

Для запобігання ризикам та захисту майнових інтересів учасників будівництва використовують інструмент страхування. Відповідно, учасниками інвестиційно-будівельно-експлуатаційного процесу слід вважати і страхові компанії – юридичні особи, що приймають на себе відповідні ризики реалізації проекту (також експлуатації).

У зв'язку з тим, що нещодавно в Україні з'явилися нові учасники інвестиційно-будівельного процесу (фірми-девелопери, інжинірингові фірми), структури учасників дещо змінилися. Розглянемо деякі з них.

Перш ніж укласти договірні відносини з будь-яким учасником інвестиційного проекту, інвестор може скористатися консультаційними послугами аудиторської, юридичної чи іншої фірми. Аудиторські фірми виконують в інвестиційному процесі функції перевірки фінансово-господарської діяльності як самого інвестора, так і інших його партнерів.

В нинішніх умовах дедалі більшу роль відіграють організації, які зосереджені, насамперед, на управлінні проектом – тобто на координації дій всіх учасників. Такими учасниками є фірми-девелопери, управлінські консалтингові фірми та будівельно-інжинірингові фірми.

Девелопмент – це нова для України концепція організації інвестиційного процесу, яка забезпечує ефективні господарські зв'язки між учасниками та максимально спрямована на досягнення фінансового результату (табл. 1.3). Його суть полягає в тому, що розробка, організація фінансування та реалізація проектів здійснюється новим учасником ринку – девелопером, який забезпечує створення, управління і продаж будівельних об'єктів у визначені терміни з урахуванням відповідних бюджетних обмежень, часто використовуючи власні кошти [34, с. 194].

Така фірма зазвичай самостійно здійснює пошук найвигіднішого місця вкладення коштів інвестора, розробку проекту, його фінансування, реалізацію та введення в експлуатацію.

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика девелопменту

	Девелопмент у розвинених країнах	Девелопмент в Україні
1.	Професійний забудовник, як правило, не має проблем із фінансуванням, зокрема з пошуком інвесторів та кредиторів	Пов'язаний з пошуком фінансових ресурсів
2.	Джерелами фінансування виступають страхові фірми, пенсійні фонди, інвестиційні банки, компанії з управління цінними паперами, спеціалізовані фонди з інвестування в нерухомість, синдикати і державні фонди.	Основні партнери – банки, інвестиційні фонди, фонди фінансування будівництва
3.	Девелопери використовують класичну модель	Алгоритм роботи девелоперів істотно відрізняється від класичної моделі, що пов'язано з відсутністю в Україні цивілізованого ринку землі
4.	В основу ідеї створення об'єкту нерухомості ставиться потреба ринку.	Застосовується підхід, коли під наявну ділянку розробляється її функціональне призначення, що є не завжди ефективно, оскільки конкретна ділянка може мати ряд недоліків відповідно до запланованого призначення
5.	Інвестори не беруть особистої участі в процесі створення проекту, обмежуючи свою діяльність перерахуванням коштів професійному девелоперу, який зводить усе до логічного завершення	Будь-який замовник, що звернувся в проектну організацію й уклав договір з генеральним підрядником, стає девелопером свого проекту. Але найчастіше девелопментом займаються компанії, які інвестують у будівництво й керують даним процесом
6.	Девелопери на Заході – самостійні компанії	Українські девелопери – це найчастіше не самостійні компанії, а структурні підрозділи фінансово-промислових груп.
7.	Механізм фінансування на Заході – під ключ	Механізм фінансування в Україні - авансом
8.	У більшості випадків західні девелопери не починають проекти, поки не укладений хоча б один договір з майбутнім великим орендарем нерухомості, поки не знайдене стабільне джерело зовнішнього фінансування	Українські девелопери, як правило, розвивають проекти самостійно на початковій стадії їх реалізації з наступним пошуком орендарів / покупців, фінансових партнерів
7.	Інвестори звертаються до послуг девелопменту ще на початковій стадії реалізації об'єкту	Найчастіше інвестори звертаються до послуг девелоперських компаній на стадії виникнення проблем, які необхідно вирішувати

Джерело: складено на основі [33 - 35]

Як правило, за свої послуги девелопер отримує від 5 до 10 % загальної суми інвестицій. Класична українська схема девелопменту відрізняється від

класичної західної схеми, в основі якої лежить ідея створення чи розвитку того чи іншого типу нерухомості, що випливає з маркетингових досліджень. В основі вітчизняної схеми девелопменту лежить наявність земельної ділянки, об'єкту, під що розробляється ідея. До особливих функцій девелоперських компаній на ринку житлової нерухомості можна віднести:

- оформлення в місцевих органах влади дозвільної документації на будівництво (розпорядження по проекту, інвестиційний контракт, технічний паспорт, отримання узгоджень та дозволів);

- управління проектуванням (формування групи проектувальників, управління підготовкою ескізного проекту та техніко-економічного обґрунтування (ТЕО), управління на етапі робочого проектування);

- управління будівництвом (проведення тендерів серед будівельних підрядників, управління будівництвом, здача об'єкту в експлуатацію);

- залучення зовнішніх кредитних та інвестиційних коштів (розробка інвестиційної стратегії проекту, розробка структури фінансування проекту, розробка договорів для підписання між компанією та фінансовими установами);

- просування об'єктів нерухомості (розробка маркетингової концепції та стратегії, розміщення реклами, розробка типового договору оренди або продажу та проведення переговорів з потенційними клієнтами) [33].

На нашу думку, роль девелопмента на ринку будівельних і ремонтно-будівельних робіт буде зростати, що призведе навіть до певної спеціалізації девелоперських компаній або розширення функцій компаній-управителів.

Відомі дві схеми роботи замовника з девелоперською компанією. Перша схема – девелопер не бере на себе фінансові ризики і працює на гонорарі. Як правило, вибір девелопера здійснюється за допомогою тендера. Інвестор бажає, щоб той на існуючій земельній ділянці відремонтував або реконструював будівлю «під ключ» і, можливо, заповнив її орендарями. На виконання необхідних робіт девелопер залучає кваліфікованих спеціалістів (архітекторів, підрядників, менеджерів з нерухомості тощо) або виконує

повний обсяг (більшу частину) робіт власними силами. Відповідальність за проект несе девелопер, і його гонорар може досягати 10% від вартості проекту (Fee-development – класична модель).

Друга схема – девелопер створює комерційну нерухомість, виступаючи в якості одноособового організатора проекту. Крім функцій, передбачених першою схемою, девелопер займається створенням фінансового плану проекту, який передбачає здійснення складної комбінації власних коштів девелопера, залучених інвестицій, банківських кредитів, платежів майбутніх орендаторів. Така діяльність, звісно, має високий рівень ризику. Але при змішаному фінансуванні девелопер має частку до 50% в майбутніх доходах від збудованого об'єкта (спекулятивна модель).

