

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ  
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту  
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

Інноваційні методи фінансування житлового будівництва як засіб  
підвищення рентабельності будівельного бізнесу

(назва кваліфікаційної роботи магістра)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студента (ки) Мозговий Данило Володимирович

(прізвище, ім'я, по батькові)

групи Ф.м-01

(шифр групи)

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр.

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело \_\_\_\_\_ (ініціали та прізвище студента) (підпис)

Керівник доцент кафедри фінансових технологій і підприємництва,  
канд.екон.наук, \_ К.В.Іляшенко

(посада, науковий ступінь)

прізвище)

(підпис) (ініціали,

Суми 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту  
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри,  
д.е.н., проф.  
\_\_\_\_\_ Л.Л. Гриценко  
(підпис)  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_ 20  
\_\_\_\_ р.

**ЗАВДАННЯ**

до кваліфікаційної роботи магістра

Студент(-ка) групи Ф.м-01 інституту (центру) Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Мозгового Данила Володимировича  
(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Тема роботи Роль оборотних коштів у фінансово-господарській діяльності підприємства та шляхи вдосконалення їх використання

Затверджено наказом по СумДУ №\_\_ від «\_\_» 2021р.

Термін здачі студентом завершеної роботи «\_\_» 2021р.

**Вихідні дані до роботи:** нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.

**Зміст основної частини роботи** (перелік питань для розроблення): систематизація та аналіз сучасних методів фінансування будівельної галузі, виявлення переваг і недоліків кожного з методів, удосконалення науково-методичних підходів до вибору найбільш оптимального варіанту методу фінансування будівництва.

Дата видачі завдання: «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Керівник кваліфікаційної роботи: \_\_\_\_\_  
(підпис) (ініціали, прізвище)

Завдання прийнято до виконання «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. \_\_\_\_\_

(підпис) (ініціали,

прізвище студента)

## РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра

на тему

Інноваційні методи фінансування житлового будівництва як засіб підвищення рентабельності будівельного бізнесу

(назва кваліфікаційної роботи магістра)

Мозговий Данило Володимирович

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Актуальність теми кваліфікаційної роботи

Мета кваліфікаційної роботи. Метою даного дослідження є систематизація та аналіз сучасних методів фінансування будівельної галузі, виявлення переваг і недоліків кожного з методів, а також удосконалення науково-методичних підходів до вибору найбільш оптимального варіанту методу фінансування будівництва та оцінка впливу запропонованих інновацій на рентабельність будівельного бізнесу на прикладі конкретної будівельної компанії.

Об'єкт дослідження. Процес фінансування житлового будівництва, а також системи фінансування будівельної індустрії, ТОВ "Суми-Сервіс-Буд»

Предмет дослідження. Сучасні методи фінансування діяльності підприємств будівельної галузі, як засіб підвищення рентабельності та управління ризиками.

Основний результат роботи

Ключові слова: фінансування, будівництво, оподаткування, нерухомість.

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 39

сторінках, з яких список використаних джерел із найменувань - 5.

Робота містить таблиць, рисунків, а також 2 додатки.

Рік захисту роботи – 2021 рік

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>5</b>
<b>Розділ 1. ЖИТЛОВЕ БУДІВНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....</b>	<b>6</b>
1.1 Будівельна галузь та її вплив на національну економіку країни.....	6
1.2 Еволюція способів фінансового забезпечення будівництва: передумови та причини державного регулювання інвестиційної діяльності...9	9
1.3 Роль, вплив та значення способу фінансування будівельної діяльності на формування фінансового результату компанії.....	11
<b>Розділ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ .....</b>	<b>13</b>
2.1 Система фінансування житлового будівництва: сутність, джерела і способи.....	13
2.2 Оцінка основних переваг та ризиків застосування різних методів фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні.....	16
2.3 Державні програми житлового будівництва в контексті оптимізації процесу фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні.....	21
<b>Розділ 3. ОСНОВНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА В УКРАЇНІ.....</b>	<b>22</b>
3.1 Розвиток та удосконалення схем фінансування будівництва житла в сучасних умовах.....	22
3.2 Оцінка впливу методів фінансування будівництва житлової нерухомості та організаційно-правової форми ведення бізнесу на фінансовий результат на прикладі ТОВ "ТОВ «СУМИ-СЕРВІС-БУД».".....	28
Висновки.....	37
Список використаної літератури.....	39
Додатки.....	44

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Будівництво є важливою галуззю, яка значною мірою сприяє економічному зростанню будь якої нації. На сьогоднішній день відомо багато методів фінансування будівельної індустрії (ІСІ, ФОН, ФФБ та ін.), проте обираючи неправильну схему забудовник може підвергнути себе великим ризикам, як з точки зору правових негативних наслідків, так і з точки зору економіки, оскільки саме схема фінансування допомагає мінімізувати податкове навантаження на підприємстві та уникнути залучення кредитних ресурсів.

Саме тому тема даної наукової роботи є безперечно важливою та актуальною для дослідження, зважаючи на масштаби та характер можливих негативних наслідків як для забудовника, так і для пересічного громадянина-інвестора, що можуть мати місце в результаті стратегічних прорахунків організаторів зазначеного бізнесу.

**Мета і завдання дослідження.** Метою даного дослідження є систематизація та аналіз сучасних методів фінансування будівельної галузі, виявлення переваг і недоліків кожного з методів, а також удосконалення науково-методичних підходів до вибору найбільш оптимального варіанту методу фінансування будівництва та оцінка впливу запропонованих інновацій на рентабельність будівельного бізнесу на прикладі конкретної будівельної компанії.

Завдання дослідження відповідно до поставленої мети:

- розглянути вплив будівельної галузі на економіку країни та проаналізувати еволюцію способів фінансового забезпечення будівництва;
- дослідити вплив способу фінансування будівельної діяльності на формування фінансового результату компанії;

- вивчити систему фінансування житлового будівництва: сутність, джерела і способи; зробити оцінку основних переваг та ризиків застосування різних методів фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні;
- розглянути державні програми житлового будівництва в контексті оптимізації процесу фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні.
- дослідити розвиток та удосконалення схем фінансування будівництва житла в сучасних умовах;
- зробити оцінку впливу методів фінансування будівництва житлової нерухомості на фінансовий результат та організаційно-правову форму ведення бізнесу на прикладі ТОВ «Суми-Сервіс-Буд».

**Предмет дослідження** – сучасні методи фінансування діяльності підприємств будівельної галузі, як засіб підвищення рентабельності та управління ризиками.

**Об’єкт дослідження** – процес фінансування житлового будівництва, а також системи фінансування будівельної індустрії, ТОВ "Суми-Сервіс-Буд».

**Методи дослідження.** Дослідження проводилось з використанням системного, порівняльного методів, аналізу та синтезу. При обробці фактичних даних використовувались розрахунково-аналітичні, графічні та метод рейтингової оцінки.

**Фактологічна основа роботи:** монографічна література, наукові статті вітчизняних та зарубіжних вчених у періодичних виданнях з економіки підприємства, економіки будівництва, фінансів підприємства, матеріали підприємства; нормативно-правова база – Закони України, накази, постанови, інструкції органів, які регламентують та визначають правові засади діяльності у сфері економіки будівництва.

## **РОЗДІЛ 1. ЖИТЛОВЕ БУДІВНИЦТВО В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

### **1.1 Будівельна галузь та її вплив на національну економіку країни**

Будівельна галузь є глибоко інтегрованою галуззю у систему народного господарства будь-якої країни. Відомо, що мультиплікатор інвестицій, наприклад, у сфері житлової нерухомості дорівнює 11,48. Тобто кожна інвестована у будівництво житла гривня забезпечує 11,48 грн доданої вартості в економіку країни. У свою чергу, падіння обсягів будівництва зменшує попит на товари і послуги у суміжних галузях народного господарства країни, після чого настає економічний спад.

Будівельна індустрія і зокрема будівництво житлової нерухомості - це передусім не стільки важливий для економіки країни інвестиційний сектор, скільки сфера забезпечення належних умов проживання і життєдіяльності людини і громадянина, чим і пояснюється підвищена увага до неї з боку багатьох державних органів.

Будівництво також має потенціал для створення активності та зайнятості в інших секторах економіки, таких як виробництво, транспорт, торгівля та фінансові послуги, завдяки взаємозв'язку з іншими секторами. Будівельна галузь купує велику кількість матеріальних затрат в інших галузях та продає багато матеріальних ресурсів для інших галузей. Насправді витратні матеріали, закуплені в інших галузях, складають 38 відсотків валової продукції будівельної галузі. Галузеві групи, в яких будівельна галузь купує найбільше, - це інші послуги; виробництво металів; оптова та роздрібна торгівля; та фінансові, страхові та нерухомість, тоді як галузеві групи, де вона продає найбільше, - це металургія, пиломатеріали, електротехнічне обладнання та гірничодобувна промисловість [8].

Дослідження Туріна (1973) усіх основних країн у 1960-х роках показало, що на частку будівництва припадає від 3 до 8 відсотків валового

внутрішнього продукту і від 2 до 10 відсотків загальної зайнятості в країні. Формування капіталу в будівництві становило більше половини валового накопичення основного капіталу. Будівельна індустрія закупила більше половини своїх потреб в інших галузях, таких як виробництво. Едмондс і Майлз (1984) вивчили 116 країн за період з 1974 по 1979 рр. І виявили цифри, подібні до тих, що були в Турині (1973). Подібні взаємозв'язки знову виявили Лоу і Леонг (1992), які вивчали роль будівництва в економіці близько 180 країн і територій між 1970 і 1984 роками.

Як і попередні дослідження, Лоу і Леонг (1992) виявили основні відмінності між країнами на різних рівнях розвитку. Країни з високим ВВП на душу населення мали вищу додану вартість на душу населення в будівництві, а також валову продукцію на душу населення в будівництві. У країнах з ВВП на душу населення від 4000 до 14000 доларів США додана вартість у будівництві становила в середньому від 2 до 14 відсотків ВВП; тоді як для тих, у кого ВВП на душу населення не перевищує 2000 доларів США, цей діапазон становив від 2 до 8 відсотків. Зайнятість у будівництві становила від 15 до 40 осіб на тисячу населення у країнах з ВВП на душу населення понад 4000 доларів США та менше 15 осіб на тисячу для тих, хто має ВВП на душу населення менше 4000 доларів США [9].

