

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ*

Драчук Ю.З., Трушкина Н.В.

Институт экономики промышленности
Национальной академии наук Украины

Исследован зарубежный опыт институционального обеспечения венчурного финансирования инновационного развития. Определены основные направления и инструменты поддержки функционирования венчурных фондов. Проанализированы и обобщены особенности венчурного финансирования инновационных проектов в зарубежных странах. Выявлены проблемы развития институциональной среды инновационной деятельности в Украине. Предложены направления совершенствования институционального обеспечения венчурного финансирования инновационного развития в Украине.

Ключевые слова: венчурное финансирование, венчурный фонд, инновационное развитие, институциональное обеспечение, зарубежный опыт.

Постановка проблемы. Венчурный капитал, как один из источников финансирования развития компаний с высоким показателем добавленной стоимости, является неотъемлемой частью управления корпоративными финансами. Эффективно работающая индустрия венчурного капитала способна обеспечить инвестициями наиболее динамично развивающиеся инновационные предприятия, способствуя, таким образом, повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Освоение рынков технологической продукции – процесс длительный. Но скорость обновления путей реализации инноваций по возможности должна быть достаточно быстрой, где, в свою очередь, предъявляются высокие требования к компетенции, опыту и «образу мыслей» предпринимателей.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы привлечения инвестиций находятся в центре внимания ученых и практиков, поскольку адекватное финансирование жизненно необходимо для хозяйственной деятельности субъектов экономики, определяя тем самым процесс экономического роста страны в целом [1–12]. По мнению ряда экспертов, главным препятствием развитию венчурного предпринимательства в Украине является не только отсутствие денежных средств, а дефицит профессиональных команд, способных одинаково эффективно управлять средствами инвесторов и развивать инновационный бизнес. Поэтому поиск источников венчурного финансирования инновационной деятельности остается актуальной проблемой, требующей активных исследований.

Цель данного исследования состоит в анализе и обобщении зарубежного опыта институционального обеспечения венчурного финансирования инновационного развития.

Изложение основного материала. Мировой венчурный рынок переживает переходный период: число участников отрасли сокращается из-за плохих финансовых результатов в период после обвала доткомов (компании, бизнес-модель которых полностью основывается на работе в рамках сети Интернет; или незрелая, неэффективная концепция бизнеса), вследствие чего растет избирательность LP-инвесторов (инвесторы с ограниченной ответственностью). Эта тенденция постепенно проявлялась в течение последних 10 лет,

однако начало экономического спада, совпавшее с окончанием срока действия 10-летних венчурных фондов, которые были созданы в 2000 г., ускорило процесс. Последствия этого легко прослеживаются на примере сокращения объема венчурных сделок в США.

В результате на венчурном рынке останется меньшее число игроков, уменьшится и сам размер фондов (хотя ведущие транснациональные компании по-прежнему будут способны формировать и финансировать крупные фонды). Происходящие изменения также усиливают роль эффективных бизнес-моделей с быстрым выходом на прибыльность, где отдельные аналитики сравнивают с инвестиционной средой начала 1990-х годов. Это делает привлекательными такие секторы рынка, как социальные медиа, потребительские услуги и SaaS (программное обеспечение как услуга, что означает бизнес-модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через Интернет), где имеются хорошие перспективы роста при относительно небольших финансовых затратах. В тех секторах, где сроки выхода на самоокупаемость больше, а потребности в капитале выше (например, в секторе возобновляемой энергетики или здравоохранения), важнейшую роль будут играть специализированные фирмы с глубоким знанием рыночных рисков и возможностей. Корпоративные венчурные инвестиции и программы государственной поддержки в этих секторах также будут иметь большое значение. Вследствие упомянутых перемен в отрасли и влияния макроэкономических факторов изменилось и отношение венчурных фондов к государственному финансированию. Инвесторы пытаются искать дополнительные источники финансирования для того, чтобы снижать собственные риски.

