

УДК 69.055 : 69.003

О.І. Менейлюк,
докт. техн. наук, професор
ORCID: 0000-0002-1007-309X

О.Л. Нікіфоров,
канд. техн. наук
ORCID: 0000-0001-7002-7055

Л.Е. Лукашенко,
доцент
ORCID: 0000-0001-9409-7648

Одеська державна академія будівництва та архітектури, м. Одеса

ТРЬОХБЛОКОВА МОДЕЛЬ УКЛАДАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН «ПРЕДМЕТ УГОДИ – ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА БУДІВНИЦТВА – РОЗПОДІЛ РИЗИКІВ»

Робота містить результати розробки моделі укладання договірних відносин для підприємства повного інвестиційно-будівельного циклу в залежності не тільки від предмету угоди, а також від організаційної структури будівництва та розподілу ризиків.

Широкий обсяг послуг, що необхідно реалізувати підприємству повного інвестиційно-будівельного циклу, а також різноманіття організаційних форм реалізації цього процесу призводять до різного ступеню невизначеності у кожному конкретному випадку. Це часто заважає формалізації договірних відносин між учасниками будівництва. Тому важливим є розробити інструменти укладання договірних відносин, що включає оцінювання організаційної структури будівництва та виникаючі ризики. У вивчених джерелах не була знайдена компактна та адекватна модель для цього.

В результаті досліджень встановлено, що існуючі підходи до укладання договірних відносин основним фактором визначають предмет угоди. Аналіз класифікацій ризиків у будівництві дозволив запропонувати підхід на основі виділення ризиків внутрішнього та зовнішнього середовища з розподілом відповідальності між управлінцями та виконавцями. Розроблена класифікація можливих предметів угод в будівництві дала можливість встановити, що одним з основних факторів ціноутворення, управління реалізацією угоди та зменшення впливу ризиків є вибір вимірника предмету угоди: співвідношення витрат та доходів виконавця/ витрачений робочий час/ фізична одиниця виміру виконаної роботи. Обидві класифікації послуговували основою для розробки та використання трьохблокової моделі укладання договірних відносин: визначення предмету угоди та його характеристик; визначення організаційної структури будівництва як зовнішнього середовища виконання угоди; формалізація розподілу ризиків шляхом встановлення юридичної схеми та ціноутворення як інструментів керування угодою. Впровадження такого інструменту призведе до скорочення надлишкових витрат на покриття ризиків та пришвидшення обороту капіталу при виконанні угод.

Ключові слова: *договірні відносини, організація будівництва, ризики, будівельний контракт.*

Вступ. Широкий обсяг послуг, що необхідно реалізувати підприємству повного інвестиційно-будівельного циклу, а також різноманіття організаційних форм реалізації цього процесу призводять до різного ступеню невизначеності у кожному конкретному випадку. Це часто заважає формалізації договірних відносин між учасниками будівництва. Так як підприємницька діяльність полягає у наданні будівельного сервісу із одночасним сприйняттям відповідної невизначеності, важливим є розробити інструмент укладання договірних відносин, що включає оцінювання організаційної структури будівництва та виникаючі ризики. У вивчених джерелах не була знайдена компактна та адекватна модель для цього. Розробка такого інструменту дозволить виявити фактори, що можуть заважати реалізації угоди, та запобігти цьому через використання відповідного інструменту ціноутворення. При його впровадженні це призведе до підвищення економічної ефективності при виконанні інвестиційно-будівельного процесу в цілому: скорочення надлишкових витрат на покриття ризиків та пришвидшення обороту капіталу при виконанні угод.

Постановка мети. Розробка інструменту укладання договірних відносин в залежності не тільки від предмету угоди, а також від організаційної структури будівництва та розподілу ризиків. Завдання роботи:

1. Проаналізувати існуючі підходи до укладання будівельних контрактів (IPD, UNICITRAL, ICC, FIDIC).

2. Розробити класифікацію ризиків, що виникають при інвестиційно-будівельному процесі.