Близьким до девелопменту є консалтинг. Головна відмінність між ними полягає в тому, що девелопер керує проектом від початку до кінця (експлуатації об'єкта нерухомості), у той час як консалтингова компанія надає лише частину послуг.

Основними функціями консалтингової компанії є:

– Due diligence, Technical due diligence. «Дью ділідженс» дозволяє оцінити технічний стан об'єкта, його якісні характеристики, правові та фінансові аспекти;

– маркетингові дослідження дозволяють отримати інформацію про попит та пропозицію конкретного сегменту нерухомості, потенційних конкурентів, детально вивчити і проаналізувати ситуацію, що склалася на ринку, цінову політику, визначити перспективи його розвитку;

– аналіз земельної ділянки дає можливість визначити максимальну ефективність її використання з урахуванням фізично, юридично можливих і здійснених з фінансової точки зору варіантів. Також він дозволяє оцінити характеристики оцінюваного об'єкта, ідентифікувати затребувані ринком варіанти, сумісні з параметрами оцінюваного об'єкта, розрахувати прибутковість кожного варіанту і оцінити вартість нерухомості при кожному варіанті використання.

– розробка концепції розвитку об'єктів нерухомості. Розробка грамотної концепції є фундаментом успішності будь-якого проекту. Вона об'єднує цілий комплекс робіт групи фахівців різного профілю з відповідним досвідом: маркетологів-аналітиків, експертів-оцінювачів, консультантів з інвестиційного проектування, фінансових аналітиків, архітекторів.

– розробка економічної моделі проекту (оцінка інвестиційного проекту). Економічна модель реалізації проекту з капітального ремонту чи реконструкції об'єкта нерухомого майна проводиться на підставі розробленої концепції і дозволяє спрогнозувати позитивні і негативні грошові потоки, основні показники проекту.

– розробка бізнес-плану девелоперських проектів – документу, який відображає формат майбутнього об'єкту нерухомості та ступінь його інвестиційної привабливості, докладний графік реалізації проекту, стратегію фінансування, юридичну схему, оцінку економічної ефективності і фінансовий план проекту;

– фінансовий консалтинг включає вирішення важливих фінансових завдань: знаходження джерел фінансування, оптимізація фінансової структури і підвищення ефективності роботи компанії, розробка фінансової стратегії. Також даний вид консалтингових послуг містить консультування з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, економічної діяльності, документообігу і звітностей і т. д.

Іншим специфічним учасником інвестиційно-будівельного процесу, близьким до девелопменту та консалтингу є інжинірингові компанії. Під інжинірингом розуміється надання послуг (виконання робіт) зі складання технічних завдань, проведення наукових досліджень, складання проектних пропозицій, проведення техніко-економічних обстежень та інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розробка технічної документації, проектування та конструкторське опрацювання об'єктів, техніки і технології, консультації та авторський нагляд під час монтажних та

пусконаладжувальних робіт, а також консультації економічного, фінансового або іншого характеру, пов'язані з такими послугами (роботами).

Існує три основних методи надання інжинірингових послуг. При першому методі велика частина робіт здійснюється замовником. У цьому випадку інжинірингова фірма виступає звичайно лише як консультант і не несе відповідальності за здійснення проекту. Другий метод припускає виконання інжиніринговою фірмою більшої частини або всіх інжинірингових послуг і, відповідно, з'являється її відповідальність за виконання проекту. Третій метод застосовується при будівництві об'єктів «під ключ», коли інжинірингові послуги надаються генеральним підрядником як складова частина всього комплексу послуг.

Долучимо тепер до інвестиційно-будівельного комплексу житлово-експлуатаційну складову, суб'єкти якої взаємодіють упродовж життєвого циклу об'єктів (рис. 1.11).

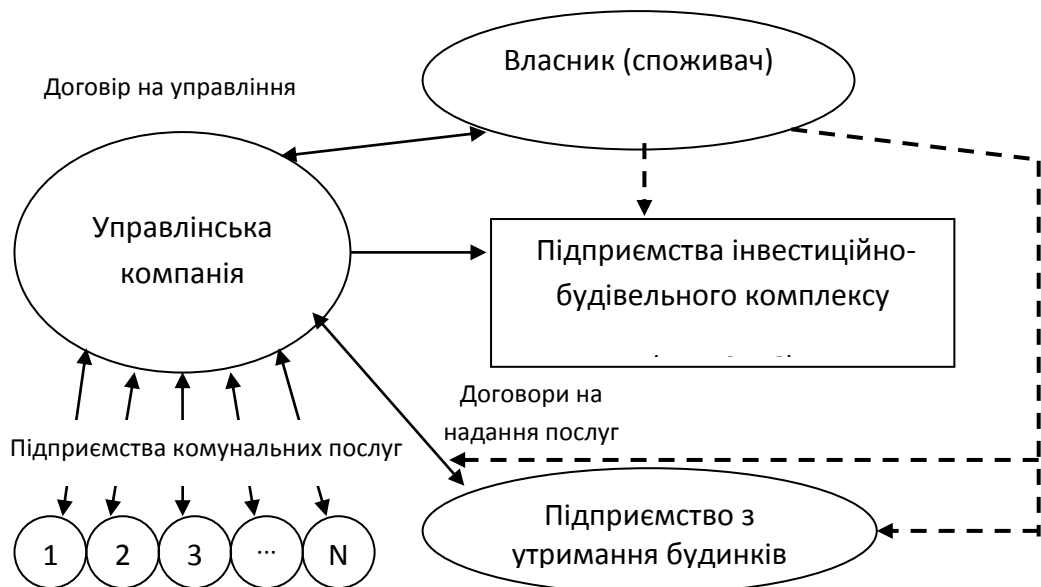


Рисунок 1.11. Альтернативні схеми взаємовідносин в ІБЕК

Джерело: складено автором.

Ключовою фігурою у цій схемі виступає інвестор-власник або інвестор-споживач. На цьому етапі не так важливо, чи побудував він житло, чи придбав: головне, що у подальшому він продовжує інвестувати кошти в утримання об'єкта задля експлуатації як споживання корисних властивостей.

Альтернатива полягає у залученні чи не залученні професійного керуючого до відносин з усіма чи деякими підприємствами водо-, тепло-, газопостачання, водовідведення, вивозу та утилізації побутових відходів тощо. Також альтернативами є зв'язки при капітальному ремонті, модернізації чи реконструкції будинків – роботах, подібних чи аналогічних новому будівництву та схемам рис. 1.5 – 1.8.

Узагальнення функцій консультативно-управлінської інфраструктури ІБЕК подано на рис. 1.12.



Рисунок 1.12. Інфраструктура інвестиційно-будівельно-експлуатаційного процесу

Джерело: складено автором.

Поява і розвиток зазначених специфічних суб'єктів ринку будівельних інвестицій відображає процес інтенсивної внутрішньої структурної перебудови будівельної галузі в напрямі створення принципово нових

організаційних структур з метою забезпечення адекватності ринковим умовам господарювання [35].

