

4. Коршикова И.А. Инновационная деятельность предприятий Донецкой области / И.А. Коршикова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/bogdanov/library/article3r.htm>
5. Кульнева Г. М. Сучасний стан та необхідні напрямки розвитку ринку інновацій в Україні / Г. М. Кульнева, О. В. Алейнікова // Держава та регіони. – 2006. – № 5. – С. 159–163.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність: навч. посіб. / П.П. Микитюк, Б. Г. Сенів. – К.: Центр навч. літ., 2009. – 320 с.

***А. Блохіна,**
магістрант факультету економіки та менеджменту
Науковий керівник: **О. А. Мартинюк,**
кандидат економічних наук, доцент,
Міжнародний гуманітарний університет*

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «БІЗНЕС-АНГЕЛА» ТА ЇХ РОЛЬ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сучасна економічна ситуація в українській економіці склалася під впливом світової економічної кризи, яка потребує прийняття своєчасних та радикальних рішень щодо її приборкання та подолання негативних наслідків у виробничій та соціальній сферах. Основою швидкого виходу із скрутної економічної сфери може стати перехід від застарілої технологічної бази до новітніх інноваційних технологій, заснованих на різноманітних передових ідеях [3, с. 235].

Якщо раніше інноваційна діяльність розглядалась як наслідок науково – технічного прогресу, то в сучасних умовах інновації – найважливіший фактор ефективного функціонування організаційної, виробничої, фінансової, наукової сфер, бо саме в комплексі вони приносять бажаний ефективний результат. Досвід більшості країн світу доводить, що активна інноваційна діяльність визначає темпи економічного розвитку, структуру сучасного виробництва, життєвий рівень в країні та головне – визначає напрямок подальшого економічного розвитку країни.

У розвинутих країнах інноваційна діяльність є одним з найважливіших засобів збагачення країни. Кількість інноваційно-активних промислових підприємств у цих країнах досягає 70 0%, в Україні цей показник постійно зменшується від 26% у 1994 році до 9,2% у 2011 році. На світовому ринку високих технологій частка продукції США становить 32%, Німеччини – 18%, вітчизняна продукція займає менше одного відсотка [4, с. 35].

Міжнародна практика свідчить, якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Потрібно зауважити, що середньоєвропейський показник складає 25–35%, а в Китаї сягнув 40%. В Україні зростання ВВП на основі нових технологій сягає лише 0,7% [2, с. 35].

Саме для вирішення проблем інвестування малого та середнього бізнесу почали з'являтися бізнес – ангели, зі своєчасною допомогою і необхідними коштами.

Бізнес-ангели (англ. business angels) – це приватні інвестори, що вкладають особисті кошти в ризиковані проекти (наприклад, приватні підприємства на ранній стадії розвитку або інноваційні ідеї з мінімальним техніко-економічним обґрунтуванням), як правило, без надання будь-якої застави. Синоніми: приватні інвестори, неформальні інвестори, неформальні венчурні капіталісти [2].

Походження назви «бізнес-ангели» пояснюють тим, що крім них ніхто не наважується вкладати гроші в ризиковані проекти. Можна сказати, що бізнес-ангели рятують молодих підприємців і їх компанії, що знаходяться у важкому фінансовому становищі. Вперше термін «бізнес-ангел» з'явився в США, в Силіконовій Долині.

Венчурний капітал, що надається бізнес-ангелам, прийнято називати «довготривалим» капіталом (patient capital), тому що бізнес-ангели, надавши інвестиції, не вимагають виплати дивідендів протягом всього інвестиційного періоду (3–7 років) [4, с. 10].

Приблизно третина інвестуються бізнес-ангелами проектів заснована на нових технологіях.

Середній розмір інвестицій бізнес-ангелів становить 50–100 тис. доларів. У одного проекту може бути кілька бізнес-ангелів, в цьому випадку інвестування здійснюється у формі пайового капіталу (це дозволяє здійснювати фінансування більших проектів і знижує ризик для кожного з інвесторів).

Як правило, бізнес-ангели беруть активну участь в управлінні інвестуванням компаніями. Крім фінансів, бізнес-ангели привносять у компанію найцінніший внесок – свій досвід і управлінські навички, чого зазвичай не вистачає компаніям на початкових стадіях, а також свої зв'язки. Багато підприємців говорять про те, що знання та досвід бізнес-ангелів є для них важливішими, ніж їхні гроші [4, с. 35].

Більшість бізнес-ангелів – успішні підприємці, що мають значний досвід розвитку власного бізнесу. У ролі бізнес-ангелів часто виступають високооплачувані фахівці у великих компаніях (топ-менеджери, консультанти, адвокати, бухгалтери і т. д.).

За статистикою, 99% бізнес-ангелів – чоловіки, кожен п'ятий – мільйонер.

