

УДК 351.82

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-8

Н.О. РЯЗАНОВА,*доктор економічних наук, професор, завідувач
кафедри фінансів, обліку та банківської справи
ДЗ «Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка»
(м. Старобільськ, Україна)*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Одним із основних завдань фінансово-економічної політики промислових підприємств стає створення умов для їх сталого розвитку за рахунок застосування сучасних інструментів управління, які сприятимуть балансу між ресурсами та потенціалом підприємств. Зокрема таким інструментом є методи управління на основі форм взаємодії держави та бізнесу у рамках державно-приватного партнерства. Проблема управління сталим розвитком промислових підприємств на основі державно-приватного партнерства (ДПП), їх фінансового забезпечення висвітлюється в працях таких дослідників та спеціалістів, як І. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, Дж. Стрикленд, А. Томпсон, Ф. Берджер, В. Варнавський, М. Жерард, Т. Кришталь, Л. Шарингер та інших вітчизняних та зарубіжних авторів.

Останнім часом очевидними є диспропорції у поступовій динаміці формування фінансових ресурсів у межах держави: доходні джерела централізуються лише на рівні державного бюджету, доходні зобов'язання децентралізуються на регіональні та місцеві рівні.

Найбільший вплив на фінансову автономію промислового підприємства робить обсяг власних доходів бюджету, зокрема його частка у загальному обсязі консолідованих доходів. Міжбюджетні трансферти з бюджету є одним із джерел доходів промислових підприємств (ДПП) та певною мірою визначають платоспроможність промислового підприємства. Основною метою системи міжбюджетних відносин, як і всієї системи суспільних фінансів, є забезпечення умов підвищення якості життя населення.

ДПП розглядається не лише як інструмент фінансування та здійснення окремих проектів, а як форма взаємодії між державою та приватним сектором, яка вбудована в систему управління, базовану на спільному фінансуванні, розподілі ризиків та доходів, об'єднанні професійних знань, що служить досягненню певних позитивних соціальних, економічних та політичних результатів та є ключовим елементом стратегії промислового підприємства щодо забезпечення промислового та ресурсного сталого збалансованого розвитку.

Головною метою державно-приватного партнерства на промисловому підприємстві у межах сталого розвитку є досягнення суспільних соціально-економічних інтересів за рахунок реалізації інфраструктурних проектів промислового підприємства.

Основою інституційної інфраструктури ДПП в Україні може стати промислова інфраструктура, що діє не в основі державних управлінських структур, а самостійно. Має бути вирішено такі проблеми, як удосконалення законодавчої бази партнерства, створення єдиного координуючого та регулюючого органу, розширення бази учасників ДПП (активніше залучення малого та середнього бізнесу), розробка стратегії розвитку цієї структури.

Розглянуто інструменти міжбюджетного регулювання – міжбюджетні трансферти, що визначають платоспроможність промислового підприємства. Обґрунтовано внутрішні ризики промислових підприємств. Зазначено переваги та недоліки діючих методів промислового

управління. Охарактеризовано форми ДПП, що використовуються в Україні та за кордоном, зазначено найефективніші з них. Визначено стримуючі фактори розвитку ДПП. Запропоновано модель ДПП на рівні промислового підприємства. Визначено принципи оптимального функціонування та розвитку ДПП.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансове забезпечення, фінанси, бюджет, міжбюджетні трансферти, промислові підприємства, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Економічна криза не призвела до істотного поліпшення пропорцій виробництва та споживання промислової продукції. Темпи зниження та відновлення випуску продукції промисловими підприємствами сильно диференціювалися за галузями та суб'єктами господарювання. Тенденції розвитку промислових підприємств, що склалися за умов економічного зростання, виявилися нестійкими до зовнішніх впливів. Зростання конкуренції з боку зарубіжних підприємств в умовах глобальних змін у світовій економіці зберігає високий рівень, що негативно позначається на фінансово-господарській діяльності промислових підприємств країни.

У процесі структурних та технологічних перетворень виникає дисбаланс у розвитку промислових підприємств, у стані матеріальної бази та планах щодо її модернізації; між реальним якісним станом людського капіталу та потребами господарюючого суб'єкта у сфері забезпеченості трудовими ресурсами; між доступними джерелами фінансування та необхідними фінансовими ресурсами, що ускладнює процес ефективного розвитку та управління промисловими підприємствами.

Тому одним з основних завдань фінансово-економічної політики промислових підприємств стає створення умов для їх сталого розвитку за рахунок застосування сучасних інструментів управління, які сприятимуть балансу між ресурсами та потенціалом підприємств. Зокрема таким інструментом є методи управління сталим розвитком промислового підприємства на основі форм взаємодії держави та бізнесу у рамках державно-приватного партнерства.