З року в рік будівельна галузь тільки починає набирати оберти, на сьогоднішній день будівництво вважається одним з найприбутковіших елементів бізнесу на ринку. Якщо станом на 2018 р. загальна площа житла прийнятого в експлуатацію сягала розміру 8,6 млн кв.м. (65% міська місцевість та 35% - сільська), то за даними Державної служби статистики, станом на 2019 рік ця позначка перевищила обсяг більше ніж 11 млн кв.м. Лідерами на будівельному ринку за 2019 р. виявилися та області, як Київська (1,8 млн м кв.) та Львівська (1,3 млн м кв.), які займають більш ніж 28% українського ринку житлового будівництва [10].



## **1.2 Еволюція способів фінансового забезпечення будівництва: передумови та причини державного регулювання інвестиційної діяльності**

Одним з основних ризиків будівельної галузі, який можна зустріти і у інших сферах економічної діяльності є фінансові піраміди - вид шахрайства, який заманює інвесторів, виплачуючи дивіденди старим інвесторам та (або) організаторам самої афери за рахунок нових. Проте найбільшою «будівельною пірамідою» за часи існування незалежної України і по сьогодні залишається проект заснований російським шахраєм Олександром Волконським (Шаховим) на початку 21 сторіччя – Еліта-центр [11].

Суть афери полягала у тому, що Київська інвестиційно-будівельна компанія «Еліта-Центр» на початку 2000-х років пропонувала на вигідних умовах взяти пайову участь в будівництві житлових будинків в Києві. Вартість одного квадратного метра житлоплощі в такій квартирі починалася від 3025 гривень, при повній оплаті вартості житла пропонувалася знижка 3%. Перший житловий будинок планували до здачі в 2006 році, всього планувалося здати близько 1200 квартир. Ряд організацій почав видавати кредити громадянам для участі в пайовому будівництві, багато хто з вкладників брали необхідні суми грошей в кредит або продавали своє майно. В середньому взяти участь в пайовому будівництві захотіло близько двох тисяч чоловік.

Були розпочаті будівництва великих багатопверхових будинків, але жодне з них не було доведено до кінця. Згодом з'ясувалося що в реальності будівництво квартир ніхто не вів, крім того були зафіксовані факти подвійного а то й потрійного продажу квартир в недобудованих будинках [12].

Щоб убезпечити від шахрайських схем майбутніх інвесторів, законодавці розробили законопроект № 7084 (станом на 01.2021 проект – не затверджено) про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо

об'єктів незавершеного будівництва та майбутніх об'єктів нерухомості. Головні його нововведення, якими народні депутати хочуть встановити нові правила гри на будівельному ринку України, - впровадження процедури державної реєстрації майнових прав на об'єкти незавершеного будівництва та майбутні об'єкти нерухомості, а також створення електронного реєстру проектної документації на будівництво та порядку ідентифікації об'єктів будівництва та присвоєння адрес закінченим об'єктах будівництва.

На сьогоднішній день, у середньому потрібно шість-сім документів для присвоєння поштової адреси. Такий стан речей негативно впливає на позицію України в рейтингу легкості ведення бізнесу. Проектом закону № 7084 передбачено автоматичний порядок присвоєння адреси протягом п'яти днів з моменту реєстрації декларації про готовність нового об'єкта будівництва до експлуатації в органі державного архітектурно-будівельного контролю. При цьому ініціювання такої процедури забудовником не потрібно. Орган державного архітектурно-будівельного контролю сам передає дані в компетентний орган для присвоєння адреси. Планується ввести і адміністративну відповідальність за порушення порядку присвоєння адреси об'єкту будівництва у вигляді штрафу" [13].

Головною проблемою на ринку будівництва і по сьогодні залишається – відсутність у законодавстві країни чіткого регламентування, щодо зобов'язання забудовника страхувати час вводу в експлуатацію об'єкта продажу. Вирішення цієї проблеми буде сприятливе для обох сторін договору, як для інвесторів (зменшення ризиків) так і для самих забудовників (підвищення довіри та попиту від покупців) [14].

### **1.3 Роль, вплив та значення способу фінансування будівельної діяльності на формування фінансового результату компанії**

Прибуток – частина доходів компанії, яка залишається після вирахування витрат. Підвищення саме цього показника відіграє ключову

роль у діяльності майже всіх прибуткових організацій. Як ми можемо побачити з самого визначення існує два способи, які можуть посприяти зростанню прибутку, а саме: нарощення прибутку методом збільшення доходів (збільшення кількості реалізованої продукції, збільшення ціни) та зменшення витрат, що є доволі важливим фактором.

На практиці відомо багато методів, щодо зменшення витрат за допомогою внутрішніх факторів впливу на прибутковість: зменшення чисельності працівників, зменшення фонду оплати праці, пошуки сировини за більш низькою ціною. Проте у даному випадку необхідно звернути увагу на те, що будівельна галузь розкриває унікальний підхід до зменшення витрат, недоступний для багатьох інших сфер економічної діяльності, а саме – зменшення витрат за допомогою обрання вигідного механізму фінансування будівельної діяльності, які дозволять зменшити податкове навантаження на підприємство, а також застосування альтернативних організаційно-правових форм ведення бізнесу, які передбачають можливість участі у інвестиційних проектах суб'єктів із різними податковими режимами, що в результаті зменшує собівартість виготовленої продукції, дозволяючи мати певну перевагу перед конкурентами на ринку будівельної індустрії. Крім того, обрання правильного механізму фінансування допоможе позбутися одного з основних ризиків будівництва – недостатнього законодавчого врегулювання схем і способів набуття права власності на збудоване житло інвестором, про який було зазначено вище, коли забудовник або девелопер розробляє договори за власними правилами та не надаючи сто-відсоткову впевненість у майбутній угоді для інших учасників проекту [15].

Отже, підводячи підсумки першого розділу ми можемо сказати, що будівництво є тим напрямком, який стоїть одним із перших у списку тих галузей, які сприяють нарощенню ВВП країни. Розвиваючи будівельну індустрію країна допомагає не тільки інвесторам, які є безпосередніми учасниками будівництва, а, крім того, створює неабиякі переваги для інших

секторів економіки безпосередньо пов'язаних з будівництвом, а саме: виробництво будівельних матеріалів, транспорт, торгівля, фінансові послуги та інше.

Одним з основних ризиків, які можуть відчуті на собі суб'єкти фінансування будівництва є фінансові піраміди. Саме недоліки в українському законодавстві стали однією з головних причин даного ризику. Відсутність у законодавстві країни чіткого регламентування, щодо зобов'язання забудовника страхувати до моменту вводу в експлуатацію об'єкта продажу не дозволяє інвестору бути повністю впевненим у безпеці вкладених коштів. На практиці відомо багато методів, щодо зменшення витрат за допомогою внутрішніх факторів впливу на прибутковість, проте діяльність у сфері фінансування будівельної індустрії дозволяє застосувати зменшення витрат за допомогою обрання вигідного механізму фінансування будівельної діяльності, мінімізуючи за допомогою цього податкове навантаження та ризики підприємства, збільшуючи в такий спосіб рентабельність його діяльності.

## РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

### 2.1 Система фінансування житлового будівництва: сутність, джерела і способи

Фінансування будівництва - це процес та інструмент, за допомогою якого для цілей будівельного проекту забезпечуються фінансові ресурси, як правило, капітал, але іноді також час, навички, земля, інформація тощо.

Державні проекти можуть фінансуватися шляхом виділення необхідних сум із державного, відомчого та (або) місцевого бюджетів. Якщо проект перетинає більше одного відомчого бюджету, то спонсор проекту, як правило, відповідає за забезпечення проектних коштів, працюючи з різними бюджетними розпорядниками.

Фінансування комерційного будівництва поділяється на п'ять основних методів (які у свою чергу розподіляються на відповідні їм форми фінансування), які можна побачити на рисунку 2.1 [16].



Рисунок 2.1. – Методи та форми фінансування житлового будівництва

Самофінансування (нерозподілений прибуток, резерви, амортизація). У даному випадку компанія використовує корпоративний власний капітал та нерозподілений прибуток. Проект може фінансуватися безпосередньо шляхом виділення корпоративних ресурсів. У цьому випадку жодна інша інституційна партія не буде задіяна у фінансуванні. Однак ці корпоративні кошти можуть бути надто обмеженими, щоб забезпечити повну вартість будівництва.

Пайове фінансування (емісія простих та (або) привілейованих акцій). Здійснюється шляхом проведення емісії простих або привілейованих акцій і притаманне, як правило, масштабним проектам житлового будівництва [17].

Кредитне фінансування (емісія облігацій, банківські позики, іпотечні кредити). У цьому плані позику отримують у банку чи іншій фінансовій установі для фінансування витрат на будівництво. Цей план фінансування передбачає як короткострокові, так і довгострокові позики, а обидва періоди можуть залучати різних кредиторів. Довгострокове фінансування мало б більший рівень безпеки, оскільки будівництво тоді було б повністю завершено. Як результат, більша кількість організацій може бути зацікавлена у наданні коштів (включаючи пенсійні фонди), і процентний відсоток за позиками може бути нижчим. Крім того, цей базовий план фінансування може бути доповнений іншими джерелами, такими як нерозподілений прибуток підприємств або допомога з боку місцевого агентства з розвитку.

Бюджетне фінансування (пряме фінансування, субсидії, дотації, кредитування за рахунок державного бюджету). Бюджетне фінансування здійснюється у формі прямого фінансування з бюджету шляхом надання субсидій і дотацій з державного (місцевого) бюджету, а також із використанням державного кредиту.

Змішане фінансування (проектне фінансування, державне партнерство). Даний різновид житлово-будівельного фінансування передбачає поєднання підприємствами-забудовниками власних і позикових джерел фінансування будівництва. Переваги та недоліки такого способу фінансування

визначаються структурою джерел фінансування будівництва житлової нерухомості [18].

За інформацією Державної служби статистики України, структура джерел фінансування житлового будівництва має такий вигляд [1]:

- 55% – кошти населення;
- 18% – кошти суб'єктів господарювання;
- 15% – позикові ресурси;
- 7% – бюджетні кошти;
- 5% – власні кошти забудовників.

Одним з найважливіших нюансів інвестування в будівництво є вибір правильного механізму внесення коштів в об'єкт інвестування. Необхідно зазначити, що згідно ч. 3 ст. 4 ЗУ «Про інвестиційну діяльність» лише шляхом використання фондів фінансування будівництва (далі – ФФБ), фондів операцій з нерухомістю (далі – ФОН), інститутів спільного інвестування (далі – ІСІ) та емісії цільових облігацій підприємств може бути здійсненне інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва [2].

Перш за все, шляхи фінансування інвестиційних проектів у сфері житлового будівництва слід розглядати з огляду на мотивацію і цілі інвестора, які спонукають його обрати той чи інший спосіб вкладення коштів.(рис.2.2)[5]



Рисунок 2.2 – Методи та способи фінансування проектів у сфері житлового будівництва

## 2.2 Оцінка основних переваг та ризиків застосування різних методів фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні

Розглянемо докладніше переваги і недоліки кожного з механізмів інвестування ЖБ [19].

