

УДК 334.012.82

Дегтярєва С.А.

*здобувач кафедри економічної теорії та прикладної економіки
Полтавського університету економіки і торгівлі*

ФАНДРАЙЗИНГ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА МЕЗОРІВНІ, ОГЛЯД УКРАЇНСЬКИХ ВЕНЧУРНИХ КОМПАНІЙ

Стаття присвячена роз'ясненню терміну «фандрейзинг» та необхідності його застосування. Проаналізовано іноземні інвестування в освіту в Україні за останні 10 років. Висвітлено венчурні компанії в Україні.

Ключові слова: інновація, інвестиція, інвестиційна діяльність, фандрейзинг, венчурні компанії, бізнес-янгели.

Дегтярєва С.А. ФАНДРАЙЗИНГ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА МЕЗОУРОВНЕ, ОБЗОР УКРАИНСКИХ ВЕНЧУРНЫХ КОМПАНИЙ

Стаття посвящена разъяснению термина «фандрейзинг» и необходимости его применения. Проанализированы иностранные инвестирования в образование в Украине за последние 10 лет. Освещены венчурные компании в Украине.

Ключевые слова: инновация, инвестиция, инвестиционная деятельность, фандрейзинг, венчурные компании, бизнес-ангелы.

Degtyareva S.A. FUNDRAISING INNOVATION PROCESSES AT THE MESOLEVEL, REVIEW UKRAINIAN VENTURE COMPANIES

The article is devoted to explaining the term «fundraising» and its necessity of application. Analysis of foreign investment in education in Ukraine over the past 10 years. Deals with venture firms in Ukraine.

Keywords: innovation, investment, investment, fundraising, venture firms, business angels.

Постановка проблеми. Пошук і залучення ресурсів для різних цілей, а саме фандрейзингу, що є найбільш яскравим індикатором рівня розвитку будь-якого сектору. На жаль, термін «фандрейзинг», як і сам процес, новий для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Було проаналізовано останні статистичні дані з щорічного послання Президента України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році» та дані про венчурні компанії, фандрейзинг в Україні.

Постановка завдання. Фінансування являється одним із індикаторів рівня розвитку будь-якого сектору, однак обсяг коштів та вдале використання їх якісно впливають на результат. Тому стаття роз'яснює, хто готов інвестувати, яким чином, який очікуваний результат, що таке фандрейзинг. Автор у статті показує динаміку іноземного інвестування в освіту в Україні.

Нове поняття «фандрейзинг» в українській науці, проте, вже добре відоме європейським і американським вченим, а також фахівцям з проектного менеджменту. Воно утворене від англійських слів «fund» (грошові кошти, активи, фінансування) і «raise» (збільшувати, збирати) та перекладається як «залучення коштів», «пошук активів». Під терміном «фандрейзинг» розуміють процес пошуку і залучення ресурсів для різних цілей. Фандрейзинг, без сумніву, можна розглядати як один з найбільш яскравих індикаторів рівня розвитку будь-якого сектору.

Інноваційний сектор не є винятком. Фандрейзинг циклу інноваційного процесу можна визначити як процес пошуку і залучення ресурсів для інвестування в особливо ризикові інноваційні проекти на всіх стадіях інноваційного процесу. На стадії «Наука» необхідна генерація ідей на рівні дослідників, співробітників підприємств, науково-дослідних інститутів. Кращими інкубаторами генерації ідей можна назвати кафедри та лабораторії національно-дослідницьких університетів, інститутів. Крім того, знання можуть генеруватися у великих компаніях, в середньому і малому бізнесі, а також серед самостійних винахідників і молоді. З метою розвитку потужної генерації ідей на всіх рівнях, а також для мотиву-

вання ініціативи в талановитій молоді необхідно фінансувати проведення конкурсів, спрямованих на стимулювання ідей.

Низький рівень державних витрат на проведення фундаментальних досліджень в Україні обумовлений вимушено надмірною присутністю держави в підприємницькому секторі. Те, що фундаментальна наука в Україні фінансується виключно державою, пояснюється відсутністю стимулів до інвестування в наукові дослідження і розробки з боку приватного капіталу.

