

• стимулювання творчої активності, створення умов для її розвитку.

Реалізація зазначених заходів підтримки інноваційної діяльності підприємств потребує внесення змін до чинних законів про наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність, створення державної інформаційної інфраструктури, здійснення контролю за розвитком в Україні пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, створення державного інноваційного фонду, фінансово-кредитних компаній, венчурних фондів та ін.

Висновки. Таким чином, динаміка розвитку сучасного суспільства і його конкурентоздатність значною мірою залежить від ефективності інноваційних процесів. Результати інноваційної діяльності стають головним джерелом науково-технічного, економічного і соціального розвитку. При цьому підвищення рівня інноваційності промислових підприємств стає однією з ос-

Н. Андреюк, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

В статье определена инновационная активность как один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности страны. Проанализировано современное состояние, проблемы и направления развития инновационной деятельности предприятий Украины.

Ключевые слова: конкурентоспособность; инновации; инновационная деятельность; инновационная продукция; инновационные технологии.

N. Andreyuk, Ph.D., Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

Innovation aspects OF UKRAINE COMPETITIVENESS

The basic indicators characterizing innovativeness of Ukrainian companies was analysed as well as the fact that the proportion of companies that have some development with the introduction of effective technologies that can produce the products according to the international standards, is insignificant. The factors, that prevented enterprises to innovate, were defined.

Keywords: competitiveness; innovations; innovative activity; innovative products; innovative technologies.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 39-45

УДК: 330.341.4:332.72(477)

JEL: G300

Л. Чубук, канд. екон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СФЕРІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ НЕРУХОМИМ МАЙНОМ В УКРАЇНІ

Розкрито поширеність, тенденції розвитку та специфіку здійснення управління комерційним нерухомим майном у вітчизняній практиці. Проілюстровано динаміку показників, що характеризують стан ринку комерційної нерухомості м. Києва та ефективність її використання. Проведено порівняльний аналіз привабливості основних секторів українського ринку комерційної нерухомості (офісного, торговельного, складського) з позицій інвестування та професійного управління.

Ключові слова: управління комерційною нерухомістю; інвестування у нерухоме майно; оренда нерухомості; ставка капіталізації; рівень вакантності.

Постановка проблеми. Управління комерційним нерухомим майном як зовнішнє професійне управління відноситься до нових видів послуг, які затребувані в національній економіці та динамічно розвиваються у кількісному та якісному вимірі. Необхідність підвищення ефективності інвестування у нерухоме майно, дохідності його використання, зростання вартості та капіталізації тощо, особливо у післякризовий період, зумовлює значний інтерес до інструментів, особливостей, тенденцій розвитку послуг управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні десятиріччя у зарубіжній науковій літературі проблемам управління нерухомістю приділяється значна увага. Теоретичні засади управління комерційною нерухомістю, методи розробки та види стратегій управління, оцінка ефективності і ризиків управління як окремими об'єктами, так і портфелем нерухомості, розглядаються

нових умов суттєвого підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Всесвітнього економічного Форуму. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=173714&cat_id=173713

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Андреюк Н.В., Загайнова Н.Л. Теория инноваций и теория конкуренции: сущностное содержание и реалии новой экономики / Н.В. Андреюк, Н.Л. Загайнова // Вестник ПГУ. – 2013. – №3 (19). – С.24-34.

Надійшла до редколегії 28.03.14

у роботах ряду російських вчених, таких як А.Н. Асаул, Л.П. Белих, Н.В. Васильєва, П.Г. Грабовий, С.В. Грибовський, С.Н. Максимов, Е.С. Озеров, Є.І. Тарасевич, В.С. Чекалін. Серед польських науковців відомі праці у галузі дослідження різних аспектів управління нерухомістю М. Брукса, Є. Кухарської-Стасяк, Я. Левандовської, К. Щахуловича. У спеціалізованих публікаціях західних авторів, таких як П. Фрідман, Н. Ордуей, Р. Рутерфорд, К. Меннінг, С. Рулак, Г. Меллер, Р. Мюлбак, Х. Ноурс, Д. Капозза, Е. Мак-Лин, Г. Елдред, Ч. Хьюлет, Г. Кауфман та ін. висвітлюються питання: формування доходу від об'єкта нерухомості з врахуванням власного та позичкового капіталу; розрахунку ставок дисконту та капіталізації для визначення вартості нерухомості; структурування систем управління корпоративною нерухомістю та інвестиційним портфелем; врахування ризику, дохідності та диверсифікації інвестиційного

© Чубук Л., 2014

портфелю, портфелю нерухомості; оцінки привабливості інвестування у нерухомість; розробки стратегій компаній у сфері нерухомості.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

У вітчизняній науковій літературі відокремлено питання управління нерухомістю як специфічним об'єктом власності, активом підприємства досі не досліджуються. Вивчаються лише окремі проблемні питання, що стосуються професійної діяльності з управління нерухомістю, але, як правило, у рамках дослідження загальних функцій оцінки, інвестування, управління. Найбільш поширені з них: методичні засади оцінки вартості та ефективності інвестування у нерухомість, розробки стратегій управління активами та деякі інші. Разом з тим, відсутні публікації, у яких аналізувались би ці та інші проблеми під кутом зору виявлення специфіки саме управління комерційним нерухомим майном. Та насамперед, відсутня постановка питання про зміст, переваги управління комерційним нерухомим майном, тенденції та особливості розвитку послуг з управління комерційною нерухомістю.

Мета статті – проаналізувати тенденції розвитку та специфіку здійснення послуг управління комерційним нерухомим майном в Україні, визначити перспективи окремих секторів ринку комерційної нерухомості щодо інвестування та управління нерухомим майном.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління нерухомістю трактується як здійснення комплексу операцій по експлуатації будівель та споруд з метою найбільш ефективного використання нерухомості в інтересах власника.

У вузькому сенсі управління зводиться до виконання функцій поточного обслуговування об'єкта нерухомості, тобто фактично ототожнюється з адмініструванням. У цьому разі управляючий зосереджується не на досягненні ефективності інвестування у даний об'єкт, а на забезпеченні фізичного утримання (консервації, поточного ремонту, модернізації) об'єкту та відповідності цієї діяльності положенням законодавчих та нормативних регулюючих актів [1, с. 240]. Функціональними аспектами управління нерухомістю є: збирання доходів з нерухомості, запобігання виникненню заборгованості при сплаті орендних платежів, забезпечення утримання, консервації, модернізації об'єкта, страхування нерухомості та здійснення ряду інших експлуатаційних витрат.