Аналіз останніх публікацій з проблеми.

Як теоретико-методологічну базу управління промисловими підприємствами цікаві праці таких представників зарубіжної економічної теорії, як І. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, Дж. Стрикленд, А.Томпсон. Питання організації державно-приватного партнерства висвітлюються в працях таких дослідників та спеціалістів, як Ф. Бержер, В. Варнавський, М. Жерард, Т. Кришталь, Л. Шарінгер та інших вітчизняних та зарубіжних авторів.

Проблема управління сталим розвитком промислових підприємств на основі державно-приватного партнерства, їх фінансового забезпечення недостатньо послідовно та комплексно вивчена. Дискусійність вирішення порушених питань, їх актуальність визначили тему дослідження.

Метою дослідження є розробка методичних та практичних рекомендацій щодо управління сталим розвитком промислових підприємств на засадах державно-приватного партнерства, їх фінансового забезпечення.

Основні результати дослідження. Сталий соціально-економічний розвиток промислового підприємства може бути реалізований за наявності достатніх для виконання цілей фінансових ресурсів.

У процесі системного підходу до сталого розвитку промислового підприємства виникає потреба у дослідженні сутності понять фінансової складової.

Уявлення про фінанси та їхню сутність видозмінювалося залежно від того чи іншого історичного етапу. С. Вігте [1] визначав фінанси як сукупність державного майна. Надалі ця категорія набула назви «публічні фінанси», яка включила до свого складу місцеві та державні фінанси. За допомогою фінансово-бюджетної політики державні публічно-правові утворення керують створенням суспільних благ, розподіляють та пе-

перозподіляють їх. Тому правомірно стверджувати, що фінансові відносини присутні між публічно-правовими утвореннями, суб'єктами господарювання та населенням.

У сучасному тлумаченні фінанси – це, перш за все, економічний інструмент розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту. Їх сутність проявляється у контрольній, стимулюючій та фіскальній функціях. Вони мають властивість кількісно, через фінансові ресурси та фонди, відображати відтворювальний процес як у цілому, так і на різних його фазах. З іншого боку, саме відтворювальний процес визначає кількісний та структурний склад фінансових показників. У цьому найважливішою вихідною базою для аналізу стану громадських фінансів та його перспектив є характеристика тенденцій соціально-економічного розвитку промислового підприємства.

Наслідки світової фінансової кризи вплинули на сталість фінансових систем практично всіх держав. У зв'язку з цим необхідно розглянути проблеми сталості національної фінансової системи. Загалом фінансова сталість – це збалансованість фінансових потоків, наявність коштів, що дозволяють підтримувати свою діяльність протягом певного періоду часу. Вона значною мірою визначає фінансову незалежність [2].

Останнім часом очевидними є диспропорції у поступовій динаміці формування фінансових ресурсів у межах держави: доходні джерела централізуються лише на рівні державного бюджету, доходні зобов'язання децентралізуються на регіональні та місцеві рівні.

Для виконання своїх завдань промислові підприємства повинні мати необхідні та достатні матеріальні та фінансові ресурси, а також самостійне управління ними.

Основна проблема, з якою стикаються керівники промислових підприємств – це постійний брак фінансових ресурсів не тільки на розвиток, а й на задоволення поточних потреб.

Діюча система управління промисловою економікою не приведена у відповідність до умов, що змінюються, і потреб промислових підприємств. При цьому традиційно побудовані організаційні форми і механізми управління без відповідних перетворень не здатні сприймати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі і адекватно на них реагувати. Отже, потенціал промислових підприємств використовується недостатньо ефективно, оскільки погано розвинені органи управління, що здійснюють координацію діяльності всіх служб, які функціонують на певному підприємстві. Органи державної влади не надають посильну підтримку промислому менеджменту, орієнтуючи їх на власні сили. Ефективні механізми управління промисловою економікою адекватні сучасним завданням ще не сформовані.

Значимість цих проблем зумовлює великий інтерес до питань формування доходів промислових підприємств та шляхів їх ефективного зростання.

Централізація фінансових потоків великих промислових підприємств дозволяє втілювати в життя стратегічно важливі заходи, маневрувати ресурсами, спрямовуючи їх на пріоритетні для держави цілі у рамках підвищення загального рівня соціального та економічного розвитку [3].

Основними функціями бюджету є перерозподіл національного доходу та ВВП, державне регулювання та стимулювання економіки, фінансове забезпечення соціальної політики, контроль за використанням фонду грошових коштів.