3. Розробити класифікацію можливих предметів угод в будівництві.

4. Запропонувати трьохблокову модель укладання договірних відносин в будівництві «предмет угоди – організаційна структура будівництва – розподіл ризиків».

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми. Сучасними підходами до укладання будівельних контрактів є:

- *Integrated Project Delivery (IPD, «інтегрована реалізація проектів»)* – підхід до реалізації проектів, що об'єднує персонал, системи, бізнес-структури та технології у процес, що спільно використовує професіоналів та знання усіх учасників з метою зменшення витрат та підвищення ефективності протягом усіх фаз проектування, виробництва та будівництва [1]. Особливостям укладання IPD-контрактів присвячене джерело [8].

- *UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law – Комісія ООН по праву міжнародної торгівлі)* – допоміжний орган Генеральної асамблеї ООН, що розробляє правила для комерційних угод [11]. Зокрема, комісією розроблено «Правове керівництво UNCITRAL зі складання міжнародних контрактів на будівництво промислових об'єктів» [13].

- *ICC (International Chamber of Commerce – Міжнародна торгова палата)* – незалежна самоврядна некомерційна міжнародна організація, що об'єднує торгово-промислові палати, підприємницькі організації і окремі компанії для вироблення міжнародних стандартів торгівлі, спільного захисту інтересів в міжнародних організаціях, вирішення комерційних суперечок [12]. ICC також випускає пояснення та форми типових контрактів, зокрема, для будівництва: контракт «під ключ» для масштабних проектів [4]; контракт на обладнання промислового об'єкта «під ключ» [6]; контракт для субпідрядників [7].

- *FIDIC (фр. Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils, Міжнародна федерація інженерів-консультантів)* – найбільша міжнародна організація у сфері будівельного консультування, основною метою якої є регулювання взаємовідносин учасників міжнародних інвестиційно-будівельних процесів на основі розробки та публікації типових форм контрактів [5]. Серед таких форм: «Умови контракту на будівництво» («Червона книга»); «Умови контракту на поставку обладнання, проектування і будівництво» – («Жовта книга»); «Умови контракту для проектів, які виконуються «під ключ» («Срібна книга»); «Коротка форма контракту» («Зелена книга»); «Умови контракту на проектування, будівництво та експлуатацію об'єктів» («Золота книга»); «Типовий договір між замовником і інженером-консультантом на надання послуг» («Біла книга») [10].

Основним фактором, що визначає умови будівельного контракту, є предмет угоди. Як правило, він визначає організаційну структуру будівництва, склад, строки та вартість будівельних послуг. В залежності від відповідальності сторін, що описана у контракті, визначається розподіл ризиків.

Розглянемо можливі підходи до класифікації ризиків у будівництві [2-3, 9, 14]. Аналіз інформаційних джерел показує наступне:

- Більшість класифікацій ризиків розроблені за принципом виділення предметів управління у складі управління будівельним підприємством чи інвестиційно-будівельним проектом.
- Як правило, виділяють внутрішнє та зовнішнє середовище проекту.
- Деякі класифікації виділяють групи відповідно до здатності управлінського персоналу приймати задовільні рішення та до здатності виконавців реалізовувати рішення задовільним способом.

Таким чином, найбільш раціональною буде класифікація фасетного типу на базі запропонованої у джерелі [14] із виділенням ризиків, що залежать від здатності управлінців приймати задовільні рішення, та що залежать від здатності виконавців реалізовувати рішення задовільним способом (рис. 1). Аналіз цієї класифікації доводить, що більшість видів ризику залежить як від управлінців, так і від виконавців. Тому кожна із сторін повинна аналізувати свої впливи та відповідальність за ті чи інші ризики при укладанні договірних відносин.