У широкому розумінні управління нерухомістю розглядається за межами короткострокового періоду і охоплює не лише адміністрування, але й моніторинг об'єкту у складному ринковому середовищі у тривалій перспективі. До довгострокових завдань управління нерухомістю відносяться: раціоналізація відносин оренди (найму), що полягає у пошуку таких орендарів (наймачів), ризик недоотримання орендної плати від яких мінімальний; укладення договорів оренди (найму); обмеження кількості орендарів (наймачів) на користь одного; відслідковування та анулювання прав інших осіб щодо нерухомості; сприяння розвитку (будівництву) об'єкта нерухомості; зміна призначення об'єкта нерухомості тощо [1, с. 240-242]. Підсумовуючи сказане вище, у широкому сенсі під управлінням нерухомістю розуміють сукупність дій, спрямованих на забезпечення підтримання ринкової вартості нерухомості та її підвищення. Особливо важливим є забезпечення зростання вартості об'єкта при управлінні комерційною та промисловою нерухомістю.

Не зважаючи на достатньо високу вартість (в середньому вартість складає 15–20% від експлуатаційних витрат девелоперського проекту або 5–20% від орендних платежів за відповідний період), послуги управління за-

безпечують ряд переваг власникам нерухомого майна, обумовлених досягненням поставлених на відповідному рівні цілей. Серед цілей управління технічною експлуатацією (facility management) – забезпечення безперебійної та безпечної експлуатації об'єкта, комфорту використання, продовження терміну економічного життя, мінімізація витрат технічного обслуговування та експлуатації.

Метою управління будівництвом (building management) є економія витрат проектування та експлуатації об'єкта (можлива до 25–30%), залучення інвесторів (у тому числі іноземних) для здійснення капіталовкладень у об'єкт. Основне призначення управління нерухомим майном та активами (property management, asset management) – створення доданої вартості активів для клієнтів, скорочення операційних ризиків, максимізація потоків грошей при наданні високоякісних орендних послуг користувачам, зростання вартості та капіталізації.

Управління об'єктами комерційної і промислової нерухомості в Україні лише починає розвиватися. Найбільш поширене надання послуг з управління комерційною нерухомістю в столиці. За деякими оцінками, річний обсяг ринку послуг управління комерційною нерухомістю в м. Києві складає 15–20 млн. дол. [2].

Специфіка управління нерухомістю в Україні.

Управління комерційною нерухомістю в Україні відрізняє певна специфіка, обумовлена насамперед такими суттєвими макроекономічними причинами, як нестабільність загальнооекономічних умов та ненасиченість попиту на ринку нерухомості. Основні особливості управління комерційною нерухомістю у вітчизняній практиці наступні.

1. Неготовність власників нерухомості делегувати повноваження з управління об'єктами професійним управляючим. На думку фахівців, створювати власну структуру для управління активами доцільно, коли загальна площа нерухомості у портфелі складає не менш як 30–50 тис. м². Це, як правило, характерно для портфелів фінансово-промислових груп. Разом з тим, нерідко є ситуація, коли портфель девелоперської компанії налічує лише декілька невеликих об'єктів (до 10–15 тис. м²) та відсутні плани щодо її подальшого розвитку [3]. На прийняття рішення про передавання нерухомості в управління, крім розміру портфелю, впливає також функціональне призначення (ринки офісної, торгової, складської, готельної нерухомості характеризуються різним ступенем конкуренції, насиченості попиту, показниками дохідності нерухомих активів, відповідно у цих сегментах різним є рівень розвитку послуг з управління) та якість об'єктів (зокрема, обов'язковою ознакою для віднесення офісної та складської нерухомості до найвищого класу А+ є здійснення професійного управління).

Найбільш поширені професійні послуги з управління в сфері офісної нерухомості. На сьогодні в Україні приблизно в 90% випадків торговими центрами управляють девелопери та власники бізнесу, і лише у 10% випадків – зовнішні управляючі компанії. Причому більша частина з них надає послуги facility management – технічної експлуатації об'єктів нерухомості [2; 4]. Безумовно, це свідчить про недостатність розвитку ринку послуг управління нерухомістю в Україні. Для порівняння, наприклад, у Польщі показник частки переданих в повне управління об'єктів комерційної нерухомості досягає в сегменті офісної нерухомості – 95%, торгової – 40%, в сегменті логістичної нерухомості також близько 40% [4].

2. Переважаюча юридична форма організації взаємовідносин між власником нерухомості та управляючою компанією – договір доручення. У світовій практиці поширено декілька форм організації

відносин між власником комерційної нерухомості та управляючою компанією: довірче управління; передавання об'єкта в оренду управляючій компанії з правом суборенди та одночасним делегуванням частини управлінських функцій; договір доручення або агентський договір; договір про спільну діяльність. Найбільш поширеним на Заході є довірче управління, що передбачає комплексне та довгострокове управління об'єктом в інтересах власника. Довірче управління об'єднує три основні складові процесу управління об'єктами нерухомості: технічну, організаційну та комерційну експлуатацію будівлі. У рамках довірчого управління нерухомим майном відбувається розмежування функцій власника та управляючого. При цьому за власником залишаються функції прийняття стратегічних рішень та контролю якості виконання. Функції оперативного управління делегуються довірчому управляючому. Такий підхід дає змогу ефективно вирішувати завдання, пов'язані із створенням, розвитком, оцінкою та управлінням нерухомістю з метою реалізації інтересів власника.

В Україні, за даними операторів ринку управлінських послуг, найчастіше використовується форма взаємодії між власником та управляючою компанією у вигляді договору доручення. Це обумовлено бажанням власника самостійно вилучати дохід від експлуатації об'єкта та не висвітлювати інформацію про фінансові потоки, що генеруються нерухомістю.

На сьогодні на вітчизняному ринку найбільш розповсюджене та затребуване операційне управління нерухомістю, спрямоване на створення сприятливих умов для здійснення орендної діяльності на об'єкті. Управлінська структура переважно залучається власником на стадії введення об'єкта у експлуатацію, коли постає питання необхідності швидкої організації процесів життєдіяльності на новому об'єкті [5].

3. Представленість на ринку послуг компаній з управління, створених девелоперами для управління власними об'єктами і таких, що з часом починають пропонувати послуги на аутсорсинг, представництв міжнародних мережевих організацій.

