

Оценивая бренд, следует учитывать, что существует значительная разница между его оценкой, которая проводится для включения в бухгалтерский баланс, и ценой, по которой бренд может быть продан. Бренд может иметь большую ценность для одного покупателя и меньшую для другого, это может зависеть от того, насколько покупатель заинтересован в выходе на данный сегмент рынка.

Иногда возникает потребность в определении силы бренда – меры способности бренда доминировать в данной категории продуктов. Получение таких оценок (как правило, либо просто качественной оценки да/нет, либо в виде шкалы) требуется при принятии важных решений в брендинге – например, при заметном повышении цены на продукт. Силу бренда анализируют в сравнении с конкурентами и идеальным, или безрисковым, брендом. Эта операция включает оценку рынка и сектора, в котором работает бренд, уровня его лидерства, юридическую защиту и т.д. Определенные таким образом сильные стороны бренда попадают в дисконтированный ряд, который отражает его риски. Этот ряд содержит как безрисковые активы (например, правительственный заем), так и ставки бренда за риски. Чем сильнее бренд, тем ниже риски и, соответственно, выше вероятность того, что прогноз уровня доходов оправдается.

«Соответственность» бренда определяет степень соответствия имиджа и характера бренда нуждам и желаниям покупателей. Оценка соответствия бренда должна проводиться постоянно, поскольку любое несоответствие снижает управляемость бренда и эффективность работы с ним. Если предприятие желает растянуть или расширить бренд, то проводится изучение подъемной силы бренда – способности бренда распространяться за счет увеличения количества пользователей, распространения на новые группы продуктов, новые рынки и в новом качестве. Фактически, это разница в усилиях, которые нужно приложить к одному и тому же продукту, если продвигать его с использованием уже имеющегося бренда или начинать «с нуля».

Приверженность к бренду – это психологический фактор, связанный с восприятием бренда потребителем. Сила приверженности к бренду – это выбор данного бренда при наличии других альтернатив: часто измеряется с помощью частоты повторных покупок или чувствительности к цене.

### Литература

- 1 Окландер М.А. Щоб бути ефективним, маркетинг повинен змінитися / М.А. Окландер // Економіст. – 2014. – №4 (330). – С. 1-2.
- 2 Окландер М.А. Ринкові методи ціноутворення в роздрібній торгівлі: орієнтація на покупців і конкурентів / М.А. Окландер // Економіст. – 2013. – №6 (320). – С. 55-58.
- 3 Окландер М.А. Сучасні трансформації культурних чинників поведінки споживача / М.А. Окландер // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський Політехнічний Інститут». Збірник наукових праць. – 2013 (10). – С. 386-392.

## ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Акулюшина М.О., к.е.н.  
Киртока М.М.  
Кушнір А.В.

*Одеський національний політехнічний університет*

В сучасних складних умовах господарювання на перший план в розвитку підприємств виходять інновації. Адже саме інновації сприяють їх активному розвитку та економіки в цілому. Проте інновації потребують значних фінансових інвестицій, що які не завжди окупаються та є досить ризикованими. Забезпечити фінансування інноваційного процесу за рахунок бюджетних коштів або банківського сектору неможливо: з бюджету виділяється недостатньо коштів, а світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на банківський сектор та практично унеможливила залучення кредитних коштів для реалізації

високоризикованих програм. Необхідно шукати інші джерела залучення інвестицій у розвиток інновацій. Одним із таких джерел сьогодні виступає венчурний капітал, який є одним з найважливіших інструментів фінансування та розвитку високотехнологічних компаній в країнах Європи та США. Проте в Україні не приділяють належної уваги венчурному фінансуванню, і ця проблема є досить актуальною.

Проблеми розвитку венчурного фінансування розглядаються в роботах Грошунова І.В., Баранецького І.О., Долгополова Л.П., Варфоломєєва В.О. та ін. [1-3]. Проте, попри досить велику кількість публікацій є багато не вирішених проблем. Серед них такі, як: відсутність сприятливих умов для активізації венчурного фінансування та належного державного регулювання в даному напрямку.

Метою роботи є визначення основних проблем венчурного фінансування в Україні, шляхів їх подолання та перспектив подальшого розвитку.

Венчурне фінансування – це довгострокові (5-7 років) високоризикові інвестиції приватного капіталу в акціонерний капітал новостворюваних малих високотехнологічних перспективних компаній (чи венчурних підприємств, що вже зарекомендували себе), орієнтованих на розробку і виробництво наукомістких продуктів, для їх розвитку і розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів.

Іноземні інвестори венчурного капіталу досліджують довгострокові перспективи підприємства, в яке вкладають кошти. Практика венчурного фінансування передбачає інвестування як шляхом придбання акцій (паїв) компаній, так і шляхом кредитування підприємств. Процес інвестування передбачає залучення інвесторів у безпосереднє управління виробничим процесом, прийняття стратегічно важливих рішень. Фірма, що отримує венчурне фінансування, стає акціонерною компанією, акції якої належать вузькому колу осіб – її засновникам та інвесторам венчурного капіталу.

Переваги венчурного фінансування полягають в тому, що створювані невеликі фірми мають доступ до фінансових ресурсів, а також можливість консультацій з питань виробництва, фінансів, управління персоналом, чим забезпечуються гнучкість в управлінні та швидкість прийняття рішень. Венчурний капітал традиційно орієнтується на малі та середні підприємства, віддаючи перевагу приватним компаніям і спільним підприємствам. Пріоритетними для венчурного капіталу є галузі, продукція яких має значний внутрішній ринок збуту, та такі, що не залежать від імпорту. Наявність експортного потенціалу підвищує привабливість підприємства, але не є суттєвим чинником інвестицій [3].