Помимо этого набирают обороты сотрудничество государств с венчурными фондами. Отсутствие частного капитала для финансирования инноваций заставляет государства задуматься о мерах поддержки частных фондов для привлечения их денежных средств. Имеют место несколько моделей предоставления такой поддержки, например: прямые государственные инвестиции в фонды, которые управляются частными GP; покрытие государством убытков фондов в размере, составляющем определенную долю активов фонда; прямое инвестирование в портфельные компании совместно с

* Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы ИЭП НАН Украины «Развитие институциональной среды промышленного производства с учетом отраслевой специфики» (№ государственной регистрации 0113U004371).

частными инвесторами и предоставление инвесторам опционов на последующий выкуп принадлежащих государству акций компании по исторической цене; налоговые льготы для иностранных инвесторов в местные венчурные фонды.

Как правило, венчурный капитал играет важнейшую роль в коммерциализации компаний на ранних стадиях, а его дополнение государственными грантами только увеличивает шансы на успех. Этот вопрос актуален и для предприятий, находящихся на других стадиях развития. Программы государственных грантов могут оказаться успешными при наличии дополнительной поддержки на более поздних этапах инновационного развития. Компании способны эффективнее коммерциализовать НИОКР с использованием надлежащих инструментов государственной поддержки.

В странах с развитыми рынками венчурного капитала, например, в США, Израиле, Австралии, Канаде и других, существуют программы государственной поддержки для всех стадий цикла инновационного развития: от грантов до мер поддержки венчурных инвестиций. Например, в Австралии – программа R&D (НИОКР), Start Program по предоставлению грантов малому и среднему бизнесу на коммерциализацию инноваций, которую дополняет программа Innovation Funds Program по стимулированию инвестиций венчурных фондов в инновационный малый и средний бизнес.

Несмотря на нехватку венчурного финансирования, в странах со средним уровнем дохода крупные транснациональные корпоративные инвесторы, такие как General Electric, Siemens, IBM, способны даже в большей степени, чем венчурные инвесторы, обеспечить финансирование инноваций. Транснациональные корпорации обычно выступают в качестве соинвесторов при создании местных частно-государственных фондов, в том числе для финансирования проектов в тех секторах экономики, где корпорации заинтересованы в появлении новых технологических компаний / стартапов, способных укрепить их собственный бизнес. Отрасль корпоративного венчурного капитала является важным игроком на венчурном рынке, имеющим значительную роль в развитии как локальной, так и глобальной экономики инноваций. Успех венчурной индустрии на местном / национальном уровне зависит от опыта управленческих команд фондов. Успех наиболее известных венчурных фондов определяется следующими факторами:

Опыт осуществления инвестиций. Менеджеры венчурных фондов должны обладать управленческим опытом и хорошо знать рынок, чтобы влиять на управленческие решения портфельных компаний и обеспечивать их успех. Венчурные аналитики имеют узкую специализацию, их отличает глубокое понимание новых технологий и своих рынков.

Управление рисками. Важно уделять внимание управлению рисками: необходимо определиться с профилем риска фонда в зависимости от его бизнес-стратегии. Примером возможной стратегии является диверсификация портфеля компаний таким образом, чтобы высокие прибыли от успешных инвестиций компенсировали возможные потери на остальных проектах (перекрестное субсидирование).

Очередь проектов. Одним из важных критериев является доступ фондов к качественным проектам – перспективным компаниям, переходящим на новую стадию развития, технологическим или инновационным стартапам (проекты).

Финансируемые или управляемые государством фонды, в частности, должны точно отвечать потребностям в конкретной стране и бизнес-среде. Обычно государственные служащие не обладают большим опытом в сфере венчурных инвестиций и технологий, а также готовностью принимать рискованные решения, необходимые для поддержания инновационного процесса на этапе коммерциализации. Кроме того, венчурные фонды, управляемые государственными структурами, обычно работают с успешными компаниями, отбирают наименее рискованные проекты и в основном инвестируют в небольшие компании на более поздних стадиях с менее рискованными продуктами. Государственные фонды ориентированы на задачи бизнеса, при этом залогом успеха является участие в них частного сектора.

Существует ряд рынков (например, Израиль, Тайвань, КНР и США), где государствами создана успешная инфраструктура поддержки венчурной отрасли. Данная поддержка привела к развитию частных венчурных инвестиций в этих странах. Таким образом, государство обеспечило развитие местной венчурной экосистемы, предоставив по существу «стартовый капитал», необходимый для становления венчурного рынка, путем инвестирования в частные фонды.