Серед вітчизняних девелоперів, які надають послуги консалтингу та управління комерційною нерухомістю провідну роль на сьогодні відіграє Українська Торгова Гільдія (за існуючими оцінками, охоплює понад 80% ринку консалтингу комерційної нерухомості в Україні). Компанія спеціалізується на торговій, офісній, складській, готельній, житловій нерухомості, мультифункціона-

льних комплексах. Послуги з управління комерційною нерухомістю в Україні нині пропонують також представництва міжнародних мережевих організацій, зокрема, DTZ Zadelhoff Tie Leung, HSG Zander, Colliers International, Jones Lang LaSalle, Рустлер Недухомість Сервіс (Rustler Gruppe), CBRE (Україна), Cushman&Wakefield (Україна) та інші. В основному ці організації працюють зі спеціалізованими об'єктами – офісами класів А та В+/В-, сучасними торговими центрами, складською та індустріальною нерухомістю.

На вітчизняному ринку в цілому працює близько 10 крупних управляючих компаній, які у переважній своїй більшості є дочірніми щодо західних глобальних компаній. Загальний обсяг площ, які знаходяться у їх управлінні, за експертними оцінками, не перевищує 2 млн м² [6, с. 9].

Так, рейтинг управляючих компаній в Україні, складений аналітиками Building Business у 2011 та 2012 рр., охоплює 8 найбільш затребуваних компаній на ринку послуг з управління нерухомістю у трьох основних сегментах об'єктів: офісні будівлі, торговельні центри, логістичні центри (індустріальна нерухомість) [7; 8]. Формування рейтингу здійснювалося на основі опитування думки безпосередньо лідируючих гравців ринку нерухомості, а саме: девелоперських, консалтингових, брокерських, інвестиційних та управляючих компаній, щодо найбільш крупних, на їх думку, управляючих комерційною нерухомістю. Аудит результатів рейтингування було здійснено відомою консалтинговою компанією Ernst and Young.

Зазначимо, що під "управлінням" у рейтингу розглядалися лише послуги з комплексного управління функціонуючими об'єктами комерційної нерухомості (facility management – технічне обслуговування об'єкта, управління інженерною та соціальною інфраструктурою та property management – оперативне управління об'єктом, робота з орендарями). Тобто, у нього не було включено деякі крупні компанії, які надають управлінські послуги лише одного виду, або ті, які управляють лише своїми власними об'єктами (об'єктами своєї групи компаній) без надання послуг з управління стороннім замовникам [7, с. 27; 8, с. 23]. У 2011 р. у рейтингу Building Business серед вісімки найкрупніших компаній, управляючих нерухомістю, були представлені ООО "ХСГ ЦАНДЕР УКР" (39 об'єктів загальною площею 283500 м²) та Depot Development Group (150 об'єктів, 260000 м²) [7, с. 27]. Проте ці компанії (внаслідок змін спеціалізації та внутрішньої політики конфіденційності) не увійшли у підсумкові результати рейтингування у 2012 р. (табл. 1).

Таблиця 1. Позичування управляючих компаній в Україні згідно із загальною кількістю об'єктів, що знаходяться в управлінні, у 2012 р.

№п/п	Назва управляючої компанії	Кількість об'єктів, що знаходяться в управлінні	Загальна площа об'єктів, що знаходяться в управлінні, м ²
1.	FM Standard	понад 500	понад 400000
2.	UTG	7	325000
3.	CB Richard Ellis	7	близько 230000
4.	Arricano Group	5	163000
5.	DTZ	6	161300
6.	ESTA Property Management	9	118362
7.	Compass FM	198	103020
8.	"Рустлер Недвижимість Сервіс"	5	76100

Джерело: [8, с. 23].

На думку фахівців міжнародних управляючих компаній [3], конкурентні можливості девелоперів у галузі послуг управління на аутсорсинг обмежені, оскільки вони представляють конкуруючих гравців на ринку об'єктів нерухомості.

4. Нестандартність послуг управління. Особливістю вітчизняного ринку є також те, що послуги з управ-

ління комерційною нерухомістю нестандартні. Кожен об'єкт по-своєму унікальний, кожен власник має свій спектр завдань для управляючої компанії. Тому перелік, регламент та методи виконання робіт для кожного об'єкту будуть індивідуальними.

Серед послуг управління комерційним нерухомим майном типово виділяють такі функціональні блоки, як

управління технічною експлуатацією та інженерною інфраструктурою об'єктів нерухомості (facility management); нерухомим майном (property management); будівництвом об'єктів нерухомості (building management); активами (портфелем нерухомості) (asset management). У поточний момент часу на вітчизняному ринку управлінські компанії в основному діють у сегментах управління технічною експлуатацією (найчастіше надаючи клінінгові послуги) та майнового управління. Лише у окремих випадках надається увесь комплекс послуг оперативного управління, включаючи управління активами. Для операторів вітчизняного ринку послуг з управління нерухомістю важливо в перспективі перейти від просто операційного управління до поширеного у світовій практиці інвестиційного управління (управління активами), метою якого є збільшення доходу власника від експлуатації об'єкта та приріст капіталізації [5].

5. Орієнтація власників нерухомості на залучення управляючих компаній, що пропонують мінімальну вартість обслуговування, без врахування відмінностей у якості послуг та репутації компанії. У сферу послуг з технічного та інфраструктурного обслуговування (facility management) входять мережеві клінінгові компанії, які, як правило, мінімізують вартість обслуговування [3]. Це призводить до значного посилення цінової конкуренції, ставить у гірші умови ті управляючі компанії, які пропонують не лише якісні, але більш дорогі послуги, мають застраховану професійну відповідальність.

6. Поступове зростання кількості вітчизняних девелоперів і власників, які починають користуватися послугами професійних управляючих компаній вже на етапі проектування та будівництва нерухомості. Власники комерційної нерухомості частіше вдаються до послуг професійного управління, якщо об'єкт не приносить очікуваний рівень доходу, має високий рівень операційних витрат, низький ступінь авантажності, відплив клієнтів, часте виникнення аварійних ситуацій та ін. У цьому разі доцільним є проведення управлінського аудиту для виявлення причин існування проблем дохідного використання об'єкта, розробки можливих варіантів вирішення цих проблем, складання плану та заходів конкретних дій, вибору методів управління. Перевагами управління нерухомістю на початкових етапах проєктів її розвитку є можливість надання ряду консультаційних послуг, таких як аналіз ефективності інженерно-планувальних рішень об'єкта з точки зору його подальшої експлуатації, енергоємності обладнання, надання рекомендацій по організації зон доступу, зон ввезення-вивезення товарно-матеріальних цінностей, аналіз договорів оренди на предмет компенсаційних платежів, розмежування зон відповідальності тощо [3]. Крім того, можливе безпосереднє здійснення контролю за процесом будівництва, з метою уникнення завищення кошторисної вартості об'єкту.

