

СТРАХОВІ ПОСЕРЕДНИКИ В УКРАЇНІ: ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

©2020 ТАТАРИНА Т. В.

УДК 368.023.5

JEL: G22

Татаріна Т. В. Страхові посередники в Україні: функціональні особливості, проблеми та перспективи розвитку

Мета статті полягає у визначенні особливостей функціонування страхових посередників в Україні, проблем в їх діяльності та перспектив подальшого розвитку. Обґрунтовано особливості в діяльності страхових посередників, зокрема страхового агента, страхового та перестрахового брокера шляхом порівняння їх функцій за рядом ознак: напрямком просування страхової послуги; видом діяльності; організаційно-правовою формою; участю в організації проведення страхових операцій. Розглянуто досвід розвинених країн у посередницькій діяльності, визначено чисельність посередників на європейських національних страхових ринках. Проведено порівняння за основними показниками (частка премії, отриманої через посередників, у загальній страховій премії по ринку, динаміка кількості брокерів в Україні за 2015–2019 рр., динаміка кількості укладених договорів через посередників у розрізі добровільного і обов'язкового страхування) діяльності брокерської мережі в Україні. У сегменті страхування життя зазвичай вітчизняні страхові компанії залучають послуги агентської мережі, кількість договорів з брокерськими представництвами щорічно зменшуються. Крім страхування, послуги посередників залучаються і в перестрахованні, але їх сконцентрованість притаманна тільки для галузі добровільного майнового страхування. За результатами здійсненого аналізу посередницької діяльності в Україні визначено низку проблем. Обґрунтовано напрями їх вирішення та створення сприятливих умов для подальшої розбудови вітчизняного страхового ринку.

Ключові слова: ринок страхування, страхові посередники, страховий і перестраховий брокер, страховий агент, комісійна винагорода посередників.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-7-236-242>

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

Татаріна Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри страхування, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (просп. Перемоги, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: t.v.tatarina@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5900-3949>

UDC 368.023.5

JEL: G22

Tatarina T. V. Insurance Intermediaries in Ukraine: Functional Peculiarities, Problems and Prospects of Development

The article is aimed at determining the peculiarities of insurance intermediaries in Ukraine, problems in their activities and prospects for further development. The article substantiates features in the activity of insurance intermediaries, in particular insurance agent, insurance and reinsurance broker by comparing their functions according to a number of signs: direction of insurance service promotion; type of activity; organizational-legal form; participation in the organization of the insurance operations to be carried out. The experience of developed countries in mediation was considered, the number of intermediaries in the European national insurance markets was determined. The comparison was made for the main indicators of activities of the brokerage network in Ukraine (share of the premium received through intermediaries, general insurance premium in the market, dynamics of the number of brokers in Ukraine for 2015–2019, dynamics of the number of contracts concluded through intermediaries in terms of voluntary and compulsory insurance). In the life insurance segment, the domestic insurance companies usually use services of a network of agencies, the number of contracts with brokerage representatives is annually reduced. In addition to insurance, the services of intermediaries are also of demand in reinsurance, but their concentration is inherent only for the field of voluntary property insurance. As a result of the carried out analysis of mediation activities in Ukraine, a number of problems is defined. The directions of their solution together with creation of favorable conditions for further development of domestic insurance market are substantiated.

Keywords: insurance market, insurance intermediaries, insurance and reinsurance broker, insurance agent, commission of intermediaries.

Fig.: 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

Tatarina Tetiana V. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Insurance, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: t.v.tatarina@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5900-3949>

Посередницька діяльність на страховому ринку, як і в інших секторах економіки країни, займає провідне місце, адже вона є важливою з'єднувальною ланкою між основними учасниками страхування – страховиком і страхувальником. Роль страхових посередників важко переоцінити. Посередники володіють новітньою інформацією про тенденції розвитку як на вітчизняному, так і світовому ринках, надають необхідні консультаційні послуги щодо вибору найкращої страхової пропозиції, удосконалюють

спектр своїх послуг і наповнюють їх новими. У розвинених країнах страховий посередник, як і сімейний юрист, лікар – провідний фахівець, консультант щодо вибору надійного страховика, страхових послуг і найвигідніших умов при укладанні договорів страхування.

В Україні укладання страхових договорів через посередників, особливо фізичними особами, здійснюється рідко та за звуженим асортиментом послуг.