Государство разделяет риски инвестирования в технологически-ориентированные стартапы (малый и средний бизнес), а венчурные фонды делятся своим коммерческим и управленческим опытом. Эта форма взаимодействия позволяет фондам отказаться от государственной поддержки, если их не устраивают условия ее предоставления.

Наиболее распространенными инструментами поддержки венчурных фондов являются:

Прямое софинансирование. Правительство предоставляет частным фондам ликвидность, выступает в качестве первичного LP-инвестора (инвестор с ограниченной ответственностью) и стимулирует привлечение других потенциальных LP-инвесторов (пример – программа Yozma «инициатива» – программа стимулирования инвестиций, введенная в действия в конце 1992 г.). Эта модель работает только при наличии опытных LP-инвесторов и удобных форм юридического оформления отношений.

Субсидирование прибыли. Государство выступает в качестве покупателя обыкновенных акций или предоставляет гранты, являясь соинвестором наряду с частными инвесторами. Однако при этом оно претендует лишь на небольшую долю прибыли, увеличивая, таким образом, привлекательность инвестирования для частного капитала. Например, Фонд инвестиций в инновации (Innovation investment fund, IIF) был запущен Правительством Австралии для содействия коммерциализации австралийских технологий и содействия быстрорастущим компаниям в выходе на национальные и мировые рынки. В рамках австралийской программы государство предоставляет венчурным фондам до 2/3 капитала, но претендует лишь на 10% прибыли. Оставшиеся 90% распределяются между частными инвесторами и управленческой командой фонда. В обмен на участие в программе фонды должны инвестировать часть своих средств в малый и средний бизнес, а также в компании на ранних стадиях развития, включая стартапы. Аналогичные меры принимаются и в других странах – например, в США имеется программа Small Business Investment Company (SBIC) – программа малых инвестиционных компаний,

предоставляющих венчурный капитал. Создана в 1958 г. с принятием Закона США о малом инвестиционном бизнесе. Такие программы успешны только в странах, где имеется возможность получения высокой доходности на вложенный капитал.

Предоставление гарантий. В странах с развитой экономикой, позволяющей достаточно корректно производить оценку рисков, существуют модели возмещения убытков. Эти модели успешно используются для стимулирования инвестиций в венчурные фонды. Государство значительно снижает риск убытков, компенсируя определенную их часть инвесторам. В некоторых случаях оно защищает инвесторов от крупных убытков, играя при этом второстепенную роль в распределении прибылей фонда.

В течение последних пяти лет взаимоотношения между государством, венчурными фондами и портфельными компаниями, а также их роли на рынке заметно изменились. Среди основных причин таких перемен следует назвать ситуацию на венчурном рынке после краха доткомов и после продолжавшегося до 2007 г. периода, когда венчурные фонды достигали невероятных размеров и осуществляли инвестиции в огромных объемах.

Последовавший за этим обвал рынка и трудности с ликвидностью, с которыми столкнулись крупнейшие инвесторы с ограниченной ответственностью, вместе с неожиданно низкой доходностью фондов, обусловленной мировым финансовым кризисом и непостоянством рынка IPO (рынок ценных бумаг, фондовый рынок) (вплоть до практически полного отсутствия новых размещений, особенно на американской фондовой бирже NASDAQ в 2008–2009 гг.), также сыграли свою роль. В 2010 г. на рынке были совершены сделки на крупнейшую за последнее время сумму в 26,2 млрд долл.

В целом период экономического кризиса характеризовался повышенным уровнем рисков и недостатком прозрачности, активным вмешательством и усилением прямого и косвенного контроля финансового сектора (в том числе индустрии венчурных и прямых инвестиций) со стороны государства.

К одному из выводов по итогам этого периода можно отнести то, что государственные инвестиции в инновации и венчурную индустрию стали ключевым фактором успешной стабилизации и быстрого восстановления экономики после кризиса, а также возвращения на путь устойчивого развития. Объемы государственной поддержки являются одним из ключевых факторов оценки привлекательности венчурного рынка страны с точки зрения инвесторов. Другой вывод – капиталовложения в наукоемкие отрасли экономики способствуют увеличению инвестиций в целом, проведению инноваций и экономическому росту.