Як правило, в розвинених країнах держава підтримує велику частину фундаментальної науки, а промисловість – більшу частину прикладної. У нас держава розпоршує свої кошти на занадто широкий фронт НДДКР. Наслідком такого підходу до фінансування НДДКР є непривабливість занять дослідженнями і розробками серед молоді.

Також, за даними щорічного послання Президента України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році», прями іноземні інвестиції на освіту з кожним роком скорочуються. Наприклад, у 2005 році – 18,6 млн дол. США, у 2006 році – 34,1 млн дол. США, у 2007 році – 36,7 млн дол. США, у 2008 році – 18,1 млн дол. США, у 2009 році – 13,4 млн дол. США, у 2010 році – 14,1 млн дол. США, у 2011 році – 8,8 млн дол. США, у 2012 році – 6,0 млн дол. США [1].

Крім недофінансування даної стадії інноваційного процесу, спостерігається проблема безсистемності планування видаткової частини бюджету на науку, що призводить до зниження результативності НДДКР та ефективності використання виділених коштів.

Автор солідарний з підходом до планування видатків на науку, запропонованим Тодосійчуком А.В. [2], що полягає у формуванні витрат бюджету на науку виходячи з нормативів фінансування у розрахунок на одного дослідника і прогнозованою чисельністю дослідників.

Для забезпечення масштабного виробництва базових знань «важливий не тільки рівень фінансування, але і те, яким чином заробіток вченого пов'язаний з отриманими їм результатами» [3]. На активність дослідницької діяльності позитивно впливає застосу-

вання такого інструменту, як фінансування проектів на конкурентній основі.

Стадія «Трансфер» передбачає завершення НДДКР, створення прототипу продукту або послуги, патентний захист, а також формування бізнес-плану. Для реалізації даних функціональних процесів при відсутності власних коштів доцільний пошук бізнес-янголів і посівних інвесторів, які крім фінансування можуть поділитися підприємницьким досвідом, зв'язками, знаннями ринку, участю в управлінні.

Фонд сприяння розвитку малих форм підприємств у науково-технічній сфері щорічно надає підтримку малим інноваційним компаніям набагато більше 1 млрд грн у вигляді грантів. Таким чином, розміри коштів, що виділяються за програмами підтримки стадії «Трансфер», не відповідають потребам підприємств і недостатні для повноцінної реалізації циклу інноваційного процесу. Гроші Фондом виділяються тільки на НДДКР. Тоді як на даній стадії потрібно виділення коштів ще й на маркетинг, бізнес-план. За оцінками експертів, потреби малих підприємств на посівній стадії складають від 3 до 20 млн грн. Середні ж обсяги коштів, що виділяються за посівними програмами Фонду, коливаються від 2 до 5 млн грн. Серед основних проблем стадії «Трансфер» в Україні можна виділити наступні.

1. Нерозвиненість фінансової посівної інфраструктури.

З боку інституційних інвесторів ця стадія має дуже високі ризики і малу прибутковість. Вирішення цієї проблеми може бути тільки створення фондів посівних інвестицій з використанням стійкої бізнес-моделі на умовах державно-приватного партнерства.

2. Рівень підготовки проектів.

Ініціаторами проектів в більшості випадків виступають розробники з відсутністю навичок ведення бізнесу. Тому інвестори стикаються, з одного боку, з високим науково-технічним потенціалом для комерціалізації, а, з іншого боку, з абсолютно опрацьованою бізнес-частиною проектів.

Для підготовки проекту ініціатору необхідно створювати команду як з числа фахівців виробничої частини, так і з представників інноваційного підприємництва. Крім того, можна звернутися за допомогою до «пакувальних» компаній, які формуються з фахівців з супроводу проектів інноваційного профілю.

3. Нерозвиненість мережі бізнес-янголів. Повинні бути розроблені інструменти мотивації, які б сприяли формуванню в країні класу інвесторів, які будуть інвестувати свої кошти в компанії на ранніх стадіях розвитку.

