

Список використаних джерел:

1. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства / ЕЭК ООН. – Нью-Йорк, Женева: Издание ООН, 2008. – 114 с.

2. Пакуліна А. А. Можливі джерела та обмеження фінансування проектів публічно-приватного партнерства / А.А. Пакуліна, Г.С. Пакуліна, А.В. Пугачова // Матеріали Х Ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції «Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток». Тези доповідей. Частина 3. – Харків: ХНУБА, 2018. – С. 360–363.

3. Пакуліна Г. С. Алгоритм розробки інноваційної стратегії розвитку залізничного транспорту та його соціальної інфраструктури / Г. С. Пакуліна, А. А. Пакуліна // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародне співробітництво для локального розвитку» (26 жовтня 2016 р., м. Краматорськ, Україна). В 2 ч. Ч. 2. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2016. – С. 75–79.

УДК 334.723

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Колмакова О.М., к.е.н., доцент,
Смачило В.В., к.е.н., доцент,
Халіна В.Ю., к.е.н. (ХНУБА)*

Соціальне підприємництво першочергово спрямоване на вирішення соціальних проблем певної групи, громади, регіону, держави, а вже потім – на отримання економічного ефекту від господарювання або здійснення діяльності на основі принципу беззбитковості, самокупності. Можна вважати, що вказаний тип підприємств частково перебирає на себе роль держави і тому є необхідним елементом в державних механізмах розвитку [1]. Вважаємо, що соціальні підприємства (у формі юридичної особи) створюються соціально вразливими верствами населення для вирішення соціальних проблем за рахунок прибутку, який вони отримують від підприємницької

діяльності [2].

Згідно класифікації Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) [3], до «соціального підприємства» можна віднести таке, де не менше 50% працевлаштованих осіб відносяться до соціально вразливих верств населення, постраждалих від збройних конфліктів, тощо; частина чистого прибутку спрямовується на вирішення соціальних проблем суспільства (потреби дитячих будинків, допомога постраждалим від збройних конфліктів, тощо.).

Розглянемо можливі джерела фінансування суб'єктів соціального підприємництва. Існує декілька підходів до класифікації джерел фінансування суб'єктів соціального підприємництва. Так, в роботі [4] умовно їх розділено на безповоротні та ті, що необхідно буде повернути (рис. 1).

До першої групи вказаним автором віднесено: краудфандингові платформи; соціальні інвестиції від громадян або юридичних осіб з метою створення певного соціального блага; маркетингові кампанії, метою яких є реалізація продукції задля створення повноцінного соціального підприємства; гранти. Друга включає: кошти від інвесторів; кредити.

В роботі [5] їх поділено на дві великі групи: доходи від комерційної та доходи від некомерційної діяльності (рис. 2).

Очевидно, що наведені класифікації здійснено за різними принципами і в багатьох випадках джерела фінансування різних класифікацій перетинаються. В той же час, на наш погляд, слід додати такі класифікаційні ознаки як: резидентство донора та організаційно-правова форма донора. Це обумовлено тим, що країна походження фінансових ресурсів, як і організаційно-правова форма донора викличуть специфіку у внутрішньому обліку, банківському обслуговуванні, оподаткуванні. Це необхідно враховувати в господарській діяльності підприємства, щоб зменшити ризиковість отримання коштів. Ще одною умовою класифікації може стати залежність від вимог донора. Донор, надаючи кошти для розвитку чи започаткування соціального підприємництва, може обмежити або змінити початкову соціальну місію чи соціальну цінність підприємства, що не може бути прийнятним для суб'єкта соціального

підприємництва. цей аспект також треба враховувати під час вибору джерел фінансування соціального бізнесу.