Бюджетний апарат являє собою організаційні принципи побудови бюджетної системи, її структуру, взаємозв'язок об'єднаних в ній бюджетів. Бюджетна система є сукупністю всіх бюджетів, що діють в країні [4]. Вона базована на економічних відносинах та юридичних нормах, що визначають компетенцію центральних та місцевих органів влади щодо здійснення бюджетного процесу, взаємовідносин між різними видами бюджетів.

В останні роки промислові підприємства набувають дедалі більших повноважень, насамперед у сфері соціальної політики, однак цей позитивний процес не супроводжується відповідним розширенням фінансових можливостей.

Міжбюджетні відносини визначають тенденції та стратегію розвитку доходів промислового підприємства та покликані забезпечити сталий розвиток більшості суб'єктів господарювання. У цьому сенсі вони є політичною, економічною та соціальною складовою суспільного життя.

Найбільший вплив на фінансову автономію промислового підприємства робить обсяг власних доходів бюджету, зокрема його частка у загальному обсязі консолідованих доходів.

Зміна рівня власних доходів промислового підприємства прямо пропорційна динаміці податкових відрахувань. Централізація податкових доходів у державному бюджеті є загрозою розвитку сталої регіональної промислової системи, а саме її бюджетної та міжбюджетної частини. На промислових підприємствах, з одного боку, збирається певний обсяг доходів, що поступають у бюджети всіх рівнів. З іншого боку, з бюджету всіх рівнів фінансуються ті або інші витрати.

Одним з основних інструментів міжбюджетного регулювання є міжбюджетні трансферти.

Міжбюджетні трансферти з бюджету є одним із джерел доходів промислових підприємств та певною мірою визначають платоспроможність промислового підприємства. Від величини та своєчасності їх перерахування залежить фінансове становище промислового підприємства.

Проте міжбюджетні трансферти надаються промисловим бюджетам протягом фінансового року нерівномірно, що створює ризики неефективного використання бюджетних коштів з урахуванням цінового фактору. Однією з основних причин такої ситуації є недоліки організаційного характеру, пов'язані з проведенням конкурсних процедур головними розпорядниками бюджетних коштів у другій половині року. У зв'язку з цим промислові підприємства одержують до 45% річних трансфертів в останньому кварталі року.

Основною метою системи міжбюджетних відносин, як і всієї системи суспільних фінансів, є забезпечення умов підвищення якості життя населення.

Системні проблеми управління промисловим підприємством та наслідки глобальної фінансової кризи дають змогу стверджувати, що наразі соціально-економічна ситуація України перебуває на етапі повільного відновлення, але докризового рівня не досягнуто.

Відбувається гальмування економічного розвитку на промислових підприємствах. Про це свідчать показники попиту та виробництва. У динаміці галузей спостерігається нерівномірність. Дедалі більшу частку внутрішнього попиту становлять імпортні поставки, що значною мірою викликано ціновою політикою підприємств. При цьому як інвестиційний, так і внутрішній споживчий попит перебувають у негативно-нульовій зоні. З огляду на деяке економічне відновлення спостерігається яскраво виражена асиметрія виробничого зростання, доходів населення, кінцевого попиту.

Спостерігається високий рівень декапіталізації основних галузей економіки внаслідок широкомасштабного фізичного та морального старіння основних засобів і, як наслідок, низька конкурентоспроможність, відставання виробничої та соціальної інфраструктури, нераціональне природокористування, що призводить, з одного боку, до виснаження природних ресурсів та обмеження можливостей майбутнього зростання, з іншого – до забруднення довкілля. Безробіття та досить високий рівень бідності на тлі міграційних процесів призводить до недостатності кваліфікованих трудових ресурсів для подальшого соціально-економічного розвитку промислового підприємства.

Стагнація попиту, гальмування інвестиційних процесів, незмінність економічної структури – все це негативні тенденції.

Промислові підприємства зіткнулися з такими серйозними внутрішніми ризиками, як значна промислова диференціація, недостатній рівень інфраструктурного розвитку, висока залежність від циклічності ключових товарно-сировинних ринків, малий ринок внутрішнього споживання. Вони загальмовують рух економіки

та підвищення показників якості життя населення. Використання лише класичного інструментарію для управління соціально-економічним розвитком недостатнє для вирішення цих проблем. Це зумовлює актуальність якісно нових важелів на сталє функціонування будь-яких систем – і промислових підприємств, і держави у цілому, та її підсистем окремо.

Промислового підприємству, як і будь-якій динамічній складній відкритій системі, необхідно керувати своїми ресурсами. Система управління промислового підприємства використовує безліч управлінських методів та інструментів. Складність об'єкта управління визначає різноманітність використовуваних методів.

