

3. Фінансово-економічне поле включає не тільки грошові кошти та майно учасників, але і способи їх обліку, переміщення, витрати, а також різні фіскальні і фінансові інструменти.

4. Поле процедур упорядковує механізми міжсекторного партнерства.

5. Інформаційне поле – це система збору, обробки, представлення інформації, необхідної для реалізації партнерських відносин.

Саме в межах партнерства найкраще виявляються та використовуються окремі природні, географічні, ресурсні, культурні та інші відмінності та переваги території для підвищення ефективності її економіки, вирішення соціальних питань.

Список використаних джерел:

1. Гриценко А. А. Економіка України на шляху до інклюзивного розвитку / А. А. Гриценко // Економіка і прогнозування. – 2016. – №2. – С. 9–23.
2. Новаченко Т. В. Державне та приватне партнерство: український та міжнародний досвід: навч.-метод. матеріали / Т. В. Новаченко, Н. В. Піроженко. – Київ : НАДУ, 2013. – 48 с.

PUBLIC AND PRIVATE PARTNERSHIP ON THE LAND MARKET OF CITIES: PROSPECTS OF SUPERFICIES IMPLEMENTATION

GRYNENKO VOLODYMYR, PhD,
*Department of Management and Administration,
National University of Urban Economy at Kharkiv, Ukraine;
Department of Sustainable Development,
Slovak University of Agriculture in Nitra, Slovak Republic
61002 Україна, м. Харків, вул. Маршала Бажанова, 17
nvbibik@gmail.com*

The processes land market reforming should be targeted on facilitation of developers' access to land resources of cities, construction permits acceleration and minimization of labor costs and time of developers.

The Civil Code of Ukraine renewed in Ukrainian civil legislation such kind of real rights to someone else's property as superficies. Regulation of relations that appear in the processes of establishment, implementation, termination and protection of these rights have been executed under the provisions of the Civil Code, Land Code, laws of Ukraine "On the Fundamentals of Urban Development," "On the Planning and Development" and others.

Superficies (from the Latin. Superficies) has been considered with the Civil Code as the right to use someone else's land for the construction of industrial, residential, social, cultural and other buildings and structures that appears accordingly to a contract. This right to use the land for development can be established for a definite or indefinite period. Land user acquires ownership of buildings and structures built on the land, which is given for development.

The owner of land allocated for housing, have the right to receive payment for its use and land user must, in turn, make such payments. However, to demand payment for use of land is just right, not the obligation of the owner. The owner in the superficies contract may make decision about free use of the land area.

It is proposed to grant municipal and public land areas to developers on the conditions of superficies with already given construction permits.

From the point of view of the investor, the developer this proposed mechanism has the following advantages:

- The ability to start implementing the desired project, to invest in the construction of a new facility in the short term instead of many months waiting for land allotment, registration of the lease or sale. Developer can buy the right to build what he needs on the already allocated land without issuing special permits. Superficies already provides the right to build on the site. Developer should only design (or buy) and agree the project documentation what is an objective technical condition of any development project.

- The possibility at any time to exit the project by transferring the superficies right to another person. In the case of lease of land for construction, the developer who wants to withdraw from the project (e.g. due to bankruptcy) can not transfer rights to land and building maintenance to another person and the person who bought the unfinished building is forced to apply for a new lease and new construction permit what leads to additional costs.

СЕРВЕІНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВИД ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ УТРИМАННЯ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

О. І. СЛАВУТА, ст. викл.

А. Є. ЛЄПЬОШКІНА, студентка

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

61002 Україна, м. Харків, вул. Маршала Бажанова, 17

boderad@ukr.net

Глобальним трендом світової економіки у сфері управління нерухомості є активне поширення в науці і практиці концепції сервейінгу. Вивчення світового і вітчизняного досвіду[1] показує, що тільки застосування професійного підходу до управління нерухомим майном дозволяє істотно підвищити його ефективність в інтересах власників, користувачів нерухомості, держави і суспільства в цілому. Виокремлення управління житловою нерухомістю в самостійний вид діяльності сприяє збільшенню пропозицій зі сторони професійних керуючих і формуванню конкурентоспроможного ринку послуг з управління, розвитку малого і індивідуального підприємництва в цій сфері.

На сьогоднішній день ринок послуг в сфері управління житловою нерухомістю перебуває на початковій стадії розвитку. Це пов'язано із