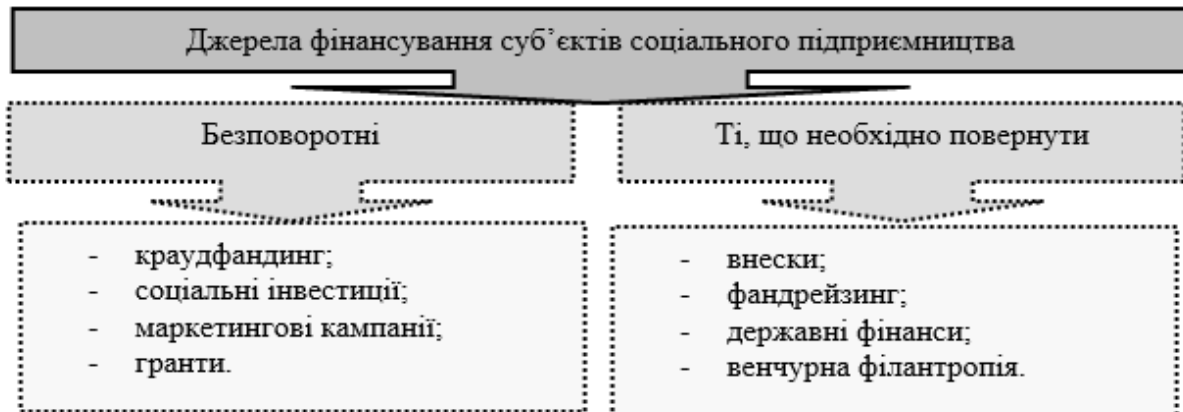


Рис. 1 - Джерела фінансування суб'єктів соціального підприємництва (розроблено авторами на основі [4])

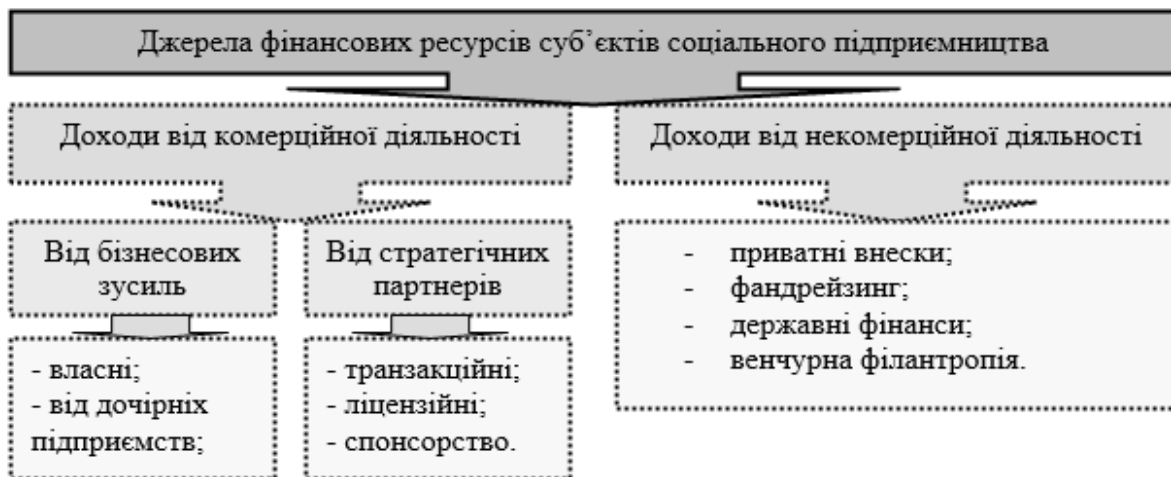


Рис. 2 - Джерела фінансових ресурсів суб'єктів соціального підприємництва (розроблено авторами на основі [5])

Крім того, доцільно класифікувати джерела фінансування за терміновістю: на довгострокові та короткострокові; єдиноразові та ті, що мають постійний характер. Ці класифікаційні ознаки дозволять визначитися із фінансовими джерелами відносно оптимального їх залучення у відповідності з соціальною метою. Так звані «короткі» та «довгі» гроші необхідно поєднувати, але деякі проекти, що реалізуються можуть бути успішні лише за умови використання певного джерела (єдино разового) або, навпаки (постійно діючого).