На стадії «Виробництво» поряд з посівними фондами та бізнес-янголами до фінансування інноваційних компаній повинні підключатися венчурні фонди, а потім і фонди прямих інвестицій.

Перші приватні венчурні фонди почали виникати в Україні з 2000 року, які в основному спеціалізувалися на інформаційних та Інтернет-проектах.

На даний час існує в Україні п'ять венчурних фондів:

– **AVentures Capital**

З 2000 року AVentures Capital під керівництвом підприємця Андрія Колодюка успішно створив і профінансував більше десяти проектів. Сумарний обсяг за цими компаніями до 2008 року перевищував 1 млрд дол США.

До заснування AVentures Capital Євген Сисоев обіймав посаду Віце-президента ICON Private Equity, одного з провідних фондів прямих інвестицій в Росії і Україні, а до цього був інвестиційним банкіром в

Concorde Capital. Він провів ряд угод в СНД на загальну суму понад 250 млн дол. США. У 2012 році з його ініціативи був створений новий венчурний фонд.

Венчурний фонд AVentures Capital має намір стати партнером з вже сильними та успішними ІТ-підприємцями. З одного боку, команда фонду не втручається в процеси компанії, при цьому здатна внести додаткові рекомендації в бізнес і допомогти з розвитком компанії.

У що інвестують? У 2012 році AVentures Capital займався інвестуванням в ІТ-бізнес. Мета фонду – зробити 10-15 угод за 2-2,5 року обсягом \$0.5-3 млн кожна в успішні і зростаючі ІТ (орієнтовані на глобальний ринок і з R & D в Україні чи Росії) і інтернет-проекти (орієнтовані на споживчий ринок України та Росії, бажано з потенціалом регіонального лідера). Крім того, AVentures Capital планує 5-10 посівних угод по \$ 100-200 тис. кожна. Стратегічні напрями: software, cloud, mobile, payments, games, consumer internet, e-commerce, social media.

«У нас висока планка за критеріями до проекту. Повинно зійтися все – ринок, команда, результати, умови угоди тощо. Зазвичай лише 1% проектів задовольняє їх. Ми не класичний посівний фонд, ми шукаємо не «ідею», а нехай ще збитковий, але зростаючий ІТ-бізнес, який може вирости у вартості до \$50-100 млн або більше», – пояснює Сисоев.

Як знаходять? У AVentures Capital не чекають, поки кращі стартапи прийдуть до них самі – в компанії зі свого боку теж шукають проекти в цільових сегментах. «За 2012 рік ми «розглянули» понад 600 проектів (60% з України) і провели близько 300 зустрічей з підприємцями (з них 200 з України), – стверджує Сисоев. – Крім того, ми фанатично розглядаємо 100% заявок, які до нас надходять з різних джерел. Краще, звичайно, якщо ваш проект порекомендує той, хто знає нас особисто, тоді ймовірність зустрічі з одним з керуючих директорів – понад 90%» [4].

– **Chernovetskyi Investment Group**

Chernovetskyi Investment Group (CIG) є персональним проектом екс-мера міста Києва Леоніда Черновецького. Це новий гравець на інвестиційному ринку України та країн СНД з інвестиційним потенціалом в \$ 750 млн. Компанія була зареєстрована в останні дні 2012 року і поки не володіє портфелем проінвестованих проектів, проте веде активну роботу з формування власного пулу.

Розмір інвестицій, які CIG готова виділяти на один проект, становить від \$ 100 тис. до \$20 млн. Інвестиційна стратегія компанії є змішаною і передбачає як консервативне інвестування в проекти з середнім рівнем ризиків і середніми показниками прогнозованої прибутковості, так і інвестування в проекти зі значним потенціалом до зростання і глобальному масштабуванню при високих ризиках дефолту.

За словами Андрія Криворчука, компанія не претендує на контрольну частину проекту, проте свою участь CIG не бажає зводити до пасивного спостереження за подіями всередині. Інвестиційна компанія бачить себе в ролі інвестора-ментора в структурі команди, робота якого буде спрямована на підтримку проекту, проте не перешкоджатиме роботі його творців.