Основний матеріал. Підприємство повного інвестиційно-будівельного циклу – суб'єкт підприємницької діяльності, або їхня сукупність, що реалізують інвестиційно-будівельний процес в повному обсязі: узгодження і дозвільні процедури, проектування, будівництво, продажі. Крім того, в ході своєї діяльності таке підприємство може взаємодіяти із зовнішніми підрядниками та приймати участь в експлуатації об'єктів. На рис. 2 показана класифікація можливих предметів угод, а також їхня ієрархічна деталізація.

На рис. 2 різноманітні види послуг поділено на два типи:

- Комплексні послуги, що складно формалізуються до уніфікованих об'ємів робіт та одиниць виміру – позначені білими блоками.
- Типові послуги, що можливо описати конкретною одиницею виміру для кожної послуги – позначені сірими блоками.

Зрозуміло, що для комплексних послуг можуть укладатися лише загальні договірні відносини, що залежать від характеристик об'єкта будівництва, організаційної структури будівництва, потенційних ризиків тощо. Є раціональним, щоб ціноутворення таких послуг враховувало відповідальність виконавця, тобто –

співвідношення його витрат та доходів. Таким чином, цей виконавець реалізує принцип підприємництва незалежно від того, чи він є внутрішнім підрозділом підприємства повного інвестиційно-будівельного циклу, чи зовнішнім підрядником.

Вид ризику	Здатність управлінців приймати рішення	Здатність виконавців реалізовувати рішення
Внутрішнє середовище:		
• виробничі;		
• технологічні;		
• економічні;		
• соціальні;		
• маркетингові;		
• інноваційні;		
• організаційні;		
• специфічні;		
• експлуатаційні.		
Зовнішнє середовище:		
• політичні;		
• загальноекономічні;		
• правові;		
• соціальні;		
• галузеві;		
• кліматичні та екологічні.		

Рис. 1. Класифікація ризиків у будівництві з розподілом відповідальності між управлінцями та виконавцями (заливкою відмічені ризики, що залежать від управлінців/виконавців) на основі джерела [14]

Для типових послуг можливо укласти договірні відносини в залежності від рівня ієрархічної деталізації, що і показано на рис. 2 за допомогою вертикальних рисок. Варто відмітити, що через велику кількість послуг, раціональним, але не виключним, ввижається укладання договірних відносин на рівні «операція» відповідно до кількості витраченого часу, а не виконаного об'єму послуги.

Також зазначимо, що єдиною з типових послуг, що не може бути законтрактована на рівні «операція», є експертиза проектної документації, адже експертиза не може бути упередженою та афільованою із іншими виконавцями комплексних чи типових послуг.

Все вищезазначене говорить про те, що важливо виявити коректну схему оплати за послугу (співвідношення витрат та доходів виконавця/ витрачений робочий час/ фізична одиниця виміру виконаної роботи).

Трьохблокова модель укладання договірних відносин «предмет угоди – організаційна структура будівництва – розподіл ризиків», що розроблена в даній роботі (рис. 3), спрямована на вирішення трьох задач одночасно:

- Забезпечення результативного та ефективного керування виконанням угоди з боку замовника.
- Задоволення мотивації виконавця від реалізації угоди.
- Як результат – ефективного реалізації угод при управлінні будівництвом.