Кроме того, тенденция к глобализации и привлекательность рынков стран БРИКС (группа из пяти стран: Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика) повлияли на стратегию фондов как в отношении привлечения средств из других стран, так и в плане выхода на иностранные фондовые рынки, продажу портфельных компаний иностранным стратегическим инвесторам, открытие зарубежных представительств фондов и содействию портфельным компаниям в освоении новых рынков. Из-за недостатка частного капитала в период кризиса роль государства в поддержке национальной инновационной инфраструктуры существенно возросла, особенно в капиталоемких и требующих долгосрочных инвестиций отраслях, например,

в сфере здравоохранения и чистых технологий. Государство становится активным участником венчурного рынка и оказывает помощь в привлечении средств частных инвесторов, разрабатывая новые формы поддержки бизнеса в изменяющихся условиях.

Период сокращения количества и размера венчурных фондов оказал существенное влияние на объемы средств, доступные для стартапов, что подтверждается данными отчета «Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 годы» [3].

В связи с недостатком финансирования со стороны частных венчурных фондов, в этот период усилилась роль бизнес-ангелов (частные инвесторы, вкладывающие деньги в инновационные проекты на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале) и супербизнес-ангелов (инвесторы, вкладывающие финансовые средства в стартапы), инвестирующих в компании на ранних стадиях, роль корпоративного венчурного капитала на более поздних стадиях развития предприятий, а также роль государственных льгот и программ поддержки. Например, для поддержания венчурной экосистемы и компенсации недостатка посевного финансирования в 2011 г. израильское правительство приняло закон о бизнес-ангелах, который предоставил им существенные налоговые льготы.

В этот период государство становится все более значимым участником рынка как потенциальный LP-инвестор или как соинвестор, разделяющий риски частного бизнеса, а также как инициатор программ поддержки фондов и их портфельных компаний. В качестве LP и активного участника венчурного рынка государственные структуры и банки заинтересованы в получении доходов на вложенные средства, стимулировании предпринимателей и развитии венчурного рынка.

Корпоративные венчурные инвесторы, в том числе работающие в традиционных отраслях экономики, начинают играть все более значимую роль в инвестициях и поглощении инновационных компаний. Это составляет важную часть их глобальной стратегии по выходу на новые рынки и поддержке внутренних инноваций. Исторически крупные транснациональные корпорации тесно взаимодействуют с государственным сектором и пользуются предоставляемыми государством льготами, направленными на поддержку инноваций и венчурного рынка.

В последние годы крупные компании также накопили значительные объемы свободных денежных средств. К примеру, объемы свободных средств американских предприятий по разным оценкам превышают 3 трлн долл., при этом свыше половины этой суммы размещено за пределами США. Более 1 трлн долл. США из этих средств приходится на долю технологических корпораций, которые заинтересованы в поглощении перспективных портфельных компаний венчурных фондов.

Исходя из вышеизложенного, характерной чертой современного этапа развития венчурного финансирования инновационного развития в ряде стран следует признать устойчивую положительную динамику количественных изменений его основных индикаторов, на фоне которой проявляются признаки улучшения качественных характеристик. Можно предполагать, что механизм венчурного инвестирования в мировой экономике находится на пороге нового этапа развития, требующего количественных и качественных из-

менений, которые можно будет использовать в условиях Украины.

Как показали исследования, рынок венчурных инвестиций в Украине остается непрозрачным. К факторам, влияющим на эффективность развития институциональной среды инновационной деятельности в Украине, можно отнести следующее:

- правовая и экономическая среда не стимулируют учреждение венчурных фондов, практически отсутствуют нормативные правовые акты, обеспечивающие функционирование венчурного финансирования малого инновационного бизнеса;

- отсутствие приоритета на развитие малого и среднего бизнеса; недостаток отечественных инвестиционных ресурсов (банки, пенсионные фонды, страховые организации не участвуют в работе венчурных компаний) и, как следствие, слабое формирование национального инвестиционного портфеля;

