

© **Казимиренко В.А., 2015**

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

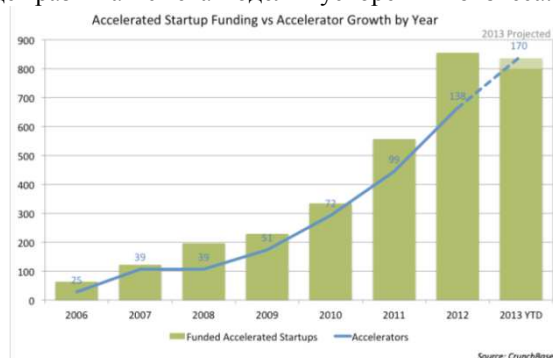
Данная статья является обзором существующих моделей акселераторов, начинающимся с определением того, что такое акселератор и каково развитие акселераторов на территориях России и мира. Так же статья — это своего рода размышление о том, как развиваются акселераторы и какую актуальность в данный момент они имеют по отношению к своим потенциальным клиентам, таким как начинающие предприниматели и инвесторы, заинтересованные в развитии этих стартапов; виден ли следующий шаг развития акселерационной модели и предположения и гипотезы автора о том, какие модели поддержки и запуска новых компаний могут превалировать в отрасли.

Ключевые слова: предпринимательство, экономика, развитие, инвестирование, венчурное финансирование, стартап

В данной статье автор рассматривает акселерационную модель развития предприятий. В мире эта модель развивается примерно с 2005 года. Динамика

появления акселераторов до 2013 года представлена на графике [1]. По данным 2015 года [2] в мире 160 акселераторов. В России на данный момент активны порядка 30 акселераторов,

большинство из которых расположены в Москве, другие в Санкт Петербурге, Казани, Томске, Пензе. Есть предположение, что акселераторы как элемент инфраструктуры развития бизнеса, создания новых бизнес проектов, достигли пика своего развития. Так как с 2012 года ситуация количественно изменилась не сильно, что может означать, что плотность на активное население уже достигла максимума. Но так как форма акселератора для России, и некоторых регионов еще является новой, следует с ней лучше разобраться, определить ее преимуществ и недостатки, и, возможно, сформулировать следующий шаг, по которому будет развиваться эта модель «ускорения» бизнеса.



Сила и эффективность акселератора заключается в том, что этот механизм направлен в основном не на то, чтобы создавать новые бизнес проекты, а именно развивать существующие — либо проекты, либо пока еще не проекты, но идеи бизнеса. Акселератор стимулирует малые и средние предприятия к качественному росту и достижению целевых показателей развития.

Слово «акселератор» обозначает ускоритель. То есть акселератор для бизнеса — это инструмент, с помощью которого предприятие (не зависимо от стадии развития, на которой оно находится) может ускорить свое развитие с помощью экспертов, технологий, инфраструктуры, финансовых средств и другого. Существует похожая форма поддержки и развития бизнеса — инкубатор. В отличие от инкубатора, акселератор может существовать как бизнес-проект, когда инкубатор практически всегда — это дотируемое предприятие, за счет которого резиденты инкубатора пользуются пространствами, предоставляемыми инкубатором [5]. Акселератор может участвовать как соинвестор и претендовать на долю в компании, в обмен на что акселератор гарантирует акселерацию предприятия.

Существуют акселерационные программы как для новых бизнес проектов, так и для уже существующих предприятий малого и среднего и даже крупного бизнеса. Традиционная форма акселератора, то есть та, в которой она зародилась, подразумевать под собой ограниченные по времени программы (чаще всего 3-х месячные) и посевные инвестиции. Соответственно, задачей акселератора в первую очередь являлось подготовить команду, проходившую программу к раунду инвестиций или

демонстрационному дню («demoday»). Первым принято считать акселератор YCombinator, который был запущен в 2005 году.

Акселерационная модель со временем видоизменяется, точнее сказать, в ней появляются новые элементы, и происходит небольшая смена модели. Тем не менее многие акселераторы, хоть уже совсем не похожи на акселераторы в их первоначальном смысле продолжают так называться, либо, в лучшем случае, делают отличающую приставку. Самая новая форма акселератора — это гибридный акселератор, хотя и раньше существовали подобные процессы, но ранее их никто не формализовал. Гибридный акселератор, как уже понятно из названия это форма соединяющая акселератор и еще какую-то институциональную форму. Не каждый из эти акселераторов имеет название гибридного, но они однозначно отличаются от классической формы акселератора.