Роль страхових посередників та їх значення в активізації та розвитку страхової діяльності є недо-

оціненим і малодослідженим. Звідси розгляд функціональних особливостей, проблем і перспектив розвитку посередницької діяльності на вітчизняному страховому ринку є актуальним і водночас складним.

Теоретичні основи діяльності страхових посередників досліджували вітчизняні вчені Базилевич В., Гаманкова О., Залетов О., Пікус Р., Осадець С. і зарубіжні: Бланд Д., Полборн М., Самуельсон П., Турбіна К., Шахов В., Юлдашев Р. Проте недостатньо ґрунтовно висвітлювалися питання функціональних особливостей страхових посередників, проблем в їх діяльності та перспектив подальшого розвитку.

Метою статті є визначення особливостей функціонування страхових посередників в Україні, проблем в їх діяльності та перспектив подальшого розвитку.

Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- ✦ дослідити функціональні особливості в діяльності страхових посередників;
- ✦ виявити проблеми у функціонуванні посередників на вітчизняному страховому ринку та запропонувати напрями їх подальшого розвитку.

Українське законодавство як страхових посередників виокремлює три персоналії: страховий агент, страховий і перестраховий брокер і визначає їх функціональні особливості. Порівнюючи особливості в діяльності страхових посередників,

можна виявити ряд відмінних ознак, зокрема за напрямком просування страхової послуги, видом діяльності, організаційно-правовою формою, за участю в організації проведення страхових операцій (табл. 1).

За результатами проведеного порівняння функціональних ознак страхових посередників виокремлено відмінності в діяльності агентів і брокерів. Послуги брокерів, за необхідності, включають консультування про спектр можливих страхових послуг, оцінку ризиків клієнта. Проведення брокерської діяльності має бути підтверджено свідоцтвом (сертифікатом) установленого зразка. А функціональні особливості агента дещо звужені, оскільки пов'язані в основному з продажем страхових продуктів компанії, з якою він співпрацює.

Функції страхових і перестрахових брокерів (див. табл. 1) не мають значних відмінностей. Тому зазвичай брокерські представництва поєднують посередницьку діяльність в страхуванні та перестраховуванні. Вітчизняне законодавство дозволяє таке об'єднання, але за умови, що посередники мають виконувати всі поставлені вимоги до цих видів діяльності.

На поширення мережі страхового посередництва в тій чи іншій державі впливає, насамперед, розвиток економіки та, зокрема, ефективно функціонування її важливого сегмента – страхового ринку.

Разом із тим у кожній країні існують відмінності в особливостях співпраці страхових посередників і основних суб'єктів ринку. Страхові посередники є одними з ключових учасників на ринку страхування.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика функціональних особливостей посередників на вітчизняному страховому ринку

Функціональна ознака	Страхові агенти	Страхові брокери	Перестрахові брокери
Організаційно-правова форма	Фізичні та юридичні особи	Юридичні особи або фізичні особи, які зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності	Тільки юридичні особи
Участь в організації проведення страхових операцій	Укладають договори страхування, отримують страхові платежі, виконують роботу, пов'язану з виплатами	Укладають договори страхування, беруть участь у врегулюванні збитків (за домовленістю зі страховиком)	Укладають договори перестраховування, беруть участь у врегулюванні збитків
Напрямок просування страхової послуги	Від страховика до страхувальника. Діє за дорученням і в інтересах страхової компанії	Найчастіше від страхувальника до страховика. Діє як окремий, незалежний суб'єкт підприємницької діяльності	Від перестраховальника до перестраховика. Діє як окремий, незалежний суб'єкт підприємницької діяльності
Комісійна винагорода	Комісійні виплачує виключно страховик	Комісійні брокеру можуть надходити як від страхувальника, так і від страховика	Комісійні брокеру надходять від перестраховальника
Вид діяльності	Агент, як фізична особа, може поєднувати посередницьку діяльність з іншими видами	Основний, єдиний вид діяльності	Основний, єдиний вид діяльності

Джерело: авторська розробка.

Звідси функціонування у світовому страховому просторі транснаціональних потужних страхових брокерів зумовлює зростання капіталів страховиків і могутність національних страхових ринків.

Найбільші страхові посередники сконцентровані переважно у країнах США та у Великій Британії (табл. 2).

