

Лагун А. І.

*аспірант кафедри міжнародного обліку та аудиту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Lahun Antonina

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

КОРПОРАТИВНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ: СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ

Анотація. Статтю присвячено концепції корпоративного венчурингу, яка базується на ключовому методологічному засновку про те, що джерела інновацій формуються як у межах, так і поза межами компаній у форматі зовнішніх венчурів. Так, одним із прикладів можуть слугувати стратегічні венчурні альянси як одна з форм реалізації зовнішнього корпоративного венчурингу. Наступним вважаємо спільні підприємства, а також участь компаній в інноваційних кластерах. Найбільш проривні у технологічному плані інноваційні розробки актуалізують також питання злиттів і поглинань. Тож слід відзначити, що зовнішній корпоративний венчуринг активно розвивається нині у загальному руслі дії об'єктивних законів, закономірностей і тенденцій глобальної венчурної індустрії. Це забезпечує значне підвищення економічної результативності корпоративних ДіР та розширення інноваційних можливостей і галузево-секторального «простору» корпоративного бізнесу, формування його глобальних «когнітивних рамок» як повного розуміння характеру і векторної спрямованості глобальних трансформацій ринків і технологій.

Ключові слова: венчур, глобалізація, інновації, венчурне фінансування, бізнес-моделі.

Вступ та постановка проблеми. Загальновідомо, що уряди країн ОЕСР щорічно інвестують у венчурний капітал близько 3 млрд дол. США, водночас реалізуючи цілу низку державних програм і проектів щодо фінансової підтримки високоризикового бізнесу способом його податкового і кредитного стимулювання, надання державних грантів і субсидій, державних закупівель інноваційних розробок компаній тощо. Даний факт уже сьогодні орієнтує бізнес-структури на активний пошук зовнішніх джерел фінансування своїх досліджень і розробок у силу їх неможливості наодинці провадити масштабні ДіР, не кажучи вже про системний розвиток фундаментальної науки у форматі новітніх технологічних укладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження даної проблематики зробили багато зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема А.М. Поручник, Я.М. Столярчук, Л.Л. Антонюк, Д.О. Ільницький, В.В. Зянько, М.Н. Кузнєцова, Е.С. Акельєв та ін. Але поза їхньою увагою залишаються питання узагальнення та систематизації зовнішнього венчурингу через корпоративні бізнес-моделі.

Сама концепція корпоративного венчурингу базується на ключовому методологічному засновку про те, що джерела інновацій формуються як у межах, так і поза межами компаній у форматі зовнішніх венчурів.

Результати дослідження. Саме завдяки останнім БНП здатні ефективно компенсувати такі «вузькі місця» корпоративної структури, як консерватизм і бюрократизм, негнучкість і немобільність в ухваленні управлінських рішень щодо започаткування нових науково-дослідницьких програм і проектів [1]. Таким чином, спираючись на методологічні засновки парадигми відкритих інновацій, зовнішній корпоративний венчуринг можемо кваліфікувати як відкриту систему, що забезпечує компаніям вагомі конкурентні переваги від різних форм взаємодії й співробітництва із зовнішніми знанневими партнерами та є відображенням стану досягнення багатонаціональними підприємствами граничних меж автономного науково-технічного й інноваційного розвитку. Зовнішній венчу-

ринг відбиває, на нашу думку, й наростаючу у глобальних умовах об'єктивну потребу БНП у розширенні доступу їхніх інноваційних проектів до екзогенних фінансових ресурсів, особливо з огляду на значне зростання ризиків і вартості проведення ДіР. Не слід скидати з рахунків і достатньо високі кредитні ризики, тривалі терміни інноваційних циклів розроблення і комерціалізації технологічних розробок, довгостроковість виходу проектів на прибутковість (нерідко понад 2–3 роки), а також брак адекватного заставного забезпечення кредитів.