Зазвичай методи промислового управління поділяють на адміністративні та економічні. До традиційних механізмів та інструментів управління відносять систему оподаткування, цільові програми, постанови та Укази Президента, Верховної Ради, спрямовані на регулювання соціально-економічного розвитку промислового підприємства. Перевагою таких методів можна назвати можливість вирішення питань пріоритетного розвитку спеціалізації, фінансової стабілізації, інфраструктури. Недоліком є недостатнє використання можливостей ринкових механізмів саморегулювання, технологій та інструментів.

У країнах Європейського Союзу разом із зазначеними вище інструментами широко застосовуються такі, як субсидії та дотації підприємствам, гранти, пільгові позики на організацію фірми та розвиток інфраструктури, обмеження нового будівництва в агломераціях, фінансування міграції трудових ресурсів, витрати на переміщення підприємств із великих агломерацій, пільгові в'їзний і митний режими залучення іноземних інвесторів, компенсація транспортних витрат, соціальні партнерства, спеціальні економічні зони.

Застосування методів впливу на промислове підприємство має бути спрямоване на створення сприятливих загальних умов розвитку ділової активності. До них слід віднести наявність землі та відповідних прав на неї, ринкову інфраструктуру, добре розвинений транспортний зв'язок, інтеграцію менеджменту промислового підприємства, населення та бізнес-структур.

Особливого значення в інноваційній економіці відводиться промисловим підприємствам, динамічний та стабільний розвиток яких визначається науковим потенціалом та досвідом, новими технологіями. Можна виділити ряд пріоритетів, що відображають новий етап промислового розвитку та посилення ролі промислових підприємств, у тому числі суттєві розмежування функцій між державним управлінням та промисловими підприємствами, використання державно-приватного партнерства як основоположного механізму взаємодії держави та бізнесу [5].

Обов'язковою умовою для розвитку промислового підприємства є слідування інноваційній економічній моделі, базованої на новітніх знаннях гуманітарного та економічного спектра. Поняття галузі як таке відходить на другий план. На зміну галузевому підходу приходить кластерний.

Кластерний підхід є формами галузевої організації виробництва, що сприяє реалізації інноваційних бізнес-проектів. Основною відмінністю кластерів є наявність синергетичного ефекту від якісної взаємодії підприємницької сфери, науково-проектних інститутів та державної влади [6].

Р. Ауті використав поняття «ресурсного прокляття», що відображає негативні тенденції в частині темпів економічного зростання, притаманні країнам, природні ресурси яких багаті [7]. Зацікавленими у цьому питанні економістами було виявлено закономірність, за якою у багатих природними копалинами та іншими ресурсами країнах політики, що мають доступ до управління ресурсами, не зацікавлені у вдосконаленні процесів їх використання, управлінські мотиви яких спрямовані на збагачення за допомогою природно-ресурсної ренти. У результаті економіка таких країн стає стабільно деградуючою, загострюється проблема соціального розшарування, поганої екології, що незмінно позначається на якості життя населення [8].

Однією з форм соціального партнерства є державно-приватне (ДПП). Залежно від особливостей партнерства значимість участі підприємця у спільному з державою проєкті може змінюватись. Крайніми точками на шкалі варіативності буде чисто державна власність або 100% приватизація. Сама ж шкала являє безліч варіантів партнерства, в яких державі та приватному бізнесу відводиться певна роль на конкретний термін за згодою [9].

П. Розенау визначає ДПП як унікальну форму кооперації, яка одночасно може вистояти в умовах державної кризи або в умовах колапсу у ринкових відносинах. Поєднуючи у собі сильні сторони державного та приватного управління, ДПП у процесі своєї діяльності демонструє явну позитивну синергетику [10].

На думку В. Хаама та Дж. Копенхама, ДПП – це кооперація між об'єктами, що мають приватний капітал та державним сектором на тривалий термін, у рамках якої спільними коштами створюються товари та послуги, витрати та прибутки діляться за спочатку задекларованою схемою [11].

Здійснити серйозні структурні зміни в економіці промислових підприємств можна шляхом покращання ділового інвестиційного клімату та залучення інвестицій під організацію нових виробництв. Важлива максимальна відкритість та прозорість у відношенні до інвесторів, стабільні умови та спрощення всіх дозвоільних процедур.

Залученням приватних інвестицій, бізнес-комунікаціями, супроводом проєктів мають займатися спеціальні структури, створені для сприяння бізнесу, що відстоюють його інтереси.

Реалізація проєктів державно-приватного партнерства відрізняється різноманітністю форм. Будь-який зі сценаріїв ДПП передбачає певну роль приватного бізнесу та держави у цих відносинах. Форми ДПП різняться розподілом прав, обов'язків та ризиків між партнерами.