### Фонд фінансування будівництва (ФФБ).

Відповідно до Закону про управління майном, ФФБ — це кошти, передані управителю ФФБ в управління, які використано (або буде використано) управителем у майбутньому згідно з Правилами ФФБ та договорами про участь у ФФБ. ФФБ не є юридичною особою.

Докладну схему фінансування ФФБ можна побачити на рис 2.3

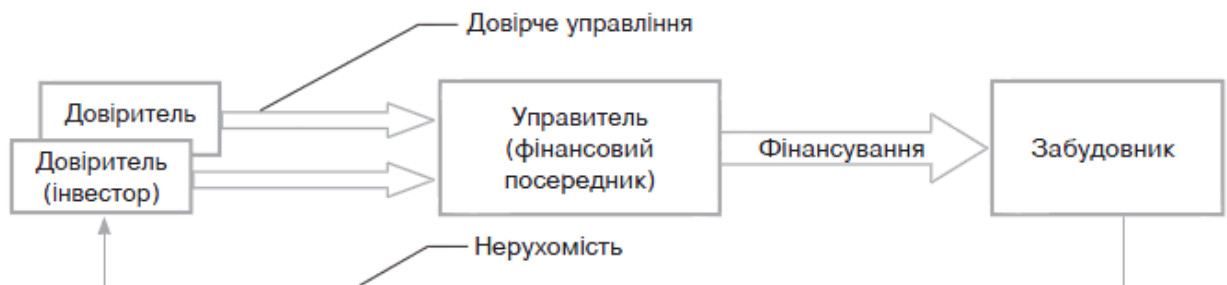


Рисунок 2.3 - Схема фінансування ФФБ



Основні перевагами ФФБ, як способу фінансування будівництва, полягають у тому, що оформлення прав власності ФФБ здійснюється за кошти Забудовника, мінімізація подвійних продажів гарантується тим, що за Інвестором закріплюється певний об'єкт, солідарна відповідальність Забудовника та Управителя. Мінусом механізму ФФБ є те, що при відмові довірителя брати участь у ФФБ, внесені кошти повертаються йому тільки після того, як закріплений за ним об'єкт буде проданий іншому інвестору, або після введення будинку в експлуатацію. Крім, того управитель має право одночасно здійснювати керівництво кількома об'єктами, що може призвести до використання коштів не за призначенням.

**Цільові облігації.** Цільові облігації — облігації, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі товарів та/або надання послуг відповідно до вимог, встановлених проспектом емісії, а також шляхом сплати коштів власнику таких облігацій у випадках та порядку, передбачених проспектом емісії облігацій [23].

У даному випадку (використання цільових облігацій для фінансування ЖБ) сутність методу полягає у наступному: емітент та покупець укладають між собою два договори, а саме: договір купівлі-продажу та договір-резервування (закріплення певної квартири за інвестором) [24].

Переваги механізму полягають у тому, що облігація – це цінний папір, а тому може бути продана, подарована застосована у інших економічних діях у якостях самостійного активу. Крім того, даний механізм передбачає наявність певних регуляторних вимог до забудовника, а у разі укладення договору резервування за інвестором обов'язково буде закріплення відповідна квартира.

#### **Фонд операцій із нерухомістю (ФОН).**

Сутність інвестування коштів у ЖБ за допомогою ФОН полягає у тому, що управитель ФОН інвестує кошти, залучені від продажу сертифікатів ФОН, в операції з нерухомістю, отримує дохід від цих операцій та розподіляє одержаний дохід між власниками сертифікатів ФОН на умовах Правил ФОН.

Сертифікат ФОН - цінний папір, що підтверджує право її власника на отримання доходу від інвестування в операції з нерухомістю. Власником даних сертифікатів може бути як юридична, так і фізична особа.



Рисунок 2.4 – Схема фінансування ФОН

Основні переваги та недоліки ФОН багато у чому схожі за своєю структурою на переваги та недоліками ФФБ, проте серед унікальних можна виділити те, що ФОН менш схильний до ризиків, оскільки діяльність ФОН забезпечена не тільки діючим законодавством України, а і Правилами ФОН, які регламентують діяльність Управителя. Недоліки ФОН полягають у тому, що: для того, щоб почати випускати сертифікати ФОН необхідно пройти доволі довгий та трудомісткий процес, існують державні обмеження, щодо мінімального випуску сертифікатів ФОН, створення Фонду тягне за собою великі матеріальні затрати [27].

Особливості оподаткування. Гроші, що були отримані від емісії сертифікатів, не включаються до валового доходу управителя ФОН. На підставі пп. 196.1.9 і 196.1.1 Податкового Кодексу України, винагорода управителя ФОН не обкладається Податком на додану вартість. Усі доходи фізичної особи, отримані від управителя ФОН, підлягають оподаткуванню за ставкою 5 %.

**Інститут спільного інвестування (ІСІ).** Основним нормативно-правовим актом, який регулює діяльність ІСІ є ЗУ «Про інститути спільного інвестування». Інститути спільного інвестування (ІСІ) - це інвестиційні

фонди, виключною діяльністю яких є інвестування в різні сфери економіки з метою отримання і розподілу прибутку між інвесторами [28].

Згідно ЗУ «Про ІСІ», ІСІ – це інститут спільного інвестування - корпоративний або пайовий фонд. Основна різниця між корпоративним та пайовим фондом полягає у тому, що корпоративний фонд є юридичною особою (Акціонерне товариство), а пайовий фонд не є юридичною особою і створюється за допомогою КУА. Також можна знайти визначення, що ІСІ – це інвестиційний фонд, в якому акумулюються кошти інвесторів для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. Залежно від строку ІСІ можна класифікувати на два типи: строковий та безстроковий.

Найбільш популярні моделі фінансування через ІСІ: форвардний контракт (дериватив) (докладніше у п. 3.1) та попередній договір купівлі-продажу.

На даний момент ІСІ активно використовуються інвесторами та забудовниками на ринку ЖБ тому дана тема є актуальною для вивчення на сьогоднішній день. Однією метою використання схеми фінансування будівництва з використанням ІСІ та інвестиційних договорів є мінімізація оподаткування. Детальніше про процес даного механізму можна дізнатися у п. 3.1 [29].

### **2.3 Державні програми житлового будівництва в контексті оптимізації процесу фінансового забезпечення житлового будівництва в Україні**

Істотною проблемою у будівельній галузі, як і у будь-якій іншій економічній сфері може стати – недостатність попиту споживача. Недостатність попиту може створити суттєві завади на шляху отримання прибутку інвесторами від проекту. Основними причинами малого попиту

споживача на ринку є: погана репутація забудовника (або іншого суб'єкта, який приймав участь у проекті), недостатня зацікавленість у придбанні товару або відсутність коштів на придбання товару (у даному разі – об'єкту нерухомості) у споживача. Тому продавець повинен бути неабияк зацікавлений у мінімізації вищенаведених ризиків продажу. Текст даного пункту буде направлений суттєво на мінімізацію останнього ризику (недостатність коштів), шляхом надання консультацій споживачу, щодо купівлі об'єкта нерухомості за допомогою державних житлових програм [30].

При обранні державної програми першочергову увагу необхідно звернути на спеціальні статуси фізичної особи – покупця, які є вимогою та, у деяких випадках, можуть надавати пріоритет у черзі програми.

За даними Державного фонду сприяння молодіжному житловому будівництву на сьогоднішній день існує дві програми кредитування ЖБ («Кредит з статутного капіталу» та «Кредит для ВПО та АТО (ООС)») та одна програма компенсації вартості житла за рахунок коштів державного бюджету («Доступне житло»). Протягом минулих років загальна кількість державних програм, щодо фінансування житлового будівництва молоді та громадян зі спеціальними статусами становила сім програм. Проте, на жаль, у поточному році державний бюджет не передбачає фінансування ЖБ за наступними програмами: «Пільгове молодіжне кредитування», «Здешевлення іпотеки», «Часткова компенсація» та «Кредитування ОСББ».

Найбільшим попитом серед молодих громадян країни, які тільки починають створювати власні родини та заводити власне помешкання користується програма «Доступне житло», або як її ще називають серед населення програма «70 на 30». Суть програми полягає у наступному: держава компенсує покупцю нерухомості 30 відсотків від загальної вартості об'єкта, або 50 відсотків у випадку, якщо громадянин, який потребує компенсації є внутрішньо переміщеною особою або учасником АТО.

Перш, ніж подавати заявку на участь у програмі громадянин та його родина повинні переконатися, що вони підпадають під критерії тих осіб, яким дозволено приймати участь у програмі, а саме:

- особи, які перебувають на обліку як такі, що потребують поліпшення житлових умов;
- особи, середньомісячний сукупний дохід яких, разом з членами їх сімей у розрахунку на одну особу не перевищує за даними Держкомстату п'ятикратного розміру середньомісячної заробітної плати у регіоні;
- особи, яких відповідно до рішення місцевого органу виконавчої влади мають право на доступне житло.

Розглянемо компенсацію за допомогою програми «Доступне житло» на прикладі: Родина з трьох громадян вирішила інвестувати свої накопичення у будівництво квартири в м. Київ. Загальна площа квартири становить 52 м кв. метра. Інформація надана забудовником гласить, що вартість 1-го м кв. метра складає 9 900 грн., з чого випливає що загальна вартість квартири за ціною забудовника становить:  $52 \text{ м кв.} \times 9\,900 \text{ грн.} = 514\,800 \text{ грн.}$

Розмір державної підтримки розраховується за наступною формулою:

Площа об'єкта ( $21 \text{ м}^2$  на одного члена сім'ї +  $10,5 \text{ м}^2$  на сім'ю, але не більше за фактичну) \* Вартість (не більшу граничної вартості  $1 \text{ м}^2$ ).

Гранична вартість  $1 \text{ м}^2$  для м. Києва становить 7990 грн/м<sup>2</sup>, а нормативна площа для родини з трьох осіб  $73,5 \text{ м}^2$ .