Франція, де брокерів – у два рази більше, ніж страхових агентів [3]. Це пов'язано з тим, що законодавчі вимоги щодо діяльності брокерів є більш складними та суворими, ніж до діяльності агентської мережі.

В Україні також переважають по кількості страхові агенти, а чисельність брокерів коливається за роки становлення страхового ринку від 50 до 70.

Таблиця 2

Топ-10 міжнародних страхових брокерів за їх доходами від основних і супутніх послуг у 2019 р.

№ з/п	Назва брокера	Доходи брокерів (\$)	Країна
1	Marsh & McLennan Cos. Inc.	7 524 000 000	США
2	Aon P.L.C.	4 654 393 100	Велика Британія
3	Willis Towers Watson P.L.C.	3 954 110 000	Велика Британія
4	Arthur J. Gallagher & Co.	3 574 550 000	США
5	BB&T Insurance Holdings Inc.	2 016 267 000	США
6	Brown & Brown Inc.	2 009 856 649	США
7	Hub International Ltd.	1 674 394 020	США
8	USI Insurance Services LLC	1 665 445 136	США
9	Alliant Insurncne Services Inc.	1 346 159 749	США
10	Acrisure LLC	1 322 983 764	США

Джерело: складено на основі [1; 2].

За статистичними даними табл. 2 можна стверджувати, що в наведеному списку світові брокери є активними та потужними гравцями на страховому ринку, оскільки їх річні доходи сягають суми 1–7 млрд дол.

Не менш значущою є діяльність страхових посередників у європейських країнах. На рис. 1 відображено кількість функціонуючих страхових посередників у різних європейських державах у 2019 р.

За кількістю посередників переважають Італія та Німеччина, де чисельність їх (фізичних та юридичних осіб) становить 243 393 і 199 421 відповідно. Найменша кількість посередників у Польщі (12 141) і Нідерландах (7 622).

Співвідношення кількості страхових агентів і брокерів у цих європейських країнах є однаковим: переважає кількість страхових агентів. Виняток стано-

Ще одним важливим показником, котрий характеризує рівень розвитку страхового посередництва в країні, є співвідношення кількості страхових компаній і брокерських установ.

У розвинених країнах на одну страхову компанію припадає декілька брокерів, а іноді навіть декілька десятків брокерів. В Україні все навпаки – декількох страховиків обслуговує один брокер. У 2015 р. це співвідношення становило 7 : 1, тобто на сім страховиків припадав один брокер. На початок 2020 р. співвідношення складало 4 : 1, що на перший погляд, є позитивною тенденцією. Але, насамперед, ці зміни пов'язані зі зменшенням кількості страховиків за 2015–2019 рр. більше, ніж на 100 компаній і незначним збільшенням брокерів – на 9 фірм.

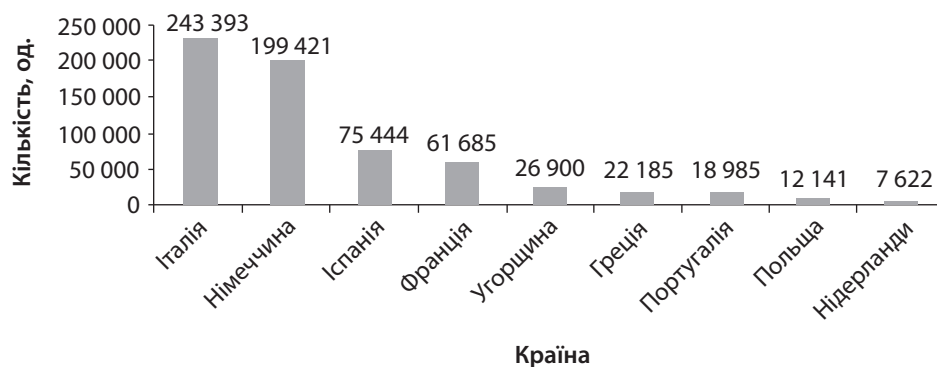


Рис. 1. Кількість функціонуючих страхових посередників у розрізі європейських країн за 2019 р.

Джерело: складено на основі [3].