Найпоширенішою формою є контрактна форма співробітництва, відповідно до якої держава укладає договори з приватними компаніями в більшості на постачання продукції для державних потреб або надання послуг суспільного характеру. Система короткострокових контрактів виконання певних робіт широко використовується як за кордоном, так і в практиці органів державної влади України.

У нашій країні набула поширення форма ДПП – лізингові відносини між державою та приватним сектором, які передбачають, що бізнесмени беруть в оренду у держави її власність.

За кордоном найефективнішою формою ДПП є концесії. В Україні така форма співпраці ще не набула достатнього поширення через відносно низький рівень господарсько-правових компетенцій управлінського апарату, тенденцій лобіювання, відсутності активності серед соціальних інститутів. Прикладом використання такої форми є перший концесійний проєкт будівництва та експлуатації платної автомобільної дороги Львів – Краковець [12]. Приклад не є успішним, оскільки не розроблені методологічні засади для застосування концесій у частині ефективного виду ДПП. Успішними прикладами проєктів ДПП в Україні є проєкт біопаливного опалення у місті Малин [13]. Проєкт з виробництва теплової енергії у місті Остер та проєкт з розвитку рекреаційної зони гідропарку у місті Києві [13] згадуються тільки на папері.

Концесія є однією з форм ДПП. Л. Шарінгер згадує модель концесії як базову модель ДПП [14].

А.В. Варнавський вважає, що в сучасному розумінні ДПП – це інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації національних та міжнародних, масштабних та локальних, але завжди суспільно значущих, проєктів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та науково-дослідницьких конструкторських робіт (НДКР) до забезпечення громадських послуг. Більшість таких об'єднань мають тимчасовий характер і термін життя альянсу визначається досягненням накреслених проєктних завдань. У широкому розумінні державно-приватне партнерство – це метод надання державних послуг, який

об'єднує приватний та державний сектор на довгостроковій контрактній основі, закріплюючи за кожною стороною певні зобов'язання [15;16].

У процесі співробітництва кожен учасник робить свій внесок у проєкт. Бізнес забезпечує частину фінансових ресурсів, професійний досвід, гнучкість та оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства. Держава виділяє субсидовані кредити, можливість надання податкових та інших пільг, гарантій. У ДПП держава має можливість спостерігати за виконанням суспільних інтересів.

Основним джерелом фінансування інноваційних розробок є держбюджет та інвестиції. У даний час, коли економічні умови є досить складними, і бюджетні кошти мають обмеження, державна влада змушена шукати додаткові джерела фінансування проєктів. У цьому сенсі ДПП становить великий інтерес.

У більшості наукових праць та нормативно-правових актах сформувався розуміння державно-приватного партнерства як особливого способу реалізації конкретних проєктів щодо об'єктів державної власності.

У зв'язку з поставленими перед промисловою галуззю завданнями потрібне ширше розуміння державно-приватного партнерства. Доцільно розглядати ДПП не лише як інструмент фінансування та здійснення окремих проєктів, а як форму взаємодії між державою та приватним сектором, вбудовану в систему управління, базовану на спільному фінансуванні, розподілі ризиків та доходів, об'єднанні професійних знань, що служить досягненню певних позитивних соціальних, економічних та політичних результатів, яка є ключовим елементом стратегії промислового підприємства щодо забезпечення промислового та ресурсного сталого збалансованого розвитку.

Регулювання економіки з використанням окремо ринкового та державного механізмів не дає високих результатів щодо сталого розвитку промислових підприємств та всієї країни загалом. Багато в чому це пояснюється лише тим, що окремо кожен із зазначених інструментів передбачає нарощування економічних показників за допомогою нераціонального використання природних та інших ресурсів. Оскільки в сучасних умовах процес використання ресурсів у переважній частині здійснюється приватним бізнесом, важливого значення набуває перехід від ринкового механізму регулювання до механізму державно-приватного партнерства, який може орієнтувати бізнес-структури на забезпечення сталого розвитку промислових підприємств.

У цьому зв'язку доцільно зупинитися на таких стримуючих факторах ДПП:

- низький рівень знань та відсутність досвіду державних службовців у цій галузі;
- незавершеність законотворчого процесу, необхідність враховувати думку бізнес-спільноти при розробці та вдосконаленні нормативно-правової бази у сфері ДПП;
- обмеження у бюджетному фінансуванні проєктів ДПП;
- тривалі терміни окупності проєкту;
- відсутність урахування можливостей, досвіду та ресурсів приватного бізнесу;
- відсутність єдиної методології реалізації проєктів ДПП.