- Розмір державної підтримки складає:  $52 \text{ м кв.} \times 7\,990 \text{ грн.} \times 0,3 = 124\,644 \text{ грн.}$
- Розмір внеску за рахунок власних коштів позичальника складає:  $514\,800 - 124\,644 = 390\,156 \text{ грн.}$
- Одноразовою комісія  $514\,800 \text{ грн.} \times 0,007 = 3\,603,6 \text{ грн.}$

Таким чином, підводячи підсумки можна сказати, що фінансування будівництва - це засіб і інструмент, за допомогою якого для цілей будівельного проекту забезпечується акумуляція достатньої кількості фінансових ресурсів. Фінансування будівництва включає в себе п'ять

методів: самофінансування, пайове, кредитне, бюджетне та змішане фінансування, які в свою чергу включають в себе відповідні форми фінансування. Згідно українського законодавства інвестування в будівництво зроблене не за рахунок державних коштів може бути зроблене виключно шляхом чотирьох способів фінансування у будівництво: ФФБ, ФОН, ІСІ та емісія цільових облігацій підприємств. Крім того, в Україні існує ряд державних програм житлового будівництва, які можуть вмотивувати Інвестора, щодо вкладення коштів у галузь будівельної індустрії. На сьогоднішній день основними державними програмами житлового будівництва є: «Кредит з статутного капіталу», «Кредит для ВПО та АТО (ООС)» та «Доступне житло».

## **РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА В УКРАЇНІ**

### **3.1 Розвиток та удосконалення схем фінансування будівництва житла в сучасних умовах**

Операції з побудови та постачання житла вважаються одними за найприбутковіших сегментів бізнесу на сучасному українському ринку. Проте для досягнення успіхів у даній сфері молоді та недосвідчені бізнесмени цього сегменту зустрічаються з масою проблем та питань, одним з яких є – схема фінансування будівництва житла в сучасних умовах. Актуальність даного питання доволі поширена у сучасному світі, оскільки саме ця стратегія може дозволити підприємцю знизити обсяг податкового

навантаження на підприємство і цим самим досягти головної цілі кожного бізнесмена – підняття рентабельності господарського товариства.

Нижче нами буде детально описано та проаналізовано декілька схем оптимізації організаційно-правової форми та методів взаємодії окремих учасників інвестиційної діяльності у галузі житлового будівництва, які на наш погляд мають цілий комплекс переваг перед тими, які широко застосовуються сьогодні. Зокрема, до таких схем належать:

**1) Схема 1: Замовником будівництва виступає ЖБК, а його підрядниками – платники Єдиного податку, які обрали третю групу спрощеної системи оподаткування обліку та звітності за ставкою 5% від доходу підприємства.**

Сутність зазначеного механізму фінансування бізнесу та управління продажами полягає у тому, щоб замінити прямі відносини між приватними інвесторами і забудовником більш складною схемою, коли інвестори за рахунок власних коштів здійснюють пайову участь у фінансуванні витрат ЖБК як його асоційовані члени, а ЖБК лише замовляє послуги із зведення житла у субпідрядних організацій, які у свою чергу є юридичними особами, що сплачують Єдиний податок за ставкою 5% і не є платниками податку на додану вартість. Описана вище схема детально зображена на рисунку 3.1 та на рисунку 3.3.



Рисунок 3.1 – Структура схем фінансування будівництва житла №1

Переваги даної схеми є очевидними, оскільки, вони, по-перше, дозволяють на відміну від «класичних схем» таких, як фінансування через

емісію цільових облігацій, ФФБ, КУА та ІСІ залучати кошти задовго до того, як повністю буде закінчено усі погоджувальні процедури та землевідвід, а також значно раніше, ніж буде розроблено та належним чином погоджено робочу проектну документацію на об'єкт інвестування. При цьому ключова перевага запропонованої нами схеми все ж таки полягає у тому, що її учасникам вдасться значно зекономити на податках і супутніх витратах, які є обов'язковими при реалізації механізмів, передбачених ст. 4 ЗУ «Про інвестиційну діяльність». Економія на податках виникатиме в частині мінімізації податку на прибуток, який раніше мав забудовник в результаті його «перенесення» до платника Єдиного податку, де він вже буде оподатковуватися за ставкою 5% від доходу, а не 18% від прибутку, як це було раніше. Логіка такого «перенесення» детально буде описана нами нижче.

Ще однією важливою складовою резерву підвищення прибутковості діяльності, а отже і рентабельності в цілому – є економія на ПДВ. Так, раніше здійснюючи будівельні роботи із зведення житлової нерухомості за гроші інвесторів ТОВ «Суми-Сервіс-Буд» фактично здійснював би і перше постачання житла у розумінні пп. 197.1.14 п. 197.1 ст.197 ПКУ, що неминуче призводило би до виникнення і податкового зобов'язання по ПДВ на усю вартість відповідних робіт. Відповідно ж до запропонованої автором схеми, ЖБК має закуповувати (з ПДВ) матеріали напряму у постачальників, або ж у ТОВ «Суми-Сервіс-Буд» із мінімальною націнкою, зводячи таким чином майже до нуля як прибуток зазначеного товариства, так і ПДВ, що підлягатиме сплаті до прибутку підприємства, так і суму ПДВ, що підлягала би сплаті до бюджету, а решта витрат за базовою схемою організації бізнесу (заробітна плата із нарахуваннями, амортизація і т.п.) як і очікуваний прибуток товариства що раніше формували повну собівартість його робіт із зведення житлового будинку тепер планується зосередити у субпідрядників, які обрали спрощену систему оподаткування обліку та звітності за ставкою 5%. Так як субпідрядники не є платниками ПДВ, а отже і не повинні



нараховувати та сплачувати зазначений податок при постачанні послуг із зведення будинку незважаючи на той факт, що саме такі роботи і є першим постачанням житла.

## **2) Схема 2: Договір спільної діяльності у будівництві між інвесторами і забудовником.**

Внесення змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність» суттєво вплинуло на укладання договорів у будівельній галузі, як уже зазначалося у другому розділі даної роботи інвестувати у (фінансувати) будівництво можна виключно через ФОН, ФФБ, ІСІ або емісію облігацій. Як ми бачимо договір спільної діяльності не входить до цього переліку та перед багатьма постало питання щодо законності даного методу.

Прочитавши ст. 4 ЗУ «Про інвестиційну діяльність» можна дійти висновку, що забудовник не може укласти безпосередньо з інвесторами договори про фінансування будівництва об'єкта житлового призначення. Проте, чинним законодавством не заборонено здійснення будівництва об'єктів житла шляхом укладання договору про спільну діяльність, оскільки уклавши договір сторони перетворюють свої «зустрічні» інтереси у «паралельні».

При цьому цікавим і недостатньо врегульованим залишається цілий ряд питань. Зокрема, хто може бути учасником таких договірних відносин та чи є обов'язковою участь хоча б однієї юридичної особи, або фізичної особи-підприємця для того, щоб такий договір не викликав сумнівів щодо його законності щонайменше у контролюючих органів. Ще одним недостатньо врегульованим питанням залишається наступне питання, чи мають право підприємці, що обрали спрощену систему оподаткування обліку та звітності виступати стороною у договорах про спільну діяльність. Проведений нами аналіз діючого правового поля України дозволяє стверджувати, що жодних обмежень відносно суб'єктного складу сторін договорів про спільну діяльність статтею 1130 ЦК України не передбачено. Єдиною умовою, яка автоматично обмежує коло потенційних учасників є ціль або кінцева мета такої діяльності:

якщо очевидними є наміри заробити прибуток, то такими учасниками можуть бути лише підприємці та юридичні особи. Платникам єдиного податку, як ФОП, так і юридичним особам не заборонено здійснювати спільну діяльність разом із іншими контрагентами та партнерами.

Зважаючи на зазначене, з точки зору мінімізації податкового навантаження, спрощення процедурних питань ведення будівельного бізнесу та з метою мінімізації ризиків усіх учасників реалізації будівельних проектів нам вважається оптимальною така схема організації взаємодії усіх зацікавлених сторін, за якою одночасно мають бути застосовані переваги усіх зазначених вище організаційно-правових форм ведення бізнесу та найбільш прогресивних і передових механізмів фінансування зазначених проектів.

### **3) Схема 3: ІСІ (Форвардні контракти).**

Базовими активами у нашому випадку виступають майнові права на квартиру, нежитлове приміщення або машино-місце, які у майбутньому стануть об'єктами нерухомості після завершення будівництва об'єкту багатоквартирного будинку, або багатофункціонального чи житлового комплексу.

Схему інвестування у житлове будівництво за допомогою форвардних контрактів можна розділити на три етапи (рис. 3.2):

- 1) Укладання форвардного контракту (ціна договору  $\leq$  40% вартості житла);
- 2) Договір купівлі-продажу форвардного контракту. Ціна договору дорівнює собівартості житла;
- 3) Договір купівлі-продажу майнових прав на квартиру;

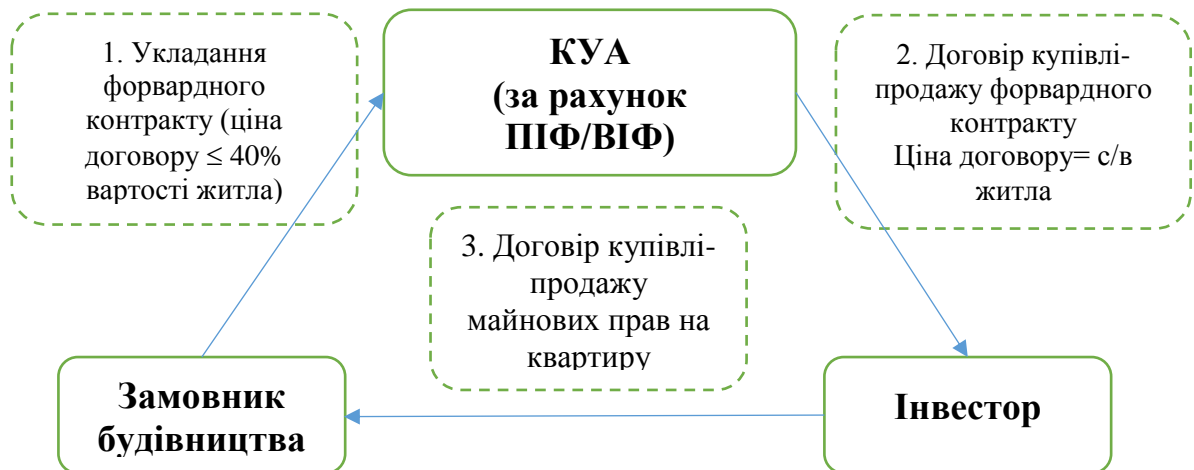


Рисунок 3.2 – Алгоритм фінансування будівництва із застосуванням форвардних контрактів

Основна перевага форвардних контрактів з точки зору фінансового стану підприємства полягає у мінімізації податкового навантаження. Сутність мінімізації сплати податків полягає у тому, що форвардний контракт являє собою дериватив - документ, який регламентує взаємовідносини продавця та покупця нематеріальних, матеріальних активів або цінних паперів, але не в даний момент, а в майбутньому (ст.14 ПКУ). А згідно ст. 196.1 ПКУ операції проведені з деривативами підпадають під список операцій, які не є об'єктом оподаткування ПДВ.