- использование преимущественно иностранного венчурного капитала при минимальном участии украинского, что резко снижает привлекательность данной сферы для зарубежных инвесторов; неэффективное использование средств венчурных фондов;

недостаточная развитость инфраструктуры, способной обеспечить эффективное сотрудничество субъектов венчурной индустрии и малых инновационных фирм, появление новых и развитие действующих малых и средних инновационных предприятий;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов, отсутствие гибкой системы налогообложения венчурного бизнеса;

- недостаток квалифицированного менеджмента и квалифицированных управляющих венчурными фондами; слабая прозрачность рынка интеллектуального капитала и отечественных предприятий для венчурных инвесторов, что приводит к трудностям в поиске предприятий-реципиентов и инновационных проектов под венчурные инвестиции.

По данным Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса, в 2013 г. рынок управления активами институциональных инвесторов испытывал изменения в законодательстве – налоговой и депозитарной системы, а также лицензионных условий деятельности компаний. Вступление в силу в 2014 г. Закона Украины «Об Институте совместного инвестирования» призвано расширить возможности для работы на рынке совместного инвестирования и приблизить его условия к действующим на мировых рынках, стимулировать появление новых видов венчурных фондов, лучше удовлетворять

- потребности инвесторов. Необходимым является сохранение действующего

- режима налогообложения институтов совместного инвестирования и доходов инвесторов. Однако, как свидетельствует анализ, политическая нестабильность, падение экономики и необходимость кардинальных структурных реформ еще больше усложняют условия деятельности компаний по управлению активами в Украине в текущем году. Рынок управления активами ожидают новые вызовы в виде законодательных инициатив правительства, которые приведут к качественному росту рынка.

Выводы. Исследования показали, что основными направлениями деятельности по привлечению

венчурного капитала для инновационного развития разных сфер экономик для зарубежных стран являются:

- развитие партнерств между представителями бизнеса, ВУЗов и государства – программы должны позволить решить проблему высокой доли НИОКР, приходящейся на высшие учебные заведения и государство, и повысить эффективность затрат на НИОКР;

- развитие программ коммерциализации – по сути, достаточно слабые показатели трансформации знаний в потребительскую продукцию во многом связан с высокой долей затрат, приходящейся на ВУЗы и государственные органы – они, в отличие от бизнес-структур, достаточно неохотно занимаются доведением идей и технологий до потребительского рынка;

- развитие программ для вовлечения студентов в сферу прикладных инноваций путем организации стажировок или их участия в исследовательских проектах бизнес-структур; фокус всех программ развития инноваций на технологической сфере – так, во всех трех странах из понятия НИОКР исключены маркетинговые исследования, социальные и гуманитарные науки, а также разведка и добыча полезных ископаемых [13, с. 6].

На основе анализа и обобщения передового зарубежного опыта институционального обеспечения венчурного финансирования инновационного развития предложены возможные направления его совершенствования, заключающиеся в следующем: дальнейшее формирование законодательства и активная государственная поддержка; привлечение крупных зарубежных и отечественных компаний к развитию инновационных технологий – обеспечение тесного взаимодействия всех звеньев инновационной цепочки; развитие системы экспертизы и сервисных услуг; эффективное использование грантовых средств.

Перспектива развития системы венчурного финансирования инновационных проектов предполагает нормативное, организационное и экономические направления развития венчурного бизнеса. Экономическое и организационное обеспечение предусматривают создание региональных и отраслевых венчурных инвестиционных институтов, привлекающих средства зарубежного частного капитала и вкладывающих эти средства в украинские предприятия [11].

Для развития венчурных фондов необходимым является обеспечение доступа к источникам финансирования инвестиций; создание возможностей структурирования сделки, которые ограничивали бы риски фонда (инструменты собственности со свойствами опциона – конвертируемые привилегированные акции и конвертируемые облигации); развитие рынка акций и создание условий для IPO, которое потребует развития инвестиционной базы – роста активов пенсионных и инвестиционных фондов [12].