Важливим учасником ІЕК є держава. Вона бере участь в інвестиційному процесі як, можливо, безпосередньо власник будинків, так і опосередковано, через свої інституції, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування, а також - інституції з експертизи і контролю будівництва тощо. Формуючи умови діяльності перелічених суб'єктів, держава може стимулювати, або гальмувати розвиток будівництва та житлового сектору.

Цікавим явищем у державному регулюванні житлового сектору є наявність Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства з комплексними функціями щодо будівництва та утримання і експлуатації будинків. Однак створення такого міністерства пройшло шляхом формального об'єднання двох центральних органів виконавчої влади. Направленість міністерства на комплексне вирішення проблеми будівництва житла та його ефективного утримання є важливою задачею вдосконалення державного управління.

Міністерство повинно забезпечити проектування об'єктів житла з орієнтацією на оптимальну вартість життєвого циклу, вдосконалити земельні і договірні відносини, систему ціноутворення у будівництві, утриманні, ремонті, модернізації і реконструкції будинків.

Таким чином, функції управління у житловій сфері з позицій власників нерухомості (мешканців), зокрема управління будинком не зводяться до управління комунальними послугами та поточним обслуговуванням будинку, а являють собою складний комплекс фахових дій із залученням різних спеціалістів та виконавців, здебільшого будівельного профілю.

Це робить проблематичним і вибір управителя як фізичної особи для здійснення усіх функцій управління будинком, а вимагає формування потужних компаній-управителів.

1.3. Тенденції концентрації і спеціалізації послуг з управління утриманням та експлуатацією житла у сучасних зарубіжних компаніях

Ми показали, що ринок управління об'єктами житлової нерухомості є, з одного боку, комбінованим і концентрованим у рамках управителів як керуючих компаній. З іншого боку, ринок управлінських послуг є досить внутрішньо спеціалізованим за кількома основними функціями, чи то сферами контролю управителів.

У сучасній зарубіжній теорії і практиці управління у сфері нерухомості розглядають: управління будівельними процесами, утриманням і ремонтами будівель - Building Management (BM) [60], управління експлуатацією простору будівель і ділянки, включно зі споживанням комунальних послуг - Facility Management (FM) [61], управління власністю - Property Management (PM) [62], а також управління активами у виробничій сфері - Assets Management (AM).

Позиції науковців часто розходяться щодо розуміння співвідношень між функціями і спеціалізаціями управителів, а фахівці-практики вживають відповідні терміни у рекламі своїх послуг, не завжди вникаючи у їхню сутність і плутаючи їхній зміст.

Так, А.В. Талонов, критикуючи занадто широке вживання поняття FM як загального управління нерухомістю, визначив його для випадку організацій як управління допоміжними службами, зокрема фізичним простором наявних будівель для кращого забезпечення основних цілей організації. Натомість, PM він визначив як управління нерухомістю заради отримання прибутку від власності у процесі експлуатації або купівлі-продажу; AM – як частину фінансового менеджменту стосовно усіх видів активів підприємства (матеріальних і нематеріальних, оборотних і необоротних тощо), використання яких має на меті максимізацію прибутку. Зміст BM зводиться до технічних питань будівництва і ремонтів на різних

стадіях життєвого циклу [63, с. 19-29]. Щодо співвідношень між термінами, А.В. Талонов бачить їх як взаємодоповнювальні. Натомість, Т.В. Ніколаєва вважає, що ці сфери можна представити як взаємопідпорядковану систему знань і функцій, починаючи від загального: АМ – РМ – FM – ВМ, але необхідну для ефективного управління будинками [64, с.91]. Зазначені та інші автори відзначають погану обізнаність учасників ринку житлово-комунальних послуг в Україні з сучасним зарубіжним рівнем менеджменту. Дослідимо цю проблему.

Розглянемо визначення Асоціації власників і менеджерів будівель - Building Owners and Managers Association (BOMA), спочатку безвідносно до житлових будинків.

FM - це процес координації фізичного робочого місця з людьми та роботою організації. Основною функцією управління об'єктами є планування, створення та підтримка робочого середовища, яке ефективно підтримує цілі та завдання організації. АМ - це процес максимізації вартості майна або портфеля нерухомості від придбання до використання в рамках цілей, визначених власником. Управління активами використовує стратегічне планування, яке включає інвестиційний аналіз, аналіз операцій та позиціонування майна на ринку відповідно до ринкових тенденцій та умов. РМ - це процес підтримання та створення цінності нерухомого майна відповідно до цілей власника завдяки ефективному балансу відносин між орендарем та власником, фінансового бюджетування та управління витратами, управління ризиками та всіма іншими операційними аспектами майна. ВМ здійснюється в рамках управління в усіх перелічених випадках [65].

Чітко бачимо різну орієнтацію сфер управління: на споживача (FM і частково ВМ) і власника (АМ, РМ і частково ВМ).

Натомість, публікація Австралійської асоціації фесиліті менеджменту – Australian Facility Management Association [66] цікава тим, що присвячується прикладним питанням управління саме багатоквартирними будинками. Управління об'єктами у сенсі FM передбачає управління

операціями з обслуговуванням будівель, земельних ділянок та інфраструктури від імені власників майна з орієнтацією на мешканців. В Україні ці функції поєднані, тобто *мешканці як власники мали би укласти договори з управителем щодо того, що вони пропонують собі - мешканцям як споживачам.*

Так, FM організовує, контролює та координує стратегічне та оперативне управління будинками та супутніми об'єктами, аби забезпечити належне та ефективне функціонування всіх фізичних активів, створюючи та підтримуючи безпечне та продуктивне середовище для мешканців.

FM може складатися з окремої особи або команди, а послуги можуть бути надані власними спеціалістами, або із зовнішніх джерел. Важлива роль менеджера полягає у наданні послуг, задоволенні різноманітних очікувань, підтримки, інформації, вирішенні конфліктів. До їхньої ролі входить робота з різними підрядниками та постачальниками при проведенні технічного обслуговування, ремонту та модернізації, а також надання послуг, таких як безпека, прибирання та обслуговування майна. У великих будівлях менеджеру може знадобитися керувати персоналом. Тому їм потрібні навички управління людьми. Їх взаємозв'язок з обслуговуючим персоналом та підрядниками є надзвичайно важливим для забезпечення того, щоб будівля була зручним місцем для життя та роботи.

Австралійські автори відзначають, що у багатьох областях назва «фесиліті менеджер» для управителя об'єктів ще не використовується, однак, оскільки галузь рухається у бік більшої стандартизації, сьогодні більшість фахівців застосовують саме її. Нижче наведені деякі альтернативні назви, прийняті професіоналами, які можуть бути фесиліті менеджерами: менеджер з розміщення (Accommodation Manager), менеджер будівель (Building Manager), наглядач за будинками (Building Supervisor), менеджер контрактів (Contracts Manager), менеджер з утримання та обслуговування (Maintenance and Services Manager), адміністратор об'єктів (Facilities Administrator), менеджер операцій з об'єктами (Facility Operations Manager), менеджер

нерухомості/власності (Property Manager). Для нас це цікаво з точки зору багатоаспектності FM.

