

СТРАТЕГІЇ ТА ПІДХОДИ КОРПОРАТИВНОГО ВЕНЧУРИНГУ

© І.В. Литвин, 2014

Корпоративний венчуринг тісно пов'язаний із вкладенням корпоративних інвестицій дочірніх венчурних фондів материнської компанії у відносно незалежні організації типу спін-офф та спін-аут, що утворені працівниками-інноваторами такої компанії, або незалежні старт-апи з метою реалізації потенціалу розширення основної діяльності, виходу на нові ринки збуту, пошуку шляхів досягнення ефекту масштабу та розподілу ризиків, і таким чином підвищення рівня доходності, а отже і розвитку в умовах потужної конкурентної боротьби за споживачів.

Цілі, які ставлять перед собою компанії, дозволяють говорити про використання ними різних підходів до процесу корпоративного венчурного інвестування [1-2]. Компанії можуть обрати інкубаційний підхід, який передбачає орієнтацію на пошук проривних напрямів розвитку, в тому числі шляхом залучення нових талановитих винахідників, фахівців для створення та «виращування» старт-апів. Інвестиційний підхід полягає у вивченні нових ринків і орієнтуванні на створенні реальних опціонів росту фірми, забезпеченні приросту рентабельності вкладених інвестицій та вартості компанії. Підхід зі створення альянсів передбачає науково-технологічну та виробничу кооперацію для максимального використання ефекту масштабу та розподілу ризиків інноваційної та інвестиційної діяльності. Гібридний підхід дозволяє поєднувати вищеперераховані підходи з метою оптимального використання ресурсів компанії за певних умов та ситуацій.

Компанії, що прагнуть застосувати схеми корпоративного венчурингу, мають чітко усвідомити і обирати залежно від цілей інвестування та ефекту синергії одну або декілька із відомих корпоративних венчурних стратегій [1-2]:

- стратегія драйвінгового інвестування;
- стратегія компліментарного інвестування;
- стратегія розкриття нових можливостей (опціонна стратегія);
- стратегія пасивного інвестування.

Стратегія драйвінгового інвестування передбачає наявність тісного зв'язку із поточною стратегією розвитку материнської компанії та інноваційних старт-апів, можливості максимального досягнення синергічного ефекту від використання результатів діяльності старт-апу. Стратегія компліментарного інвестування полягає у стимулюванні попиту на свої товари шляхом активізації попиту на інноваційні продукти старт-апу. Цю стратегію застосовують для взаємодоповнювальних товарів, продуктів суміжних галузей. Таким чином вираш від співпраці отримують як молоді фірми, так і інвестуюча в них компанія. Стратегія розкриття нових можливостей (опціонна стратегія) дозволяє інвестувати кошти в «трендові» продукти, які не пов'язані із основним видом бізнесу, але можуть дати початок новим напрямам розвитку інвестуючої компанії. Стратегія пасивного інвестування застосовується для інвестування молодих фірм, які абсолютно не пов'язані з основною діяльністю компанії. Важливою умовою інвестування є прогнози досягнення привабливих фінансових показників за результатами таких інвестиційно-інноваційних проектів [1-2].

Таким чином, залежно від фінансових, інвестиційних та інноваційних цілей, компанії можуть обирати різні підходи і стратегії корпоративного венчурингу, форми організування корпоративних венчурних фондів тощо.

1. *Thomas Keil. External Corporate Venturing: Strategic Renewal in Rapidly Changing Industries - Quorum Books, 2002. - 206 p.* 2. *Корпоративные венчурные инвестиции в России [Электронный ресурс]: Режим доступу: - <http://corporateventuresummit.ru>*