7. Середньостроковий характер орендних відносин на ринку об'єктів управління, що обмежує можливість стратегічного управління на тривалий період.

Одним із вагомих проявів розвитку ринку об'єктів управління є зміна структури та тривалості договорів оренди нерухомості. Протягом останнього десятиріччя такі зміни відбулися на усіх сегментах ринку оренди комерційної нерухомості в Росії, Україні та інших країнах СНД. Так, наприклад, умови оренди офісних приміщень у Москві досить суттєво змінились: від 3 річних договорів оренди, без індексації, пролонгації, з вираженою у доларах США орендною платою – до 7 річних договорів, з індексацією, прив'язаною до темпу інфляції чи інших показників, з оплатою, вираженою у доларах США, але такою, що сплачується у рублях. Нині і орен-

давець, і орендар готові до продовження терміну договору до періоду 14 – 20 років, розширення умов оренди [9]. Це демонструє значний розвиток, поступовий перехід до фази зрілості ринку нерухомості. Структура договорів оренди торговельної нерухомості пройшла ті ж етапи розвитку: від дуже короткого терміну, відсутності прозорості, високих орендних ставок, швидкого повернення вкладених коштів (термін повернення інвестиційних коштів складає 2 – 3 роки) – до більш розвинутої системи, де існує розрахунок орендної плати з врахуванням товарообороту орендаря, застосовуються більш тривалі терміни оренди, індексація базової ставки, право на продовження та інші додаткові умови [9].

На ринку комерційної нерухомості Києва умови та структура договорів оренди також змінювались у напрямку ускладнення, наближення до параметрів, типових для західних ринків нерухомості. Проте, не зважаючи на поступове подовження термінів дії орендних договорів, останні є коротшими порівняно із аналогічними у Москві. Так, у період рецесії та виходу з кризи, протягом 2009 – 2010 рр. на ринку офісної нерухомості переважають короткострокові договори від 1 до 2 років і 11 міс. (не потребують реєстрації) з прив'язкою ставки до долару США (по курсу НБУ або комерційному курсу), терміном депозиту від 1 до 2 міс. та індексацією ставок оренди від 5% на рік. Разом з тим, набувають поширення випадки укладання договорів оренди на термін 5 і більше років. Найчастіше власники надають офісні приміщення для орендарів із базовим оздобленням, рідше – без оздоблення або оздобленням під ключ (по запиту окремих орендарів). Одиниця встановлення орендної плати – долар США за м²/місяць. Аванс орендної плати – щомісячний чи щоквартальний. Передбачається також страховий депозит/банківська гарантія (орендна плата за 1 – 2 місяці), можливість пролонгації договору [10, с. 11; 11, с. 3].

У 2010 – 2012 рр. намітилась тенденція до поширення змішаної схеми встановлення орендної плати у сегменті торгової нерухомості Києва, коли з метою мінімізації ризиків орендарі оплачують фіксовану ставку та певний процент від товарообороту. Залежно від номенклатури продукції та послуг процент від товарообігу складає 3 – 5% для якірних орендарів та 10 – 17% для операторів торгової галереї [12, с. 4; 13, с. 17]. У 2012 р. середній термін договорів оренди для офісної та торгової нерухомості складає вже 3 – 5 років [14]. При цьому у сегменті торгової нерухомості термін оренди диференціюється залежно від типу орендаря: для операторів торгової галереї він досягає 3 – 5 років, а для якірних орендарів – 10 – 15 років [15, с. 7].

До 2008 р. середній термін договору оренди на сегменті складської нерухомості складає 5 – 10 років. Лише у рідких випадках договори укладались на більш короткі терміни [16]. У післякризовий період, у 2010 р. більша частина договорів оренди на сегменті складської нерухомості укладалась вже на термін до 3 років [17, с. 21]. У 2010 – 2013 рр. також поширені договори оренди терміном на 1 – 2 роки. На відміну від сегменту офісної нерухомості високого класу (А, В+/В-), орендна ставка на склади та логістичні об'єкти переважно фіксується у гривнях (окрім об'єктів, власники яких мають кредитні зобов'язання) [16].

Ринки комерційної, особливо офісної нерухомості західноєвропейських країн відрізняються більшою збалансованістю попиту і пропозиції. З огляду на насиченість об'єктами на розвинених ринках нерухомості широко розповсюджена довгострокова оренда. Наприклад, у Великобританії термін договору оренди може досягати

20 – 25 років [9], тому можливі зміни, пов'язані із циклічністю економічного розвитку, відбуваються більш плавно.

8. Нестабільність на ринку нерухомості, яка ускладнює процес оперативного і стратегічного управління.

Ринок комерційної нерухомості в Україні та інших пострадянських країнах (Росії, країнах СНД) відрізняють значні коливання показників ділової активності.

Причинами нестабільності на ринку комерційної нерухомості, які ускладнюють процес управління, є недостатня насиченість ринку, незбалансованість (найчастіше, як правило, переважання попиту над пропозицією), низька еластичність попиту у короткостроковому періоді, відсутність довгострокових договорів оренди. З одного боку, з огляду на тривалий цикл девелопменту комерцій-

ної нерухомості пропозиція не може змінюватися суттєво у короткостроковому періоді, у відповідь на зростання попиту. З іншого боку, наявність на ринку початково незначної загальної пропозиції площ, що можуть бути надані в оренду (GLA – gross leasable area), створює ситуацію, коли введення у експлуатацію у окремий період значної кількості об'єктів (15 – 30% від загальної пропозиції) може критично вплинути на стан ринку. Вищевказані причини часто зумовлюють різкі коливання рівня орендних ставок, вакантності площ, ставок капіталізації.

У таблиці 1 подано дані, що характеризують пропозицію, попит та дохідність використання нерухомої власності по офісному, торговому та складському сегменту ринку комерційної нерухомості м. Києва за період з 2006 по 2012 рр.

