

На сьогодні важливою темою розвитку сучасних вітчизняних підприємств МСБ є проблема розробки ефективної стратегії управління ризиками. При вирішенні даної проблеми підприємці повинні пам'ятати, що немає єдиного механізму управління ризиками, адже кожне підприємство є унікальним і необхідно орієнтуватися перш за все на власну специфіку, сферу діяльності, конкурентів тощо.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. №436-IV.
2. Financing SMEs and Entrepreneurs 2017. An OECD. Scoreboard. Retrieved from: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2017_fin_sme_ent-2017-en#page75
3. Поліщук Є. А. Ризик-менеджмент інвестиційного проекту / Є. А. Поліщук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць Науково-дослідного екон. ін-ту М-ва екон. розв. і торгівлі України. – 2011. – №11 (126). – С.76-79
4. SME Bonds Launched by Founding Director & Chairman of ASSOБ. Retrieved from: <https://www.crowdfundinsider.com/2015/07/70981-sme-bonds-launched-by-founder-of-assob>

УДК 334.78

Мельничук К. О., Яненко А. О.,

студенти 4-го курсу, факультету фінансів

Науковий керівник - Нагорна О.В.,

к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Форми державно – приватного партнерства: сучасні реалії

У контексті реалізації будь-яких важливих стратегічних проектів та програм в Україні актуалізується проблема їх фінансування. Відтак з погляду вирішення цього питання особливого значення набуває механізм державно-приватного партнерства. За рахунок співпраці державних органів влади та

бізнесу можна забезпечити певний об'єктне тільки фінансовими ресурсами, а технічними, технологічними, управлінськими, соціальними, тощо.

У широкому розумінні державно-приватне партнерство – це «система відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, міського, муніципального, економічного і соціального розвитку». У вузькому розумінні державно-приватне партнерство – це «конкретні проекти, що реалізуються спільно державними органами і приватними компаніями на об'єктах державної та муніципальної власності». [1, с. 12].

У державно-приватному партнерстві суб'єкт підприємницької діяльності є інвестором, який забезпечує проект фінансовими ресурсами і, зрештою, отримує з нього певний зиск у вигляді прибутку. Щодо держави, то слід відзначити її двоякий характер у даних партнерських взаємовідносинах, з одного боку, вона є господарюючим суб'єктом та партнером приватного бізнесу і зацікавлена в одержанні економічного й соціального ефекту, а з іншого боку, – виступає владним регулюючим та контролюючим суб'єктом.

Виходячи з такого розуміння сутності та ролі державно-приватного партнерства, стає необхідним визначити його переваги, що наочно представлені в таблиці 1:

Таблиця 1.

Переваги та недоліки ДПП

Переваги для держави	Переваги для бізнесу
Залучення нових ресурсів.	Можливість отримати стратегічний об'єкт у своє тимчасове користування.
Збереження оновленого та розвиненого об'єкту у державній власності.	Оптимальний розподіл ризиків та повноважень між державою та бізнесом.
Підвищення якості надання державних послуг.	Можливість реалізувати свої інвестиційні ідеї та підвищити конкурентоздатність.
Можливість успішно здійснити великі інфраструктурні проекти.	Можливість успішно профінансувати великі інфраструктурні проекти та отримати прибутки.
Сприяння ефективного розвитку державного майна.	Сприяє розвитку діалогу між бізнесом і владою.
Дозволяє успішно використовувати досвід і професіоналізм приватного сектора при збереженні державного контролю над активами.	
Сприяє розвитку діалогу між бізнесом і владою.	
Скорочення тиску на державний/ місцевий бюджет в короткостроковій перспективі за рахунок перенесення витрат бюджету на наступні 15-20 років.	

Найбільш поширеними є такі форми ДПП: контракти на виконання робіт, концесія та аутсорсинг.

Найпоширенішою формою ДПП в Україні є концесія. Особливість цього контракту полягає в тому, що держава передає об'єкт – наприклад, порт, старий аеропорт, або неопрацьоване родовище в приватні руки на його оновлення. Відповідно, цінний об'єкт держава залишає у своїй власності, а приватний бізнес отримує його в довгострокове володіння, використання та розпорядження, часто на пільгових умовах оплати. В перші роки майбутній прибуток розподіляється на користь бізнесу для повернення вкладених коштів.

Така форма державно-приватного партнерства як контракти на виконання робіт є теж досить поширеною в нашій країні, однак мають разовий характер та й не відіграють особливого значення на практиці. Вони є доцільними у разі необхідності скоротити витрати або ж зекономити у масштабі.

Досить сучасною формою державно-приватного партнерства вважається аутсорсинг (контракт на управління). Підписується контракт між замовником (підприємством) і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і допоміжних бізнес-функцій і бізнес-процесів замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію та оптимізацію підприємницької діяльності замовника та тимчасове залучення, за необхідністю, відповідного персоналу. [2] За оцінками експертів, реалізація договорів аутсорсингу, як форми державно-приватного партнерства, дозволяє підприємству-замовнику зменшити операційні витрати майже на 35 % та підвищити дохідність капіталу в середньому на 6 % [3].

Застосування згаданих форм державно-приватного партнерства в Україні є особливо актуальним в умовах нинішньої економічної нестабільності. Також вагомого значення набуває розвиток державно-приватного партнерства в контексті фінансової децентралізації, що означає нову систему взаємовідносин між державним і місцевими бюджетами,

послаблює навантаження на бюджети та розширює повноваження органів місцевої влади і управління щодо залучення додаткових джерел фінансових ресурсів для покращення якості надання населенню соціальних послуг.

Список використаних джерел:

1. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учеб. пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. ; Гос. ун-т – Высш. шк. экономики. – М.: Издат. дом Гос. ун-та– Высш. шк. экономики, 2010. – 287 с
2. Дідух О. Основні види аутсорсингу у господарській діяльності підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2012. № 2. Т. 1. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_2_1/029-033.pdf.
3. Нагорна О. Державно-приватне партнерство в системі фінансового забезпечення підприємств комунального господарства / О. Нагорна // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 3-4. – с. 99-104.

УДК: 336.648

Мисюна А.В, Мрих Ю.І.,

5 курс, факультет фінансів,

Науковий керівник – Круш В.В.,

ст. викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Проблеми залучення венчурного фінансування:

закордонний досвід та українські реалії

На сьогодні, інвестиції для української економіки відіграють найважливішу роль у її подальшому розвитку. Венчурний варіант фінансування знижує ризики для інвесторів залучення грошових ресурсів у проект. Так в Україні парадигмою розвитку виступає збільшення інноваційних підприємств.