Для вирішення названих проблем необхідно системно підійти до створення ДПП на території країни та на промислових підприємствах. Доцільно комплексне вирішення розробки концепції запровадження ДПП у соціально-економічну систему промислового підприємства та її стратегію розвитку, яка повинна, зокрема, включати: цілі, завдання та принципи створення ДПП; організаційну структуру та систему управління, що передбачає, насамперед, функції її окремих ланок; механізми та інструменти; перелік законодавчих актів різних рівнів, які слід прийняти; органи державної влади, відповідальні за підготовку цього пакета законів та строки виконання.

Ця концепція має сприяти сталому економічному розвитку системи промислового підприємства, знижувати ризики, пов'язані із зовнішніми та внутрішніми факторами впливу (рис. 1).

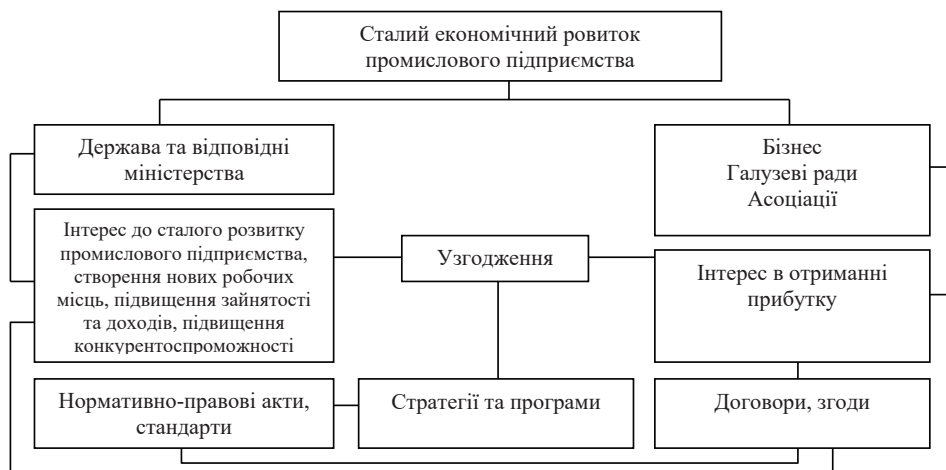


Рис. 1. Модель формування ДПП на рівні промислового підприємства
(складено автором)

ДПП насамперед допомагає уникнути можливого негативного ефекту від виняткової прерогативи держави на власність та надання послуг, з одного боку, та повної приватизації, з іншого. Воно поєднує у собі ресурси приватного сектора та його управлінські навички та технології, а також державний сектор з його регулюючою діяльністю та захистом суспільних інтересів.

Головною метою державно-приватного партнерства на промисловому підприємстві у межах сталого розвитку є досягнення суспільних соціально-економічних інтересів за рахунок реалізації інфраструктурних проєктів промислового підприємства, а не підтримка бізнесу чи держави. Процес взаємодії суб'єктів динамічний, його характер змінюється разом із змінами інституційної структури суспільства. У суспільстві, бізнесу та держави мають виникати взаємні інтереси, тоді мету їх співпраці буде досягнуто.

Оптимальне функціонування та розвиток організаційно-економічних відносин ДПП можливе при реалізації таких принципів:

- стратегічної спрямованості співробітництва, яка передбачає, що в ході планування та у процесі реалізації проєктів державно-приватного партнерства повинні ставитися та досягатися цілі сталого соціально-економічного розвитку промислового підприємства;

- обґрунтованості застосування ДПП, тобто досягнення більшого соціального ефекту, порівняно з традиційними схемами;

- змагальності при виборі приватного партнера, що забезпечить конкурентний характер, дозволить використовувати підприємницький потенціал більшою мірою та підвищить ефективність реалізації проєктів ДПП;

- поділу ризиків та вигод, що забезпечить стійкість партнерства та сприятиме досягненню більш значних результатів;

- поєднання державного забезпечення з державним спостереженням, яке полягає в тому, що держава забезпечує сприятливе макроекономічне середовище на строк партнерства;

- задоволення суспільного інтересу, яке передбачає, що метою державно-приватного партнерства є підвищення якості, кількості та асортименту послуг, що надаються населенню з боку держави.

Основою інституційної інфраструктури ДПП в Україні може стати промислова інфраструктура, що діє не в основі державних управлінських структур, а самостійно.

Висновки. Партнерство розглядається як основа місцевого економічного розвитку. ДПП є ефективним способом концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках економічного розвитку. Проте потребує високого рівня довіри між державою та бізнесом.

Бізнес може стати також провідником державної регіональної політики. Підприємці зацікавлені у формуванні середовища, в якому вони могли б вільно функціонувати. Тому взаємодія бізнесу та держави на основі партнерства є основою сталого економічного розвитку промислового підприємства. Сучасний стан цієї форми взаємодії далекий від досконалості. Мають бути вирішені такі проблеми, як удосконалення законодавчої бази партнерства, створення єдиного координуючого та регулюючого органу, розширення бази учасників ДПП (активніше залучення малого та середнього бізнесу), розробка стратегії розвитку цієї структури.