Таблиця 2. Основні показники розвитку комерційної нерухомості в м. Києві за період 2006 – 2012 рр.

Сегмент ринку комерційної нерухомості/Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Офісна нерухомість							
Обсяг пропозиції, тис. м ²	550	820	1037	1111	1170	1341	1495
Обсяг введення нових площ, тис. м ²	177	270	217	74	59	171	154,4
Обсяг введення нових площ, % до початку року	47,5	49,1	26,5	7,1	5,3	14,6	11,5
Обсяг поглинання, тис. м ²	140	250	97	85	120	170	116
Максимальна орендна ставка, дол. /м ² / рік (без ПДВ та операційних витрат)	720	1000	600	420	420	420	420
Рівень вакантності, %	1,2	3,7	12,5	16,2	14,4	15,0	16,0
Ставка капіталізації, %	10	9 – 9,5	9 – 9,5	15 – 18	13 – 15	11 – 13	10,5 – 13,5
Торгова нерухомість							
Обсяг пропозиції, тис. м ²	132	245	310	382	433	478	581,6
Обсяг введення нових площ, тис. м ²	0	64	65	72	51	45	103,6
Обсяг введення нових площ, % до початку року	–	48,0	26,5	23,2	13,4	10,4	21,5
Максимальна орендна ставка, дол. /м ² / рік (без ПДВ та операційних витрат)	2000	2200	1800	1080	1080	1176	1116 – 1176
Рівень вакантності, %	–	<1	<1	5	2,4	3	2
Ставка капіталізації, %	11	9,5 – 10	10 – 11	14 – 17	12 – 14	11 – 13	10,5 – 12,5
Складська нерухомість							
Обсяг пропозиції, тис. м ²	144	376	673	832	941	1051	1124
Обсяг введення нових площ, тис. м ²	114	186	297	159	109	111	72,5
Обсяг введення нових площ, % до початку року	–	129	79	23,6	13,1	11,8	6,9
Максимальна орендна ставка, дол. /м ² / рік (без ПДВ та операційних витрат)	120	130	132	90	84	84	84
Рівень вакантності, %	1	3	14	26	18,7	15,5	10,2
Ставка капіталізації, %	–	10,5 – 11	10 – 12	17 – 19	14 – 16	12 – 14	11,5 – 14

Джерело: складено за: [15; 17; 18; 19; 20].

Наведені дані свідчать, що періоди з високим рівнем орендної ставки та високим значенням введення нових площ у експлуатацію, як правило, супроводжуються порівняно низькими рівнями вакантності та ставками капіталізації. У докризовий період, у 2006 – 2007 рр., приріст нових площ офісних приміщень до пропозиції на початок року досягає 26 – 49%, торгових – 48%, складських – 129%. У період кризи та пожвавлення на ринку, у 2008 – 2012 рр., цей показник є суттєво меншим, що відображає відсутність мотивів до інвестування у нерухомість.

9. Неприйнятність для вітчизняного ринку управлінських послуг схем фінансування витрат, типових для ринків західноєвропейських країн, поява особливих умов розрахунків за послуги між власником нерухомості та управляючою компанією. Так, зокрема, широко вживана на заході практика використання відстрочки платежу за послуги протягом 60 – 90 днів для вітчизняного ринку нерухомості не прийнятна, в обмеженій кількості випадків управляючими компаніями здійснюється відтермінування платежу не більш ніж на 30 – 45 днів. Ще однією специфічною вимогою до управляючих компаній в Україні є фіксація операційних витрат [3]. При застосуванні такого підходу у відносинах між власником і управляючою компанією значним є ризик збиткової роботи останньої, скорочен-

ня ряду експлуатаційних витрат, пов'язаних із регулярним обслуговуванням інженерних систем і обладнання, оплатою праці тощо, що в кінцевому рахунку може вести до зниження інвестиційної привабливості та вартості активу, який знаходиться в управлінні. З вказаних причин на вітчизняному ринку нерухомості важко працювати міжнародним управляючим компаніям, діяльність яких чітко регламентується глобальними стандартами і принципами ведення бізнесу.

10. Нерівномірність розвитку послуг з управління в різних секторах ринку комерційної нерухомості. Найбільш розвинені послуги з професійного управління нерухомістю в секторі офісної нерухомості, насамперед класів А, В+/В-, торговельної, складської та індустріальної нерухомості. Меншою мірою представлені послуги з управління в секторі готельної нерухомості. Це пояснюється уповільненим розвитком ринку готельної нерухомості (внаслідок нижчої дохідності та більш високих витрат девелопменту, ніж у інших секторах), низькою конкуренцією (в умовах низької конкуренції ефективність залучення зовнішньої управлінської компанії не настільки очевидна, як на насиченому ринку, що обумовлює вибір багатьох українських девелоперів на користь варіанту самостійної розробки та управління готельним проектом) [21].

Узагальнення практичного досвіду управління комерційною нерухомістю на заході та у країнах пострадянського простору показує, що різні сектори ринку нерухомості характеризуються **різною привабливістю щодо застосування послуг професійного управління**. Про перспективність того чи іншого сектору для інвестування та управління свідчать: висока вартість об'єктів, наявність їх значної кількості (задоволеність попиту), суттєвий обсяг надходжень від них, швидкий термін окупності, високі ставки капіталізації. З точки зору інвестування та надання послуг з управління найбільш привабливим є офісний сегмент ринку комерційної нерухомості [9], оскільки він характеризується: більш тривалими термінами оренди; більш стабільним потоком доходів від оренди; нижчими витратами управління.

На відміну від офісів та бізнес-центрів, торгова нерухомість як об'єкт інвестування та управління має ряд недоліків [9], а саме характеризується: значною часткою операторів торгової галереї, які якщо і працюють під міжнародним брендом, можуть бути локальними компаніями або франчайзі, не мають гарантій материнської компанії (частка орендарів торгової галереї типово складає 50 – 60% і вище); значною змінністю рівнів вакантності орендних площ; складністю адміністрування орендної плати, яка часто встановлюється у формі фіксованої плати та відсотка від обороту; порівняно вищими витратами управління, нестабільністю доходу девелопера. Водночас, ставки капіталізації торговельної нерухомості в середньому є вищими, ніж у секторі офісної нерухомості, що відображає і вищі ризики інвестування та управління. Так, наприклад, протягом 2012 р. торгова нерухомість у столиці залишалась одним із найбільш привабливих сегментів для інвестування, здатним приносити 20 – 25% дохідність на вкладені кошти [12, с.18].