Крім того, варто зазначити, що на сьогоднішній день законодавство не зобов'язує нотаріально посвідчувати договори, які були укладені в ході процесу інвестування способом форвардних контрактів. Тобто даний спосіб звільняє сторони від витрат пов'язаних з нотаріальним оформленням.

У судовій практиці можна знайти випадки які показують, що податкові органи часто не приймають позицію платника податків, роблячи неправильні висновки на основі проведених перевірок.

Проаналізувавши Постанову Другого апеляційного адміністративного суду по справі № 440/214/19 можна побачити, що суть справи полягає у тому, що Податковий орган не визнав деривативи – активами ІСІ. Проте суд не

признав позицію Податкового органу, визнавши деривативи – власністю ІСІ та підтвердивши право ІСІ на податкову пільгу [31].

### **3.2 Оцінка впливу методів фінансування будівництва та організаційно-правової форми ведення бізнесу на фінансовий результат на прикладі ТОВ «СУМИ-СЕРВІС-БУД».**

Об'єктом дослідження нашої роботи стане фінансування інвестиційного проекту компанії-забудовника ТОВ «СУМИ-СЕРВІС-БУД» - нове будівництво десятиповерхового будинку, загальною площею квартир **3580,22м<sup>2</sup>** за адресою м. Суми, вул. Заливна, 29.

На підставі проектної документації (техніко-економічні показники будинку наведено у додатку 1) та даних кошторисного розділу робочого проекту фінансовою службою підприємства було отримано очікувані прогностні показники рентабельності діяльності підприємства та визначено найбільш вірогідну схему фінансування зазначеного проекту. **Базовими** (тобто такими із якими ми будемо порівнювати ефект від впровадження авторських пропозицій) схемами фінансування проекту будемо вважати такі схеми, коли підприємство або спочатку здійснює свою основну операційну діяльність за рахунок комбінації власних і запозичених коштів, а збудоване житло згодом продає усім зацікавленим згідно договорів купівлі-продажу квартир, або ж фінансує будівництво за рахунок емісії цільових облігацій, які згодом обмінює у їх власників на збудоване житло. Так, зокрема фінансування проекту по першому базовому сценарію передбачає можливість залучення власного капіталу, як джерела фінансування будівництва на рівні 40% від загальної потреби у фінансуванні та 60% - у вигляді позикового капіталу, що передбачає необхідність отримання гривневого кредиту строком на один рік на умовах сплати 15 відсотків річних за користування ним. Інформація, щодо витрат, які очікується понести під час реалізації проекту та майбутніх доходів наведені у табл. 3.1.

На основі отриманих даних було розраховано та проаналізовано наступні економічні показники фінансової діяльності підприємства ТОВ «СУМИ-СЕРВІС-БУД» (інформація подана у тис. грн.):

- Чистий дохід від реалізації продукції.  $53703,3 - 8950,55 = 44752,75$  тис. грн;
- Прибуток без урахування відсотків по кредиту.  $44752,75 - 37569,23 = 7183,52$  тис. грн;
- Прибуток з урахуванням відсотків по кредиту.  $7183,52 - 3381,23 = 3802,29$  тис. грн.
- Податок на прибуток.  $3802,29 * 0,18 = 684,41$  тис. грн;
- Чистий прибуток.  $3802,29 - 684,41 = 3117,877$  тис. грн;
- Рентабельність підприємства (ROI) – співвідношення чистого прибутку до загальних витрат підприємства.  $3117,877 / 37569,23 * 100 \% = 8,3\%$ ;

Таблиця 3.1 – Прогнозні показники ефективності реалізації проекту ТОВ «СУМИ-СЕРВІС-БУД» (базова схема фінансування)

№ п/п	Напрямок витрачання коштів / отримання доходів	Загальна вартість, тис. грн.
1	3	6
1	<b>ДОХІД ВІД ПРОДАЖУ КВАРТИР (3580,22м.кв.)</b>	<b>53703,3</b>
	у т.ч. ПДВ	<b>8950,55</b>
2	<b>ВИТРАТИ (консолідовані дані об'єктних кошторисів)</b>	
2.1	<b>На нове будівництво 10-ти поверхового багатоквартирного житлового будинку</b>	<b>34507,032</b>
2.1.1	Електропостачання	104,141
2.1.2	Об'єкти транспортного господарства і зв'язку Проїзди, стоянка для автомобілів	301,863
2.1.3	Зовнішні мережі зв'язку	20,711
2.1.5	<b>Зовнішні інженерні мережі</b>	321,249
2.1.6	<b>Благоустрій та озеленення території</b>	866,634
2.2	<b>Кошторисна заробітна плата</b>	<b>6 278,23</b>
2.2.1	плановий фонд оплати праці	5146,09
2.2.2	Єдиний соціальний внесок (ЄСВ)	1132,14
2.3	<b>Кошти на покриття адміністративних витрат</b>	<b>217,113</b>
2.4	<b>Кошти на покриття ризику учасників будівництва</b>	<b>821,121</b>

№ п/п	Напря́м витрача́ння ко́штів / отримання́ доходів	Загальна
2.5	Кошти на покриття втрат від інфляції	409,374
2.6	Фінансові витрати (% за кредитом)*	3381,23
	<b>РАЗОМ ВИТРАТ</b> (без урахування фінансових витрат)	<b>37569,23</b>
	<b>ПРИБУТОК</b> без урахування відсотків по кредиту	<b>7183,52</b>
	Прибуток з урахуванням %	3802,29
	Податок на прибуток	684,41
	<b>ЧИСТИЙ ПРИБУТОК</b>	<b>3117,877</b>
	<b>РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ</b>	<b>8,3%</b>

З метою спрощення процесу прийняття запропонованих автором змін представимо очікувані витрати у дещо інший спосіб, який передбачає групування витрат підприємства за економічними елементами (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Групування витрат проекту за економічними елементами

№ п/п	Економічні елементи	Сума, тис. грн.	ПДВ, тис. грн	Разом, тис. грн.
1	Матеріальні затрати	20250,16	4050,031	24300,188
2	Витрати на оплату праці	5146,09		5146,09
3	Відрахування на соціальні заходи	1132,14		1132,14
4	Амортизація	3852,302		3852,3024
5	Інші витрати	3138,509		3138,5092
	Всього витрат			<b>37569,23</b>

**Запропонована нами схема** передбачає реалізацію бізнесу із використанням механізму фінансування будівництва за рахунок пайових внесків асоційованих членів ЖБК, до числа яких належать декілька (їх кількість визначається масштабами бізнесу з урахуванням існуючих законодавчих обмежень, щодо граничних обсягів виручки – 7 002 000 грн на рік) юридичних осіб-платників єдиного податку, за ставкою 5%.

По-перше, це дозволить отримати «дешево» джерело фінансування зазначеного проекту, зважаючи на той факт, що одних тільки відсотків компанія за користування запозиченими коштами має сплатити за рік 3381,23 тис.грн. і, по-друге, тільки для платників єдиного податку не діє правило обов'язкової реєстрації у якості платника ПДВ суб'єкта господарювання при

перевищенні ним суми постачання товарів, робіт, послуг понад 1 млн грн за попередні 12 календарних місяців. Таким чином, нам вдасться додатково отримати економію на ПДВ за рахунок того, що частина витрат на зведення будинку, які у «класичному» варіанті цілком формували базу для нарахування податкового зобов'язання з ПДВ тепер буде обліковуватися як послуги платника Єдиного податку, які в силу специфіки спрощеного режиму оподаткування, надаються без ПДВ.

Схематично запропонована ідея виглядатиме наступним чином (рис. 3.3).

Результати проведених нами розрахунків показали, що величина рентабельності, яку очікує отримати підприємство в результаті реалізації зазначеного проекту в т.ч. за рахунок запозичених коштів має вкрай низьке значення (8,3%) та не у змозі забезпечити достатньо стимулів для реалізації аналогічних проектів у майбутньому. Окремо слід зазначити, що і об'єкт інвестування, і кошторис до нього є абсолютно реальними, що лише актуалізує питання пошуку інших як механізмів фінансування будівництва, так і схем ведення бізнесу в цілому.



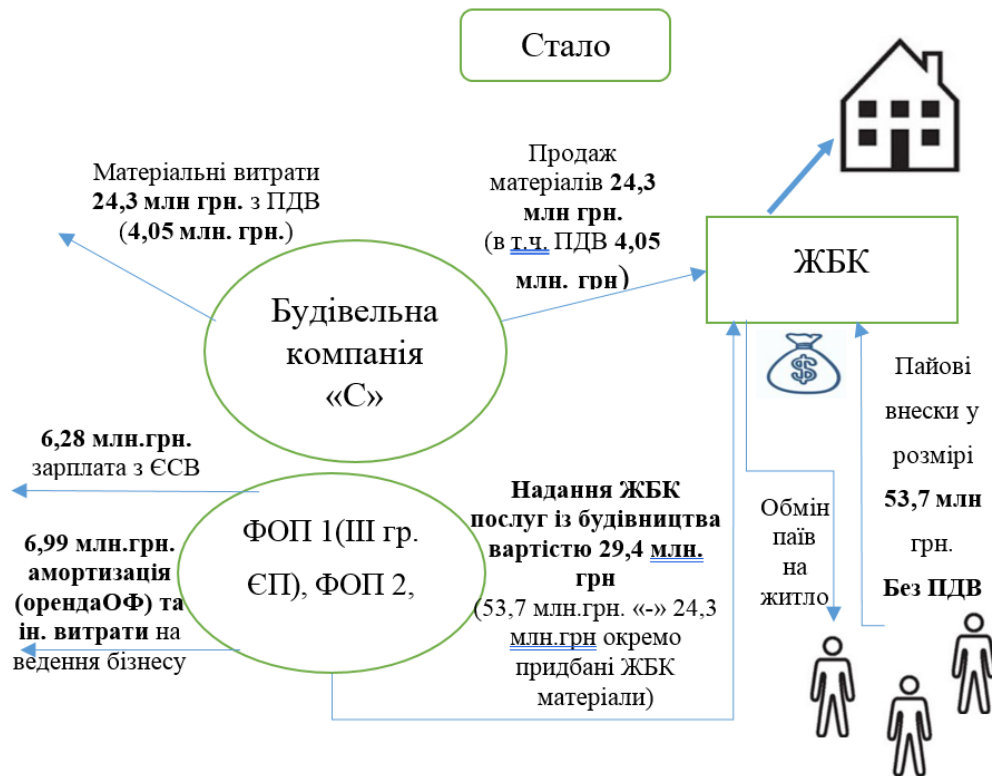


Рисунок 3.3 – Схема організації бізнесу із використанням ЖБК та ФОП

Інший базовий сценарій передбачає можливість залучення коштів приватних інвесторів через механізм емісії цільових облігацій, але і тут є підводні каміння, які слід враховувати забудовнику: по-перше, випуск цільових облігацій пов'язаний з певними **додатковими витратами** (до їх числа належать **витрати на аудит**, звіт про який є обов'язковим при подачі до НКЦПФР пакету документів на реєстрацію емісії облігацій згідно із п.п. «е» п. 2 гл. 1 розд. III Положення № 322 та витрати на **обслуговування депозитарію** тощо).