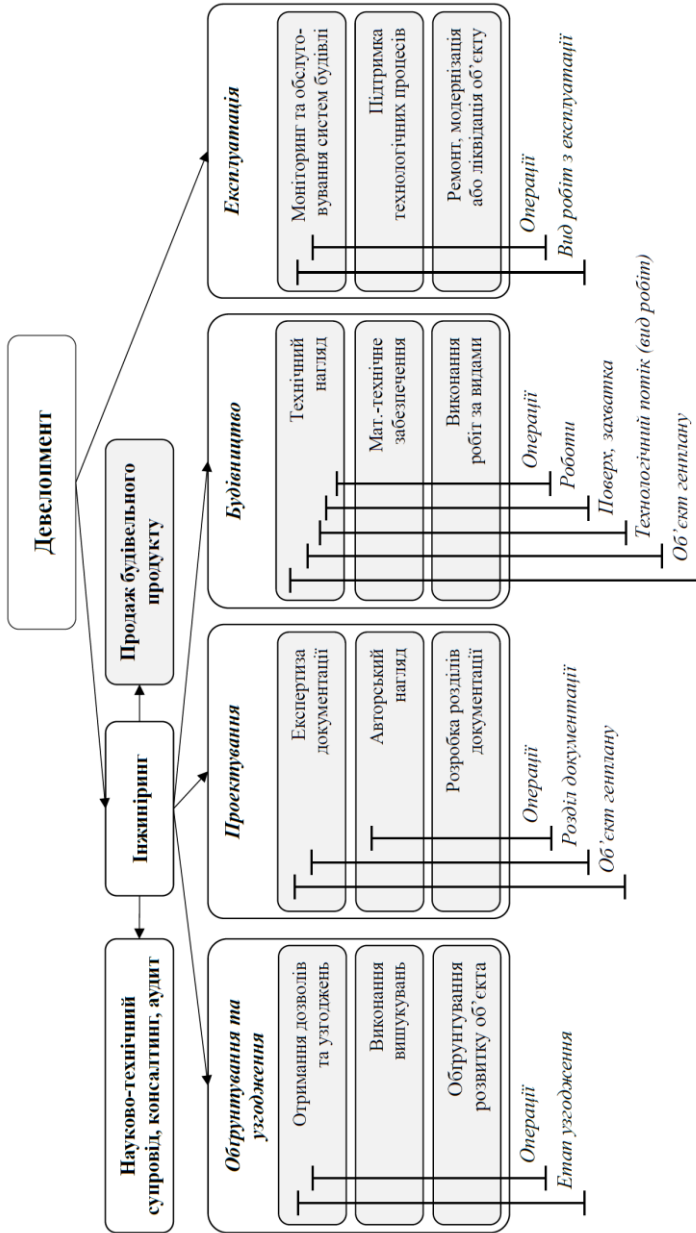


Рис. 2. Класифікація можливих предметів угод в будівництві та їхня ієрархічна деталізація (примітка: наявність вертикальної риски в блоці означає можливість укладання договірних відносин за відповідним ієрархічним рівнем)

Варто зазначити, що при створенні моделі було прийнято як аксіому, що механізм ціноутворення договірних відносин загалом визначає механізм управління виконанням угоди, зокрема:

- ступінь деталізації та структурування предмету угоди;
- життєвий цикл (предиктивний/адаптивний) проекту виконання угоди;
- методи розподілу ризиків – ступінь передачі ризику від виконавця замовнику та компенсуючі штрафи та заохочення для сторін угоди.

Трьохблокова модель укладання договірних відносин (рис. 3) повинна використовуватися сумісно із класифікацією ризиків в будівництві (рис. 1) та класифікацією можливих предметів угод в будівництві (рис. 2).

Перший блок моделі описує процеси визначення предмету угоди. Пропонується виявити вид угоди за розробленою класифікацією (рис. 2), визначивши тип послуги (комплексна/ типова) та ступінь її деталізації (крок 1.1). Після цього необхідно уточнити характеристики продукту та процесів проекту виконання угоди (крок 1.2). Ці кроки потрібні для визначення внутрішнього середовища проекту виконання угоди. Натомість, другий блок містить кроки із визначення зовнішнього середовища проекту виконання угоди. На кроці 2.1 визначаються характеристики замовника, на кроці 2.2 – характеристики виконавця угоди, на кроці 2.3 – характеристики виконання угоди.

Третій блок схеми дозволяє виконати розподіл ризиків, так як ризикові фактори були виявлені при виконанні першого та другого блоку. В залежності від того, який комплекс ризикових факторів виявлений в ході аналізу предмету угоди та організаційної структури, на кроці 3.1 визначається вимірник витрат предмету угоди, що найбільше пасує цьому комплексу. Ризики, що неможливо врахувати з допомогою коректного вимірника угоди, враховуються окремо. Кроки 3.2 та 3.3 формалізують цей процес у юридичній схемі договірних відносин та механізми ціноутворення, штрафів та заохочень.

