

Лук'яненко А. В., Рябик Г. Є.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Видозміна теперішніх управлінських методів щодо виконання функцій господарських вузлів, формування конкурентного оточення на вітчизняних ринках, передусім на ринках, що є стратегічними на рівні країни, зумовлене теперішніми умовами народної економіки України, які мають значний вплив на всі аспекти економічно-соціального та громадського буття. У випадку процесу перетворення ринкових зав'язків виняткове завдання виконують будівельні вузли, що мають у своєму володінні значні матеріальні засоби, таким чином, і інвестиційні можливості для рішення проблем стосовно соціально-економічного піднесення держави та її регіонів.

Частка будівельного комплексу в народному господарстві України досить вагома. Питома вага тільки будівництва у ВВП складає 8 %. Комплекс займає приблизно 10 % усіх зайнятих в народному господарстві.

У 2017 р. підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 101,1 млрд грн. Індекс будівельної продукції у 2017 р. порівняно із 2016 р. становив 120,9 % (рис. 1).

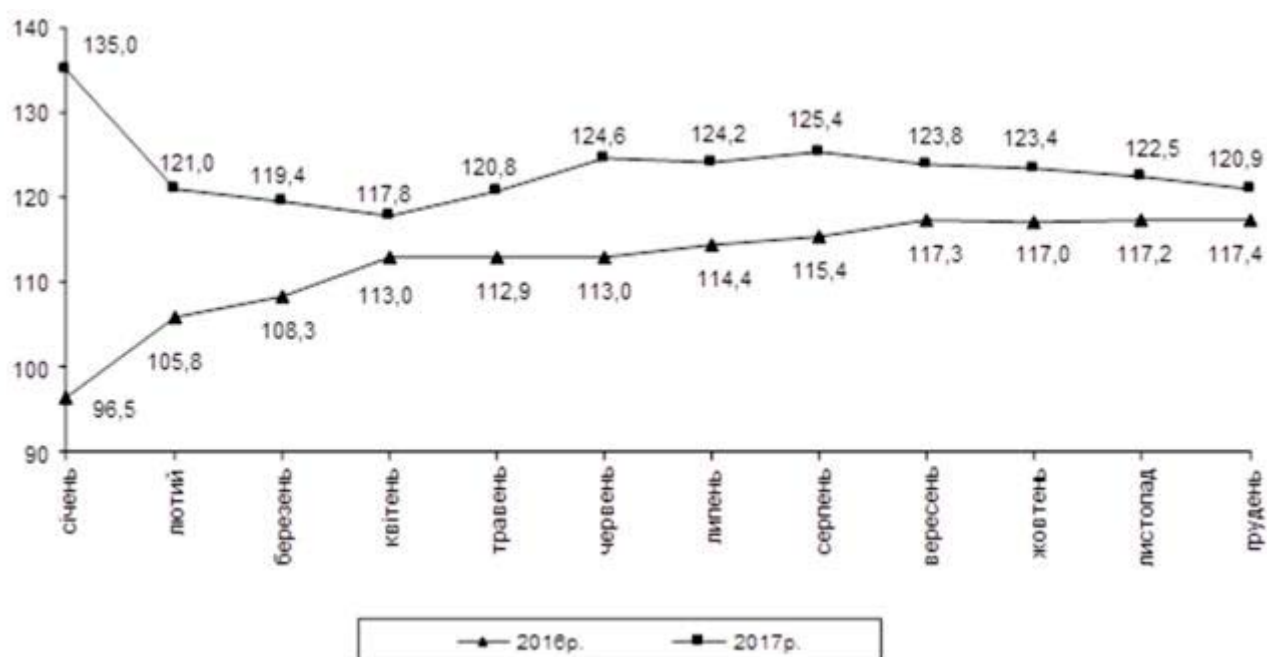


Рис. 1. Індеси будівельної продукції у 2016–2017 роках

Обсяг виконаних будівельних проектів в Україні в травні 2017 р. Збільшився на 24,5 % порівняно з травнем 2016 р., А збільшення в квітні 2017 р. До квітня 2016 р. Становило 7,4 %, повідомляє Державна служба статистики України. Найбільше збільшення обсягів робіт, виконаних у січні-травні-2017 рр., Було зафіксовано у Кіровоградській області (удвічі більше, до 314 млн грн), Житомирської області (удвічі більше, до 408,8 млн грн) Та Запорізької області (у 1,6 рази, до 790,4 млн грн) [2].

Запропонована схема послідовності та зав'язків функціонування фірм та товариств регіонального будівельного комплексу в теперішньому економічному середовищі України (рис. 2).



Рис. 2. Схема послідовності та зав'язків фірм та товариств будівельного комплексу

Договір на будівництво характеризує відношення між покупцем та продавцем предмету, коли решта співучасників будівельної угоди з'єднані юридичними стосунками, які у свою чергу мають форму договору. Таким чином, конструктори та детектори проекту мають стосунки з покупцем будівлі чи спорудження, а постачальники сировина – з підрядником [1].

Весь процес висновку договорів повинен будуватися на конкуренції з метою одержування найбільш корисного результату. Існує два аспекти будівельного договору: підрядник, який гарантує будівництво; наймач, який гарантує виплату.

Наймачем може бути фізична особа чи товариство, що, не тільки задовольняє вимоги з оплати будівництва об'єкта, а й ще є його господарям. Отже, наймач

напрямую зацікавлений у договорі та в тому, щоб задовольнити потрібний баланс вартості, строків та ступень вартості.

Для підрядника так само важливо, щоб об'єкт відповідав усім стандартам якості, але цей інтерес викликаний, передусім, з нетривалим часовим інтервалом та націлена на одержання очікуваної рентабельності за договором, методом застосування виключно мінімально потрібних ресурсів, які передбачені на етапі тендера [3].

Здобуття договорів на будівництво об'єктів шляхом підрядної торгівлі значить налаштування ринкових стосунків у будівництві. Як наслідок цього сформулюємо положення, що конкурентоздатність будівельного підприємства характеризується як комплекс його переваг у порівнянні з рештою організацій, що забезпечує його можливістю отримувати перевагу на підрядних торгах та заключати договори на будівництво об'єктів.

Список використаних джерел:

1. Шаповал С. Л. Громадське будівництво. Практикум : навч. посіб. / С. Л. Шаповал, Н. М. Плешкань ; за ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 264 с.
2. Статистичний щорічник України за 2016 р. / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Консультант, 2016. – 534 с.
3. Биба В. В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В. В. Биба, В. С. Гагаш // Зб. наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво). – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – Вип. 4 (39). Том 2. – С. 3–9.

Малоок А. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Банкрутство – це встановлений господарським судом факт неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати свої грошові зобов'язання не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури. Матеріально-правовими умовами порушення провадження у справі про банкрутство є: стійка (понад три місяці) і значна (на суму не менш як триста мінімальних розмірів заробітної плати) неплатоспроможність. Серед багатьох різноманітних методів визначення ймовірного рівня банкрутства підприємства можна використати «метод інтегрального показника» Z («п'ятифакторна модель Альтмана»), який базується на