З погляду на можливість раціонального використання інвестованих коштів та управління значні перспективи на сьогодні має сегмент складської нерухомості [9; 22], перевагами якої є: незначна кількість орендарів (що, відповідно, спрощує адміністрування орендної плати); більш просте обслуговування та управління; високий рівень спеціалізації об'єктів (крім складів загального призначення (універсальних) є цілий ряд спеціалізованих – митні, оптові, сезонного зберігання, резервні тощо); нестача пропозиції об'єктів (особливо приміщення класів А+/А-); низький рівень вакантності; найвищий показник капіталізації порівняно з іншими сегментами комерційної нерухомості.

Оцінка інвестиційної та управлінської привабливості складської нерухомості в умовах післякризового періоду доволі суперечлива. Порівняно з іншими видами комерційної нерухомості (офісної, торгової) погіршення економічної ситуації найбільше відобразилось на сегменті складської нерухомості: обсяги введення в експлуатацію нових складських комплексів у 2012 р. по відношенню до 2008 р. скоротились більш ніж у 5 разів, попит на якісні складські приміщення також помітно знизився – на 40 %. З причини підвищення вартості позичкових коштів та зниження орендних ставок, терміни окупності складських об'єктів зросли і складають нині 7 – 9 років. Низькі орендні ставки та висока вартість позичкового капіталу перешкоджають інвесторам запроваджувати нові проекти будівництва складських комплексів [16]. Тим не менш, за переконанням фахівців компанії DTZ, еластичність пропозиції логістичної та складської нерухомості за ціною є вищою порівняно з іншими секторами комерційної нерухомості в Україні, тому динаміка будівництва нових об'єктів в сегменті може швидко відновитися [23]. На думку експертів ринку, за умов підвищення ділової активності, низької ва-

кантиності орендних площ, сегмент складської нерухомості може розвиватися за рахунок зростання обсягів пропозиції будівництва об'єктів з врахуванням потреб та особливостей бізнесу конкретних клієнтів (так звана схема build-to-suit).

Про перспективність інвестування у складську нерухомість свідчать і зміни, що відбуваються на європейському інвестиційному ринку та пов'язані зі зміщенням інтересів учасників. Спостерігається перенесення інтересів не на інші класи, а на інші сегменти комерційної нерухомості. Так, порівняно з 2011 роком, частка інвесторів, що планували купувати складські та індустріальні об'єкти у 2012 р., суттєво виросла (за даними управлінської компанії CBRE, з 13% до 20%), а офісні та торговельні об'єкти стали з точки зору інвесторів менш привабливими, хоча й залишилися лідерами інвестиційного ринку. Це явище має цілком зрозуміле пояснення, адже об'єкти складської та логістичної нерухомості забезпечують високу дохідність і не такі непередбачувані в умовах спаду в європейській економіці, як торговельна та офісна нерухомість [24, с. 31]. Обмеженість пропозиції преміальних активів міжнародного рівня в індустріальному секторі в Україні та інших пострадянських країнах може суттєво перешкоджати фактичному здійсненню таких інвестицій.

Разом з тим, за свідченням фахівців управляючих компаній, фактично на сьогодні в Україні серед сегментів комерційної нерухомості за ступенем поширення управлінських послуг (при ранжуванні за спадаючою) на першому місці знаходиться торгова нерухомість, другому – офісна, третьому – складська (логістична) [4].

Після кризи на ринку нерухомості 2008 – 2010 рр. попит на послуги управляючих компаній в Україні підвищився, оскільки зниження орендних ставок на використання нерухомості при незмінності витрат на комплексне обслуговування об'єктів призвело до зменшення орендних доходів власників. Одним із шляхів зменшення витрат для власників комерційної нерухомості стало залучення зовнішньої управляючої компанії. Це найбільш актуально для бізнес-центрів, нерухомості банківських структур.

Важливою причиною, яка буде сприяти розвитку ринку послуг з управління нерухомістю в Україні в найближчому майбутньому, окрім оптимізації витрат власників нерухомості, є зацікавленість крупних іноземних компаній в отриманні професійних послуг управління при укладанні договорів оренди офісної та інших типів комерційної нерухомості.

Висновки.

Управління нерухомістю є сукупністю заходів, спрямованих (з врахуванням цілей власника) на ефективне використання об'єкта нерухомості, отримання доходів від його використання та зростання капітальної вартості. Комплекс послуг з управління нерухомістю охоплює такі функціональні блоки: технічне та інженерне обслуговування об'єкта (facility management); комерційне, адміністративне та технічне управління (property management); управління будівництвом (building management); управління активами (портфелем нерухомості) (asset management).

Не зважаючи на достатньо високу вартість (в середньому вартість складає 15 – 20% від експлуатаційних витрат девелоперського проекту або 5 – 20% від орендних платежів за відповідний період), послуги управління забезпечують ряд переваг власникам нерухомого майна, обумовлених досягненням поставлених на відповідному рівні цілей. Найважливішими перевагами власників від застосування послуг професійного управління є: економія витрат на проектування, технічну експлуатацію та обслуговування об'єкту; скорочення ризи-

ків; стабілізація та зростання доходів від об'єкту, підвищення економічної доданої та капітальної вартості об'єкту; приваблення інвесторів (у тому числі, іноземних) для здійснення капіталовкладень у об'єкт.

Особливостями управління нерухомістю в Україні на сьогодні є такі: недостатня розвиненість ринку послуг з професійного управління нерухомістю (об'єкти управляються переважно девелоперами, власниками); представленість на ринку послуг компаній з управління, створених девелоперами для управління власними об'єктами і таких, що з часом починають пропонувати послуги на аутсорсинг, представництв міжнародних мережевих організацій; домінування договорів доручення як юридичної форми організації взаємовідносин між власником та управляючою компанією; орієнтація власників нерухомості на мінімізацію витрат на професійне зовнішнє управління; унікальність послуг управління, переважання операційного управління (управління технічною експлуатацією об'єктів); поступове зростання кількості вітчизняних девелоперів та власників, які починають користуватися послугами управління на початкових етапах проектування та будівництва об'єктів нерухомості; середньостроковий характер орендних відносин на ринку об'єктів управління (середній термін оренди офісної, торгової нерухомості 3 – 5 років) та нестабільність ринку нерухомості (значні коливання показників орендної плати, обсягів пропозиції нових об'єктів, рівнів вакантності, ставок поглинання та капіталізації), що ускладнює процес оперативного і стратегічного управління; неприйнятність для вітчизняного ринку управлінських послуг стандартних (типових) для ринків західноєвропейських країн схем фінансування витрат, поява особливих умов розрахунків за послуги між власником нерухомості та управляючою компанією (фіксація операційних витрат); нерівномірність розвитку послуг з управління в різних секторах ринку комерційної нерухомості.