Модель на рис. 3 може виконуватися як замовником будівельних послуг, так і виконавцем. Це дозволить справедливим чином визначити договірні відносини.

Висновки:

1. Аналіз існуючих підходів до укладання угод в будівництві дозволив зауважити, що основними умовами контракту є предмет угоди, організаційна структура будівництва, склад, строки та вартість будівельних послуг. В залежності від відповідальності сторін, що описана у контракті, визначається розподіл ризиків.

2. Найбільш раціонально при врахуванні ризиків в угоді буде виділення ризиків зовнішнього та внутрішнього середовища. Ці ризики необхідно виявляти як ті, що залежать від здатності управлінців приймати задовільні рішення, та ті, що залежать від здатності виконавців реалізовувати рішення задовільним способом.

3. Розроблена класифікація предметів угод в будівництві дозволила компактно їх представити та вказати ієрархічну деталізацію, на якій можливо укладання договірних відносин.

4. Запропонована трьохблокова модель укладання договірних відносин в будівництві дозволяє підвищити ефективність реалізації угод шляхом: визначення механізму ціноутворення і управління реалізацією угоди; збалансованого розподілу ризиків між замовником та виконавцем будівельних послуг.

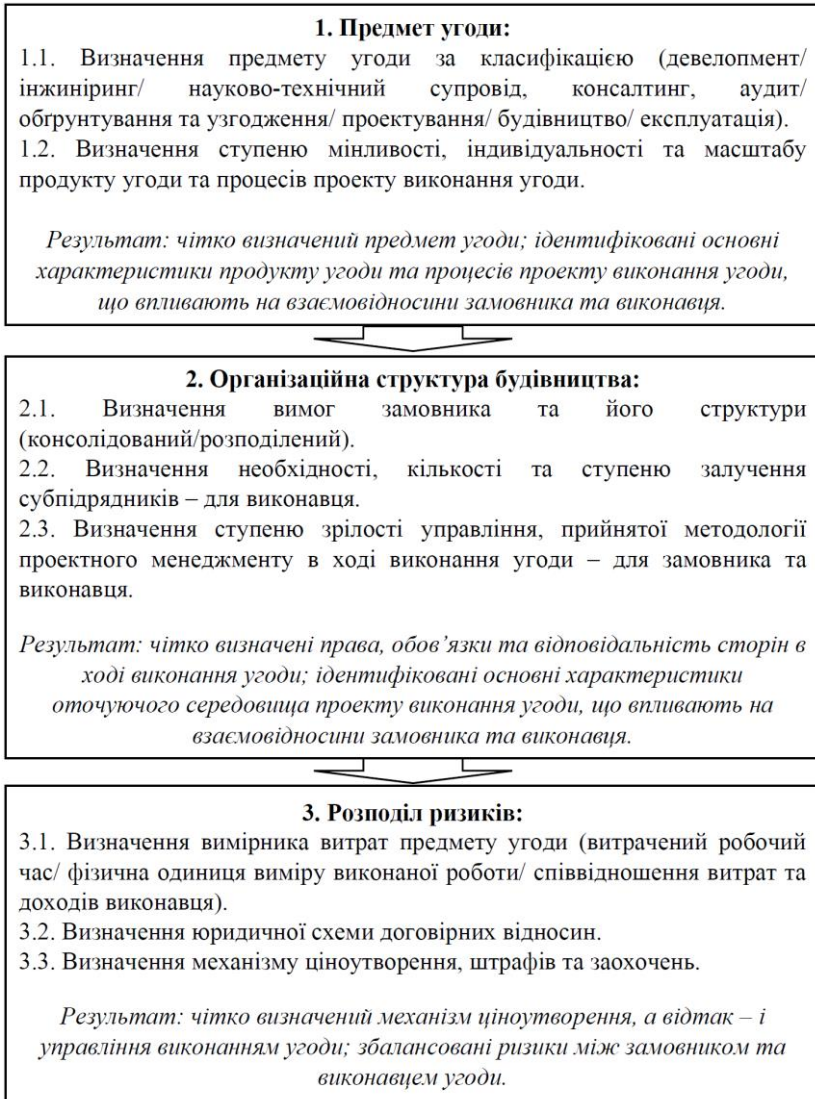


Рис. 3. Трьохблокова модель укладання договірних відносин «предмет угоди – організаційна структура будівництва – розподіл ризиків» (використовувати сумісно із рис. 1-2)