Такі витрати на аудит та обслуговування можуть становити 3-5% від сумарної вартості випущених у обіг облігацій. По-друге сумарна номінальна вартість емітованих ТОВ цільових облігацій обмежується кошторисною вартістю будівництва і за умови відсутності покупців на всі 100% облігацій матимемо загрозу недофінансування будівництва

З метою підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства нами було запропоновано проаналізувати вплив на кінцевий результат його



діяльності нестандартних методів і механізмів фінансового забезпечення проекту у поєднанні із такими же нестандартними схемами ведення будівельного бізнесу в цілому.

В процесі дослідження нами було проаналізовано дві схеми фінансування будівництва та організації ведення бізнесу в цілому: фінансування за допомогою Житлово-будівельного кооперативу (далі – схема 1) та фінансування через фізичну особу-замовника (далі – схема 2).

Кількісна характеристика прогнозного значення можливого розрахункового ефекту (за рахунок скорочення витрат підприємства, досягнутого через обрання однієї із наявних альтернативних схем фінансування будівництва) наведена в таблиці 3.3.

Переваги схеми 1 полягають у тому, що, по-перше, за допомогою даного механізму можливо повністю позбутися залучення кредитних коштів, здійснюючи фінансування будівництва виключно за рахунок коштів інвесторів (учасників ЖБК) і, по-друге, дана схема надає можливість оптимізувати як податок на прибуток, так і ПДВ, у разі, якщо прибуток буде акумульовано у субпідрядників, що функціонують на спрощеній системі оподаткування та не є при цьому платниками ПДВ.

Як було зазначено вище, схема 1 та схема 2, на відміну від базової схеми 1 (далі – БС 1), зовсім не передбачають стартових вкладень власних коштів та залучень кредитних коштів, основу статутного капіталу будуть становити залучені кошти інвесторів, що дорівнюють 37 569,24 тис грн. для схеми 1 та схеми 2. Загальний дохід від побудови житлової споруди становитиме 53 703,30 тис грн. Якщо на БС 1 та БС 2 цей дохід обкладатиметься податком на додану вартість за ставкою 20%, що у даному разі дорівнює 8950,55, то на схемі 1 та схемі 2 ці оподаткування відсутні, оскільки суб'єкти ведення бізнесу не є платниками податку на додану вартість.

Собівартість (витрати) кожної схеми будуть залежати від наявності фінансових витрат, а саме – витрат на виплату відсотків по кредиту, а також додаткових витрат на проведення аудиторської перевірки.

Прибуток підприємства буде розрахованих за наступною схемою різниці доходів та витрат підприємства не включаючи ПДВ.

Розглянемо розрахунок податків та рентабельності на прикладі Схеми №1:

- 1) Єдиний податок.  $53\,703,30 * 0,05 = 2\,685,17$  тис. грн.
- 2) ЄСВ для фізичної особи-підприємця. Оскільки станом на 2021 рік граничний дохід на третій групі єдиного податку складає 7 002 000 грн., а запланований дохід від будівництва дорівнює 53 703 300 грн., то до даного проекту необхідно залучити відразу декілька ФОПів для уникнення суперечності із законодавством. У даному разі кількість фізичних осіб підприємців становитиме  $53\,703\,300 / 7\,002\,000 = 8$  осіб, для яких сума єдиного соціального внеску складатиме  $6500 * 0,22 * 8 = 11\,440$  грн./міс
- 3) Чистий прибуток.  $16\,134,06 - 2\,685,17 - 11,44 = 13\,437,46$  тис. грн.
- 4) Рентабельність підприємства.  $13\,437,46 / 37\,569,24 = 0,36$

Таблиця 3.3 – Порівняльний аналіз ефективності реалізації альтернативних методів фінансування та схем ведення бізнесу

Суть схеми	Базова схема 1	Базова схема 2	Схема 1	Схема 2
	Забудовник-покупець	Цільові облігації	ЖБК + ФОП (ЄП, 5%)	СД + ФОП
<i>Власні кошти</i>	19 080,00	-	-	-
<i>Кредитні кошти.</i>	28 620,00	-	-	-
<i>Залучені кошти інвесторів</i>		38 320,62	37 569,24	37 569,24
<b>Всього виручка (Дохід)без ПДВ</b>	44 752,75	44 752,75	53 703,30	53 703,30
<b>Всього виручка (Дохід)</b>	<b>53 703,30</b>	<b>53 703,30</b>	<b>53 703,30</b>	<b>53 703,30</b>
<b>в т.ч. ПДВ</b>	8 950,55	8 950,55	-	-
<b>Собівартість</b>	<b>40 950,47</b>	<b>38 320,62</b>	<b>37 569,24</b>	<b>37 569,24</b>
<b>Матеріальні витрати</b>	24 300,20	24 300,20	24 300,20	24 300,20
<b>Заробітна плата (з ЄСВ)</b>	6 278,23	6 278,23	6 278,23	6 278,23
<b>Інші витрати</b>	6 990,81	6 990,81	6 990,81	6 990,81
<b>Додаткові витрати (аудит)</b>		751,38		
<b>% по кредиту</b>	3 381,23	-	-	-
<b>Прибуток</b>	3 802,28	6 432,13	16 134,06	16 134,06
<b>Податок на прибуток</b>	684,41	1 157,78		
<b>Єдиний податок</b>			2 685,17	2 685,17
<b>ЄСВ ФОПа</b>			11,44	11,44
<b>Військовий збір (ВЗ=1,5%)</b>				805,55
<b>Чистий прибуток</b>	<b>3 117,87</b>	<b>5 274,35</b>	<b>13 437,46</b>	<b>12 631,91</b>
<b>Рентабельність, %</b>	<b>0,08</b>	<b>0,14</b>	<b>0,36</b>	<b>0,34</b>

Схема номер 2 полягає у тому, що фізична особа, укладає із інвесторами попередні договори, у яких фіксується строк та основні умови укладання основного договору купівлі-продажу квартири у майбутньому. Отримавши гроші, фізична особа укладає договори на будівництво житла із забудовником, яке і перепродає інвестору згодом на виконання умов попередніх договорів.

Розглядаючи переваги схеми 1 та 2 можна побачити (рис.3.4), що кожна з вказаних схем звільняє Забудовника від використання кредитних ресурсів, як це було зроблено у схемі 1. Також разом з цим у вище зазначених схемам з'являється таких привілей, як – мінімізація податкового навантаження. Як схема 1, так і схема 2 звільняє забудовника від сплати ПДВ та Податку на прибуток. Однак недолік схеми 2 полягає у тому, що звільняючи платника від одних податків разом з цим виникають інші – ПДФО та ВЗ, яких не буде у схемі 3.

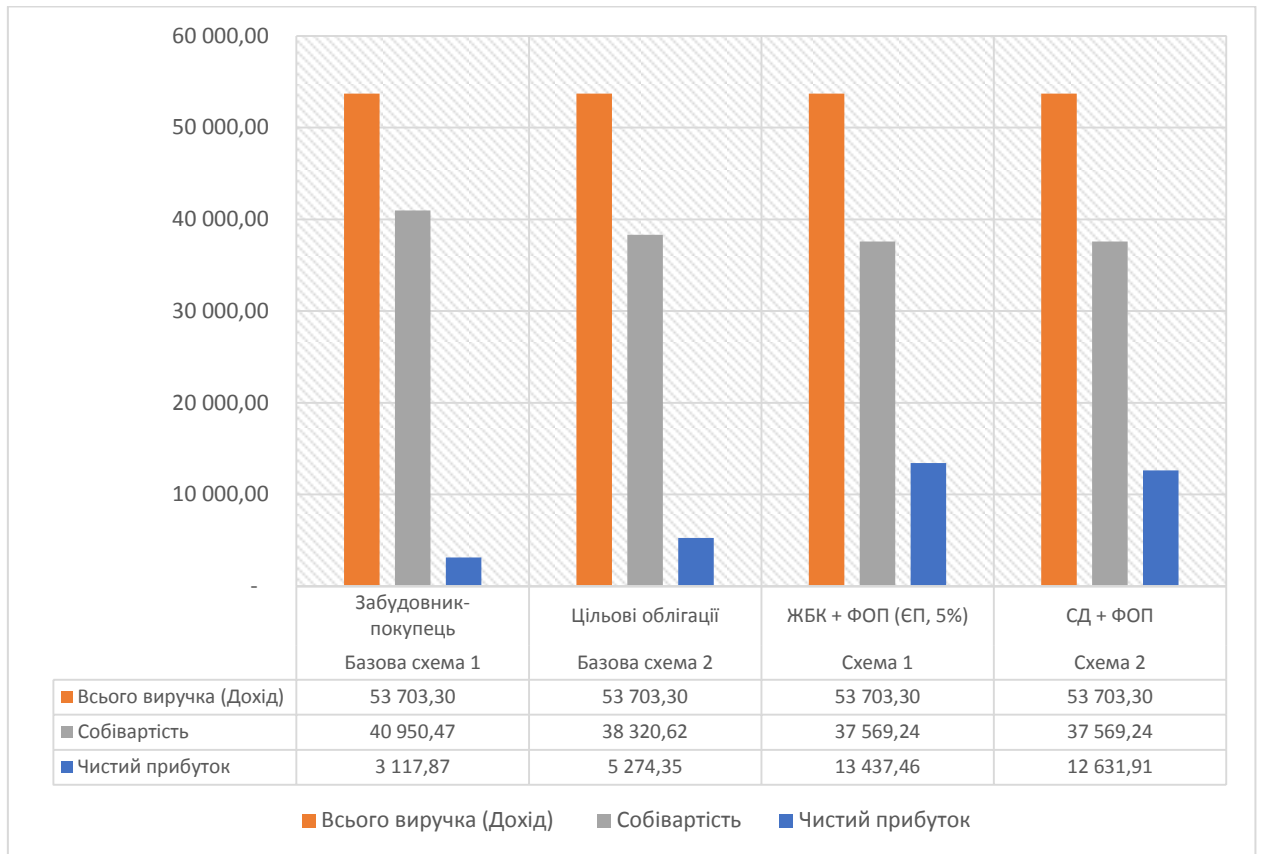


Рисунок 3.4 – Порівняння характеристика фінансової діяльності підприємства за схемами фінансування будівництва

Отже, за результатами проведено дослідження ми можемо сказати, що основні недоліки Загальної схеми фінансування полягали у великому обсязі залучення кредитних ресурсів та повній відсутності мінімізації податкового навантаження, якого можна досягти обираючи вірну схему фінансування будівництва. За результатами проведених розрахунків найкращим методом з фінансової точки зору виявився – метод фінансування через ЖБК та ФОП-підрядників виконання будівельних робіт, який зміг підняти рентабельність підприємства з 8,3% до 34%. (рис.3.5).