Тут варто нагадати, що зовнішні венчури засновуються однією чи кількома компаніями на дольових засадах та набувають в організаційно-економічному й інституційному плані форми доволі складних інтеграційних й коопераційних структур і науково-дослідних консорціумів, сформованих на довірливих засадах між автономними й незалежними економічними суб'єктами. Вони дають змогу великим корпораціям здобувати нові знання й ефективно управляти власними бізнес-ризиками на основі об'єднання тих учасників інноваційних процесів, котрі володіють взаємодоповнюваними активами, що залучаються у процеси генерування і комерціалізації ДіР [2]. Зокрема, динамічним щорічним приростом в останнє десятиліття характеризується придбання великими компаніями корпоративного сектору зовнішніх стартапів у сфері діджитал-технологій: на їх залучення (а не купівлю готових цифрових продуктів у традиційних гравців глобального ринку) орієнтовані нині майже 80% зі 130 найбільших європейських корпорацій [3, с. 8].

Доцільно також зауважити, що історична логіка розвитку екзогенних механізмів корпоративних бізнес-моделей венчурного фінансування нерозривно пов'язана з директивним підпорядкуванням науково-технічним інтересам багатонаціональних компаній малого інноваційного бізнесу. Це пов'язано, насамперед, із непервершеними можливостями останніх щодо високої гнучкості і мобільності у розбудові науково-технічного співробітництва з великими БНП на коопераційних засадах у статусі їхніх партнерів чи субпідрядників; зменшення й оптимізації іннова-

ційних витрат БНП та управління ризиками розроблення і комерціалізації технологічних розробок. Малий бізнес демонструє також високу спроможність щодо реалізації ризикованих інноваційних проєктів, генерування й освоєння оригінальних наукових ідей, а також оперативність у реалізації програм і проєктів технологічної модернізації виробничих процесів навіть за умов значної обмеженості фінансових ресурсів.

Саме зазначені конкурентні переваги інноваційного підприємництва компаній і фірм малого бізнесу визначають той факт, що піонерні і найбільш ризиковані етапи опанування ними досягнень світового науково-технічного прогресу здебільшого пов'язані з інноваційними інтересами великих корпоративних структур. Останні завдяки здійсненню відносно незначних капіталовкладень у реалізацію наукомістких проєктів інноваційних компаній не тільки здобувають доступ до піонерних технологій, розроблених зовнішніми знанцевими партнерами, а й отримують можливість відкласти на певний час організацію аналогічних досліджень і розробок у власних лабораторіях і науково-дослідних центрах. Достатньо сказати, що в останні сімдесят років майже 90% радикальних науково-технічних розробок у світі генерується малим інноваційним бізнесом; а у Сполучених Штатах Америки і західноєвропейських державах малі інноваційні фірми є ліцензіатами майже 50% усіх нововведень.

Більше того, вибухоподібне зростання новітніх секторів американської економіки, насамперед ІКТ та біотехнологій, багато в чому було спричинене масштабним залученням у них венчурного фінансування та колосальною галузевою концентрацією венчурного капіталу. Не випадково у першій десятці найбільших глобальних компаній за показником ринкової капіталізації чотири позиції належать нині американським бізнес-структурам технологічного сектору, що були створені у тому числі за рахунок масштабних інвестиційних вкладень венчурного капіталу. Їх загальна ринкова капіталізація станом на 1 серпня 2019 р. становила 3,4 трлн дол. США, загальні активи у 2018 р. – 954,6 млрд, річний дохід – 568,6 млрд, а операційний прибуток – 157,2 млрд дол. США відповідно.

З-поміж існуючих у сучасній міжнародній практиці зовнішніх венчурів найбільшого поширення отримали ті, що створені з метою:

- проведення фундаментальних досліджень і розробок на базі власної науково-дослідної і технологічної бази (науково-дослідних лабораторій, дослідних виробництв, інформаційно-обчислювальної й іншої матеріально-технічної інфраструктури);

- підвищення результативності інноваційної діяльності науково-дослідних інститутів, центрів, конструкторських бюро й університетів із використанням їхньої наукової і виробничої бази та залученням від бізнес-сектору донорського фінансування ДіР;

- розроблення під егідою великих корпорацій галузевих і секторальних стандартів, нормативів і технічних вимог господарської діяльності з подальшим контролюванням їх дотримання всіма економічними агентами;

- проведення досліджень ученими і винахідниками на інституційній платформі дочірніх підрозділів БНП, що мають власний науково-виробничий цикл [4, с. 79].

