживача, вартість житлового товару включає, в принципі, ті ж самі складові, відмічені вище. Сюди обов'язково (і це природно) включена плата за землю. Проте далі існують відмінності залежно від форми оплати житла. Так, якщо воно отримується відразу, то споживач оплачує всі витрати по будівництву і прибуток будівельних фірм. Якщо продаж здійснюється у формі оренди, то в цьому випадку споживач оплачуватиме амортизацію житла (точніше було б сказати інтенсивність амортизації), тобто об'єм плати за одиницю часу. Це ж можна сказати і відносно рентних платежів, прибутку і, як і для всіх категорій споживачів, витрат обслуговування. Якщо ж споживач придбає житловий товар у кредит, то до його витрат,

як звичайного покупця, додаються виплати відсотків по іпотечному кредиту.

На які ж елементи вартості житла можуть робити вплив державні органи управління житловими програмами? Якщо вартість землі визначається ринковим механізмом попиту та пропозиції і земельні ділянки знаходяться в приватній власності, то в держави дуже мало можливостей для впливу на цю частину вартості житла, хіба що вона зможе якимось чином компенсувати рентні платежі громадянам з невисокими доходами. Але якщо держава є власником землі, то вона може продавати ділянки за різними цінами і, таким чином, перерозподіляти рентні надходження на користь менш імущих громадян. Якщо ж земля не продається державою, що також можливо, хоча і недоцільно, все одно вона може встановлювати різні такси рентних платежів і, таким чином, понизити вартість одних видів житлових товарів за рахунок інших. У тому випадку, коли продаж здійснюється у формі оренди, можливості державного регулювання розширюються. Держава може встановлювати різні норми амортизації житла, підвищуючи або знижуючи цю складову вартості. Вона також може, як відзначалося, регулювати рентну плату.

Однак залишаються ще дві складові витрат, які лягають серйозним тягарем на споживачів житла: виплати по іпотечному кредиту і витрати обслуговування, тобто те, що називається комунальними платежами. Зрозуміло, що відносно останніх держава повинна проводити політику їх зниження для того, щоб зробити товар, що продається, привабливішим. І єдиний можливий у ринкових умовах шлях до цього – це створення конкурентного середовища стосовно експлуатації житлових будинків.

Слід зазначити, що в Україні існує низка механізмів безпосереднього впливу держави на процентну іпотечну ставку. Серед них:

1) надання пільгових іпотечних кредитів на будівництво (придбання) житла. На сьогодні діє три такі програми кредитування: для молоді, для індивідуальних сільських забудовників та для педагогічних і науково-педагогічних працівників;

2) часткова компенсація процентної ставки за отриманими в комерційних банках іпотечними кредитами. Така програма діє для молоді;

3) утворено Державну іпотечну установу (ДІУ), основним завданням якої є залучення коштів на пільгове іпотечне кредитування населення за зниженою процентною ставкою;

4) встановлено пільги з оподаткування громадян податком з доходів фізичних осіб шляхом надання права на отримання податкового кредиту для тих, хто сплачує відсотки за користування кредитом на придбання житла.

Таким чином, з усього викладеного вище можна зробити висновок, що відносно програм житлового будівництва в держави є можливості управляти як попиту, так і пропозицією товару в цій сфері. Подальшим напрямом досліджень з цієї проблематики повинна стати розробка відповідних механізмів і моделей.

Література:

1. Булгаков С. И. Инвестиционное обеспечение экономического развития: Капитал, вложения, строительный комплекс, проектирование / С. И. Булгаков, С. В. Казанцев, С. М. Финкель. – Новосибирск : ВО “Наука”, 2003. – 186 с.
2. Лузин Г. П. Соотношение рыночных и государственных методов экономического регулирования в условиях переходного периода / Г. П. Лузин, К. В. Павлов. – М. : Глобус, 2006. – 307 с.
3. Любимов Л. Л. Основы экономических знаний / Л. Л. Любимов, Н. А. Раннева. – М. : Фонд “За экономическую грамотность”, 1995. – 624 с.
4. Стратегическое управление предприятием и прогнозирование рынка. – М. : Экономикс, 2007. – 264 с.
5. Ховард К. Экономическая теория / К. Ховард. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 379 с.
6. Ченери К. Экономика межотраслевых связей / К. Ченери, П. Кларк. – М. : Изд-во иностр. лит-ры, 1992. – 272 с.

Надійшла до редколегії 13.12.2010 р.