В Австралії існують також чотири рівні спеціалістів у сфері управління об'єктами, кожен з яких можуть бути залучені до управління багатоповерховим житловим будинком. На початковому рівні Facilities Officer (службовець будинку), майстер - періодично здійснює нагляд за технічним обслуговуванням, щоб забезпечити повсякденну безперебійну роботу інфраструктури будівлі. На оперативному рівні Facilities Administrator (адміністратор будинку) передбачає надання адміністративної підтримки, включаючи бюджетування, переговори щодо закупівель, контрактних зв'язків та документацію, а також координацію роботи персоналу та обладнання для безперебійної роботи інфраструктури будівлі. Facilities Manager (менеджер будинків) несе повну відповідальність за координацію та виконання заходів з управління об'єктами в межах своєї організації або підрозділу. Обов'язки можуть охоплювати кілька площадок, кілька типів об'єктів і можуть включати відповідальність за сотні співробітників. Director of Facilities (директор керуючої компанії) організує, контролює та координує стратегічне та оперативне управління будинками та об'єктами у державних та приватних організаціях для забезпечення належного та ефективного функціонування всіх фізичних активів, включаючи створення та підтримку безпечного та продуктивного середовища для мешканців.

Вимоги до вміння, освіти та досвіду для кожної з цих ролей збільшуються на кожному рівні, при цьому переважна більшість фахівців займаються наданням послуг з управління об'єктами на рівні FM. Наприклад, для них необхідно: 2 роки досвіду роботи та диплом з менеджменту у суміжній галузі; 5 років досвіду без формального навчання. Це доповнюється постійним професійним розвитком, необхідним для підтримки професійної компетенції.

Поглиблений підхід до управління будинками у сенсі FM, представлений німецькими авторами у [67], називається Service Engineering

Approach (SEA). Сервісна інженерія - це концепція розвитку послуг, заснована на розробках відповідних продуктів. Окремі з них зосереджуються на будівельному секторі. Зокрема у житловому секторі застосовуються підходи до розвитку послуг за допомогою опитувань мешканців, внутрішніх семінарів керуючої компанії або робочих груп.

Розвиток будівельно-комунальної галузі, на думку авторів концепції, вимагає на перспективу більш структурованого та ефективного процесу розробки та проектування послуг. Ця тенденція, як і зростаюча кількість конкурентів, посилює насиченість ринку, робить його динамічнішим та збільшує тиск на виконавців послуг. Окрім того, управителям об'єктів необхідно враховувати більшу кількість груп користувачів, аніж мешканці будинку загалом, наприклад, їхню структуру. Так, потрібно враховувати потреби і можливості одинаків, одиноких літніх людей, повних сімей, бездітних пар, неповних сімей з дітьми, сімей з трьох поколінь, багатодітних сімей. Важливим є майновий стан мешканців.

Таким чином, надання мешканцям необхідних послуг і отримання відповідного доходу управителя є важливим і складним завданням. І усе це повинно бути максимально інтегрованим, оскільки мешканці звертаються до управителів як до центральних контактних осіб для координації різних послуг у будинках, які надаються різними виконавцями.

Ключовою перевагою інжинірингу послуг є можливість їхнього структурованого попереднього планування. Сьогодні рішення про необхідні послуги з управління об'єктами часто приймаються інтуїтивно, без ретельного аналізу того, що дійсно потрібно і як це потрібно робити. І більшість рішень приймаються занадто пізно, тобто, коли проектування будівлі вже завершено або будівля навіть побудована без урахування витрат життєвого циклу та зручності для користувачів.

Визначення управлінських послуг, що використовуються авторами [8], відповідає досить широкому визначенню FM, наданому Міжнародною асоціацією фесиліті менеджменту International Facility Management

Association (IFMA), яка описує його як "професію, яка охоплює багато дисциплін для забезпечення функціональності побудованого середовища шляхом інтеграції людей, місця, процесів і технологій» [68].

Таким чином, послуги з управління об'єктами (FM) надаються управителями переважно упродовж етапу використання будівлі. Вони включають дві основні групи:

1) пов'язані з будівлею, такі як технічне обслуговування (утримання) та ремонт, включно з капітальним;

2) пов'язані з користувачами, такі як комунальні послуги та інші, навіть такі як використання енергії, харчування, транспорт, консультування, догляд за дітьми тощо.

Автори, однак, помилково, на наш погляд, не розглядають діяльність управителів на стадії знесення або реконструкції будинків, що, однак, тяжіє до функцій FM. Адже сьогодні діяльність, яку проводять FM, може поширюватися на весь життєвий цикл будівлі (рис. 1.13).

Для концепції SEA важливо, щоб клієнти мали *один контактний пункт*, який відповідає за координацію всіх наданих послуг.

Це положення протирічить намаганням в Україні надмірної децентралізації відносин постачальників комунальних послуг безпосередньо з мешканцями-споживачами. Схема, яка існувала до 2014 р. (рис. 1.1), на наш погляд мала низку переваг, до яких відносяться не стільки концентрація коштів, скільки централізація функцій управління відносинами. Це особливо важливо, якщо урахувати не тільки поточні, але й стратегічні функції управління будинком, які не можуть бути професійно реалізовані безпосередньо власниками або управителями-фізичними особами.

Цей контактний пункт і називається управителем у значенні «фесиліті менеджер», на відміну від «постачальника послуг».

Менеджери розробляють та координують портфель послуг для своїх клієнтів.