У що інвестують? При відборі стартапів CIG фокусується не так на технології чи ідеї (в їх окремій від бізнесу формі), а на комерційному використанні таких технологій та ідей. Галузі ІТ, які цікавлять компанію: Інтернет, телекомунікації, електронна комерція, розробка програмного забезпечення.

Компанія готова інвестувати як в стартапи, що, по суті, розташовують лише потенціалом, так і прибуткові проекти, які можна тиражувати на весь світ. Більше шансів отримати фінансування у тих стартапів, яким пощастило мати досвідчену команду, відпрацьовану і дохідну бізнес-модель, власну оригінальну технологію і, що важливо, високі бар'єри входження у галузь для конкурентів.

Як знаходять? Щоб потрапити в поле зору компанії, непогано б «засвітитися» на ключових міжнародних заходах у перерахованих вище сферах ІТ, які відвідують представники SIG. Компанія взагалі з цікавістю дивиться на проекти за кордоном і зараз веде активну роботу щодо налагодження співпраці з європейськими та американськими бізнес-інкубаторами.

За словами Криворучка, з моменту запуску офіційного сайту компанії у січні 2013 року SIG отримав більше сотні інвестиційних пропозицій від стартап-команд України, Росії та інших країн СНД. Однак скільком із них «дали добро» і чи були такі взагалі, не повідомляється [4].

– Dekarta Capital

Керуюча компанія у сфері прямих і венчурних інвестицій Dekarta Capital була створена у грудні 2008 року. Розмір капіталу становить \$ 100 млн, а обсяг інвестицій в один проект залежить від стадії його розвитку. Так, на ранній стадії Dekarta Capital готова вкласти інвестиції у розмірі \$ 1-3 млн, а на стадії зростання – \$ 2-15 млн. Портфельні проекти фонду зосереджені в Україні, Росії та Латвії.

Фонд не поспішає розкривати всі свої угоди і офіційно говорить поки тільки про одну українську ІТ-компанію у своєму портфелі – ExproPromoGroup. Фонд обіцяє незабаром анонсувати інвестиції ще в одну технологічну компанію.

У 2011 році ExproPromoGroup отримав від Dekarta Capital \$ 1 млн. Мали місце і наступні інвестиції, розмір яких поки не розголошується. Втім, отриманих коштів вистачило на експансію і утворення самостійних дочірніх підприємств – Expropromoter.com, TicketForEvent.com і HotelsForEvent.com.

У що інвестують? Фонд в першу чергу розглядає проекти з уже перевіреної ринком бізнес-моделлю. Проект повинен демонструвати стійкість продажу, плановий маржинальний прибуток. Ринку, зрозуміло, краще б бути глобальним, підприємцю – досвідченим, а команді – мотивованою. У приклад претендентам Олександр Лядов ставить все той же Expropromoter.com. Втім, винятки можливі, запевняє він: «Наприклад, незважаючи на відсутність стійких продажів, ринок збуту може бути настільки значним, а конкурентна перевага – настільки явною, що фонд зацікавиться поки неприбутковим проектом».

Як знаходять? Після перших двох років роботи над побудовою та впізнаваністю бренду, фонд майже не займається самостійним пошуком стартапів – вони знаходяться самі. Щоб потрапити в поле зору Dekarta Capital, можна, звичайно, відправити e-mail. Хоча набагато ефективніше було б заручитися посередником. «Діючих фондів не дуже багато, тому краще їх заздалегідь вивчити по сайтах і відгуками, і знайти спільного знайомого, чия думка представник фонду цінує, – зазначає Олександр Лядов. – Це може бути підприємець з портфельної компанії фонду, знайомий юрист або інвестиційний посередник» [4].

– TA Venture

Фонд, заснований Вікторією Тігіпко, почав інвестувати в стартапи в кінці 2010 року. Сьогодні в розпорядженні капітал у розмірі \$ 50 млн і готовий вкладати в проекти на посівній стадії розвитку (Seed)

до \$ 300 тис., а на ранній (А) – до \$ 1 млн. Виходячи з проекту, фонд може продати свою частку стратегічному інвесторові або продати її після виходу компанії на IPO. Поки виходів у TA Venture не було.