Список використаних джерел

1. Витте Сергей Юльевич (1849–1915). Всемир. биограф. энциклопед. словарь / редкол.: В.И.Бородулин и др. М.: Бол. Рос. энцикл., 2000. С. 149.
2. Шувалов И. Экономический рост: новые вызовы. Экономическая политика. 2011. № 3. С. 5–16.
3. Захарченко А.А. Укрепление финансовых основ местного самоуправления. Финансы. 2006. № 12. С. 28–31.
4. Крачевская С. Финансовые аспекты реформы местного самоуправления. Бюджет. 2010. № 8. С. 32–38.
5. Белякова Е.В. Современные управленческие технологии как основа инновационного развития региона. Проблемы современной экономики. 2008. № 4 (28). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2308>
6. Бурлачков В. Финансовый кризис: реалии и теория. Экономист. 2012. № 11. С. 45–53.
7. Auty R. (2001) Resource Abundance and Economic Development. Oxford: OUP.
8. Глазырина, И.П., Клевакина Е.А. Неравенство доходов, темпы и качество экономического роста: URL: <http://regconf.hse.ru/uploads/fe7fdf29ed850d72c229689f4ff575445a56e567.doc>
9. Розум Г.М. Державно-приватне партнерство як ефективний інструмент реалізації інноваційної політики регіонів. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 90–92.
10. Rosenau P. (2000) Public-Private policy partnerships. Cambridge, MA: MIT press. 256 p.
11. Van Ham, Hans. Public-private partnerships: assessing and managing risks in port development / H. Van Ham and B. Joop Koppenjan. Taylor Francis Online (web portal). URL: <http://dx.doi.org/10.1080/14616670110070622>
12. Украина: государственно-частное партнерство / Портал развития межрегионального и международного сотрудничества: Бизнес в СНГ. URL: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html
13. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проектів. URL: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf
14. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства частного сектора. Мир перемен. 2004. № 2. С. 73–78.
15. Варнавский В.Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности. Полемика. 2012. Вып. 13. URL: <http://irex.ru/press/pub/polemika/13/var/>
16. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. Москва: Наука, 2005. 315 с.

References

1. Vitte Sergej Jul'evich (1849-1915) Vsemir. biogr. jencikloped. slovar' [World. biogr. encyclopedia dictionary] Redkol.: V.I.Borodulin i dr. M.: Bol. Ros. jencikl. [M.: Great Russian encyclopedia] 2000. P.149.
2. Shuvalov I. Jekonomicheskij rost: novye vyzovy [Economic growth: new challenges Economic policy] Jekonomicheskaja politika [Economic policy]. 2011. no 3. P. 5-16.
3. Zaharchenko A. A. Ukreplenie finansovyh osnov mestnogo samoupravlenija [Strengthening the financial foundations of local government] Finansy [Finance] 2006. no 12. P.28-31.
4. Krachevskaja S. Finansovye aspekty reformy mestnogo samoupravlenija [Financial Aspects of Local Government Reform] Bjudzhet [Budget]. 2010. no 8. P. 32-38.
5. Beljakova E. V. Sovremennye upravlencheskie tehnologii kak osnova innovacionnogo razvitija regiona [Modern management technologies as the basis for the innovative development of the region] Problemy sovremennoj jekonomiki [Problems of the modern economy] 2008. no (28). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2308>
6. Burlachkov V. Finansovyj krizis: realii i teorija [Financial Crisis: Realities and Theory] Jekonomist [The Economist] 2012. no 11. P.45-53.
7. Auty R. (2001) Resource Abundance and Economic Development. Oxford: OUP.
8. Glazyrina, I. P. Neravenstvo dohodov, tempy i kachestvo jekonomicheskogo rosta [Income inequality, rate and quality of economic growth] Available at: <http://regconf.hse.ru/uploads/fe7fdf29ed850d72c229689f4ff575445a56e567.doc>
9. Rozum, G.M. Derzhavno-privatne partnerstvo jak effektivnij instrument realizacii innovacijnoj politiki regioniv [Public-private partnership as an effective tool for implementing innovation policy of the regions] Investicii: praktika ta dosvid [Investments: practice and dosvid]. 2017. no 20. pp. 90–92.
10. Rosenau P. (2000) Public-Private policy partnerships. Cambridge, MA: MIT press. 256 p.
11. Van Ham, Hans. Public-private partnerships: assessing and managing risks in port development. N.Van Ham and V. Joop Koppenjan. Taylor Francis Online Available at: <http://dx.doi.org/10.1080/14616670110070622>
12. Ukraina: gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo [Ukraine: public-private partnership] Portal razvitija mezhregional'nogo i mezhdunarodnogo sotrudnichestva: Biznes v SNG [Portal for the development of interregional and international cooperation: Business in the CIS] Available at: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_8CBDB67F-15E0-40DB-B54E-DA1B590BDF3D.html
13. Derzhavno-privatne partnerstvo jak mehanizm realizacii novoї regional'noj politiki: mozhlivosti zastosuvannja ta praktichni aspekti pidgotovki i vprovadzhennja investicionnih proektiv [State-private partnership as a mechanism for the implementation of a new regional policy: feasibility and practical aspects of preparation and implementation of investment projects] Available at: http://rdpa.regionet.org.ua/images/129/PPP_report_U-LEAD_30_10_2017.pdf
14. Sharinger L. Novaja model' investicionnogo partnerstva gosudarstva chastnogo sektora [A new model of investment partnership between the state and the private sector] Mir peremen [World of change] 2004. no 2.
15. Varnavskij V. G. Konceptual'nye jekonomicheskie i pravovye osnovy koncessionnoj dejatel'nosti [Conceptual economic and legal foundations of concession activities] Jelektronnyj zhurnal «Polemika» [Electronic journal “Polemika”] 2012. no. 13. Available at: <http://irex.ru/press/pub/polemika/13/var/>
16. Varnavskij, V.G. (2005) Partnerstvo gosudarstva i chastnogo sektora: formy, proekty, riski [Partnership between the state and the private sector: forms, projects, risks]. Moscow: Nauka, 315 p.