Причинами нестабільності на ринку комерційної нерухомості, які ускладнюють процес управління, є недостатня насиченість ринку, незбалансованість (найчастіше, як правило, переважання попиту над пропозицією), низька еластичність попиту у короткостроковому періоді, відсутність довгострокових договорів оренди.

Сучасні тенденції в сфері управління комерційною нерухомістю полягають, зокрема, у наступному: частішому використанні послуг управління на етапі проектування і будівництва нерухомості; розширенні спектру послуг, появі послуг комплексного управління; вдосконаленні схем, умов, подовженні термінів договорів оренди, що у перспективі обумовлюватиме можливість довгострокового стратегічного управління об'єктами нерухомості.

Про перспективність того чи іншого сектору нерухомості для інвестування та управління свідчать: висока вартість об'єктів, наявність їх значної кількості (задоволеність попиту), суттєвий обсяг надходжень від них, швидкий термін окупності, високі ставки капіталізації. Найбільш перспективними секторами (сегментами) для розвитку послуг з управління на вітчизняному ринку є офісна, торгова, складська нерухомість. Суттєві інвестиційні перспективи має складська (індустриальна) нерухомість. В цілому, у післякризовий період для власників комерційної нерухомості залучення управляючої компанії стає привабливим способом мінімізації витрат.

Список використаних джерел

1. Kucharska-Stasiak E. Nieruchomość w gospodarce rynkowej. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006. – 295 s.
2. Гончарук Н. Офісний ЖЕК / Н. Гончарук // Контракти. – 2006. – №37. – 11 вересня.
3. Поступаленко Р. Управляющим компаниям непросто работать на украинском рынке [Электронный ресурс] / Р. Поступаленко // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 26 ноября 2012. – Режим доступа: <http://building.ua/Upravlyayushim-kompaniyam-neprostoprabotat-na-ukrainskom-rynke>
4. Как управлять недвижимостью в Украине: мнения руководителей крупнейших управляющих компаний в Украине [Электронный ресурс] // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 26 ноября 2012. – Режим доступа: <http://building.ua/Kak-upravlyat-nedvigimostyu-v-Ukraine>
5. Управление коммерческой недвижимостью в Украине [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал "Агент" (21.12.2006). – Режим доступа: <http://agent.ua/review/articles/9637.html>
6. Марченко А. Коммерческая недвижимость всегда должна зарабатывать / А. Марченко // Architecture Construction Technology (ACT). – 2013. – №5 (9). – С. 9 – 10.
7. Ларионова М. 8 ведущих управляющих компаний Украины / М. Ларионова // Building business. – 2011. – №11(39). – ноябрь. – С. 26 – 39.
8. Коморская Ю. 8 самых востребованных управляющих компаний в Украине / Ю. Коморская, Е. Потиха // Building business. – 2012. – №11(45). – ноябрь. – С. 22 – 23.
9. Миллард Т. Изменения на рынке недвижимости в России за десять лет [Электронный ресурс] / Т. Миллард // Портал коммерческой недвижимости БИЗНЕСМЕТР. – 27 сентября 2013. – Режим доступа: <http://bmetr.dk.ru/articles/10843>
10. Обзор рынка недвижимости. Украина, 2010 [Электронный ресурс] // Colliers International, 2010. – Режим доступа: <http://www.malls.com.ua/upload/iblock/c3f/colliersannualreport2010russianlowressecured.pdf>
11. Офисная недвижимость. Взгляд на 2010 г., Киев [Электронный ресурс] // Ukrainian Trade Guild, 2010. – Режим доступа: http://utgcompany.com/static/content/download3/PDF/Offices_Viewpoint_2010_ru.pdf
12. Торговая недвижимость. Взгляд на 2010 г., Киев [Электронный ресурс] // Ukrainian Trade Guild, 2010. – Режим доступа: http://utgcompany.com/static/content/download3/PDF/Retail_Viewpoint_2010_ru.pdf
13. Обзор рынка торговой недвижимости в 2012 г. Киев и регионы Украины [Электронный ресурс] // Ukrainian Trade Guild, 2012. – Режим доступа: http://utgcompany.com/static/content/download3/Retail_2012_UTG_ru.pdf
14. Справочник по недвижимости для арендаторов. Россия, Украина, Казахстан [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2012. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/ResearchLevel1/JLL%20The%20Real%20Estate%20Operating%20Guide%20for%20Occupiers%20RUS.pdf>
15. Рынок недвижимости Киева. Февраль 2010 [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2010. – Режим доступа: http://www.joneslanglasalle.ua/researchlevel1/jll_ukraine_kiev-city-profile-feb_2010.pdf
16. Горбушко Я. Рекордное сокращение строительства новых складов приведет к резкому снижению вакантности [Электронный ресурс] / Я. Горбушко // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 25 февраля 2013. – Режим доступа: <http://novobudovy.com.ua/interview/4803-rekordnoe-sokraschenie-stroitelstva-novykh-skladov-privedet-k-rezkomu-snizheniyu-vakantnosti.html>
17. Обзор рынка недвижимости. Украина, 2011 [Электронный ресурс] // Colliers International, 2011. – Режим доступа: <http://www.malls.com.ua/Colliers11.pdf>
18. Рынок недвижимости Киева. Итоги 2011 года [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2012. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/Ukraine/RU-RU/Pages/ResearchDetails.aspx?ItemID=856>
19. Обзор рынка коммерческой недвижимости Киева. Итоги 2012 [Электронный ресурс] // Jones Lang LaSalle, 2012. – Режим доступа: <http://www.joneslanglasalle.ua/Ukraine/RU-RU/Pages/ResearchFilter.aspx>
20. Property Times. Украина. Q4 2009 [Электронный ресурс] // DTZ Research, 2010. – Режим доступа: http://www.malls.ua/DTZ_2009_4.pdf
21. Коваленко И. Гостиничная недвижимость: варианты девелопмента [Электронный ресурс] / И. Коваленко, Н. Лисняк // Commercial Property. – 2006. – №11 (39). – Режим доступа: http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=33908
22. Матвийчук О. Если у собственника склада не будет необходимых разрешений, помещение не сможет эксплуатировать / О. Матвийчук // Property Times. – 2010. – №43 (337). – 22 – 28 ноября. – С. 4.
23. До конца года вакантность логистической недвижимости в Киеве останется низкой [Электронный ресурс] // Building. Портал о недвижимости и строительстве в Украине. – 11 сентября 2013. – Режим доступа: http://www.transukraine.com.ua/news.php?page_id=13&n_id=225&lang=eng
24. Альтернативные инвестиции // Commercial Real Estate. Россия. – 2012. – №8 (183). – С. 31.