Виходячи з перерахованих функцій зовнішнього корпоративного венчурингу, відзначимо, що найбільш поширеними бізнес-моделями його реалізації є міжфірмові дослідницькі інститути й науково-дослідні консорціуми, стратегічні венчурні альянси, злиття і поглинання, спільні підприємства, інноваційні кластери. Що стосується стратегічних венчурних альянсів як однієї з головних інсти-

туційних форм реалізації зовнішнього корпоративного венчурингу, то відзначимо таке. Вони репрезентують довгострокові кооперативні угоди, спрямовані на об'єднання в своїй платформі ресурсів й управлінських структур автономних і незалежних у своїх господарських операціях організацій із метою спільного досягнення фірмами-партнерами індивідуальних науково-дослідних цілей, пов'язаних зі стратегічною місією кожної з них [5; 6]. За оцінками експертів ЮНКТАД, сьогодні у світі нараховується декілька тисяч альянсів компаній, а щорічний приріст їх кількості досягає 15%. Незважаючи на багатоманітність їх сучасних організаційних форм залежно від наявності спільної власності та єдиних структур управління – акціонерного (спільні підприємства та міноритарна участь в акціонерному капіталі партнера) чи неакціонерного (реалізація спільних дослідницьких й маркетингових проєктів) типу, – стратегічні венчурні альянси демонструють набагато вищу порівняно з вертикально інтегрованими ДіР гнучкість у турбулентному науково-технічному середовищі, а також здатність реагувати на щонайменші технологічні зміни у міжнародному виробництві та забезпечувати оперативний трансфер комбінації нових знань між учасниками. У такий спосіб досягається стратегічна мета – уникнення «пастки» технологічного відставання [7] способом експлуатації екзогенних інноваційних ресурсів та «абсорбування» знань, генерованих за межами власних корпоративних систем. Даний висновок підтверджується, зокрема, результатами опитування, проведеного фахівцями Лондонської бізнес-школи і INSEAD 264 керівників дослідницьких підрозділів американських корпорацій, що працюють у сфері біотехнології, хімії, фармацевтики, телекомунікацій, виробництва комп'ютерної техніки і нових матеріалів. Воно засвідчило, що 28% найбільш проривних інноваційних розробок і технологій продукується компаніями корпоративного сектору у їх тісній співпраці з партнерами за стратегічними альянсами [8].

З-поміж найбільш відомих у світовій практиці стратегічних венчурних альянсів наведемо, зокрема, партнерство Apple Inc. і Master Card, що вже дало змогу компаніям суттєво наростити свою клієнтську базу на основі конкуперативного співробітництва у сфері цифрового платіжного бізнесу. Завдяки об'єднанню корпоративних платформ діджитал-розрахунків обидві фірми здобули неперевершених конкурентних переваг на глобальному ринку: Master Card стала першою у світі компанією, яка надає послуги Apple Pay, а Apple Pay активно використовує репутаційний бренд Master Card для диверсифікації джерел генерування корпоративних прибутків [6].

Маємо зазначити, що навіть неперевершені погляду ефективності й науково-дослідної результативності конкурентні переваги стратегічних венчурних альянсів не виключають інших варіантів реалізації бізнес-моделей зовнішнього корпоративного венчурингу. Одним із них є спільні підприємства (СП), створені за участі донорів й одержувачів венчурного капіталу способом заснування нових юридичних осіб чи оформлення участі венчурного фонду в акціонерному капіталі високотехнологічних компаній. Організаційна форма спільних підприємств передбачає часткове відмовлення фірм-учасниць від своєї автономії та заснування нової (чи суттєво видозміненої) компанії, що характеризується єдиною корпоративною стратегією і бізнес-моделлю, системою менеджменту й ухвалення управлінських рішень стратегічного і тактичного значення. Саме способом заснування спільного підприємства NUMMI пішли свого часу GM і Toyota, які, залишаючись незалежними світовими автовиробни-

ками, об'єднали корпоративні організаційні й фінансові ресурси з метою налагодження у США виробництва автомобілів японської якості [9].

Доцільно також зауважити, що найбільш поширеним глобальним трендом у розвитку зовнішнього корпоративного венчурингу є призупинення діяльності понад 80% усіх спільних підприємств через їх купівлю одним із партнерів [9], що свідчить про високий рівень зацікавленості сторін в ефективному функціонуванні СП. Окрім того, фірми-партнери по спільному венчурному підприємництву можуть домовлятися про перерозподіл власних часток в акціонерному капіталі СП відповідно до змін розміру здійснених ними інвестиційних капіталовкладень, перегляд структури наглядових рад, упровадження стимулів чи систем моніторингу і контролю над діяльністю спільного підприємства, а також систему контрактних застережень, що визначають безпековий формат партнерського співробітництва [9].