Венчурне фінансування – це не повний список компетенції фонду. TA Venture може самостійно зібрати команду, щоб інкубувати стартап з нуля, використовуючи бізнес-моделі, успішно реалізовані на західних ринках. В Україні таким чином вже реалізовано три проекти:

1. Інтернет-магазин оригінальних товарів відомих світових брендів TOPMALL.

2. Пошуковий сервіс доступних варіантів житла для туристів Hotel Scan.

3. Сервіс для планування подорожей та бронювання супутніх послуг для B2C і B2B сегментів Tripscan.

У кожен стартап TA Venture вклав по кілька мільйонів доларів. У компанії стверджують, що всі проекти виправдовують надії фонду. Сьогодні більшість з них показують досить високі темпи зростання: у найбільш успішних компаній – близько 100% на рік.

Фонд не втручається в роботу проектів, які інвестує (правда, в Україні таких поки що й не було). Під пильним контролем тільки ті стартапи, які TA Venture інкубує з нуля.

TA Venture відіграє важливу роль у розвитку венчурної екосистеми, будучи офіційним партнером міжнародної конференції «IDCEE. Інтернет-технології та інновації».

У що інвестують? Фонд інвестує в інноваційні інтернет-проекти у сфері веб 2.0 (нове покоління веб-сайтів, які стали динамічними та інтерактивними, з акцентом на веб-спільноту та більш відкритий обмін інформацією). Сектори: електронна комерція, онлайн туризм, онлайн фінансові послуги, мобільні додатки. Географія: СНД, Західна Європа, США і ринки з великим потенціалом розвитку Інтернету. Наприклад, у TA Venture є дві інвестиції в Бразилії та одна в Індії.

Крім того, фонд зацікавлений у створенні спільних підприємств з успішними західними інтернет-компаніями, які виходять на ринки СНД. «Тим самим ми приносимо на наш ринок бізнес-моделі, які довели свою ефективність на Заході. Прикладом такого успішного спільного підприємства є наша портфельна компанія Bravoavia», – говорить Вікторія Тігіпко.

Як знаходять? TA Venture не тільки розглядає заявки, що надійшли, а й сам шукає кандидатів серед учасників IDCEE та інших конференцій, а також випускників інкубаторів. Якщо ж стартап першим починає «доглядати», не маючи прототипу продукту, до фонду краще не підступатися. Без працюючого прототипу TA Venture готовий інвестувати тільки в серійних підприємців, у яких за плечима не один успішний проект. Також в компанії радять для початку заручитися рекомендаціями від довірених осіб (раніше проінвестовані фондом компанії, колеги з інших венчурних фондів, інкубаторів) [4].

– Vostok Ventures

Vostok Ventures постійно в пошуку нових потенційно успішних проектів і команд. Фонд готовий інвестувати в українські компанії на посівній (Seed) і ранній (А) стадіях розвитку. У першому випадку команда може розраховувати на \$ 20 – \$ 300 тис., а в другому – від \$ 300 тис. Якщо у вас є тільки ідея, але вона унікальна, компанія може допомогти створити концепцію продукту і працюючий прототип, продумати стратегію монетизації і план просування на ринку.

На сьогоднішній день в портфелі компанії кілька інтернет та ігрових стартапів. Проекти компанії вже показують хорошу динаміку: перша мобільна гра Cyto студії Room 8 увійшла до п'ятірки топів платних програм в Apple App Store багатьох країн, добре прийнята критиками і отримала Editor's Choice від Apple в 41 країні. Також в компанії задоволені першими результатами студії Vostok Games, яка працює над створенням комп'ютерної ігри Survarium. «Проект вже на стадії розробки і без прямих маркетингових витрат привернув велику аудиторію (близько 600 000 гравців, з яких третина є лояльними). Тут ми робили ставку на досвід команди, здатної зробити гру такого високого класу, як STALKER», – розповів Святослав Погрібний.