Государственной поддержкой венчурного финансирования инновационных проектов в Украине могут служить следующее:

- законодательное и нормативно-правовое регулирование научно-технической, инновационной и венчурной деятельности;

- решение правовых проблем интеллектуальной собственности, системы льгот и мотивации труда;

- создание и поддержка экономических условий и стимулов развития венчурного предпринимательства посредством развития системы госзаказа, совершенствования планирования научно-технического разви-

тия, эффективных финансово-кредитных рычагов;
– формирование организационно-управленческих условий венчурной индустрии путем совершенствования управления государственной собственностью.

Все вышеперечисленные меры надлежит осуществлять в соответствии со стратегией государственной политики в сфере венчурного бизнеса, входящей в единую концепцию развития инно-

вационной и инвестиционной деятельности. Следует отметить, что венчурное финансирование является механизмом, обеспечивающим инновационное развитие национальной экономики. Для решения основных проблем венчурного предпринимательства необходима активная государственная политика, направленная на создание благоприятных условий и инфраструктуры для реализации инноваций.

Список литературы:

1. Бебрис А.О. Основные принципы успешной стратегии в рисковом бизнесе / А.О. Бебрис // Инновации в науке. – 2013. – № 25. – С. 193–196.
2. Генатулин М.А. Венчурное финансирование инновационной деятельности в России / М.А. Генатулин // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Март 2013. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1965>
3. Исследование российского и мирового венчурного рынка за 2007–2013 годы. – М.: РВК, 2014. – 66 с.
4. Панягина А.Е. Развитие венчурного финансирования в России: количественные и качественные оценки / А.Е. Панягина // Век качества. – 2013. – № 3. – С. 50–55.
5. Развитие новых подходов к управлению компаниями, получившими венчурные инвестиции. – СПб: Российская ассоциация венчурного инвестирования, 2012. – 24 с.
6. Родионов И. Рынок венчурного капитала: лекции 1–2 // Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике / И. Родионов, А. Никконен. – СПб.: Феникс, 2012. – 180 с.
7. Родионов И. Выбор источников венчурного капитала: лекции 3–8 // Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике / И. Родионов, А. Никконен. – СПб.: Феникс, 2012. – 174 с.
8. Хмелев И.Б. Промышленная политика как фактор модернизации экономики России / И.Б. Хмелев // В мире научных открытий. – 2010. – № 4. – С. 150–151.
9. Хмелев И.Б. Формирование системы отбора эффективного механизма финансирования проектов предприятий Российской Федерации / И.Б. Хмелев, М.А. Новикова // Транспортное дело России. – 2011. – № 6. – С. 178–180.
10. Шатин И.А. Анализ развития рынка венчурного капитала в России / И.А. Шатин // Вестник Челябинского государственного университета. – Сер. Экономика. – 2011. – № 32. – Вып. 34. – С. 75–77.
11. Власова И.В. Предпосылки и проблемы развития венчурного бизнеса в Украине / И.В. Власова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/june-2013> – Название с экрана.
12. Мертенс А. Венчурные фонды и венчурные инвестиции / А. Мертенс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.uaib.com.ua/files/articles/216/0_4.doc – Название с экрана.
13. Практические аспекты поддержки инноваций в зарубежных странах: анализ. обзор / А. Соболев, Н. Литянская. – М.: Аналитический центр ОАО «МСП Банк», 2014. – 44 с.

Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В.

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація

Досліджено зарубіжний досвід інституціонального забезпечення венчурного фінансування інноваційного розвитку. Визначено основні напрями та інструменти підтримки функціонування венчурних фондів. Проаналізовано та узагальнено особливості венчурного фінансування інноваційних проектів у зарубіжних країнах. Виявлено проблеми розвитку інституціонального середовища інноваційної діяльності в Україні. Запропоновано напрями вдосконалення інституціонального забезпечення венчурного фінансування інноваційного розвитку в Україні.

Ключові слова: венчурне фінансування, венчурний фонд, інноваційний розвиток, інституційне забезпечення, закордонний досвід.

Drachuk Yu.Z., Trushkina N.V.
Institute of Industrial Economics
National Academy of Sciences of Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE PROVIDING INSTITUTIONAL VENTURE FINANCING INNOVATION DEVELOPMENT

Summary

The paper researches the international experience of institutional support of venture capital for innovation-based development. The main directions and tools to support the operation of venture capital funds are determined. The features of venture capital financing of innovative projects in foreign countries are analyzed and generalized. The problems of the development of the institutional environment of innovation activity in Ukraine are identified. The ways of improving institutional support of venture capital financing of innovative development in Ukraine are offered.