Якщо середній вік стартапа становить 24 роки, то середній вік бізнес-ангела – 55 років [4, с. 35].

Бізнес-ангели інвестують лише незначну частину свого статку. Тому невдача і втрата грошей при інвестуванні не може похитнути їх фінансове становище. Крім того, вони досить багаті, щоб не потребувати проміжної прибутку від вкладених інвестицій. Велика кількість бізнес-ангелів отримують задоволення від фінансового успіху інвестиційної компанії, а також від особистої участі в управлінні новим підприємством. Інші важливі міркування – це інтерес до конкретної технології і впевненість у тому, що вона справить важливий соціальний ефект, а також почуття, що досягнувши успіху в бізнесі, необхідно допомогти встати на ноги наступному поколінню підприємців.

Основна мотивація бізнес-ангелів – перспективи значного зростання вартості вкладеного капіталу (в середньому, в 4–5 разів). Після того, як бізнес-ангели інвестують кошти в компанію, довіра до неї підвищується і стає простіше залучити додаткове фінансування з інших джерел. І бізнес-ангели часто користуються цим, наприклад, надаючи свої гарантії для отримання банківських кредитів [1, с. 56].

Чому підприємці частіше звертається до бізнес-ангелів, а не до інвестиційних фондів і банків?

З приватною особою мати справу комфортніше і простіше, тому що багатом серйозною перешкодою стають бюрократичні формальності, виконання яких вимагають офіційні установи.

Що враховують бізнес-ангели при виборі проектів для інвестицій.

При виборі проектів для інвестицій бізнес-ангели на перше місце ставлять особистість підприємця, потім потенціал зростання даного сегменту ринку та конкурентні переваги товару. Найчастіше все, на чому засновує своє рішення бізнес-ангели – це впевненість у тому, що підприємець здатний реалізувати свій проект. Тому завдання підприємців, які бажають залучити інвестиції у свій проект, – створити таку впевненість у бізнес-ангели [5, с. 15].

Інвестиції бізнес-ангелів перетворили на найбільші компанії такі стартапи, як Google, Apple, Amazon.com, Intel, Yahoo (кошти, отримані бізнес-ангелами при виході з компаній, перевищили початкові вкладення більш ніж у 1000 разів!) [2, с. 35].

Бізнес-ангели, як правило, не афішують свої «ангельські» діяння і цінують анонімність. Тому важко підрахувати їх точну кількість. За різними оцінками, в США налічується близько 1 млн. Бізнес-ангелів, в Європейському Союзі – понад 125 тис., в Співдружності бізнес-ангелів Росії (СБАР) числиться близько 100 членів (за рік їх кількість зросла в три рази) [4, с. 35].

Вважається, що кількість потенційних (так званих «незайманих») бізнес-ангелів в 5-10 разів перевершує число активно діючих.

Інвестиції бізнес-ангелів є дуже ризикованими, це виражається у високій прибутковості вдалих вкладень при великій частці невдач:

- Повна невдача, втрата грошей – 34%;
- Часткові втрати або вихід на «точку беззбитковості» – 13%;
- Невисока прибутковість – 17%;
- Задовільна прибутковість у розмірі 25–49% річних – 13%;
- Висока прибутковість у розмірі 50% річних і вище – 23%.

Переваги бізнес-ангелів порівняно з інституційними венчурними фондами:

Незважаючи на те, що в цілому роль і основні функції бізнес-ангелів та венчурних капіталістів дуже близькі, все ж є ряд ключових відмінностей, які важливо знати починаючим підприємцям, для того щоб успішно побудувати свій інноваційний бізнес.

1). загальні обсяги інвестицій бізнес-ангелів в 4-5 разів перевищують обсяги інвестицій венчурних фондів.

2). Бізнес-ангели частіше фінансують малі підприємства на ранніх стадіях їх розвитку.

3). маючи значний досвід оцінки інвестиційних проектів, бізнес-ангели приймають рішення про виробництво інвестицій або відмову від них протягом набагато меншого періоду часу.

4). Бізнес-ангели надають проінвестувати компаніям комплексну підтримку з розвитку управління, маркетингової стратегії, встановленню контактів, бізнес-планування і т.д..

5). У більшості випадків бізнес-ангели інвестують в межах свого географічного регіону (що цілком зрозуміло, враховуючи необхідність повсякденного участі у справах). Це сприяє і більш рівномірному розподілу капіталу усередині регіонів, та економічному розвитку регіонів.

Дослідження, проведені у Великобританії і Фінляндії, показують, що за обсягами інвестицій в малі і середні підприємства бізнес-ангели інвестують принаймні в два рази більше, ніж інституціональні венчурні фонди, а кількість скоєних ними угод у 30-40 разів перевищує кількість проектів, фінансуються венчурними фондами.