У що інвестують? Стратегія Vostok Ventures – інвестувати «розумні» гроші в розробку ІТ-продуктів, цікавих як для ринку СНД, так і для світового ринку в цілому. Пріоритетні сегменти: мобільні додатки, ігрова індустрія, електронна комерція, хмарні сервіси.

Як знаходять? Пошук стартапів відбувається як від особи самого фонду, так і молодих команд. За словами Погрібного, багато стартаперів звертаються в Vostok Ventures безпосередньо, проте крім цього компанія активно бере участь у виставках, конференціях та інших заходах, які збирають представників стартап-середовища [4].

Основна характеристика венчурних компаній в Україні наведена у таблиці 1 [4].

Основним критерієм входження в проекти є високий ступінь їх готовності і опрацьованості як техніко-виробничої, так і бізнес-складової. Таким чином, на міжрегіональному просторі виникає конкуренція за залучення коштів державних інститутів розвитку.

Конкурентною перевагою регіону є вибудована система супроводу та підтримки проекту протягом усього інноваційного процесу. Тому уряд регіону може грати ключову роль у розвитку сектора вен-

чурного інвестування або безпосередньо через участь державного капіталу в інноваційних компаніях, фондах венчурного інвестування, або побічно, шляхом впливу на умови, які впливають на формування венчурної індустрії.

Аналіз, проведений у цьому параграфі, вказує на те, що розміри коштів, що виділяються за програмами підтримки стадії «Трансфер», не відповідають потребам підприємств і недостатні для повноцінної реалізації циклу інноваційного процесу.

З метою уточнення даної тези необхідно провести оцінку інвестиційної забезпеченості інноваційного процесу на мезорівні на основі офіційних статистичних даних.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши ситуацію в Україні по фандрайзингу, виявлено такі проблеми, як нерозвиненість фінансової посівної інфраструктури, рівень підготовки проектів, нерозвиненість мережі бізнес-янгелів. Також, крім недофінансування даної стадії інноваційного процесу, спостерігається проблема безсистемності планування видаткової частини бюджету на науку, що призводить до зниження результативності НДДКР та ефективності використання виділених коштів.

Для того щоб вирішити ці питання, автор пропонує:






- створити фонди посівних інвестицій з використанням стійкої бізнес-моделі на умовах державно-приватного партнерства;

- для підготовки проекту ініціатору необхідно створювати команду як з числа фахівців виробничої частини, так і з представників інноваційного підприємства. Крім того, можна звернутися за допомогою до «пакувальних» компаній, які формуються з фахівців з супроводу проектів інноваційного профілю;

- розробити інструменти мотивації, які б сприяли формуванню в країні класу інвесторів, які будуть інвестувати свої кошти в компанії на ранніх стадіях розвитку.

Таблиця 1

Характеристика венчурних компаній в Україні

Назва фонду	AVentures Capital	Chernovetskyi Investment Group	Dekarta Capital	TA Venture	Vostok Ventures
Логотип					
Засновник	Євгеній Сисосєв, Андрій Колодюк	Леонід Черновецький	Михайло Ніколаєв, Денис Кім, Олександр Лядов	Вікторія Тігіпко	Не розкриває
Дата відкриття фонду	2012	2012	2008	2010	2012
Дата закриття фонду	2013-2014 інвестиційний період, вихід із проектів до 2018 року (фонд на 5 років)	–	–	–	–
Стадії	A, B, а також операційно прибутковий бізнес, лідер у своїй галузі, ще зростаючий і з перспективою росту в найближчі 3-5 років	Seed, A і B	A і B	Seed, A	Seed, A
Розмір капіталу	\$30 млн	\$750 млн	\$100 млн	\$ 50 млн	Не розкриває
Розмір інвестицій на один проект	\$0.3–3 млн	від \$100 тис.	Рання: \$1-3 млн зростання: \$2-15 млн	Посівна: до \$300 тис. Рання: до \$1 млн	Посівна: \$20-\$300 тис. Рання: від \$300 тис.
Портфель українських проектів	Divan.tv, AR23D тощо	Поки немає	ExpoPromoter	TOPMALL, Hotel Scan, Tripscan	SmartDoc, Vostok Games, Room8studio, BumperApps, Fxup, Preply тощо