Список літератури:

1. A Working Definition – Integrated Project Delivery [Електронний ресурс] // The American Institute of Architects, California Council. – 2007. – URL: https://web.archive.org/web/20091122143108/http://images.autodesk.com/adsk/files/ipd_definition_doc_final_with_supplemental_info.pdf.
2. Abdelghany Ya., Ezeldin A. S. Classification of Risks for International Construction Joint Ventures (ICJV) Projects. Proceedings of Construction Research Congress, 8-10th May 2010. – Banff, Alberta, Canada: Construction Institute of ASCE, – 2010. – P. 1254-1263. – URL: [https://doi.org/10.1061/411109\(373\)126](https://doi.org/10.1061/411109(373)126).
3. Dionne G. Risk Management: History, Definition and Critique / Georges Dionne. // Risk Management and Insurance Review. – 2013. – С. 147–166. – URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/rmir.12016>.
4. Eggink E. ICC Model Turnkey Contract for Major Projects - 2020 Revision / Eric Eggink. – Paris: International Chamber of Commerce, 2020. – URL: https://2go.iccwbo.org/icc-model-turnkey-contract-for-major-projects-config+book_version-eBook/.
5. FIDIC (Міжнародна федерація інженерів-консультантів) [Електронний ресурс] // Вікіпедія, Вільна енциклопедія. – 2020. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/FIDIC_\(Міжнародна_федерація_інженерів-консультантів\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/FIDIC_(Міжнародна_федерація_інженерів-консультантів)).
6. ICC Model Contract for the Turnkey Supply of an Industrial Plant. – Paris: International Chamber of Commerce, 2020. – URL: https://2go.iccwbo.org/icc-model-contract-for-the-turnkey-supply-of-an-industrial-plant-config+book_version-eBook/.
7. ICC Model Subcontract. – Paris: International Chamber of Commerce, 2020. – URL: <https://2go.iccwbo.org/icc-model-subcontract-ebook.html>.
8. O'Connor, Jr. P. J. Integrated project delivery: collaboration through new contract forms / Patrick J. O'Connor, Jr. – Minneapolis: Faegre & Benson, LLP, 2009. – 59 p. – URL: <https://www.faegredrinker.com/webfiles/AGC-IPD%20Paper.pdf>.
9. Panthi K. Prioritizing and Estimating Hydropower Project Construction Risks: A Case Study of Nyadi Hydropower Project [Електронний ресурс] / Kamallesh Panthi // Himalayan Research Papers Archive. – 2007. – URL: https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1001&context=nsc_research.
10. Демина Е.С. Международный опыт: типовые контракты FIDIC [Електронний ресурс] / Е.С. Демина, И.К. Клем-Мусатова // ECCON GROUP. – 2019. – Режим доступу: <https://eccon.ru/publish/mezhdunarodnyu-oryt-tipovye-kontrakty-fidic>.
11. Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] // Вікіпедія, Вільна енциклопедія. – 2020. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Комісія_ООН_з_прав_міжнародної_торгівлі.
12. Международная торговая палата [Електронний ресурс] // Вікіпедія, Вільна енциклопедія. – 2020. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Международная_торговая_палата.
13. Правовое руководство ЮНСИТРАЛ по составлению международных контрактов на строительство промышленных объектов – Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1988. – 378 с. – Режим доступу: <https://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/procurem/construction/lgconstr-r.pdf>.

