

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ КІРОВОГРАДЩИНИ

Будівництво – одна з провідних галузей національної економіки, своєрідний індикатор рівня її розвитку взагалі. В умовах ринкової економіки, тобто виробництва лише тієї продукції, яка потрібна споживачеві, розвиток будівельної галузі свідчить водночас про декілька позитивних моментів: зростання рівня платоспроможності населення, збільшення чисельності мешканців регіону та зростання інвестиційних можливостей цих територій.

Як і будь-який інший ринок, ринок нерухомості має періоди різної ринкової кон'юнктури, тобто існують епізоди зростання попиту на продукцію будівельної галузі та періоди її падіння. І якщо попит на нерухомість падає, то це абсолютно не означає „обвал ринку”, як нам це бажають подавати засоби масової інформації. Не слід забувати, що діяльність у сфері будівництва (тобто формування пропозиції нерухомості на ринку) здійснює обмежене коло осіб порівняно з величезною кількістю потенційних споживачів на ринку, якими виступають абсолютно всі мешканці певного регіону. Отже тимчасові негаразди обмеженої кількості населення (падіння попиту) є набагато ліпше, ніж негаразди абсолютної більшості мешканців, що виражається у захмарних, нічим не обґрунтованих цінах на житло.

Будівельна галузь України, і Кіровоградської області зокрема характеризується певними специфічними умовами, що властиві нецивілізованій „дикій” економіці. Ціноутворення на ринку має відбуватись у результаті взаємодії платоспроможної потреби споживача на результат виробництва з одного боку, та пропонування ціни виробником цієї продукції з іншого боку. Акт купівлі-продажу відбувається лише в тому разі, коли інтереси обох сторін враховуються і учасники цієї угоди розумно йдуть на компроміс. В іншому разі – угода не відбувається.

Споживач пропонує на ринку ціну, яка відповідає рівню його купівельної спроможності. Виробник, тобто будівельна фірма, має пропонувати ціну виходячи з витрат виробництва. Ключова проблема криється у тому, що пропонуючи ціну, виробники беруть до уваги не витрати на будівництво, а так званий рівень капіталізації, тобто можливість отримання максимального зиску. Такий зиск вони потенційно можуть отримати у разі продажу цієї нерухомості дуже забезпеченим особам, або у разі використання таких об'єктів у комерційних цілях. Відтак, первинна причина кризи на ринку будівельної галузі – це незнання основ ринкової економіки власниками і управлінцями будівельних компаній Кіровоградщини.

Пояснимо це на прикладі. Якщо будівельна компанія має готову до продажу нерухомість – вона має реагувати на зміни рівня добробуту населення, який зростає дуже повільно. Крім того, таке зростання весь час нівелюється зростанням рівня цін чи стрибками валютних курсів. Відтак, виробник має знижувати ціну і продавати готову продукцію для розрахунку з власними працівниками та за іншими зобов'язаннями. В іншому разі він нестиме витрати на утримання цих об'єктів, які псуватимуться та буде отримувати збитки порівняно з можливістю недоотримання максимального розміру прибутку. Власник будівельної фірми є єдиною особою, яка може сприяти руху житла, сукупний споживач підвищити рівень своєї платоспроможності у короткостроковій перспективі не спроможен.

В сучасних умовах для населення актуальнішим є не первинний ринок житла, а вторинний, тобто купівля-продаж нерухомості, що була збудована раніше і має певний термін експлуатації. Така ситуація обумовлена нижчою вартістю, яка частково відповідає рівню платоспроможності населення. Крім того вторинний ринок житла сьогодні характеризується надмірною пропозицією нерухомості, яку отримали банки після валютної кризи 2008-2009 років у якості застави під кредити. Активізація вторинного ринку житла супроводжується зростанням зайнятості у суміжних сферах – у першу чергу ремонтних робіт, в якій працює значна частка населення, але така зайнятість є тимчасовою.

Гальмує розвиток як вторинного так і первинного ринку нерухомості коливання валютних курсів. Так, існують випадки, коли ціни на нерухомість та будівельні матеріали були зафіксовані на найвищому рівні курсу долара США та євро, а з їх зниженням – перегляду ціни не відбулось. Ціни вимагають оперативного коригування постійно, якщо ми хочемо жити в умовах цивілізованого ринку.

Не сприятиме розвитку будівельної галузі Кіровоградщини і криза в Криму та на сході України. У разі появи значної кількості біженців з цих територій – не варто розраховувати на те, що вони будуть спроможні купувати нове дороге житло. Можливою є лише „точкова” допомога у придбанні декількох квартир місцевою чи центральною владою.

Доволі часто ринок попиту на продукцію залежить від ринку грошей, тобто здатності позичання певного обсягу коштів. Ставки по кредитах сьогодні не є такими, що дозволяють брати довгострокові великі кредити. Крім того, певна частка населення ще не розраховувалась за валютними кредитами 2008 року.

Отже, які чинники сприятимуть розвитку будівельної галузі Кіровоградщини в умовах сучасної економіки.

По-перше – зростання рівня економічних знань населення, зокрема підприємницького прошарку, що працює в будівельній сфері та відмова від прагнення отримання надприбутків, які сьогодні легальним чином отримати неможливо.

По-друге, це зростання чисельності населення регіону, що може відбуватись як за рахунок переважання народжуваності над смертністю, так і за рахунок міграційного приросту.

По-третє – зростання рівня життя та можливості отримання безпечного для подальшого існування кредиту.

По-четверте – легалізація доходів населення та залучення їх до інвестиційної діяльності, у тому числі вкладання коштів у будівництво.

По-п'яте – зміна пріоритетів державного регулювання будівельної галузі: від отримання економічного зиску внаслідок проведення відповідних перевірок та надання дозволів – до підвищення якості та безпеки нового житла.

Роман ЯКОВЕНКО,
кандидат економічних наук