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
2. Тодосійчук А. В. Планирование финансового обеспечения науки / А. В. Тодосійчук // Инновации. Журнал об инновационной деятельности. – 2009. – № 8(130). – С. 32-38.
3. Голиченко О.Г. Инновационная система России: перспективы развития / О.Г. Голиченко // Управление инновациями и стратегия инновационного развития России : сб. научн. трудов / Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М. : Доброе слово, 2007. – С. 18-42, с. 37.
4. «Украинские венчурные фонды: к кому стартапам стоит идти за деньгами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/2013/03/18/116512>. Назва взята з титолу екрана.

УДК 330.11:304.2 (477)

Жмай А.В.

аспірант

Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

Орлова Н.В.

кандидат экономических наук, доцент

Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА: ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются исторический аспект развития института корпоративной социальной ответственности (КСО), международный опыт формирования подходов к социальной ответственности в странах Европы и США. Исследуются специфические особенности основных подходов, предлагается их сравнительный анализ для определения возможности и перспектив их применения в Украине в современных условиях.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, заинтересованные лица, основные подходы к корпоративной социальной ответственности, анализ.

Жмай О.В., Орлова Н.В. АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ: МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються історичний аспект розвитку інституту корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), міжнародний досвід формування підходів до соціальної відповідальності в Європі та США. Досліджуються специфічні особливості основних підходів, пропонується їх порівняльний аналіз для визначення можливості та перспектив їх застосування в Україні у сучасних умовах.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, зацікавлені особи, основні підходи до корпоративної соціальної відповідальності, аналіз.

Zhmai A.V., Orlova N.V. ANALYSIS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY'S MODERN APPROACHES: POSSIBILITIES OF APPLICATION IN UKRAINE

The article is devoted to considering the historical aspect of development of the social responsibility's institute, international experience of forming social responsibility's approaches in Europe and USA. Specific singularities of main approaches are studied, and their comparative analysis for determination of possibility and prospects of their application in Ukraine in modern conditions is offered.

Keywords: corporate social responsibility, stakeholders, current approaches to corporate social responsibility, analysis.

Постановка проблеми. Современные условия хозяйствования требуют от субъектов рынка поиска новых подходов к управлению организацией и взаимодействию с внешней средой. Формирование системы и механизма корпоративной социальной ответственности (КСО) даёт возможность компаниям получить стойкие конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе. В Украине корпоративное управление, с точки зрения международных стандартов, находится на уровне становления, поэтому иногда представители бизнеса недооценивают важность КСО, хотя в мировой практике корпоративная социальная ответственность является современным стилем деловой активности, что существенно влияет на конкурентоспособность и имидж компании.

В данной статье рассматриваются основные подходы к корпоративной социальной ответственности, которые сформировались в странах Европы и Америки. Изучение сильных и слабых сторон каждого из представленных подходов позволяет определить, какой из них лучше всего подходит для применения

в Украине на этапе становления рыночных отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования отечественных учёных в сфере корпоративного управления и корпоративной социальной ответственности опираются на мировые наработки анализа корпоративного управления и социальной роли бизнеса в обществе. Среди зарубежных учёных, которые исследовали эти процессы, можно назвать У. Шарпа, А. Александера, У. Гордона, Дж. Фаббози, Э. Бригхэма, Дж. Стиглица, А. Субботина, А. Кульмана, Б. Шнэйдера и др.

Определение нерешённой части общей проблемы. Социальная ответственность бизнеса, которая активно применяется на практике в зарубежных компаниях, не имеет широкой поддержки как со стороны украинского общества, так и со стороны государственных структур. Для того чтобы институт социальной ответственности бизнеса был признан отечественными предпринимателями, государством и некоммерческими организациями, а механизмы со-