Досліджуючи спільні підприємства як організаційну форму зовнішнього корпоративного венчурингу, треба акцентувати увагу на тому, що їх можуть засновувати навіть компанії, які належать до різних секторів світової економіки, а отже, не вступають у пряму конкурентну боротьбу за ті чи інші сегменти глобального ринку. За таких умов заснування ними спільних підприємств забезпечує глибоку конвергентну взаємодоповнюваність їхніх ключових компетенцій, знань і досвіду у тих сферах бізнес-діяльності, в яких партнери володіють значними конкурентними перевагами. Подібна інституційна форма зовнішнього корпоративного венчурингу активно використовується з метою підвищення ефективності інвестиційних капіталовкладень БНП та нарощування їхньої міжнародної конкурентоспроможності на світовому ринку способом використання науково-технічних ресурсів прямих конкурентів та їх перетворення у партнерів і союзників по інноваційній діяльності. Як приклад наведемо, зокрема, корпорації Philips (розробника оптичних дисків) і DuPont de Nemours (глобального лідера хімічної промисловості), які у своєму прагненні розширити власні продуктові портфелі заснували спільне підприємство PDO з метою налагодження промислового випуску покриттів поверхні CD.

Випереджальна динаміка техноглобалізаційних процесів на тлі не баченого дотепер ускладнення міжнародного бізнес-середовища та загострення міжфірмової конкуренції за найбільш проривні у технологічному плані інноваційні розробки актуалізують також питання злиттів і поглинань. Так, поглинання материнськими компаніями функціонуючих венчурів дає їм широкі можливості щодо економії величезних за вартісними обсягами трансакційних витрат на ДіР, необхідних на початкових етапах запуску венчура для купівлі основних фондів, виробничого й експериментального обладнання, пошуку та оплати праці співробітників, забезпечення їх необхідною інформацією тощо.

Є всі підстави стверджувати, що підтримувані венчурним капіталом злиття і поглинання стали в останні десятиліття потужним драйвером нарощування масштабів інноваційних капіталовкладень, а отже, важливим механізмом монетизації венчурними капіталістами своїх інвестицій на основі продажу власних інноваційних портфелів потенційним покупцям. При цьому слід ураховувати той факт, що злиття компаній, які конкурують на горизонтальному рівні, можуть суттєво загальмувати їх інноваційний розвиток, а загальнодержавна політика щодо заборони великим компаніям купувати малі інноваційні фірми може справляти потужний негативний

вплив на активність досліджень і розробок останніх. У цьому зв'язку повною мірою погоджуємося з думкою Г. Філліпса і А. Жданова, Дж. Бена і К. Лі, які вводить, що великі корпоративні структури з низькими витратами на ДіР найчастіше стають покупцями малих інноваційних фірм, а синергія, отримана у результаті конвергенції науково-технічних ресурсів великого і малого бізнесу, є ключовим чинником активізації процесів ЗіП за участі венчурного капіталу.

Ще однією організаційною формою реалізації механізмів зовнішнього корпоративного венчурингу є участь компаній в інноваційних кластерах. У їх рамках забезпечується не тільки тісна конвергентна взаємодія (конкуперация) конкуруючих фірм, а й їх кооперація з установами й інституціями науково-дослідного сектору (університетами, науковими центрами і лабораторіями) у рамках так званої «потрійної спіралі» (англ. – *Triple Helix*). Як відомо, дана концепція, що еволюційно розвиває запропоновану у 1975 р. Дж. Сабато модель трикутника інновації, концептуалізує модель потрійних взаємодій син між університетами, бізнес-сектором і національними урядами у глобальному знанневому суспільстві, а отже, є найбільш адекватною у поясненні передумов, рушійних сил і векторної спрямованості його розбудови. Варто також додати, що у глобальному знанневому суспільстві інноватизація бізнес-діяльності та національного економічного розвитку спирається на провідну роль університетів та диверсифіковані форми їх інституційної, підприємницької, фінансової і соціальної взаємодії з усіма іншими учасниками «потрійної спіралі». Йдеться насамперед про високий рівень локальної концентрації на території інноваційних кластерів учених, науково-дослідного і допоміжного персоналу, інженерних кадрів, підприємців і власників венчурного капіталу, завдяки чому досягається висока результативність процесів генерування, трансферу і застосування знань у суспільно-господарській практиці.