Keywords: venture capital, venture fund, innovation-based development, institutional support, foreign experience.

УДК: 336.71

ЯКІСТЬ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО БАНКУ

Завадська Д.В.

Одеський національний економічний університет

Стаття присвячена актуальним питанням оцінки конкурентоспроможності банку. Обґрунтовано взаємозв'язок якості та конкурентоздатності. Оцінено конкурентні позиції банківських установ. Запропоновано напрямки удосконалення методик оцінки конкурентоспроможності банку.

Ключові слова: банк, якість, конкурентоспроможність, конкурента позиція, методика оцінки, клієнт.

Постановка проблеми. Комерційні банки, що працюють на фінансовому ринку в умовах сучасного економіко-політичного середовища, знаходяться в конкурентній боротьбі за збереження та поліпшення свого ринкового становища. І тепер, коли довіра клієнтів до банківських установ знижується, а останні прагнуть уникнути невинуватих витрат, посилюється конкуренція на ринку банківських послуг, де основою формування конкурентоспроможності є створення внутрішніх переваг відповідно до зовнішніх умов, що постійно змінюються. Ключовим напрямом в досягненні стратегічних конкурентних переваг є надання продуктів і послуг більш високої якості порівняно з конкуруючими аналогами.

Як відомо, в ринкових умовах мають можливість розвиватися тільки ті банки, які зберігають стабільність і володіють високою конкурентоспроможністю. Тому виникає необхідність в аналізі методичних підходів до її оцінки з приводу наявності складових щодо врахування факторів внутрішнього впливу, зокрема якості, адже конкурентоздатність є інтегральною та всеохоплюючою характеристикою, що включає в себе як фінансові, так і нефінансові показники, такі як новітні технології, інноваційні методи ведення бізнесу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із головних факторів розвитку економіки України впровадження інвестиційних програм є банківська система взагалі та банки другого рівня зокрема. Важливою якісною характеристикою банківської установи має бути її конкурентоспроможність, проблеми формування, оцінки та механізмів забезпечення якої в останні роки відображені в цілому ряді фундаментальних робіт провідних учених і фахівців, в яких розроблено теоретико-методичні основи та практичні рекомендації щодо їх вирішення [1-8]. Однак, ці проблеми настільки складні та багатогранні, що не всі з них достатньо

глибоко вивчено. Однією з таких проблем є формування системи одиничних та комплексних показників щодо оцінки якості, які відображають саме внутрішні відносини. Рекомендації в цій сфері мають вагомe значення – їхня реалізація дозволить підвищити ефективність діяльності банків та, в свою чергу, надати клієнтам нові можливості задоволення своїх потреб на ринку банківських послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Фінансова криза приводить до того, що банки нестримно працюють над ціновою політикою в сфері залучення клієнтів (56% респондентів вважають що політика активного залучення клієнтів в період кризи свідчить про фінансову нестабільність банку [9]), не приділяючи належної уваги ефективним способам підвищення конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі: моніторингу та підвищенню рівня якості бізнес-процесів, продуктів та обслуговування.

Проблема формування та оцінки конкурентоспроможності банку досить детально розглянуто в трудах Буздаліна А., Вікулова В., Захар'ян П., Кромонава В., Масленченкова Ю., Команова В., Криклій А., Мірошніченко О., Ніконової І., Рикової І., Савушкіна Ю., Спіцин І., Спіцин Я., Суворова А., Федулової Л., Чернишевої А., Шамгунова Р. [10-19]) та ін. Проте слід відмітити, що наукові розробки даної проблеми потребують доопрацювання. Особливості формування методик оцінки конкурентоспроможності банківської установи вимагають системного вивчення та дослідження таких її елементів, як якість, що обумовлює актуальність вибраної теми нашої роботи.

Мета статті. Метою роботи є доведення значимості якості як основної складової конкурентоспроможності банку. Досягнення поставленої мети зумовлює вирішення наступних завдань, а саме:

– визначити взаємозв'язок якості послуг та конкурентоспроможності банку;