Поширеним в Україні сьогодні залишається прямий канал продажу, тобто через офіс страховика. Таким чином, страхувальники економлять на послугах посередників. Але брокер при укладанні договору страхування допомагає обирати найвигідніші умови та консультувати клієнта в процесі супроводу цієї угоди. Також при настанні страхового випадку виникає багато запитань і складностей, які легко міг би пояснити брокер. У результаті витрати клієнта можуть бути значно вищими, ніж при залученні брокерських послуг.

Важливими показниками, які свідчать про тенденції розвитку брокерської мережі в країні, виступають кількість укладених договорів і частка страхових премій за договорами, що укладаються за участю брокерів у розрізі галузей страхування. У табл. 3 наведено динаміку кількості укладених договорів через брокерів за останні п'ять років.

За даними табл. 3 видно щорічне зростання кількості всіх укладених договорів за участю брокерів. Якщо у 2015 р. чисельність договорів не перевищувала 2254, то у 2019 р. вона становить 24 873, тобто цей показник збільшився в 11 разів. Зростання кількості договорів відбулося за рахунок обов'язкового страхування і в основному за 2019 р. В останні три роки за галузями страхування через брокерську мережу найбільше укладаються договори з особистого, потім з майнового страхування та трохи менше – зі страхування відповідальності.

Частка надходження страхової премії за договорами, укладеними через брокерів, у загальних преміях по страховому ринку є мізерною (табл. 4), хоча в абсолютному значенні цей показник щорічно зростає за всіма галузями добровільного страхування.

У цілому частка договорів з добровільного страхування, котрі укладаються через брокерів, за 2015–2019 рр. залишається стабільною та коливається в межах 0,26–0,39%. Найбільшу частку в укладених брокерами договорах страхування становить особисте страхування: від 1,3% до 2,1% за період дослідження. Найменшу – страхування життя, у середньому – 0,06%. І це зрозуміло, адже в страхуванні життя зазвичай переважає агентська мережа поширення страхових послуг. «Лише близько 2% страхових платежів, одержаних через страхових брокерів страховиками – резидентами за договорами страхування, укладеними зі страхувальниками, припадають на страхування життя [5, с. 35]».

Сьогодні в сегменті страхування життя більшість посередників функціонують на основі системи багаторівневого маркетингу (*Multilevel Marketing – MLM*). Реалізація послуг за цією системою має таку послідовність: «Клієнт страхової компанії, купуючи страховий продукт, одночасно стає фінансовим консультантом страховика, що продав йому страховий захист, і надалі має можливість продавати страхові продукти цього страховика. Чим успішніше консуль-

Таблиця 3

Динаміка кількості укладених договорів страхування за участю брокерів в Україні за 2015–2019 рр.

Рік	Добровільне страхування в розрізі галузей				Обов'язкове страхування	Усього
	життя	особисте	майнове	відповідальності		
2015	582	109	320	216	1 027	2 254
2016	2 394	250	326	172	1 909	3 854
2017	33	769	282	154	3 150	4 388
2018	9	2 302	277	197	4 347	7 132
2019	33	1 996	336	288	22 221	24 873

Джерело: складено на основі [4].

Таблиця 4

Частка страхових премій, укладених через брокерів за добровільним страхуванням, у загальних преміях по ринку за 2015–2019 рр., %

Добровільне страхування за галузями	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Страхування життя	0,05	0,07	0,05	0,06	0,07
Особисте страхування	1,87	1,72	2,10	1,19	1,31
Майнове страхування	0,19	0,05	0,04	0,07	0,14
Страхування відповідальності	0,19	0,28	0,20	0,13	0,18
Усього	0,39	0,31	0,36	0,26	0,37

Джерело: складено на основі [4].

тант виконує свою роботу, тим більшу комісійну винагороду він отримує. Перейшовши на вищий рівень, фінансовий консультант отримує частину комісійної винагороди консультантів нижчих рівнів, які йому підпорядковуються» [6, с. 46].

Угалузі добровільного майнового страхування цей показник у загальних преміях по ринку незначний, тільки за 2019 р. він трохи підвищився і становить 0,14%. Водночас, якщо дослідити частку укладених договорів посередниками з майнового страхування за перестраховими операціями, то показники кардинально змінюються (табл. 5).