Так, в останнє десятиліття спостерігається стрімка динамізація співробітництва корпоративних венчурних фондів із провідними університетами, науково-дослідними інститутами, центрами і лабораторіями. Як наголошують західні науковці, подібного роду колаборація відіграє нині важливу роль у розбудові локального венчурного підприємництва, довгостроковому розвитку важливих для промислового сектору академічних ресурсів ДіР, поглибленні комунікаційних зв'язків між університетами і промисловими компаніями, зменшенні фінансових і матеріальних витрат на взаємодію учасників інноваційних процесів, ефективному розв'язанні можливих інституційних конфліктів та усуненні розриву зв'язків по лінії «університет – промисловість». Достатньо сказати, що станом на кінець 2016 р. частка заснованих на базі університетів стартапів становила, приміром, у Швейцарії 18,1%, Італії – 13,5%, Німеччині – 12,5%, Фінляндії – 10,5%, Австрії – 9%, Польщі – 8,9%, Португалії – 8,6%, Франції – 6,8%, Ізраїлі – 6,4% [10].

Усталеною тенденцією розвитку інноваційних кластерів останніх років є їх активна корпоратизація шляхом агресивного придбання венчурними капіталістами цілих науково-дослідних лабораторій і центрів. Не випадково корпоратизація інноваційних кластерів сьогодні більш поширена у таких сферах, як ІТ, Інтернет-технології та виробництво програмного забезпечення, на тлі майже повної їх відсутності у сфері біотехнологій. Як приклад наведемо, зокрема, американську корпорацію Kleiner Perkins, яка розбудувала своєрідну корпоративну мережу власних інноваційних кластерів, до складу яких

належать фірми і підприємницькі структури з високим рівнем науково-технічної й інноваційної взаємодоповнюваності, локалізовані в одному місці і фінансовано венчурними капіталістами з Кремнієвої долини. Наголосимо, що з 230 компаній корпоративної кластерної мережі Kleiner Perkins 134 фірми розміщені саме у Кремнієвій долині, а решта – не далі аніж одна година їзди від неї на автомобілі.

Важливо зазначити, що стратегія розбудови корпоративних інноваційних кластерів, відома як EcoNets, не обмежується лише компанією Kleiner Perkins, а перетворюється на реальний дієвий механізм реалізації зовнішнього венчуру. Як показують дані, ціла низка венчурних фондів компаній бере нині активну участь у створенні корпоративних інноваційних кластерів. З-поміж них, зокрема, Access Technology Partners, Intel Capital, New Enterprise Associates, Comdisco Ventures, Benchmark Capital та багато інших.

Аналізуючи світовий досвід функціонування зовнішніх корпоративних венчурів, не можна випускати з уваги ще одну важливу обставину: з метою активізації інноваційних процесів малі наукомісткі фірми, засновані авторами наукових ідей і венчурними підприємцями, активно залучають кошти пенсійних фондів і страхових компаній, заощадження населення і державне фінансування, пожертвування і благодійні фонди тощо, формуючи своєрідні «гібридні» механізми венчурного фінансування

інновацій. Наголосимо, що з метою підвищення економічної зацікавленості у реалізації інноваційних проєктів засновники організацій надають розробникам (виконавцям) певну кількість акцій (зазвичай менших за контрольні пакети), що дає змогу інвесторам диверсифікувати джерела прибутків, забезпечити право управління проінвестованими компаніями та фінансового контролю над цільовим використанням грошових ресурсів.