Бізнес-ангели, звичайно, не ангели, і в небесних сферах не витають. Вони міцно стоять на землі самі і допомагають стати на ноги іншим!

За словами засновника і партнера BVU Group Дениса Довгополого, на даний момент в стартапи в Україні інвестує група людей з 30 бізнес-ангелів. Якщо в Європі та Америці, ангели вкладають від \$ 50 до \$ 100 тис. і не бояться говорити про це і обговорювати проекти зі ЗМІ, то в Україні все відбувається з точністю до навпаки [6, с. 14].

Паралельно з бізнес-ангелами на ринку активні пошуки майбутніх «зоряних» бізнесів ведуть і бізнес-дияволи. Це агресори, мета яких не допомогти підприємцю грошима, управлінською командою, порадами та досвідом, а відібрати ноу-хау, інноваційні розробки, захопити компанію і витіснити з бізнесу [6, с. 18].

«Існують такі бізнес-ангели, яких правильніше назвати бізнес-дияволами. Вони шукають привабливі патенти, наявні у винахідників, які вони кладуть в основу свого стартапу, і відбирають їх, щоб потім перепродати або реалізувати проект самостійно. Деякі бізнес-дияволи вкладаються у вподобані ним проекти, а потім, коли проект успішно розвивається, розмивають частку засновників стартапу в компанії і викидають їх з бізнесу. Це рейдери, і вони існують на ринку. Ті люди, які постійно «крутяться» в цьому середовищі – інші інвестори, серійні підприємці, які реалізують вже не перший і не другий свій проект, знають цих бізнес-дияволів і не ведуть з ними жодних справ. Однак ті стартапери, які не мають такого досвіду, трапляються їм на гачок. Навіщо бізнес-дияволи кидають стартаперів, а не роблять разом з ними бізнес. Тому що їм не вистачає 51%, їм потрібні 100% компанії, це їхній принцип» [6, с. 20].

Стимування інноваційної діяльності промислових підприємств України пояснюється, насамперед, обмеженістю джерел її фінансування, що пов'язано з фінансово-економічною нестабільністю в державі та кризовим станом більшості підприємств, які змушені реалізовувати інноваційні процеси за рахунок власних коштів. Відсутність власних коштів у підприємств для фінансування інновацій доповнюється іншими чинниками – високими кредитними ставками та неспроможністю отримання довготермінових кредитів, теперішнім масовим

банкрутством банків. Недостатньо використовуються в Україні непрямі заходи стимулювання впровадження інновацій [7, с. 13].

Тому розвиток мережі інвестування за допомогою бізнес-ангелів, буде вагомою допомогою всім новаторам і інноваторам, які мають масу цікавих бізнес ідей, але через брак тих чи інших можливостей не можуть реалізувати свої ідеї.

ЛІТЕРАТУРА

1. Хилл Б. Бизнес-ангелы: как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / Брайан Хилл, Дн. Пауэр; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2008. – 496 с.
2. В каких сферах летают бизнес-ангелы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до матеріалу: www.rabotaplus.com.ua/articles/1466.html. – Дата звернення: 04.02.08
3. Губин, В. Е., Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – М.: ИД «ФО-РУМ»: ИНФА – М, 2006. – 336 с.
3. Заболотская, Н.В., Козлова, Т.В. Оценка экономического потенциала предприятия / Н.В. Заболотская // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 5(134). – С. 20–28.
4. Левшин Г.В. Анализ финансовой устойчивости организации с использованием различных критериев оценки [Текст] / Г.В. Левшин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 4 (109). – С. 3–15.
5. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2000. – 324 с.
6. Федулова Л.І. Бізнес-ангели в національній інноваційній системі / Л.І. Федулова // Проблеми науки. – 2008. – № 5. – С. 2–7.

*А. Вовченко,
магістрант факультета економіки і менеджмента
Научный руководитель: Н. А. Ботвина,
доктор економічних наук, професор,
Международный гуманитарный университет*

РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В УКРАИНЕ

Правительства современных национальных государств не желают, чтобы их международные отношения определялись только рыночными силами. Руководство каждой страны формирует свою внешнеэкономическую политику с целью регулирования, ограничивающего, поддержки или другого влияния на международную торговлю. Международные операции индустриальных государств и стран, которые развиваются, определяются преимущественно частными фирмами, чаще – многонациональными компаниями. В результате того, что мотивацией этих операций является экономическая выгода, торговля между этими странами объясняется экономическими условиями. Несмотря на это, правительственная политика стран обоих типов направлена на ограничение или стимуляцию внешне-экономических операций с целью устранения того типа зависимости, который вытекает из рыночных отношений.

Вопросы таможенной политики, управления таможенным делом получили освещение в трудах европейских экономистов, теоретиков внешней торговли Ф. Листа, Д. Рикардо, А. Смита, а также известных российских ученых Н.С. Морд-