14. Шлопаков А. В. Факторы риска в строительных организациях России [Электронный ресурс] / А.В. Шлопаков // Научный аспект. – 2012. – Режим доступу: <https://na-journal.ru/1-2013-gumanitarnye-nauki/208-factory-riska-v-stroitelnyh-organizacijah-rossii>

References:

1. A Working Definition – Integrated Project Delivery. (2007). Retrieved 22 January 2021, from https://web.archive.org/web/20091122143108/http://images.autodesk.com/adsk/files/ipd_definition_doc_final_with_supplemental_info.pdf
2. Abdelghany, Y., & Ezeldin, A. (2010). Classification of Risks for International Construction Joint Ventures (ICJV) Projects. Construction Research Congress (pp. 1254-1263). Banff, Alberta, Canada: Construction Institute of ASCE. Retrieved from [https://doi.org/10.1061/41109\(373\)126](https://doi.org/10.1061/41109(373)126)
3. Dionne, G. (2013). Risk Management: History, Definition and Critique. Risk Management And Insurance Review, 147–166. Retrieved from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/rmir.12016>
4. Eggink, E. (2020). ICC Model Turnkey Contract for Major Projects - 2020 Revision. Retrieved 22 January 2021, from https://2go.iccwbo.org/icc-model-turnkey-contract-for-major-projects-config+book_version-eBook/
5. FIDIC (International Federation of Consulting Engineers). (2020). Retrieved 22 January 2021, from [https://uk.wikipedia.org/wiki/FIDIC_\(Міжнародна_федерація_інженерів-консультантів\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/FIDIC_(Міжнародна_федерація_інженерів-консультантів))
6. ICC Model Contract for the Turnkey Supply of an Industrial Plant. (2020). Retrieved 22 January 2021, from https://2go.iccwbo.org/icc-model-contract-for-the-turnkey-supply-of-an-industrial-plant-config+book_version-eBook/
7. ICC Model Subcontract. (2020). Retrieved 22 January 2021, from <https://2go.iccwbo.org/icc-model-subcontract-ebook.html>
8. O'Connor, Jr., P. (2021). Integrated project delivery: collaboration through new contract forms (p. 59). Minneapolis: Faegre & Benson, LLP.
9. Panthi, K. (2007). Prioritizing and Estimating Hydropower Project Construction Risks: A Case Study of Nyadi Hydropower Project. Himalayan Research Papers Archive. Retrieved from https://digitalrepository.unm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1001&context=nsc_research
10. Demina, E., & Klem-Musatova, I. (2019). Mezhdunarodnyj opyt: tipovye kontrakty FIDIC [International experience; typical contracts FIDIC]. Retrieved 22 January 2021, from <https://econ.ru/publish/mezhdunarodnyy-opyt-tipovye-kontrakty-fidic>
11. Komisija OON z prav mizhnarodnoї trgovli [UN Commission on International Trade Rights]. (2020). Retrieved 22 January 2021, from https://uk.wikipedia.org/wiki/Комісія_ООН_з_прав_міжнародної_торгівлі
12. Mezhdunarodnaja trgovaja palata [International Chamber of Commerce]. (2020). Retrieved 22 January 2021, from https://ru.wikipedia.org/wiki/Международная_торговая_палата

13. United Nations. (1988). *Pravovoe rukovodstvo JuNSITRAL po sostavleniju mezhdunarodnyh kontraktov na stroitel'stvo promyshlennyh ob'ektov* [Legal Guide UNCITRAL on the preparation of international contracts for the construction of industrial facilities] (p. 378). New York.

14. Shlopakov, A. (2012). *Faktery riska v stroitel'nyh organizacijah Rossii* [Risk factors in construction organizations of Russia]. Scientific Aspect. Retrieved from <https://na-journal.ru/1-2013-gumanitarnye-nauki/208-faktery-riska-v-stroitelnyh-organizacijah-rossii>

А.И. Менейлюк, А.Л. Никифоров, Л.Е. Лукашенко

Трёхблочная модель заключения договорных отношений «предмет договора – организационная структура строительства – распределение рисков»

Работа содержит результаты разработки модели заключения договорных отношений предприятия полного инвестиционно-строительного цикла в зависимости не только от предмета сделки, а также от организационной структуры строительства и распределения рисков.