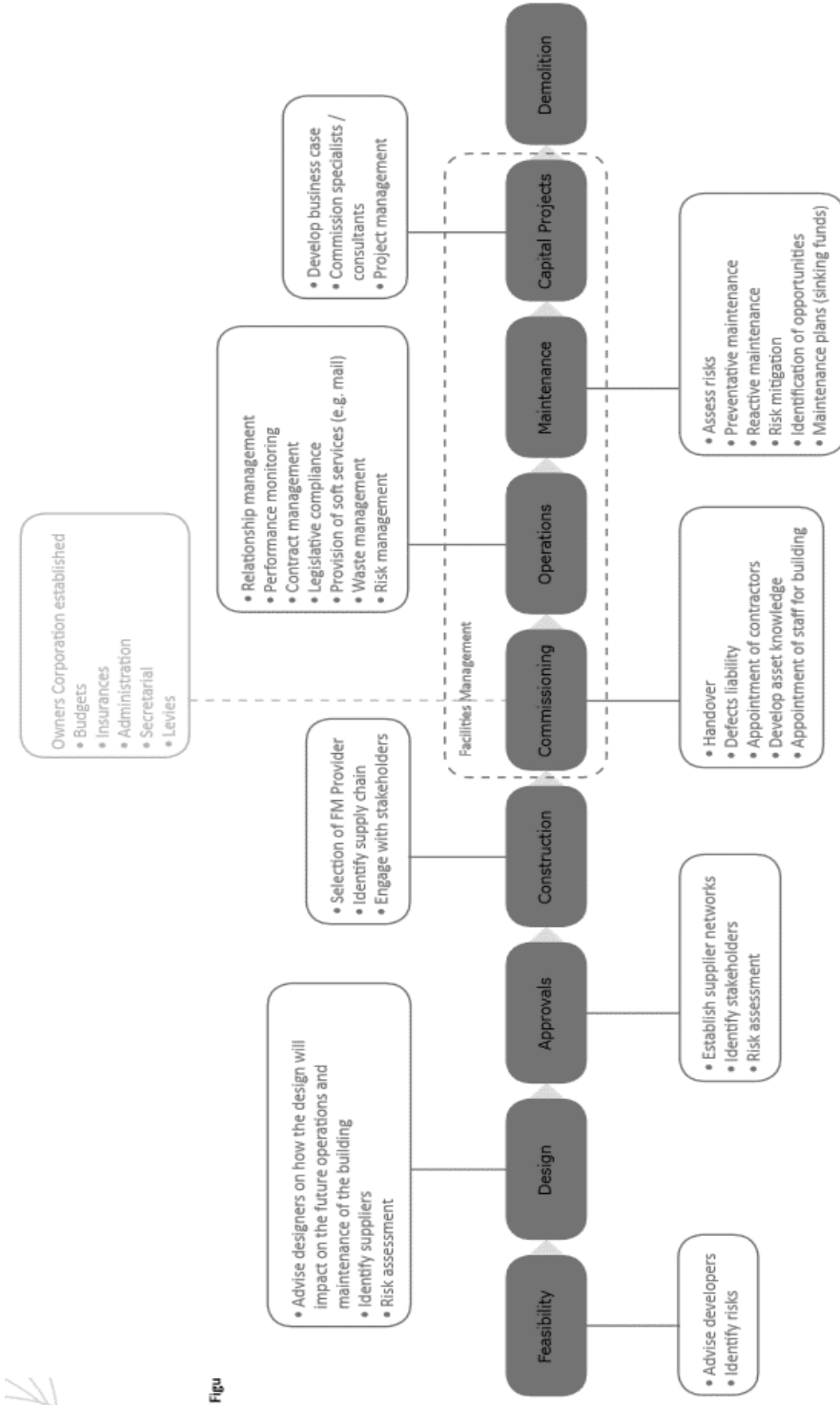


Fig 1

Рисунок 1.13. Функції управителя упродовж життєвого циклу будинку

Джерело: [8].

Менеджери можуть бути командою генерального підрядника, який пропонує наступні послуги разом з будівлями, або це може бути команда приватної чи комунальної керуючої компанії.

На противагу цьому, «постачальник послуг», навпаки, це суб'єкт господарювання, який фактично надає послугу, тобто комунальні служби, служби безпеки, послуг з прибирання тощо.

Це можуть бути і FM безпосередньо, якщо їхні компанії надають саме послуги разом з компаніями субпідрядниками. У кожному разі підкреслюється, що повинна бути лише одна команда менеджерів об'єктів, відповідальних за розробку та узгодження надання комплексу послуг. Це принципово відрізняється від децентралізації взаємовідносин вітчизняних споживачів і постачальників послуг.

Зі зростаючою тенденцією до розвитку управління портфелями житлових будинків з боку керуючих компаній, FM відіграють важливу роль у забезпеченні ефективного управління нерухомими активами (AM) та підтриманні вартості майна (PM). Це, в свою чергу, вимагає від них додаткового навчання.

Нижче наведений розширений перелік функції управління будинками, що пропонуються зарубіжними фесиліті-менеджерами і перелік, що затверджений нормативними документами в Україні (табл. 1.4).

Таким чином, розглядаючи положення «управління багатоквартирним будинком» з позицій мешканців як споживачів житлово-комунальних послуг «управління багатоквартирним будинком управителем» в інтересах власників нерухомості помітні суттєві відмінності між ними. При цьому стає очевидним, що складність функцій, особливо пов'язаних інвестиційно-будівельними та експлуатаційними процесами унеможлиблює управління будинком власними силами ОСББ, або одним управителем – фізичною особою. Мова повинна йти про багатопрофільну управлінську компанію, яка надає увесь спектр житлово-комунальних послуг мешканцям як їх споживачам і як власникам (співвласникам) житла.

Переліки послуг з управління будинками

Розширений перелік послуг [8]	Базисний перелік послуг [2]
<ul style="list-style-type: none"> -управління енергопостачанням і водопостачанням, забезпеченням інших основних комунальних послуг, поводження з відходами -прибирання та загальне технічне обслуговування -обслуговування насаджень та озеленення; -консьерж, поштова служба та інші так звані "м'які" послуги -управління механічним обладнанням -контракти та контроль виконавців послуг -доступ на територію, до будинку і вихід з території чи будинку -забезпечення охорони майна мешканців та майна будинку -системи автоматики, пожежні системи тощо -відстеження та облік витрат енергії та води -ремонт і утримання будівель, покращення стану будинку -збереження вартості активів -забезпечення ідентичності та іміджу будівлі -ведення справ (юридичні та облікові послуги) -забезпечення відповідності нормативним актам -зниження негативних експлуатаційних впливів та витрат життєвого циклу -управління ризиками -ефективне використання простору (площ та приміщень) -упровадження проектів з забезпечення сталого розвитку -здійснення великих капітальних або ремонтних проектів -покращення комфорту та зручності для мешканців -залучення зацікавлених сторін до управління -відповіді на скарги та пропозиції. 	<ul style="list-style-type: none"> - прибирання прибудинкової території - прибирання сходових кліток - вивезення побутових відходів (збирання, зберігання, перевезення, перероблення, утилізація, знешкодження та захоронення) - прибирання підвалу, технічних поверхів та покрівлі - технічне обслуговування ліфтів - обслуговування систем диспетчеризації - технічне обслуговування внутрішньо-будинкових систем: гарячого водопостачання, холодного водопостачання, водовідведення, централізованого опалення, зливової каналізації - дератизація - дезінсекція - обслуговування димових та вентиляційних каналів - технічне обслуговування та поточний ремонт мереж електропостачання та електрообладнання, систем протипожежної автоматики та димовидалення, а також інших внутрішньобудинкових інженерних систем у разі їх наявності - поточний ремонт конструктивних елементів, внутрішньобудинкових систем гарячого і холодного водопостачання, водовідведення, централізованого опалення та зливової каналізації і технічних пристроїв будинків та елементів зовнішнього упорядження, що розміщені на закріпленій в установленому порядку прибудинковій території (в тому числі спортивних, дитячих та інших майданчиків) - поливання дворів, клумб і газонів - прибирання і вивезення снігу, посипання частини прибудинкової території, призначеної для проходу та проїзду, протиожеледними сумішами - експлуатація номерних знаків на будинках - освітлення місць загального користування і підвалів та підкачування води - енергопостачання ліфтів

Джерело: складено автором на основі [8; 2].

