

капітал ТНК є головним вимірником її капіталізації. Отже, власний капітал ТНК — сума власних капіталів юридично незалежних компаній, які входять до складу ТНК пов'язаних між собою через агреговану структуру капіталу; фінансові ресурси, що належать засновникам на правах власності, мобілізовані в процесі економічних відносин за допомогою включення їх у господарський оборот з метою підвищення капіталізації корпорації. Формування власного капіталу ТНК перебуває під впливом таких цінних чинників, як дивіденди, трансакційні витрати тощо.

**Список літератури**

1. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. К.: НУХТ, 2012. 335 с.
2. Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: вид-во ЛКА, 2015. 594 с.
3. Малащук Ю. С. Особливості формування фінансових ресурсів транснаціональних корпорацій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2011. № 1 (54). С. 60 – 67.
4. Руденко Л. В. Методологія дослідження та бізнес-моделі розвитку транснаціональних корпорацій: автореферат. К., 2004. 26 с.
5. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навч. посібник. вид. 2-ге, доповн. і переробл. Луцьк: Ред. вид. відд. «Вежа» Волин, держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. 456 с.

**UDK 336.13**

**Petrushka O. V.**

Ph.D. in Economics,

Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy,  
Ternopil National Economic University,

**Shuliuk B. S.**

Ph.D. in Economics,

Associate Professor of Department of Finance named after S.I. Yuriy,  
Ternopil National Economic University

**PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE MEDICAL INDUSTRY:  
SOCIO-ECONOMIC EFFECTS**

Public-private partnership (PPP) is one of the main mechanisms of a democratic market economy, which allows to realize the full potential of the development of relations between the public sector and private business. In addition, state and business partnerships can increase the investment flow of private companies in the process of expanded reproduction of those industries that are directly subordinate to the state and local governments, as well as use entrepreneurial initiatives to raise the level of budget efficiency. In comparison with government structures, private business and its management have high resource mobility and flexibility, speed of decision-making, adaptability to change, ability to innovate and technological improvements to ensure competitiveness. Governmental bodies can provide more effective and successful implementation of PPP projects by ensuring a stable legal framework, a favourable political situation in the country, and the use of financial and economic instruments of influence (support and guarantees, subsidies and preferential taxation). Thus, the use of the main advantages of business and government should be used in forming the foundations of the national economy and the development of the social sphere in general and the health system in particular [1].

Cooperation of the state and business in the medical sector is a symbiosis of the opportunities and resources of the participants, taking into account their strengths in fulfilling their tasks. The key function of public authorities is the implementation of public social obligations, control over the provision of free medical services for the population, as well as strategic priorities and goals of the country, programs of social and economic development. For the private sector, while implementing PPP projects in the field of health care, it is important to timely and fully provide services at the most optimal price, as well as to participate in government-subsidized programs and projects. In our opinion this balance of state, private and social interests leads to a number of socio-economic effects for PPP participants.

So, in our opinion, the main socio-economic effects for the state on the PPP activity in the medical sector are: improving the efficiency of management and servicing of state property;

attraction of investment resources in the development of the medical sector; development of regional capital markets, technologies, goods and services; development of the labor market and creation of additional jobs; possibility of renewal of fixed assets.

If to consider from the side of the business, then the main socio-economic effects of cooperation in the field of public-private partnership are the stability and guarantee of income; the use of tax privileges and preferences; budget lending to participants; availability of state and municipal guarantees; budget targeted subsidies for the implementation of PPP projects; activation of attracting foreign investments into the real sector of the economy, achievement of the multiplier effect [2, p. 40-41].

As for the population, it will receive a number of advantages from the joint activity of the state and business in the form of PPP. In particular, the level of satisfaction of the population with medical services will improve; the general level of morbidity and mortality will decrease; the level of qualification and experience of personnel will increase; there will be positive changes in living standards due to the receipt of high quality medical services.

The experience of developed countries shows the high efficiency of joint activities of the state and business in modernizing the health care system on the basis of forms and models of public-private partnership.

#### **References**

1. Pavlyuk K. Health: try the mechanisms of public-private partnership. URL: [http://n-auditor.com.ua/en/component/na\\_archive/141?view](http://n-auditor.com.ua/en/component/na_archive/141?view).
2. Maryakova O. V., Tricoz I. V. Public-private partnership in healthcare. *Herald of the Berdyansk University of Management and Business*. 2011. № 1 (13). P. 37 – 43.

**УДК 336**

**Саленко О. В.**

старший викладач кафедри управління  
державними і корпоративними фінансами,  
Український державний університет залізничного транспорту

### **ПОРЯДОК ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ І РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Кожне підприємство в ринковій економіці змушене існувати і функціонувати в умовах невизначеності, коли управлінські дії можуть призвести до очікуваного результату лише з певною ймовірністю. Це посилює необхідність використання фінансових аналітичних процедур в процесі управління підприємством. Об'єктом фінансового аналізу на підприємстві виступають його фінансовий стан та ефективність (результативність) його діяльності.

Зазвичай під фінансовим станом підприємства розуміють «рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та пасивів підприємства» [1]. «Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [2]. Найчастіше фінансовий стан підприємства характеризують за допомогою оцінки майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості підприємства.

В свою чергу ефективність діяльності підприємства виражається її результатами, які у вартісному вигляді відображаються в таких показниках як доходи, витрати, фінансовий результат (прибуток або збиток) і характеризується співвідношення отриманих результатів із зусиллями, витраченими на їх отримання. Тому для оцінки результативності діяльності використовують показники ділової активності, прибутковості та рентабельності. Саме ефективність діяльності підприємства визначає рівень його конкурентоспроможності на ринку.

Є очевидним, що обидві категорії – і фінансовий стан підприємства, і ефективність його діяльності – взаємопов'язані. Однак науковці не дійшли згоди з питання наряду їх взаємообумовленості. В науковій літературі зустрічається теза щодо первинності