Широкий объем услуг, который необходимо реализовать предприятию полного инвестиционно-строительного цикла, а также многообразие организационных форм реализации этого процесса приводят к разной степени неопределенности в каждом конкретном случае. Это часто мешает формализации договорных отношений между участниками строительства. Поэтому важно разработать инструмент заключения договорных отношений, который включает оценку организационной структуры строительства и возникающие риски. В изученных источниках не была найдена компактная и адекватная модель для этого.

В результате исследований установлено, что существующие подходы к заключению договорных отношений основным фактором определяют предмет сделки. Анализ классификаций рисков в строительстве позволил предложить подход на основе выделения рисков внутренней и внешней среды с распределением ответственности между управленцами и исполнителями. Разработана классификация возможных предметов соглашений в строительстве позволила установить, что одним из основных факторов ценообразования, управления реализацией соглашения и уменьшения влияния рисков является выбор измерителя предмета сделки: соотношение расходов и доходов исполнителя / потраченное рабочее время / физическая единица измерения выполненной работы. Обе классификации послужили основой для разработки и использования трёхблочной модели заключения договорных отношений: определение предмета соглашения и его характеристик; определение организационной структуры строительства как внешней среды выполнения соглашения; формализация распределения рисков путем установления юридической схемы и ценообразования как инструментов управления соглашением. Внедрение такого инструмента приведет к сокращению избыточных расходов на покрытие рисков и ускорения оборота капитала при выполнении соглашений.

Ключевые слова: договорные отношения, организация строительства, риски, строительный контракт.

O. Meneilyuk, O. Nikiforov, L. Lukashenko

Three-block model of contracting "subject of the contract – organizational structure of construction – risk distribution"

The work contains the results of developing the contracting model for the enterprise of the full investment and construction cycle, depending not only on the subject of the agreement, but also on the organizational structure of construction and risk allocation.

The wide range of services that need to be implemented by the company of the full investment and construction cycle, as well as the variety of organizational forms of implementation of this process lead to varying degrees of uncertainty in each case. This often hinders the formalization of contracts between the participants in the construction. Therefore, it is important to develop a tool for contracting, which includes assessing the organizational structure of construction and emerging risks. A compact and adequate model for this was not found in the studied sources.

As a result of research it is established that the existing approaches to the contract determine the subject of the agreement as the main factor. The analysis of risk classifications in construction allowed to offer an approach based on the allocation of risks of internal and external environment with the distribution of responsibilities between managers and contractors. The developed classification of possible contract subject in construction made it possible to establish that one of the main factors of pricing, managing the implementation of the agreement and reducing the impact of risks, is the choice of measurement of the contract subject: the ratio of costs and revenues of the contractor / hours worked / physical unit of measurement of work performed. Both classifications served as a basis for the development and use of a three-block contracting model: the definition of the contract subject and its characteristics; determination of the organizational structure of construction as an external environment for the agreement implementation; formalizing the distribution of risks by establishing a legal scheme and pricing as tools for agreement managing. The introduction of such an instrument will reduce the excess cost of covering risks and accelerate capital turnover in the execution of transactions.

Key words: *contractual relations, construction organization, risks, construction contract.*

Посилання на статтю

APA: Meneilyuk, O., Nikiforov, O. & Lukashenko, L. (2021). Three-block model of contracting "subject of the contract – organizational structure of construction – risk distribution". *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, 47 (1), 15-25.

ДСТУ: Менейлюк О.І. Трьохблокова модель укладання договірних відносин «предмет угоди – організаційна структура будівництва – розподіл ризиків» [Текст] / О.І. Менейлюк, О.Л. Нікіфоров, Л.Е. Лукашенко // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2021. – № 47 (1). – С. 15-25.