FINANCIAL SUPPORT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Nataliia O. Riazanova, State Institution “Luhansk Taras Shevchenko National University”, Starobilsk (Ukraine)

E-mail: natalirozez1975@gmail.com

DOI: 10.32342/2616-3853-2021-1-14-8

Key words: *public-private partnership, financial provision, finance, budget, intergovernmental transfers, industrial enterprises, socio-economic development.*

One of the main tasks of financial and economic policy of industrial enterprises is to create conditions for their sustainable development through the use of modern management tools that will promote the balance between resources and potential of enterprises. In particular, such a tool is management methods based on forms of interaction between the state and business in the framework of public-private partnership. The problem of managing sustainable development of industrial enterprises on the basis of public-private partnership, their financial support is covered in the works of such researchers and specialists as I. Ansoff, K. Bowman, P. Drucker, D. Cleland, G. Mintzberg, J. Strickland, A. Thompson, F. Berger, V. Varnavsky, M. Gerard, T. Crystal, A. Reid, T. Voronkova, E. Savas, L. Sharinger and other domestic and foreign authors.

Recently, disparities in the gradual dynamics of the formation of financial resources within the state are obvious: revenue sources are centralized only at the state budget level, revenue liabilities are decentralized to the regional and local levels.

The greatest impact on the financial autonomy of an industrial enterprise has the amount of own budget revenues, in particular its share in total consolidated revenues. Inter-budgetary transfers from the budget are one of the sources of income of industrial enterprises and to some extent determine the solvency of industrial enterprises. The main purpose of the system of intergovernmental relations, as well as the entire system of public finance, is to provide conditions for improving the quality of life.

PPP is seen not only as a tool for financing and implementing individual projects, but as a form of interaction between the state and the private sector, which is built into the management system based on co-financing, risk and revenue sharing, pooling of professional knowledge that serves to achieve certain positive social, economic and political results and is a key element of the industrial enterprise's strategy to ensure sustainable industrial and resource-sustainable development.

The main purpose of public-private partnership in an industrial enterprise within the framework of sustainable development is to achieve public socio-economic interests through the implementation of infrastructure projects of an industrial enterprise.

The basis of PPP's institutional infrastructure in Ukraine can be industrial infrastructure, which operates not on the basis of state administrative structures, but independently. Problems such as improving the legal framework of the partnership, creating a single coordinating and regulatory body, expanding the base of PPP participants (more active involvement of small and medium-sized businesses), and developing a strategy for the development of this structure need to be addressed.

The tools of inter-budgetary regulation are considered - inter-budgetary transfers that determine the solvency of an industrial enterprise. The internal risks of industrial enterprises are substantiated. The advantages and disadvantages of current methods of industrial management are noted. The forms of PPP used in Ukraine and abroad are described, the most effective of them are indicated. Deterrent factors of PPP development are determined. The model of PPP at the level of the industrial enterprise is offered. The principles of optimal functioning and development of PPP are determined.

Одержано 3.11.2021.