Висновки

1.1. Українське законодавство регламентує надання мешканцям житлово-комунальних послуг: житлових управлінських послуг з поточного обслуговування будинків і комунальних послуг. Специфікою України є майже стовідсоткова приватна власність на житло, що робить мешканців де-юре одночасно власниками житла та співвласниками багатоквартирних будинків з відповідними земельними ділянками. Не регламентуючи безпосередньо управлінські послуги для власників будинків, законодавство разом з тим передбачає низку обов'язків співвласників будинків щодо утримання і ремонтів об'єктів та передачу за договорами цих функцій управителям. У результаті відсутності на даний час відповідних управлінських функцій виникає внутрішній конфлікт та незбалансованість інтересів мешканців-споживачів послуг і мешканців-власників житла зі значним зміщенням уваги до поточних функцій і нехтуванням стратегічними функціями збереження нерухомого майна.

Таким чином, послуги з управління будинками мають включати, крім традиційних поточних житлових послуг іншу їхню частину, яка стосується здебільшого стратегічного управління нерухомою власністю. Це вимагає розширеного розгляду управлінських, а відтак усіх житлово-комунальних послуг для мешканців-власників, визначення порядку дотримання своїх обов'язків власниками та передачі фаховим управителям складних функцій управління будинками як нерухомістю на усіх стадіях життєвого циклу. У такому випадку формуватиметься особливий вид господарської організації «власник – управитель – споживач – власник».

Крім того, необхідно ураховувати, що законодавство містить низку колізій щодо принципів можливостей реалізації деяких прав спільної сумісної власності на будинки і земельні ділянки. Така ситуація ставить під сумнів доцільність подальших спроб поглиблення децентралізації прав власності і функцій управління до рівня будинку і вимагає пошуку

інноваційних управлінських рішень щодо деякої централізації прав власності на житло і збалансованого розвитку ринку житлово-комунальних послуг.

1.2. Реформування житлового будівництва і житлово-комунального господарства як на макро-, так і на місцевому та на мікрорівнях відстає порівняно з іншими галузями у розвитку форм власності та управління, формуванні ринкових відносин між суб'єктами господарювання та відповідних функцій управління. Мається на увазі також відставання у вирішенні проблем на різних рівнях при здійсненні повного набору управлінських функцій відповідними ринковими інституціями, починаючи від центральних органів державної влади і закінчуючи підприємствами і домогосподарствами.

Запропонована ідея ефективного управління ІБЕК на основі мети - оптимізації вартості життєвого циклу будинків в інтересах мешканців-споживачів і власників потребує аналізу організаційних структур, функцій і зв'язків підприємств ІБЕК таким чином, щоб гармонізувати інтереси учасників через розширені функції управління будинками.

Основними учасниками інвестиційно-будівельно-експлуатаційного процесу є споживачі – юридичні та фізичні особи, які є користувачами об'єктів, товарів та послуг. Споживачами корисних якостей житла в кінцевому випадку є мешканці, а суб'єктами, які мотивують інвестиції у житловий сектор, залежно від функцій житла є: для соціального житла – держава або органи місцевого самоврядування, а для приватного житла – мешканці-власники.

У подальшому дослідженні ринкових відносин в ІБЕК мають бути розглянуті розширені управлінські і відповідно розширені фінансові складові не тільки будівництва, але й капітального ремонту, модернізації та реконструкції житла, функції інвесторів як мешканців-споживачів житлово-комунальних послуг, ураховуючи і управлінські послуги для них як власників нерухомості.

1.3. Якщо управління багатоквартирним будинком здійснюється управителем за чинною на даний час схемою лише поточного обслуговування будинків і споруд та прибудинкових територій, передбачається, що співвласники такого будинку можуть і повинні реалізовувати у той чи інший спосіб й інші свої права і обов'язки щодо стратегічного управління багатоквартирним будинком (капітальний ремонт, реконструкція і навіть нове будівництво). Ці розширені функції вимагають поглибленої спеціалізації управління і не можуть ефективно здійснюватися безпосередньо власниками або одноосібно управителем як фізичною особою-підприємцем.

Зарубіжний досвід демонструє формування на ринку спеціалізованих компаній з фесиліті менеджменту - управління утриманням та експлуатацією об'єктів (а іноді і проектуванням та будівництвом для майбутнього власника).

Експлуатація (англ. – operation) - процес споживання власниками корисних властивостей об'єкта житла (будинку, квартири) як нерухомості на ринку житла або як споживчого блага для мешканців у вигляді житлових приміщень та набору житво-комунальних послуг. Експлуатація неможлива без утримання будинку як технічної системи. Утримання (англ. - maintenance) будівлі та її конструктивних елементів є, таким чином, складовою частиною експлуатації.

Експлуатація, включаючи утримання, передбачає задоволення платоспроможних потреб мешканців квартир у житлових послугах, виробництво яких пов'язано з будівлею та прибудинковою ділянкою: прибирання, вивозу сміття, сигналізації, охорони, ліфтів, консьєржа, паркування; комунальних послугах інших підприємств: водо-тепло-газо- та електропостачання, водовідведення, телефону, телебачення, радіо, інтернету, а також управлінських послугах з прийому платежів, ведення документації, надання консультацій та інше. Натомість, утримання орієнтоване лише на підтримку належного стану фізичного об'єкта та прибудинкової території

для забезпечення експлуатаційних функцій. Воно передбачає проведення заходів поточного та капітального характеру.

Розширення переліку функцій управителів з додатковим охопленням принаймні управління капітальними ремонтами та реконструкцією, включно з питаннями управління правами спільної власності, наприклад, при зміні площі забудови, поверховості або знесення будинку – потребують організації в Україні управління будинками з боку спеціалізованих підприємств з управління утриманням та експлуатацією будинків (керуючих компаній).

Крім того, такі підприємства-управителі у своїй економічній діяльності можуть пропонувати на договірній основі й інші послуги мешканцям, вивчаючи їхні потреби.

Обмеженість чинних функцій управління будинками пов'язана з непрогнозованістю і неконтрольованим за наслідками зростанням вартості послуг при обмеженій платоспроможності більшості споживачів. Ця проблема досліджується у наступному розділі.

Список використаних джерел

1. Around the world in dollars and cents. Savills, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.savills.co.uk/research_articles/188297/198669-0
2. Конституція України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.president.gov.ua/documents/constitution>
3. Закон України “Про приватизацію державного житлового фонду”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2482-12>
4. Житловий фонд України у 2016 р. / К.: Держстат України, 2017. – 74 с.
5. Витрати і ресурси домогосподарств у 2016 році. Статистичний

збірник. Частина 1. К.: Держстат України, 2017. – 380 с.