з некомпетентністю агентів у страховій діяльності, п. 49.3 ст. 49 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» визначено, що вони можуть провадити свою діяльність за умови реєстрації у МТСБУ, оскільки саме на ринку страхування відповідальності власників наземних транспортних засобів найбільш задіяні страхові агенти. Своєю чергою, МТСБУ визначає кваліфікаційні вимоги до страхових агентів [7].

Здійснений аналіз посередницької діяльності на вітчизняному ринку страхування свідчить, що брокерська та агентська діяльність сьогодні стоїть

Таблиця 5

Частка добровільного майнового страхування за договорами, укладеними брокерами в страхуванні та перестрахованні за 2015–2019 рр., %

Рік	Посередницькі послуги у страхуванні		Посередницькі послуги у перестрахованні	
	Частка майнового страхування за платежами	Частка майнового страхування за кількістю договорів	Частка майнового страхування за платежами	Частка майнового страхування за кількістю договорів
2015	31,2	10,8	44,7	75,4
2016	11,5	7,4	70,8	69,4
2017	7,2	4,6	96,8	78,4
2018	16,6	2,9	96,5	75,5
2019	15,4	1,7	99,4	77,8

Джерело: складено на основі [4].

За даними табл. 5 видно, що в страхуванні послуги брокерів з укладання договорів за майновим страхуванням мають тенденцію до зниження. Частка за платежами і за кількістю договорів за період дослідження зменшується.

У перестрахованні ситуація протилежна. Частка майнового страхування за преміями по договорах перестраховання, укладених через брокерів, щорічно зростає: з 44,7% у 2015 р. до 99,4% у 2019 р. Отже, значна частина всіх надходжень за договорами перестраховання через брокерську мережу припадає на добровільне майнове страхування. За кількістю укладених договорів також відбувається зростання, але не так стрімко, як за показником перестраховувальних премій.

Щодо функціонування агентської мережі, то в Україні більшість страхових компаній характеризується низьким рівнем співпраці з агентами. У цілому по страховому ринку відсутні статистичні дані щодо укладання договорів страховими агентами, як і впровадженого регулювання їх діяльності.

Для українського страхового ринку важливим є питання професіоналізму страхових агентів, оскільки для успішної діяльності вони мають володіти необхідними знаннями та навичками в страхуванні, а також положеннями вітчизняного законодавства, котрі регулюють проведення страхових операцій. Для того, щоб не поширювалися ситуації, пов'язані

на низькому шаблі свого розвитку. Попри те, що регулюючі та фіскальні органи здійснюють спроби вдосконалення діяльності посередників, приріст їх кількості залишається низьким, а обсяги залучення їх послуг незначними.

Проблеми та складності, котрі присутні в діяльності посередників, такі:

- ✦ відсутність обов'язкового страхування професійної відповідальності страхових брокерів;
- ✦ відмова клієнтів від посередницьких послуг через збільшення ціни договору страхування;
- ✦ на відміну від страхових брокерів, агентська діяльність не підлягає спеціальному законодавчому регулюванню, облік і реєстрація агентів не проводиться;
- ✦ низький рівень довіри населення до страхових посередників;
- ✦ нерегульований механізм отримання комісійної винагороди.

Перспективними напрямками вирішення перелічених проблем страхового посередництва, мають стати такі заходи.

Насамперед, запровадження обов'язкового страхування професійної відповідальності страхових брокерів в Україні є вкрай необхідним. У більшості європейських країн страхування відповідальності здійснюється при отриманні ліцензії брокером і його

реєстрації, що надає клієнтам упевненості в якості послуг і професіоналізмі обраного посередника.

Відмова багатьох потенційних клієнтів від послуг посередників та оформлення договору страхування самостійно, через офіс страховика пояснюється низьким рівнем доходів населення в країні та мірою довіри як до посередників, так і до страхування загалом. Тому сьогодні важливо формувати правильне бачення та довіру населення до посередницьких послуг через освітні заклади, засоби масової інформації, використання Multi Level Marketing.

Регуляторне впорядкування діяльності страхових агентів є також важливим напрямком активізації та реформування агентської мережі, зокрема це систематизація критеріїв їх роботи та професійної кваліфікації.

Залишається відкритим і нерегульованим питання отримання комісійної винагороди страховими посередниками. «Відповідно до чинного законодавства, комісійну винагороду від страховика отримують агенти, а від страхувальника – брокери. Страховий посередник, користуючись цим, виступає в ролі того, хто одержить комісійну винагороду. Це пов'язано також зі змінами в законодавстві. Посередники, таким чином, пристосовуються до різних умов для подальшого провадження своєї діяльності на ринку страхових послуг» [8].