Соціальне підприємництво являє собою

унікальну, інноваційну, гібридну форму бізнесу, який покликаний, насамперед, вирішувати гострі соціальні проблеми, тобто виконувати часткові функції держави, з досягненням соціального та економічного ефектів та ефекту масштабованості. Розвиток соціального підприємництва важливий для України на сучасному етапі, оскільки в країні накопичилася велика кількість соціальних питань, які потребують нагального вирішення і пов'язанні як із внутрішніми, так із зовнішніми факторами впливу;

Джерела фінансування соціального бізнесу більш диверсифіковані, аніж

звичайного. Авторами проаналізовано існуючі класифікації джерел фінансування та запропоновано власні: резидентство донора та його організаційно-правова форма; залежність від вимог донора; терміновість.

Список використаних джерел

1. Смачило В.В., Халіна В.Ю., Кильницька Є.В. Development of the social entrepreneurship in Ukraine as an innovative form of the business // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2018. - №1. - Режим доступу: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2018_1_235_246.pdf
2. Смачило В.В., Халіна В.Ю. Соціальне підприємництво як інтегративний інструмент сталого розвитку України: європейський досвід Інфраструктура ринку електронний фаховий науково-практичний журнал №6. – 2017р.
3. Офіційний сайт WNISEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wnisef.org/ua/>
4. Соціальне підприємництво. Бізнес-модель. Реєстрація. Оподаткування. / Долуда Л., Назарук В., Кірсанова Ю. – Київ, ТОВ «Агентство «Україна», 2017. – 92 с.
5. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.С., Туманова А.А. – К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017 – 188 с.

УДК 658:27:656

**УПРАВЛІНСЬКИЙ ПІДХІД ДО
ФОРМУВАННЯ СКЛАДУ
ОСНОВНИХ ФОНДІВ ГАЛУЗЕВИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Крихтіна Ю.О., к.е.н., доцент (УкрДУЗТ)

В умовах реформування підприємств галузі особливої актуальності набувають вирішення питань раціонального управління основними виробничими фондами на основі встановлення кількісних і якісних пропорцій у їх формуванні.

Кількісна сторона передбачає відповідність вартості основних фондів підприємств обсягам виробництва продукції,

якісна – складу основних фондів за їх структурою, технічним параметрам, віку, характеру технологічного процесу виробництва основних видів продукції. Крім того слід враховувати, що ефективність функціонування основних виробничих фондів підприємств залізничного транспорту, може бути досягнута при дотриманні наступних умов.

По-перше, вказані пропорції необхідно доповнити відповідністю основних елементів виробничих фондів за їх техніко-експлуатаційними якостями вимогам сучасного рівня технічного прогресу в галузі.

По-друге, вартість основних виробничих фондів не повинна перевищувати середньої величини, яка характерна для даного рівня економічного розвитку. тобто заздалегідь сплановані між їх групами і всередині їх.

Обсяг і структура основних виробничих фондів підприємств залізничного транспорту в натурі та по вартості в будь-якому випадку повинні бути достатні для виконання основних видів робіт в заданому обсязі, тобто заздалегідь сплановані.

Таким чином, процес формування основних виробничих фондів підприємства, при якому складаються необхідні умови ефективного їх використання, можна охарактеризувати як необхідність дотримання наступних основних пропорцій та умов:

- кількісне та якісне співвідношення між основними виробничими фондами та продукцією, що випускається;
- відповідність технічних параметрів і вартості всіх елементів фондів вимогам технічного прогресу і рівню економічного розвитку;
- прогресивні співвідношення між елементами основних фондів за їх призначенням, функціональній ролі, технологічній структурі та ін.

Для планування величини основних виробничих фондів необхідно обрати такий показник, який враховував би зазначені пропорції й співвідношення. Цей показник повинен стати невід'ємною частиною всієї системи планово-аналітичної роботи на підприємствах галузі.

Така в загальному вигляді теоретична основа для розробки і впровадження в практику планування підприємств залізниць