Таким чином, як ми бачимо, рентабельність підприємства будівельної галузі багато в чому залежить не стільки від ціни реалізації продукції (бо вона є конкурентною і будь-які зловживання монопольним становищем на ринку неможливі), або собівартості самих будівельних робіт (оскільки всі конкуруючі підприємства застосовують приблизно однакові технології та ресурси), скільки від обраної схеми фінансування та організаційно-правової

форми ведення самого бізнесу, яка визначає рівень податкового навантаження та структуру і розмір доданої вартості.

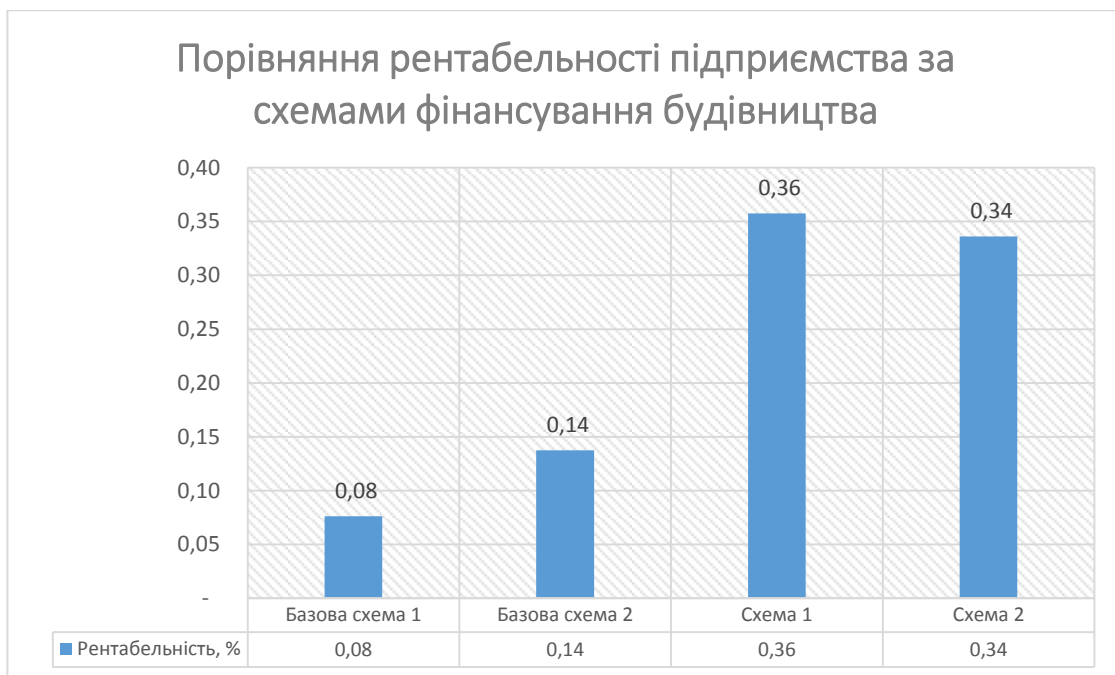


Рисунок 3.5 – Порівняння рентабельності підприємства за схемами фінансування будівництва

Проведені нами розрахунки не дозволяють нам однозначно стверджувати, яка саме схема фінансування будівництва є найбільш оптимальною за тих чи інших умов для конкретного підприємства, але вони наочно демонструють силу та характер впливу зазначених факторів на рівень рентабельності будівельного бізнесу, що актуалізує подальші більш змістовні дослідження у цьому напрямку.

## ВИСНОВКИ

Отже, підводячи підсумки ми можемо сказати, що будівництво є тією сферою і галуззю національної економіки, яка стоїть однією із перших у списку галузей, що можуть за певних обставин виступити локомотивом розвитку економіки країни, сприяючи нарощенню ВВП країни. Розвиваючи будівельну індустрію країна допомагає не тільки тим учасникам, які є безпосередніми суб'єктами будівництва, а, крім того, створює неабиякі переваги та стимули для розвитку інших секторів ринкової економіки країни, безпосередньо пов'язаних з будівництвом, а саме: виробництво будівельних матеріалів, транспорт, торгівля, фінансові послуги та інше.

Одним з основних ризиків, які можуть відчуті на собі суб'єкти фінансування будівництва є фінансові піраміди. Саме недоліки в українському законодавстві стали однією з головних причин даного ризику. Відсутність у законодавстві країни чіткого регламентування щодо зобов'язання забудовника страхувати час вводу в експлуатацію об'єкта продажу не дозволяє інвестору бути повністю впевненим у безпеці вкладених коштів. На практиці відомо багато методів, щодо зменшення витрат за допомогою внутрішніх факторів впливу на прибутковість, проте діяльність у сфері фінансування будівельної індустрії дозволяє застосувати зменшення витрат за допомогою обрання вигідного механізму фінансування будівельної діяльності, мінімізуючи за допомогою цього податкове навантаження та ризику підприємства.

Таким чином, ми побачили, що фінансування будівництва - це засіб, за допомогою якого для цілей будівельного проекту забезпечуються фінансові ресурси. Фінансування будівництва включає в себе п'ять методів: самофінансування, пайове, кредитне, бюджетне та змішане фінансування, які в свою чергу включають в себе відповідні форми фінансування. Згідно українського законодавства інвестування в будівництво зроблене не за

рахунок державних коштів може бути зроблене виключно шляхом чотирьох способів фінансування у будівництво: ФФБ, ФОН, ІСІ та емісія цільових облігацій підприємств.

Крім того, в Україні існує ряд державних програм житлового будівництва, які можуть вмотивувати Інвестора, щодо вкладення коштів у галузь будівельної індустрії. На сьогоднішній день основними державними програмами житлового будівництва є: «Кредит з статутного капіталу», «Кредит для ВПО та АТО (ООС)» та «Доступне житло».

Проводячи дослідження щодо підвищення рівня рентабельності проекту компанії-забудовника ТОВ "СУМИ-СЕРВІС-БУД" було вирішено, що основні недоліки Загальної схеми фінансування обраної компанією – забудовником полягали у великому обсязі залучення кредитних ресурсів та повній відсутності мінімізації податкового навантаження, якого можна досягти обираючи правильну схему фінансування будівництва. За результатами проведених розрахунків найкращим методом з фінансової точки зору виявився – метод фінансування через ЖБК та ФОП-підрядників виконання будівельних робіт, який зміг підняти рентабельність підприємства з 8,3% до 34%.

Тому варто знати, що фінансування будівельної галузі надає її суб'єктам великі привілеї, серед багатьох інших економічних середовищ. Якщо основним полем економічного маневрування для суб'єктів малого бізнесу є обрання системи оподаткування, то суб'єкти будівельної діяльності отримують набагато більше можливостей обираючи систему фінансування будівельної індустрії, мінімізуючи за допомогою цього запозичення кредитних ресурсів, податкове навантаження підприємства та правові ризики, які можуть нести за собою договори відповідного типу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Житлове будівництво в Україні у 2012– 2017 роках. Статистичний збірник. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/zb/10/zb\\_gb2012-2017pdf.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/10/zb_gb2012-2017pdf.pdf).
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
3. Стащук О. Форми та методи фінансування будівництва житла: характеристика та перспективи застосування. [Електронний ресурс] / Режим доступу: [https://www.researchgate.net/profile/Olena\\_Stashchuk/publication/338173790\\_housing\\_funding\\_forms\\_and\\_methods\\_characteristics\\_and\\_application\\_prospects/links/5e7c7552a6fdcc139c046bbf/housing-funding-forms-and-methods-characteristics-and-application-prospects.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Olena_Stashchuk/publication/338173790_housing_funding_forms_and_methods_characteristics_and_application_prospects/links/5e7c7552a6fdcc139c046bbf/housing-funding-forms-and-methods-characteristics-and-application-prospects.pdf)
4. Волковська В. Що таке ФФБ: все, що ви хотіли знати. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://afi.org.ua/articles/shcho-take-ffb-vse-shcho-vi-hotili-znati>
5. Садов'як М.С. Фінансування житлового будівництва в Україні. [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://ubs.edu.ua/images/pdf/vidguk/sadoviak\\_financing\\_of\\_housing\\_dis.pdf](http://ubs.edu.ua/images/pdf/vidguk/sadoviak_financing_of_housing_dis.pdf)
6. Алексеєнко Л.М. Економічний словник: банківська справа, фондовий ринок (українсько-англійсько-російський тлумачний словник) / Л. М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко, А.І. Юркевич. – К.: Максимум; Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 592 с.
7. Аналитический отчет о рынке ипотечных кредитов для физических лиц в банках Украины [Електронний ресурс] / Інформаційний портал «Prostobank.ua» – Режим доступу: [http://www.prostobankir.com.ua/individualnyy\\_biznes/analitika/analiticheskiy\\_otchet\\_o\\_rynke\\_ipotechnyh\\_kredito\\_v\\_dlya\\_fizicheskikh lits\\_v\\_bankah\\_ukrainy\\_za\\_avgust\\_2013\\_goda](http://www.prostobankir.com.ua/individualnyy_biznes/analitika/analiticheskiy_otchet_o_rynke_ipotechnyh_kredito_v_dlya_fizicheskikh lits_v_bankah_ukrainy_za_avgust_2013_goda).