Також необхідним є:

- ✦ створення електронної бази для реєстрації агентської мережі, що полегшить облік їх даних;
- ✦ введення практики аудиторських перевірок страхових брокерів;
- ✦ удосконалення законодавчих вимог щодо регулювання посередницької діяльності, зокрема зниження податкового навантаження та запровадження міжнародних стандартів у законодавстві.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволяє визначити особливості функціонування страхових посередників у країні, проблеми та перспективи їх розвитку на вітчизняному страховому ринку:

- ✦ посередник відіграє ключову роль у просуванні послуг страхової компанії й у виборі необхідного страховика для клієнта. Підтвердженням цьому є розгалужена система посередництва в країнах з розвинутим страховим ринком. У країнах США та Великій Британії посередники забезпечують приблизно 50–70% зібраних страхових премій;
- ✦ в Україні посередницька діяльність у страхуванні знаходиться тільки на першій сходинці свого розвитку. За чисельністю переважають страхові агенти, страхових брокерів у 2019 р. зареєстровано лише 60. Частка надходження

страхової премії за договорами добровільного страхування, укладеними через брокерів, у загальних преміях по страховому ринку є незначною (у 2019 році – 0,37%);

- ✦ у перестрахованні укладання договорів через брокерів здійснюється, в основному, за добровільним майновим страхуванням (у 2019 р. частка премій за договорами перестраховання через мережу брокерських фірм становила 99,4%);
- ✦ виявлені проблеми в діяльності посередників, як-от: відсутність обов'язкового страхування відповідальності страхових посередників; недосконалий механізм одержання комісійної винагороди; переважання прямих продажів страхових полісів, посилюються і загальноринковими: рівнем розвитку економіки; зниженням платоспроможності населення; інфляцією тощо;
- ✦ вирішення цих проблем можливе шляхом: удосконалення законодавчого регулювання посередницької діяльності; залучення досвіду розвинених країн і запровадження міжнародних стандартів; використання різних каналів для популяризації послуг страхових посередників серед населення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Business Insurance ranks the 100 largest U. S. insurance brokerage firms. URL: <https://www.businessinsurance.com/article/00010101/NEWS06/912325911/BI-Top-100#>
2. Insurance Fact Book 2019: Top 10 Global Insurance Brokers By Revenues. URL: https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/insurance_factbook_2019.pdf
3. Figures on insurance intermediaries in Europe: BIPAR Report 2019. URL: <https://brokersireland.ie/wp-content/uploads/2020/01/BIPAR-report-Figures-on-insurance-intermediaries-Dec2019.pdf>
4. Підсумки діяльності страхових компаній / Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/>
5. Шолойко А. С. Ринок страхування життя в Україні та його інфраструктура. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 5. С. 32–36. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/8.pdf
6. Ткаченко Н. В., Рябоконе Н. П. Системний підхід до реалізації страхових продуктів. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 36. Ч. 1. Т. 1. С. 42–48. URL: <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/85683/81347>
7. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від. 01.07.2004 р. № 1961-IV. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1961-15?Find=1&text=%EA%E2%E0%EB%B3%F4%B3%EA#w12>

8. Тимчак М., Легеца Н. Основні проблеми розвитку страхових посередників в Україні та можливі шляхи їх вирішення в сучасних умовах // Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти» (м. Ужгород, 23 листопада 2016 р.). Ужгород, 2016. С. 381–384.

REFERENCES

- “Business Insurance ranks the 100 largest U. S. insurance brokerage firms”. <https://www.businessinsurance.com/article/00010101/NEWS06/912325911/BI-Top-100#>
- “Insurance Fact Book 2019: Top 10 Global Insurance Brokers By Revenues”. https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/insurance_factbook_2019.pdf
- [Legal Act of Ukraine] (2004). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1961-15?Find=1&text=%EA%E2%E0%EB%B3%F4%B3%EA#w12>

“Pidsumky diialnosti strakhovykh kompanii” [Results of Insurance Companies]. Ofitsiyni sait Natskomfinposluh. <https://www.nfp.gov.ua/>