6. Діти, жінки та сім'я в Україні. Статистичний збірник. – Держстат України, 2016. – 75 с.

7. Renaud В.М. Housing Finance in Transition Economies: The Early Years in Eastern Europe and the Former Soviet Union. Policy Research Working Paper / The World Bank, Financial Sector Development Department, 1996. – 28 с.

8. Власенко Є. Приватизація житла в постсоціалістичних країнах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mistosite.org.ua/uk/articles/pryvatyzacziya-zhytla-v-post-soczialistychnyx-krayinax-prychyna-ta-peredumovy>

9. Закон України «Про житловий фонд соціального призначення». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3334-15>

10. Порядок врахування вартості майна, що перебуває у власності громадянина та членів його сім'ї. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 23 липня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/682-2008-п/paran91#n91>

11. Букіашвілі В. О. Житлова політика як елемент соціальної політики держави: аналіз вітчизняного та закордонного досвіду / В. О. Букіашвілі // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – Т.5. – № 3. – С. 141-146.

12. Страйк Р. Исследование рынков городского жилья в России / Вопросы экономики.: М. № 10. –1994. – С.4 – 9.

13. Закон України «Про житлово-комунальні послуги». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2189-19>.

14. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 р. N 484 «Про затвердження Типового договору про надання послуг з управління

будинком, спорудою, житловим комплексом або комплексом будинків і споруд». Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/484-2009-п>

15. Закон України «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку». Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/417-19>

16. Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

17. Седугин П.И. Жилищное право: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп./ П.И. Седугин. – М.: НОРМА, 2004. – 384 с.

18. Галянтич М.К. Житлове право України: Навч. посібник / М.К. Галянтич. - К.: Юрінком Інтер, 2008. - 528 с.

19. Галянтич М.К. Приватноправові засади реалізації житлових прав громадян в Україні : автореф. дис ... д-ра юрид. наук : 12.00.03 / Микола Костянтинович Галянтич, КНУ ім. Т. Шевченка.– К. : 2008.– 40 с.

20. Балюк Ю. Право спільної власності у багатоквартирному житловому будинку / Ю. Балюк // Юридична Україна. – 2015. - № 1. – С. 53-59.

21. Пінчук С. Чому прибудинкову територію не можна передати у власність чи користування ОСББ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nikorupciji.org/2017/06/23/chomu-prybudynkovu-terytoriyu-ne-mozhna-peredaty-u-vlasnist-chy-v-korystuvannya-osbb/>

22. Земельний кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>

23. Балюк Ю. Межі здійснення права спільної власності на житло / Ю. Балюк // Юридична Україна. - 2016. - № 1-2. - С. 120-126.

24. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2866-14>

25. Сафонов Ю.М. Житлова сфера в Україні: стан та тенденції

розвитку / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євтєєва. // Ефективна економіка. - 2013. - № 6. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek>

26. Кошева А.М. Державне регулювання розвитку житлової сфери в Україні. –Автореф. на здобуття наук. ступ. к. наук з держ. упр. – К.: НАДУ, 2011.- 20 с.

27. Круглик С. И. К разработке концепции и программы долгосрочного экономического развития России/ С.И. Круглик //Проблемы современной экономики, N 1 (25), 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.m-economy.ru/

28. Федоренко В.Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні [Текст] / В.Г. Федоренко – К. : Науковий світ, 2003. - 724 с.

29. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. [Текст] / А.А. Пересада - К.: Лібра, 2002. - 472 с.

30. Паливода К.В. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва в Україні) / К.В. Паливода. – К.: Знання, 2009. – 711 с.

31. Юртаева А. Е. Методические основы определения экономической эффективности инвестиций в "доходные дома": дисс... канд. экон. наук: 08.00.05 / Юртаева А. Е. - Рос. эконом. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: 2008. - 135 с.

32. Планирование на строительном предприятии [Текст]: учебное пособие / В. В. Бузырев, Ю. П. Панибратов, И. В. Федосеев. - М.: Академия, 2005. - 336 с.

33. Бузырев В.В. Экономика жилищной сферы / В.В. Бузырев, В.С.Чекалин. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 256 с.

34. Тянь Р. Б., Планирование деятельности предприятия / Р.Б. Тянь, В. А. Ткаченко. - Днепропетровск: Наука и образование, 2003. - 300 с.

35. Тянь Р.Б. Управління проектами /Р.Б. Тянь, Б.І. Холод, В.А. Ткаченко. - Дніпропетровськ: Дніпропетровська академія управління, бізнесу та права, 2000. - 224 с.

36. Організація будівництва/ С.А. Ушацький, Ю.П. Шейко, Г.М. Тригер

та ін.; За редакцією С.А. Ушацького. 0-64 Підручник. - К.: Кондор, 2007. - 521 с.

37. Симионов Ю.Ф., Домрачев Л. Б. Экономика недвижимости / Ю.Ф. Симионов, Л.Б. Долмачев. — М.: ИКЦ «МарТ». — 2009 г. — 224 с.

38. Костецкий Н. Ф. Зарубежный опыт воспроизводства жилищного фонда, его сохранения и модернизации / Костецкий Н. Ф., Гурко А. И. // Экономика стр-ва. – 2003. - № 5. – С. 33 - 45.

39. Костецкий Н.Ф. Жилищный фонд России: проблемы сохранения и воспроизводства / Н.Ф. Костецкий, В.Ф. Черемисин // Экономика строительства. – 2003. - №1. - С.13 - 29.

40. Реконструкція житла / ред.: Г. І. Онищук; Держ. ком. України з питань житл.-комун. госп-ва, Держ. н.-д. та проект.-вишукув. ін-т "НДІпроект-реконструкція". - К. : Нора-прінт, 2003. - 197 с.

41. Баринов В.Н. Методология совершенствования управления деятельностью организаций и предприятий жилищного и коммунального комплексов : дис... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Баринов Валерий Николаевич; МГСУ. – М.: 2009. – 348 с.

42. Квачадзе Р. Г. Методологические проблемы экономического развития предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса в условиях конкурентной среды : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Квачадзе Роберт Георгиевич. - М.:, 2004. - 293 с.

43. Полуянов В.П. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства / В.П. Полуянов. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. – 220 с.

44. Запатріна І.В. Шляхи фінансування програм будівництва та експлуатації соціального житла // Соціальне житло в Україні: проблеми і перспективи / І.В. Запатріна, О.Б. Лотоцький, О.В. Макухін та ін. – К.: Профі, 2007. – 262 с.

45. Манцевич Ю.М. Удосконалення розвитку житлового господарства міст України: автореф. дис... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Манцевич Ю.М.;

НАНУ, Рада по вивченню продуктивних сил України. - К.:, 2009. - 39 с.

46. Олійник Н. І. Зарубіжний досвід управління житловим фондом / Н. І. Олійник // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. - № 3. – С. 212 - 216.