Основні особливості венчурного капіталу:

- фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантії з боку венчура;
- кошти вкладаються на безповоротній основі, тобто у вигляді паю у статутний фонд фірми, яка займається інноваціями;
- повернення вкладених коштів венчурним фінансистам здійснюється в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок і залежно від частки у наданні коштів;
- власники венчурних коштів можуть надавати різноманітні управлінські, консультаційні та інші послуги новій фірмі, але не втручати в оперативне управління її діяльністю [1].

Венчурні фірми – гнучкі і ефективні підприємства, які створені з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації ризиків інновацій. Вони є тимчасовими структурами, які створюються для вирішення конкретної проблеми. Найбільшого поширення набули в наукомістких галузях економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень і інжинірингових розробок. Для створення венчурної фірми необхідна наявність наступних умов:

- ідея нововведення;
- громадська потреба в реалізації цієї ідеї;
- підприємець, здатний на основі цієї ідеї організувати нову фірму;
- наявність ризикового капіталу для фінансування такої фірми [3].

Сьогодні в Україні розвиток венчурного фінансування знаходиться на початковому етапі. Існує ряд чинників, які негативно впливають на його розвиток. Серед них такі, як:

- відсутність чіткої нормативно-правової бази;
- відсутність належної інфраструктури;
- погіршення ситуації у сфері генерації наукових знань;
- відсутність досвідчених фахівців, які виявляють перспективні інноваційні проекти та оцінюють їх ефективність [3].

Потрібно звернути увагу на розробку законодавчої бази, яка б регулювала відносини у сфері венчурного фінансування. Для цього потрібно використовувати досвід США, Канади та

країн Західної Європи. Цьому допоможе проведення зустрічей на рівні відповідних міністерств, конференцій, консультування з представниками провідних венчурних фондів.

Що стосується інфраструктури, то тут важливим чинником є рівень розвитку фондового ринку, адже саме він забезпечує ліквідність венчурних інвестицій.

Основні кроки, які потрібно здійснити для зростання фондового ринку:

- посилення інституціональної спроможності й операційної незалежності регуляторів ринку небанківських фінансових послуг і фондового ринку;
- посилення вимог до управління ризиками, прозорості діяльності й розкриття інформації учасниками фінансового ринку;
- створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів та механізмів перерозподілу коштів, у т.ч. похідних цінних паперів;
- удосконалення регулювання іпотечного ринку, у т.ч. вирішення питання обігу заставних інструментів на іпотечному ринку України;
- створення єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів;
- введення єдиних правил розрахунків біржового курсу цінних паперів, запобігання маніпулюванню ціноутворенням на ринку цінних паперів, посилення на законодавчому рівні відповідальності за використання інсайдерської інформації;
- стимулювання збільшення обсягів операцій на організованому сегменті фондового ринку шляхом продажу на фондовій біржі пакетів акцій до 25 відсотків статутного капіталу приватизованих об'єктів [4].

Першим кроком, спрямованим розвиток венчурного фінансування в Україні, має бути удосконалення законодавчої бази, що допомогло б регулювати діяльність венчурних структур. В першу чергу законодавча база має забезпечувати державну підтримку венчурного сектору.

Покращенням ситуації у сфері генерації наукових знань та підготовкою висококваліфікованих кадрів має зайнятися міністерство освіти та науки України. Важливим є створення сприятливих умов для навчання та генерації нових ідей, розробка відповідних програм з урахуванням досвіду розвинених країн.

Важливим є створення державного венчурного фонду. Так, сьогодні вже ведуться роботи у даному напрямку. Державне агентство України з інвестицій та інновацій разом з Євросоюзом розпочали реалізацію проекту «Сприяння розвитку фондів венчурного капіталу в Україні». В ході реалізації запланованих заходів буде створено національний венчурний фонд розміром 100 млн. євро, який і здійснюватиме фінансування інноваційних програм [5].

Таким чином, незважаючи на те, що венчурне підприємництво знаходиться на початковому етапі свого розвитку, воно є дуже перспективним. Так, існує цілий ряд проблем, який перешкоджає швидкому його розвитку. Тому сьогодні важливим є робота в цьому напрямку, якнайшвидше вирішення існуючих проблем, адже це дозволить активізувати венчурне фінансування, що прискорить розвиток інновацій, високих технологій, підвищить рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

### Література

- 1 Карпіщенко, О.О. Венчурне фінансування інноваційної діяльності в Україні: перспективи розвитку [Текст] / О.О. Карпіщенко, А.І. Крамаренко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності ф-ту економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3-5 квітня 2012 р. / Відп. за вип. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – Т.7. – С. 50-52.
- 2 З.Б. Янченко // Сучасні особливості та перспективи розвитку венчурного фінансування в Україні // Журнал «Ефективна економіка» ДДАЕУ, 2010. – №10.
- 3 Беліков О. // Венчурне фінансування // Журнал «Юридична канцелярія», 2011. – №2.
- 4 Програма розвитку фондового ринку. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.
- 5 Акулюшина М.О. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі : [монографія] / В.І. Захарченко, М.О. Акулюшина. – Херсон : (Олді-плюс), 2013. – 212 с.