УДК 336.64

Красножон С.В.

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

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Смірнова О.О.

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

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Венчурне проектування та особливості його розвитку в Україні

Венчурні інвестиції є важливою складовою розвитку економіки та науково-технічного прогресу в світі. За допомогою їх відбувається впровадження інноваційних проектів, товарів та послуг, які можуть повністю задовольняти потреби людства у необхідному, створення нових робочих місць.

В Україні ринок венчурного капіталу представлений у двох видах: неформальному (у вигляді індивідуальних інвесторів) та формальному (представленого венчурними фондами).

Формальний та неформальний сектори відіграють взаємодоповнюючі ролі. Інвестиції неформального сектору особливо важливі на ранніх стадіях розвитку «стартових» фірм, коли вони потребують «посівного капіталу» для розробки концепції продукту і дослідного зразка, тоді як формальний сектор активніший на стадії швидкого зростання фірми, коли потрібні кошти на розширення виробництва і збільшення обсягу продажів[1].

У 2017 р. український ринок венчурного інвестування відзначився рекордним обсягом інвестицій, понад 132 млн. дол. США. Це число не тільки втричі більше, ніж 39 млн. дол. 2014 р., але й значно перевищує 89 млн. дол. 2013 р., який вважався кращим роком українського венчурного ринку. Такий зріст означає збільшення довіри вітчизняних та іноземних інвесторів до України, а також її здатність рости і домагатися результатів на тлі криз [3].

Все більше число українських підприємців у пошуках раннього фінансування намагаються отримати успіх на міжнародних краудфандингових платформах, таких як “Kickstarter” та “Indiegogo”.

Нині на українському ринку венчурних фондів діють три найбільші венчурні компанії: Фонд прямих інвестицій “Україна”, яким керує компанія ClaflinCapitalManagement (м. Бостон, США), що від початку своєї діяльності в Україні (1992 р.) інвестував понад 22,5 млн. дол. в 31 українське підприємство; UkrainianGrowthFunds (UGF), створений у 1996 р., який інвестував у 75 українських компаній 55 млн. дол.; Western NIS EnterpriseFund – інвестиційний фонд з початковим капіталом 50 млн. дол., наданих урядом США [2].

Для українських венчурних компаній пріоритетними є проекти в агробізнесі, харчопереробній галузі, виробництві меблів і промисловості будівельних матеріалів. Виробникам алкоголю та зброї звертатися до фонду немає сенсу, так само як і компаніям, що створюються. При цьому партнер фонду має бути повністю приватизований або бути приватним підприємством з кількістю працівників до 2 тис. осіб. В Україні венчурні компанії в середньому щорічно вкладають від 1 млн. до 7,5 млн. дол., при цьому вони не планують тримати пакет акцій компанії обсягом менше 25% і більше 40%. Якщо їхня частка становитиме менше 25%, то права венчурних капіталістів будуть недостатньо захищені, якщо більше 51% – менеджери компанії не будуть зацікавлені в роботі. Отже, венчурні капіталісти намагаються тримати такий баланс, щоб їхні партнери були зацікавлені в розвитку компанії.

Однак існує і низка перешкод, які постають перед потенційними інвесторами та які негативно впливають на розвиток українського ринку венчурних інвестицій.

1) Слабка законодавча база. Термін «венчурний бізнес» вже протягом багатьох років зустрічається в окремих законодавчих актах України, проте

ще й досі не надано визначення сутності, функцій та принципів діяльності справжніх венчурних фондів і венчурних фірм.

2) Брак джерел венчурного фінансування та накладання обмежень на залучення коштів від окремих учасників (зокрема, фізичних осіб).

3) Погіршення ситуації у секторі генерації наукових знань.

4) Брак у сфері венчурного інвестування «якісних» проектів, яким притаманні потужна маркетингова стратегія та істотна потенційна місткість ринку.

5) Відсутність у сфері венчурного менеджменту досвідчених фахівців, що володіють технологіями виявлення та селективного добору перспективних інноваційних проектів, а також оцінки їх майбутньої ефективності з досить високим ступенем вірогідності.

Але незважаючи на нерозвиненість венчурного бізнесу, Україна має перспективи у даній сфері, насамперед через наявність галузей, що мають потенціал зросту й велику кількість перспективних проектів, які потребують фінансування і є потенційно вигідними для венчурного інвестора. Увага до «венчурного» бізнесу в Україні поступово зростає. Це можна пояснити тим, що в умовах інтенсивного науково-технічного прогресу відмова від здійснення ризикових, але перспективних підприємницьких проектів на практиці несе для економіки та суспільства загалом загрозу значно більших фінансових втрат, пов’язаних з можливою втратою конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Список використаних джерел:

1. Бражко О. В. Венчурне інвестування і інноваційні технології в умовах нової економіки// Часопис економічних реформ. – 2016. - №4(24). - С.6-11.

2.Дідик Н.В. Світовий досвід венчурного фінансування як сучасної форми фінансування// Економіка і суспільство. – 2017. -№10. - С.42-47.

3.Зянько В. В. Венчурне інвестування та особливості його розвитку в Україні [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/.../1620

УДК 368.338.46:339.13-043

Кривошлик Т.Д.

к.е.н., доцент, доцент кафедри страхування,

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Якість страхових послуг як вагомий інструмент розвитку страхової індустрії

Ринок страхових послуг України за рівнем розвитку значно відстає від страхових ринків розвинених країн світу. Серед великої кількості чинників, які суттєво обмежують використання страхових послуг фізичними та юридичними особами досить вагомими є два фактори: недостатній рівень платоспроможності споживачів та якість послуг, що пропонуються на страховому ринку. Позитивні зміни в економіці країни та реальне підвищення доходів громадян у майбутньому будуть створювати умови для більш широкого попиту на страхові послуги. Проте для того, щоб ці передумови переросли в реальний попит, необхідно змінити мотивацію страхувальників, тобто щоб потенційні споживачі страхових послуг сприймали страхування як дієвий спосіб захисту майнових інтересів.

На жаль, показники розвитку страхової індустрії в Україні не дають можливості говорити про позитивну мотивацію переважної більшості фізичних осіб та суб'єктів господарювання до придбання страхових послуг. Частина споживачів сприймає витрати на страховий захист як марну трату коштів, недовіряє діяльності страхових компаній. Таке сприйняття страхування є своєрідним мірилом і відображенням роботи страховиків і свідчить про значні недоліки у якості існуючих страхових послуг. Підтвердженням цієї проблеми є зростання кількості звернень страхувальників до Національної комісії, що