Висновки. Зовнішній корпоративний венчуринг активно розвивається нині у загальному руслі дії об'єктивних законів, закономірностей і тенденцій глобальної венчурної індустрії, демонструючи високі ризики венчурного інвестування, переважну орієнтацію БНП на інноваційну співпрацю з провідними університетами й науково-дослідними центрами, інноваційними фірмами малого бізнесу, активне «полювання» за найбільш піонерними й економічно вигідними технологічними розробками партнерів і конкурентів, а також установа свого виняткового контролю над критичними для глобального конкурентного лідерства ресурсами. Це забезпечує не тільки значне підвищення економічної результативності корпоративних ДіР та розширення існуючих інноваційних можливостей і галузево-секторального «простору» корпоративного бізнесу, а й формування його глобальних «когнітивних рамок» як повного розуміння характеру і векторної спрямованості глобальних трансформацій ринків і технологій.

Список використаних джерел:

1. Воронова Г.С. Создание спиноффов и спинаутов как альтернативные стратегии корпоративных венчурных инвестиций. *Управление экономическими системами*. 2013. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-spinoffov-i-spinautov-kak-alternativnye-strategii-korporativnyh-venchurnyh-investitsiy> (дата звернення: 20.01.2021).
2. Rothaermel F.T. Complementary assets, strategic alliances, and the incumbent's advantage: an empirical study of industry and firm effects in the biopharmaceutical industry. *Research Policy*. 2001. № 30. P. 1235–1251.
3. Mocker V., Bielli S., Haley C. Winning Together a Guide to Successful Corporate-Startup Collaborations. *Nesta – Startup Europe Partnership*. URL: <https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/43-nesta-winning-together-guidestartupcollab.pdf> (дата звернення: 20.01.2021).
4. Вакуленко С. Венчурні фонди як механізм залучення інвестиційних потоків в інноваційну діяльність ТНК. *Ринок цінних паперів України*. 2015. № 8. С. 77–85.
5. Inkpen A. Learning, Knowledge Acquisition, and Strategic Alliances. *European Management Journal*. 1998. Vol. 16. № 2. April. P. 223–229.
6. Bhasin H. Strategic Alliance: 4 Types, Examples, Advantages, and Disadvantages. June 19, 2020. URL: <https://www.marketing91.com/strategic-alliance>.
7. Robertson P.L., Langlois R.N. Innovation, Networks, and Vertical Integration. *Research Policy*. 1995. Vol. 24. № 4. July. P. 543–562.
8. Robertson T.S., Gatignon H. Technology Development Mode: A Transaction Cost Conceptualization. *Strategic Management Journal*. 1998. Vol. 19. № 6. June. P. 515–531.
9. Ляско А.К. Финансирование и организация венчурных проектов в высокотехнологичном комплексе (зарубежный опыт). *Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века* : Интернет-конференция. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/16210604/> (дата звернення: 20.01.2021).
10. Percentage of startups founded from a university, or university project spin-off in selected European countries as of 2016. *Statista. The Statistic Portal*. URL: <https://www.statista.com/statistics/878922/startups-founded-from-universities-in-europe/> (дата звернення: 20.01.2021).

References:

1. Voronova Gh.S. (2013) Sozdanye spynoffov y spynautov kak aljternatyvnie strateghyu korporatyvnykh venchurnykh ynvesty-cyj. [Creation of spinoffs and spinouts as alternative strategies of corporate venture investments]. *Upravlenye ekonomycheskymy systemamy: elektronnyj nauchnyj zhurnal* [Management of economic systems: an electronic scientific journal]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-spinoffov-i-spinautov-kak-alternativnye-strategii-korporativnyh-venchurnyh-investitsiy> (accessed 20 January 2021).
2. Rothaermel F.T. (2001) Complementary assets, strategic alliances, and the incumbent's advantage: an empirical study of industry and firm effects in the biopharmaceutical industry. *Research Policy*, no. 30, pp. 1235–1251.
3. Mocker V., Bielli S., Haley C. Winning Together a Guide to Successful Corporate-Startup Collaborations. *Nesta – Startup Europe Partnership*. Available at: <https://ec.europa.eu/futurium/en/system/files/ged/43-nesta-winning-together-guidestartupcollab.pdf> (accessed 20 January 2021).
4. Vakulenko Je. (2015) Venchurni fondy jak mekhanizm zaluchennja investycijnykh potokiv v innovacijnu dijalnijstj TNK [Venture funds as a mechanism for attracting investment flows in the innovation activities of TNCs]. *Rynok cymnykh paperiv Ukrainy* [Ukrainian securities market], no. 8, pp. 77–85.