8. Аналітичний звіт іпотечного кредитування для фізичних осіб в банківських установах за 2007-2014 рр. [Електрон. ресурс] // Аналітика. Державна іпотечна установа – Режим доступу: <http://ipoteka.gov.ua/analitika> .
9. Андрианов А.Ю. Инвестиции / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев. – М.: Велби, Проспект, 2009. – 584 с.
10. Андрущенко Л.В. Система державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні (теоретико-методологічний підхід) / Л.В. Андрущенко // Право і суспільство. – 2015. – № 4, ч. 3. – С. 129.
11. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–59.
12. Асаул А. Н. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса [Электронный ресурс] / А. Н. Асаул. – СПб.: «Гуманистика», 2004. – 280 с. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m11>.
13. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь. В 2-х томах. – Т.1 : пер. с фр. / И. Бернар, Ж.К. Колли. – М.: Международные отношения, 1997. – 784 с. 204
14. Бершеда Е. Законодавче забезпечення вирішення житлової проблеми в Україні / Е. Бершеда, Ю. Манцевич // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2016. - № 5. – с. 85.
15. Бібік Н.В. Міжнародна практика державного регулювання в сфері будівництва / Н.В. Бібік // Менеджер. – 2010. – № 1 (67). – С. 115-121.
16. Більовський О.А. Щодо стану ринку житла в Україні та заходи з його державного регулювання". Аналітична записка [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1368>.
17. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент/ И.А. Бланк. – М.: ИТЕМ ЛТД; Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – с. 17.
18. Божанова В.Ю. Підвищення інвестиційної привабливості житлового будівництва : теорія, методологія, практика / В. Ю. Божанова. – К.: ДКС Центр, 2011. – 274 с.

19. Броневицький С.П. Стимулювання будівництва доступного житла шляхом реформування системи управління будівельним комплексом / С.П. Броневицький // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2015. – № 10 (211). – С. 49.
20. Бузырев В.В. Экономика жилищной сферы // В.В. Бузырев, А.С. Чекалин . – М. Инфра – М. 2011. – 256 с.
21. Вийти з довгобуду: чому місія нездійсненна [Електронний ресурс] // Матеріали веб-сайту Українська правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/23/573189>.
22. Внукова Н.М. Іпотечний ринок: теорія та практика: монографія. / Н. М. Внукова, О.Є. Бажанов. – Х: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 192 с.
23. Возняк Г.В. Сучасні механізми фінансування будівництва житла в Україні: проблеми та шляхи вирішення. Бізнес Інформ. 2019. №8. С. 111–116. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-111-116>
24. Вознюк М.А., Садов'як М.С. Сучасні особливості інвестування сфери житлового будівництва. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Львів, 2016. Вип. 2 (118). С.57-60.
25. Вознюк М.А., Садов'як М.С. Джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні. Інтеграція України в Європейський та 205 світовий фінансовий простір: (збірник тез XI Міжнародної науковопрактичної конференції, 19-20 травня 2016 року). Львів, 2016. С. 46-48.
26. Воронова Л.К. Фінансове право України : підручник / Л.К. Воронова. – К.: Прецедент; Моя книга, 2006. – 448 с.
27. Гарагонич О.В. Актуальні питання використання інститутів спільного інвестування в сфері господарювання / О.В. Гарагонич // Юридичний науковий електронний журнал. – 2014. – № 4 – С. 109-115. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.lsej.org.ua/4\\_2014/4\\_2014.pdf#page=109/](http://www.lsej.org.ua/4_2014/4_2014.pdf#page=109/)

28. Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования / Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 991 с.
29. Горин В.П. Проблеми ефективності бюджетного стимулювання житлового будівництва в Україні / В.П. Горин // Сталий розвиток економіки. - 2015. - № 2. - С. 28.
30. Горчаківська Г.В. Особливості формування оптимальної структури капіталу / Г.В. Горчаківська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=108>.
31. Д'яченко А.В. Теоретичні підходи до формування системи фінансування житлового будівництва / А.В. Д'яченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Херсон, 2017. – Випуск 26-2. – 2017 – С. 74–79.
32. Суркова Ю.А. Фінансовий контроль у сфері інвестування у житлове будівництво: автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ю.А. Суркова. — Київ, 2016. — 49 с.
33. Юркевич О.Н. Особливості іпотечного житлового фінансування в Україні на сучасному етапі [Електронний ресурс] / О.М. Юркевич // Електронне наукове фахове видання "Економіка та суспільство". — 2016. — № 3. — С. 497—503. — Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3\\_ukr/85.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/85.pdf)
34. Закон України "Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю", від 19.06.2003 № 978"IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіц. сайт. — Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/978"15/ page](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/978%2015/page)
35. Ризики фінансування будівництва житла через ФФБ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/dkonovalenko/article/25607.aspx>

36. Підсумки діяльності фінансових компаній, лом" бардів та юридичних осіб за 2016 рік. [Електронний ре" сурс]. — Режим доступу: [https://nfp.gov.ua/files/17\\_Dep\\_Repetska/FK\\_4%20%D0%BA%D0%B2\\_2016.pdf](https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/FK_4%20%D0%BA%D0%B2_2016.pdf)

37. Закон України "Про інститути спільного інвестуван" ня", від 05.07.2012 № 5080"VI [Електронний ресурс] / Вер" ховна Рада України. — Офіц. Сайт — Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080"17](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080)

38. Котова В.М. Інститути спільного інвестування: функції та перспективи розвитку в Україні / В.М. Котова // Економічний простір. — 2011. — № 53. — С. 138— 143.

39. Закон України "Про цінні папери та фондовий ри" нок", від 20.09.2015 № 3480"15 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіц. Сайт. — Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480"15](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480)

40. Юркевич О.М. Сучасний стан ринку іпотечного жит" лового кредитування в Україні [Електронний ресурс] / О.М. Юркевич // Електронне наукове фахове видання "Економіка та суспільство". 2016. — № 4. — С. 327—332

41. Гриценко О.А. Економічні основи права нерухомої власності //Економічна теорія та право. – 2016. – №. 1. – С. 46-55.

42. Грицено О.А. Ринок нерухомості: закономірності становлення та функціонування: Автореф. дис. д-ра екон. наук / Нац. акад. наук України, Ін-т екон. прогнозування - К., 2003 - 32 с.

43. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

44. Доходи населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>

45. Дуброва Н. П., Лепеха А. В. Теоретичні аспекти споживчого та іпотечного кредитування/ Н.П. Дуброва, А.В. Лепеха //Young. – 2017. – Т. 41. – №. 1.



## Додаток А

## ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ БУДИНКУ

№ п.п	Найменування	Од. вим.	Кількість
1.	Вид будівництва (нове будівництво)		
2.	Поверховість		10
3.	Ступінь вогнестійкості будинку		II
4.	Площа ділянки (загальна)	га	0,2202
5.	Площа забудови	м <sup>2</sup>	589,00
6.	Загальна кількість квартир, в т. ч.	шт.	69
	- однокімнатних	шт.	29
	- двокімнатних	шт.	39
	- трикімнатних	шт.	1
7.	Загальна площа приміщень будинку	м <sup>2</sup>	4 911,36
8.	Площа квартир у будинку	м <sup>2</sup>	3 389,16
9.	Площа літніх приміщень	м <sup>2</sup>	466,95(191,06)
10.	Загальна площа квартир у будинку	м <sup>2</sup>	3580,22
11.	Площа вбудованих нежитлових приміщень	м <sup>2</sup>	-
12.	Загальний будівельний об'єм, у т. ч.	м <sup>3</sup>	17 169,21
	вище відм. 0.000	м <sup>3</sup>	15 863,30
	нижче відм. 0.000	м <sup>3</sup>	1 305,91
13.	Кількість створених робочих місць	чол.	-
14.	Річна потреба в паливі	тис.т	106,2
15.	Річна потреба в воді	тис. м <sup>3</sup>	18,5493
16.	Річна потреба в електриці	тис.кВт год	119,8
17.	Річна потреба в тепловій енергії	Гкал	762,5
18.	Тривалість будівництва	міс.	9,5

## Додаток Б

**Затверджено**

Зведений кошторисний розрахунок у сумі **47700,000 тис. грн,**  
" \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2020р.

### ЗВЕДЕНИЙ КОШТОРИСНИЙ РОЗРАХУНОК ВАРТОСТІ ОБ'ЄКТА БУДІВНИЦТВА №

**Нове будівництво 10-ти поверхового багатоквартирного житлового будинку  
по вул. Заливна, 29 у м. Суми**

**Складений в поточних цінах станом на 22 лютого 2020 р.**

№ п/п	Номери кошторисів	Найменування глав, будинків, будівель, споруд, лінійних об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури, робіт і витрат	Кошторисна вартість, тис. грн.			Кошторисна заробітна плата
			Будівельних робіт	Устаткування, меблів та інвентарю	Загальна вартість	
1	2	3	4	5	6	7
1	2-1	Глава 2. Об'єкти основного призначення Нове будівництво 10-ти поверхового багатоквартирного житлового будинку	33007,054	1499,978	<b>34507,032</b>	6077. 939
		<b>Разом по главі 2:</b>	33007,054	1499,978	34507,032	
2	4-1	Глава 4. Електропостачання	104,141	-	104,141	13,246
		<b>Разом по главі 4:</b>	104,141	-	104,141	
3	5-1	Глава 5. Об'єкти трансп. господарства і зв'язку Проїзди, стоянка для автомобілів	301,863	-	301,863	16,328
4	5-2	Зовнішні мережі зв'язку	20,711	-	20,711	6,319
		<b>Разом по главі 5:</b>	322,574	-	322,574	
		Глава 6. Зовнішні інженерні мережі				
5	6-1	Зовнішні мережі водопостачання	117,930	11,748	129,678	20,69
6	6-2	Зовнішні мережі каналізації	115,623	-	115,623	18,395
7	6-3	Газопостачання	75,948	-	75,948	15,32
		<b>Разом по главі 6:</b>	309,501	11,748	321,249	
		Глава 7. Благоустрій та озеленення території				
8	7-1	Вертикальне планування в межах ділянки	141,672	-	141,672	43,352
9	7-2	Тротуари, доріжки та майданчики (тип 2)	176,458	-	176,458	12,889
10	7-3	Майданчики (тип 3)	25,003	-	25,003	2,747
11	7-4	Озеленення	11,077	-	11,077	4,401
12	7-5	Малі архітектурні форми	80,769	-	80,769	0,474
13	7-6	Улаштування підпірної стіни	431,655	-	431,655	46,13
		<b>Разом по главі 7:</b>	866,634	-	866,634	
		Разом по главах 1-12:	34609,904	1511,726	<b>36121,630</b>	<b>6 278,23</b>
		<b>Кошторисний прибуток (П)</b>	2180,762		<b>2180,762</b>	
		Кошти на покриття адміністративних витрат	-	-	<b>217,113</b>	
		Кошти на покриття ризику учасників буд-ва	821,121		<b>821,121</b>	
		Кошти на покриття втрат від інфляції	409,374	-	<b>409,374</b>	
		<b>Разом</b>	<b>38021,16</b>	<b>1511,726</b>	<b>39750,000</b>	<b>6278,23</b>
		<b>Податок на додану вартість</b>			<b>7950,000</b>	
		<b>Всього по зведеному кошторисному розрахунку</b>	<b>38021,161</b>	<b>1511,726</b>	<b>47700,000</b>	<b>6278,23</b>

**Керівник проектної організації \_\_\_\_\_**