Надійшла до редколегії 02.04.14

Л. Чубук, канд. экон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ В УКРАИНЕ

Раскрыты преимущества собственников, получаемые от использования услуг профессионального управления недвижимым имуществом. Выявлены сферы наибольшего распространения профессиональных услуг управления недвижимостью, тенденции их развития, преобладающая форма организации взаимоотношений между собственником недвижимости и управляющей компанией, особые условия расчетов за услуги. Раскрыт спектр услуг управления, приведен рейтинг компаний-лидеров на рынке комплексных услуг управления коммерческой недвижимостью в Украине, особенности критериев выбора управляющих компаний в отечественной практике. Проиллюстрирована динамика показателей, характеризующих состояние рынка и эффективность использования коммерческой недвижимости в г. Киеве за период до и после финансово-экономического кризиса. Освещены причины, ограничивающие возможности стратегического управления недвижимостью в долгосрочной перспективе. Проведен сравнительный анализ привлекательности основных секторов украинского рынка коммерческой недвижимости (офисного, торгового, складского) с позиций инвестирования и профессионального управления, обоснована перспективность инвестиционных вложений в складскую (индустриальную) недвижимость.

Ключевые слова: управление коммерческой недвижимостью; инвестирование в недвижимое имущество; аренда недвижимости; ставка капитализации; уровень вакантности.

L.Chubuk, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

MODERN TENDENCIES IN THE FIELD OF THE COMMERCIAL REAL ESTATE MANAGEMENT IN UKRAINE

The advantages of owners, got from the use of services of professional real estate management, are exposed. The spheres of most distribution of professional services of real estate management, their progress trends, prevailing form of organization of mutual relations between the owner of the real estate and managing company, special terms of payments for services are revealed. The range of management services and specific criteria of a choice of management companies in domestic practice are exposed, the rating of the leading companies in the market of complex services of commercial real estate management in Ukraine is given. Dynamics of the indicators, characterizing a condition of the market and efficiency of using of commercial real estate in Kiev for the period before and after financial and economic crisis, is illustrated. Reasons that limits possibilities of strategic real estate management in a long-term prospect are examines. The comparative analysis of attractiveness of basic sectors of the Ukrainian commercial property market (office, trade, ware-house real estate) is conducted from positions of investing and professional management. There is proved that perspective of investments in the ware-house (industrial) real estate is reasonable.

Key words: commercial real estate management; investments in the real property; leasing of the real estate; capitalization rate; vacancy rate.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014, 158: 46-50

УДК 336.662

JEL 21

О. Мірошниченко, канд. экон. наук, доц.
КНУ імені Тараса Шевченка, Київ

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ЯК ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ООНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості використання фінансового лізингу як інструменту інвестування в оновлення основних засобів вітчизняних підприємств. Обґрунтовано переваги фінансового лізингу та необхідність його використання з метою оновлення основних засобів, особливо в умовах недостатності фінансових ресурсів для купівлі нової техніки та обладнання.

Ключові слова: лізинг; фінансовий лізинг; договори фінансового лізингу; основні засоби; знос.

Постановка проблеми. Формування та розвиток ресурсного потенціалу вітчизняних підприємств потребує пошуку нових інструментів фінансування оновлення основних засобів, серед яких важливе місце належить фінансовому лізингу. Фінансовий лізинг дозволяє підприємствам отримувати вигоди від користування нерухомим та рухомим майном, призначеним для використання як основні засоби, у продовж дії лізингового договору, а потім придбати об'єкт лізингу з наступним переходом права власності від лізингодавця до лізингоодержувача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань використання фінансового лізингу як інструменту залучення інвестиційних ресурсів присвячені наукові праці як вітчизняних, так і закордонних авторів. Історичні аспекти розвитку лізингових відносин розкрито в роботах В. Горемікіна [2], О. Грищенка [4]. Розгляду фінансового лізингу як форми залучення інвестиційних ресурсів підприємства присвячені наукові дослідження Б. Наконечного [8], К. Захожая, А. Ляшанова [5]. Механізм використання лізингу як методу фінансування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств досліджено у наукових працях Б. Габеля [1], Г. Холодного [18], І. Черевань [20, 21] та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Особливості здійснення лізингових операцій, сучасний стан та перспективи розвитку лізингу в Україні є предметом дослідження багатьох науковців. Вивчення останніх

наукових публікацій з досліджуваної тематики доводить необхідність більш детального розгляду питань використання механізму фінансового лізингу як інструменту оновлення основних засобів з метою забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Мета статті – розглянути особливості використання фінансового лізингу як інструменту інвестування в оновлення основних засобів вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок розвитку фінансового лізингу припадає на 50-ті рр. XX ст. У 1952 р. в США Генрі Шонфельд заснував лізингову компанію, що надавала послуги фінансового лізингу у сфері залізничного транспорту. В Європі фінансовий лізинг почав розвиватися наприкінці 50-х – на початку 60-х рр., в країнах Південної Америки, Азії і Африки – у 70-х рр. минулого століття [2]. Виникнення фінансового лізингу обумовлене науково-технічною революцією 50-х рр. XX ст., що вимагало від підприємств оновлення їхніх основних засобів. Фінансовий лізинг був механізмом, який дозволяв підприємствам на більш вигідних умовах набувати у власність машини, устаткування та інші види основних засобів, порівняно з банківським кредитом. Розвиток фінансового ринку, нових форм кредитування, сприятливий податковий режим стимулювали появу все більшої кількості лізингових компаній. На сьогодні лізингові компанії існують більш ніж у 90 країнах світу.