5. Inkpen A. (1998) Learning, Knowledge Acquisition, and Strategic Alliances. *European Management Journal*, vol. 16, no. 2, April. Pp. 223–229.
6. Bhasin H. (2020) Strategic Alliance: 4 Types, Examples, Advantages, and Disadvantages. June 19, 2020. Available at: <https://www.marketing91.com/strategic-alliance>.
7. Robertson P.L., Langlois R.N. (1995) Innovation, Networks, and Vertical Integration. *Research Policy*, vol. 24, no. 4, July. Pp. 543–562.
8. Robertson T.S., Gatignon H. (1998) Technology Development Mode: A Transaction Cost Conceptualization. *Strategic Management Journal*, vol. 19, no 6, June. Pp. 515–531.
9. Ljasko A.K. Fynansyrovanye y orghanyzacyja venchurnikh proektov v visokotekhnologhychnom komplekse (zarubezhnij opit) [Financing and organization of venture projects in a high-tech complex (foreign experience)]. *Setevie formi mezhfyrmennoj kooperacyi: strateghicheskye vizovi y konkurentnie preymushhestva novikh orghanyzacyj KhKhI veka: ynternet-konferencyja* [Network forms of interfirm cooperation: strategic challenges and competitive advantages of new organizations of the XXI century: Internet conference]. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/16210604/> (accessed 20 January 2021).
10. Percentage of startups founded from a university, or university project spin-off in selected European countries as of 2016. Statista. *The Statistic Portal*. Available at: <https://www.statista.com/statistics/878922/startups-founded-from-universities-in-europe/> (accessed 20 January 2021).

КОРПОРАТИВНЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ

Аннотация. Статья посвящена концепции корпоративного венчурига, которая базируется на ключевой методологической предпосылке о том, что источники инноваций формируются как в пределах, так и за пределами компаний в формате внешних венчуров. Так, одним из примеров могут служить стратегические венчурные альянсы как одна из форм реализации внешнего корпоративного венчурига. Следующим считаем совместные предприятия, а также участие компаний в инновационных кластерах. Наиболее прорывные в технологическом плане инновационные разработки актуализируют также вопросы слияний и поглощений. Поэтому следует отметить, что внешний корпоративный венчуриг активно развивается в настоящее время в общем русле действия объективных законов, закономерностей и тенденций глобальной венчурной индустрии. Это обеспечивает значительное повышение экономической результативности корпоративных ИиР и расширение инновационных возможностей и отраслевого секторального «пространства» корпоративного бизнеса, формирование его глобальных «когнитивных рамок» как полного понимания характера и векторной направленности глобальных трансформаций рынков и технологий.

Ключевые слова: венчур, глобализация, инновации, венчурное финансирование, бизнес-модели.

CORPORATE BUSINESS MODELS OF VENTURE FINANCING: MODERN MECHANISMS

Summary. The article is devoted to the concept of corporate venture, which is based on the key methodological basis that the sources of innovation are formed both within and outside companies in the format of external ventures. They are founded by one or more companies on a share basis and take the form of organizational, economic and institutional forms of complex integration and cooperation structures and research consortia formed between autonomous and independent economic entities. Thus, one of the examples is strategic venture alliances, as one of the main institutional forms of external corporate venture. Next, we consider joint ventures created with the participation of donors and recipients of venture capital by establishing new legal entities or registration of the venture fund's participation in the share capital of high-tech companies. The advanced dynamics of techno-globalization processes against the background of unprecedented complication of the international business environment and the intensification of inter-firm competition for the most technologically breakthrough innovative developments raise the issue of mergers and acquisitions. Another organizational form of implementing external corporate venture mechanisms is the participation of companies in innovation clusters. There is also a rapid dynamization of cooperation of corporate venture funds with leading universities, research institutes, centers and laboratories. Therefore, it should be noted that external corporate venture is actively developing today in the general course of objective laws, patterns and trends of the global venture industry, demonstrating the high risks of venture investment, the predominant focus of BNP on innovation cooperation. This provides not only a significant increase in the economic efficiency of corporate R&D and expansion of existing innovation opportunities and sectoral-sectoral "space" of corporate business, but also the formation of its global "cognitive framework" as a full understanding of the nature and vector orientation of global market and technology transformations.

Key words: venture, globalization, innovations, venture financing, business models.