Sholoiko, A. S. “Rynok strakhuvannia zhyttia v Ukraini ta yoho infrastruktura” [The Life Insurance Market in Ukraine and Its Infrastructure]. Investytsii: praktyka ta dosvid. 2018. http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/8.pdf

Tkachenko, N. V., and Riabokon, N. P. “Systemnyi pidkhid do realizatsii strakhovykh produktiv” [Systemic Approach to Sales of Insurance Products]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia «Ekonomiczni nauky»*. 2014. <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/85683/81347>

Tymchak, M., and Leheza, N. “Osnovni problemy rozvytku strakhovykh poserednykiv v Ukraini ta mozhlivi shliakhy yikh vyrishennia v suchasnykh umovakh” [The Main Problems of Development of Insurance Intermediaries in Ukraine and Possible Ways to Solve Them in Modern Conditions]. *Transformatsiia natsionalnoi modeli finansovo-kredytnykh vidnosyn: vyklyky globalizatsii ta rehionalni aspekty*. Uzhhorod, 2016. 381–384.

УДК 330.336.77:334.012

JEL: G24; L26

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ШЛЯХОМ ЗАЛУЧЕННЯ ВЕНЧУРНИХ КОШТІВ

©2020 ПЕТРЕНКО В. С., КАРНАУШЕНКО А. С.

УДК 330.336.77:334.012

JEL: G24; L26

Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Фінансування інноваційного молодіжного підприємництва шляхом залучення венчурних коштів

Метою статті є обґрунтування доцільності використання венчурного фінансування (як нової та найбільш прогресивної форми інвестицій) для стимулювання молодіжної підприємницької діяльності в українському сегменті венчурних підприємств. Виходячи з матеріалів, наведених у даній статті, можна зазначити, що: інноваційна діяльність і розвиток венчурного підприємництва – це найбільш принципові умови, які забезпечують макроекономічну стабільність і збалансоване економічне зростання; венчурне підприємництво в Україні ще недостатньо розвине, що пов'язано в тому числі з незавершеним процесом формування інноваційної інфраструктури, необхідної для впровадження прогресивних інноваційних ідей; недоступність інвестиційних ресурсів серйозно перешкоджає активізації інноваційної діяльності в молодіжному підприємстві; венчурне фінансування є оптимальною формою для залучення інвестицій в інноваційну діяльність, а також в комерційно успішні проекти молодіжного підприємництва. У статті розглянуто основні способи венчурного фінансування молодіжного підприємництва на різних етапах проекту; визначено співвідношення фінансування молодіжного підприємництва з інвестуванням підприємств загалом по Україні; наведено динаміку обсягів фінансування молодіжного підприємництва та підприємництва загалом у світі; розглянуто співвідношення інноваційних венчурних концепцій, реалізованих у сегменті молодіжного підприємництва у світі; оцінено рівень розвитку інноваційної інфраструктури в окремих країнах Європи; узагальнено проблеми, що стримують розвиток українського інноваційного молодіжного підприємництва з використанням механізму венчурного фінансування; визначено умови розвитку венчурного фінансування в економіці України.

Ключові слова: венчурне фінансування, інновації, молодіжне підприємництво, інвестиції, партнерство, комерціалізація інновацій.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-7-242-248>

Рис.: 4. **Бібл.:** 11.

Петренко Вікторія Сергіївна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, фінансів та підприємництва, Херсонський державний університет (вул. Університетська, 27, Херсон, 73000, Україна)

E-mail: petrenkovika1986@gmail.com

Карнаушенко Алла Сергіївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та фінансів, Херсонський державний аграрно-економічний університет (вул. Стрітенська, 23, Херсон, 73006, Україна)

E-mail: allakarnaushenko88@gmail.com

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1813-2792>

UDC 330.336.77:334.012

JEL: G24; L26

Petrenko V. S., Karnaushenko A. S. Financing the Innovative Youth Entrepreneurship by Means of Attracting Venture Funds

The article is aimed at substantiating the appropriateness of the use of venture financing (as a new, most progressive form of investment) to stimulate youth entrepreneurship in the Ukrainian segment of venture enterprises. Based on the materials mentioned in this article, it can be noted that: innovative activities and development of venture entrepreneurship are the most fundamental conditions that provide macro-economic stability and a balanced economic growth; venture