

ПРОБЛЕМИ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Войціховська Л.Ш., гр. Гн-50

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Т.Б. Кушнір

Харківський державний університет харчування та торгівлі

За сучасних умов будівельна галузь України перебуває в занепаді. Основні фонди зношені майже на 60%, у середньому на одну родину вони втричі менші ніж в Росії і вчетверо – ніж у Литві. Порівняно із західноєвропейськими країнами матеріальна база України в 3-5 разів менша, зокрема стосовно житла – в 4-5 разів.

В період кризових явищ підприємства будівельної галузі страждають першими, оскільки більшість з них здійснюють свою діяльність за кредитні кошти, та не мають власних резервів. Несвоєчасність розрахунків замовників за виконані роботи негативно впливає на фінансовий стан будівельних підприємств і організацій, зумовлює зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Більше половини будов не зводяться внаслідок відсутності сировини для запроєктованої до випуску продукції, фінансування, не укладання контрактів, невідповідність проектів екологічним вимогам.

Незважаючи на поступове відновлення економічного зростання України будівельний сектор України характеризується спадним трендом порівняно з докризовими значеннями основних показників.

Розвиток будівельної галузі в умовах кризового стану супроводжується багатою кількістю проблем. Так, високими залишаються процентні ставки по кредитах на будівництво, до сьогоднішнього дня відзначається негативна тенденція за обсягами кредитування юридичних і фізичних осіб з метою придбання, будівництва і реконструкції нерухомості, зберігається низька активність у сфері іпотечного кредитування домогосподарств, висока концентрація і вертикальна інтеграція будівельного сектора, близькість деяких гравців ринку до міської влади, непрозорий процес виділення земельних ділянок, громіздка система отримання дозволів та погоджень у процесі будівництва тощо.

Основними напрямками і пріоритетами ефективного відтворення і модернізації будівельної галузі навіть у несприятливих зовнішніх умовах буде розширення, реконструкція, перепрофілювання і технічне переоснащення існуючих промислових об'єктів, державне стимулювання житлового будівництва.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ НЕТРАДИЦІЙНИХ ФОРМ КРЕДИТУВАННЯ

Гевлич К.В., гр. Фн дср 09-1

Науковий керівник – канд. екон. наук, О.С. Маковоз

Харківський національний університет внутрішніх справ

Сьогодні підприємства в умовах кризи повинні шукати нові підходи до фінансування, у багатьох підприємств під час кризи обмежені фінансові ресурси, тому банківська система пропонує нетрадиційні форми кредитування. На сучасному етапі розвитку нашої держави все більшого значення набуває використання таких видів кредитування, як франчайзинг, факторинг, форфейтинг, лізинг, кредитування на основі документарного акредитива тощо.

Франчайзинг – це «оренда» товарного знака або комерційного позначення. Використання франшизи регламентується договором між франчайзером і франчайзі. Виділяє наступні ознаки франчайзингу: франчайзер отримує відрахування за використання свого товарного знака; франчайзі виплачує початковий внесок за право стати частиною системи; франчайзер надає франчайзі систему ведення бізнесу. При цьому франчайзинг – це дійсно мінімальні ризики для обох сторін. Франчайзер не вкладає в розвиток мережі власні кошти, а значить, не ризикує грошима. Тому навіть дуже великі компанії прагнуть виходити на регіональні ринки через ділових партнерів. У свою чергу, франчайзі отримує продуману і найчастіше перевірену схему бізнесу. У результаті частка банкрутств тут в рази менше, ніж в інших партнерських схемах, оскільки більша організація захищає франчайзі, надаючи партнерові свої рекомендації і встановлення стандартів. У всьому світі франчайзинг вважається однією з найнадійніших систем бізнесу, завдяки чому банки охоче дають позикові кошти під такі проекти. За статистикою, з усіх новостворених фірм в світі 85% припиняє свою діяльність протягом перших п'яти років. А з тих, хто працює за франчайзинговою схемою – лише 14%. В Україну за системою франчайзингу вже працюють більше 100 торгових марок не тільки зарубіжних, але й українських. Деякі з таких франчайзі зміло комбінують національні та закордонні франшизи, досягаючи максимального розширення та задоволення цільової аудиторії. Дані інструменти вже здобули широкого використання в багатьох країнах світу і мають перспективи розвитку в економіці України. Однак для цього необхідно вдосконалити законодавчу базу, шляхом прийняття відповідних нормативних актів та створення необхідних інструментів регулювання даної діяльності.