47. Асаул А.Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А.Н. Асаул, А.В. Батрак. – СПб. : АСВ, СПбГАСУ, 2001. - 168 с.

49. Кузнецов И.А. Теория и методология экономических отношений в жилищно-коммунальном комплексе муниципального образования: дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01; 08.00.05 / Кузнецов Игорь Анатольевич. - Тамбов: ТГУ, 2007. – 333 с.

49. Качала Т.М. Територіальна організація житлово-комунального господарства України: методологія, практика та механізм регулювання [Текст] : Дис... д-ра экон. наук: 08.10.01 / Качала Тамара Миколаївна; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. - К., 2002. - 554 арк.

50. Николаев В.П. Введение в рыночную экономику строительства / В.П. Николаев. - К.: Будівельник, 1991. – 88 с.

51. Ніколаєва Т.В. Науково-методичні основи управління господарськими системами домоволодіння: автореф. ... канд..екон. наук: 08.00.04 / Ніколаєва Тетяна Володимирівна; НДЕІ Мінекономрозвитку України. – К.: 2013. – 20 с.

52. Flanagan R., Jewell C., Norman G. Whole life appraisal for construction / John Wiley and Sons, 2005. – 182 p.

53. Horne R., Verghese K., Grant T. Life cycle assessment: principles, practice, and prospects / Csiro Publishing, 2009. – 175 p.

54. Ніколаєв В.П., Проблема власності на земельні ділянки у житловому будівництві / В.П.Ніколаєв, О.О. Павлишина // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин: Зб. уаук.праць. - Вип. 21. – К.: КНУБА, 2009. – С. 8 – 12.

55. Тугай О.А. Методологічні основи позиціонування будівельно-

інжинірингових фірм як провідних виконавців будівельних проектів та проектування їх операційних систем. // Містобудування та територіальне планування: Наук.-техн. зб. – К.: КНУБА, 2008. – Вип. 29. – С. 395-30.

56. Мазур И.И. Инвестиционно-строительный инжиниринг / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. – М.: Елима. - 1216 с.

57. Чигасов С.Г., Петровський Б.С. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України / С.Г.Чигасов, Б.С. Петровський // Економіка та держава – 2007. – №10. - С. 52-53.

58. Ігнатенко А. В., Ігнатенко Р.А. та ін. Залучення фінансування в проекти девелопменту нерухомості // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №8. – С. 194 - 206.

59. Поліщук Є.А. Місце та роль девелоперських компаній на ринку нерухомості України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com

60. Jonson, P.Dail. Principles of controlled maintenance management / P.Dail Jonson. – Lilburn: Fairmont Press, Inc., 2002. – 136 p.

61. Roper K.O., Payant R.P. The Facility Management Handbook. AMACOM, 2014. – 670 p.

62. Property management. Investopedia. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/p/property-management.asp>.

63. Талонов, А. В. Управление недвижимостью : учебник для академического бакалавриата / А. В. Талонов [и др.] ; под ред. А. В. Талонова. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 411 с.

64. Ніколаєва Т. В. Вартісно-орієнтоване управління нерухомим майном державної власності [монографія] / Тетяна Володимирівна Ніколаєва; Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь, 2018. – 354 с.

65. БОМА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.boma.org/about/Pages/default.aspx>.

66. Multi-Unit Residential Facilities Management Good Practice Guide / - Melbourn: FMA Australia. 2012. – 60 p.

67. Wohlfart L. Step-by-step development of facility management services / L. Wohlfart, L. Bilan, S. Schimpf. – Stuttgart: Fraunhofer IRB publishing house, 2010. – 69 p.

68. IFMA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ifma.org

Матеріали розділу опубліковані у працях автора:

1. Технології впливу на платіжну поведінку споживачів [Текст]: монографія/ К.Р. Сафіюліна, К.М. Саркісова, А.А. Щербина, І.А. Юрченко. – Харків: Харківський держ. ун-т харч. та торгівлі, 2011. – 175 с.

2. Щербина А.А. Структура учасників ринку і формування пропозиції послуг у житловій сфері / А.А. Щербина // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук. пр. – К. : КНУБА, 2017. – Вип. 35, Ч. 2(1). – С. 14-25.

3. Щербина А. А. Функції управителя будинку: українська специфіка, міжнародна практика і тенденції // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". - 2018. – №4. - С. 35-42.

4. Щербина А.А. Державне регулювання ринку послуг з управління будинками / А.А. Щербина В.П. Ніколаєв, // Публічне врядування в Україні: стан, виклики та перспективи розвитку: матеріали щорічної Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю, Київ, 25 травня 2018 р.: у 5-ти томах / за заг. ред. В.С. Куйбіди, М.М. Білинської, О.М. Петроє. – Київ: НАДУ, 2018. – Т.2. - С. 72-73.

5. Ніколаєв В.П. Державне регулювання ринку послуг з управління будинками / В.П. Ніколаєв, А.А. Щербина // Публічне врядування в Україні: стан, виклики та перспективи розвитку : матеріали щорічної Всеукр. наук.-практ. конф. за міжнар. участю, Київ, 25 травня 2018 р.): у 5-ти томах / за заг. ред В.С. Куйбіди, М.М. Білинської, О.М. Петроє. – Київ: НАДУ, 2018. – Т.2. - С. 72-73.

РОЗДІЛ 2

ПРИЧИНИ І ПРОЯВ ДИСБАЛАНСУ МІЖ ПРОПОЗИЦІЄЮ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ І ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ

2.1. Аналіз платоспроможності споживачів житлово-комунальних послуг у базисному періоді

У вітчизняних наукових публікаціях, наприклад, [1 - 3] та інших, а також у нормативних документах [4], домінує хибна, на наш погляд, точка зору, що інститути приватної власності на житло, іпотеки та професійних керуючих є найбільш ефективними і достатніми для вирішення житлової проблеми у масштабах як окремого домогосподарства, будинку, так і держави. Переважна більшість досліджень, ґрунтуючись, на наш погляд, на «політичному замовленні» зняти з держави відповідальність за стан житлового забезпечення громадян, спрямовані на пошук шляхів зміцнення приватної власності, зокрема, створення і поширення ОСББ, приватних керуючих компаній тощо.

Лише окремі роботи автора та Т.В. Ніколаєвой [5 - 7], а також зарубіжні публікації щодо будівництва та експлуатації приватного житла в економічно не розвинених країнах [8], у розвинених країнах, але для сімей з обмеженими фінансовими можливостями [9] – свідчать про загрози переоцінки ролі інституту приватної власності на житло. Особливо це стосується України з її специфічними умовами обмеженого попиту на ринку житла і житлово-комунальних послуг.

Так, Т.В. Ніколаєва, застосовуючи поняття домоволодіння і концепцію вартості життєвого циклу, показала, що загальні витрати власників на житло складаються з двох співставних за розміром частин: вартості будівництва або