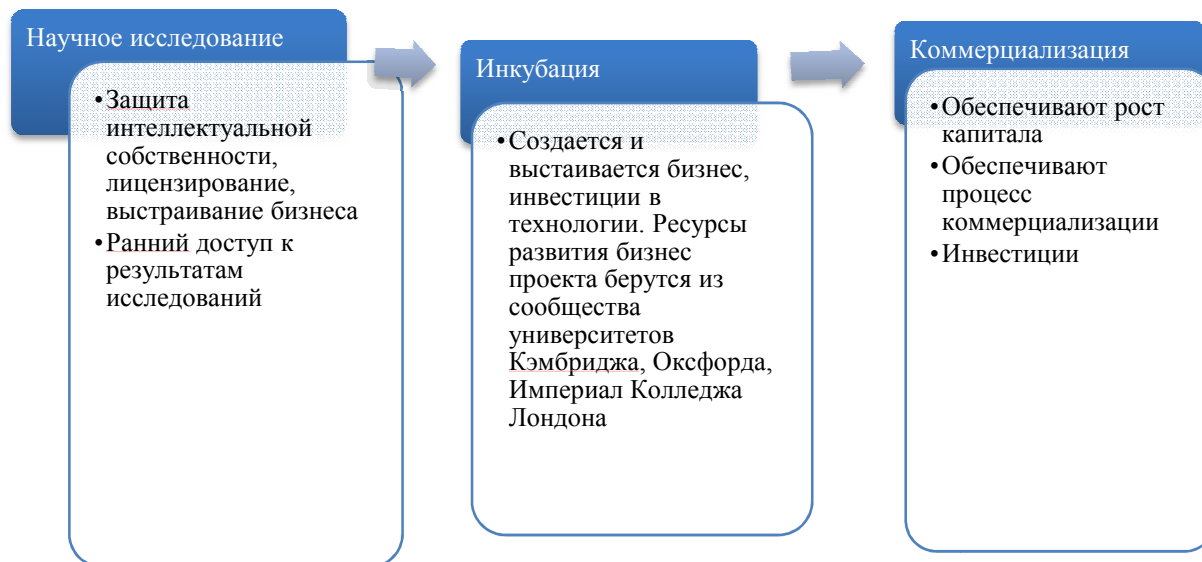
Автором было найдено несколько примеров гибридных акселераторов. Первые — это акселераторы при корпорациях. Такие как «Betaworks», «Obvios Corp» и «Sherpa ventures». Данные компании взамен того, чтобы просто искать инвестиции, используя акселерационную модель, разрабатывают конкретные бизнес-функции и экспертизу в некоторых областях, например, в какой-то технологии по отраслевой «вертикали» (например, в сфере здравоохранения) или вокруг маркетинга, финансов и так далее. Это гарантирует, что набор стартапов в акселераторе будет иметь доступ к уникальным компетенциям и возможностям, не ограничиваясь капиталом и наставничеством. Важно отметить, что, например «Betaworks» позиционируется как стартап-студия, и, исследуя последние тренды, развития стартап индустрии, стартап-студия является новейшей формой запуска новых компаний.

В России так же начали появляться корпоративные гибридные акселераторы, в том смысле, что существующие акселераторы стали настраивать эту функцию внутри традиционного акселератора. Так, например, Российская венчурная компания в 2015 году определила новую концепцию развития своего акселератора. Теперь GenerationS (акселератор при РВК) станет акселератором для корпоративных и отраслевых акселераторов, созданных на базе GenerationS при сотрудничестве с крупнейшими промышленными корпорациями по направлениям технологий для жизни, биотехнологий, нефтегазовой сферы, энергогенерации, аэрокосмические, робототехнические отрасли [8].

Второй тип гибридных акселераторов — это акселераторы при университетах. Примерами таких акселераторов стали акселераторы при крупнейших университетах Англии и США. MIT100K [4] — акселератор при Массачусетском техническом институте (США). Акселератор работает для студентов и выпускников института с

ограниченным финансированием проектов. StartX [5] — так же акселератор, работающий при университете (Стэндфорд, США), бизнес модель этого акселератора похожа на MIT100K, только в отличии от него, StartX не ограничивает грантовые выплаты. Третий пример — Imperialinnovations [6] — акселератор, работающий по двум

направлениям: венчурные инвестиции и коммерциализация научных разработок. Данный акселератор отличается от остальных еще и тем, что он базируется не на одном университете, а на трех крупнейших университетах Англии. Примерная модель акселерации представлена на схеме.



Объединяет все три акселератора то, что вокруг них собрана и обрабатывается огромная социальная сеть выпускников этих университетов, которые, став взрослыми, присоединяются к пулу инвесторов в этих акселераторов и являются максимально лояльными как к акселератору в целом, так и для участия в менторстве команд. Аналогов подобных акселераторов в России не найдено.

Если сравнивать такую модель гибридного акселератора с корпоративной моделью, то очевидно, что в данном случае, помимо наставничества, резидент акселератора получает доступ к научному ресурсу. Хотя, несомненно, при модели взаимодействия с корпорацией (или наоборот, инициированной корпорацией), стартап (резидент) получает доступ к такому ресурсу как опыт корпорации и взаимодействие с членами корпорации (опытными предпринимателями). Вопрос только в том, является ли эта модель максимально эффективной для предприятия? Или же она является эффективной для существующего предприятия больше, чем для стартапа? Вот об этом надо поразмышлять. Потому что в зависимости от специализации акселератора и бизнес модели, на которой он выстроен, результат (эффект) для компании-резидента и для компании-акселератора неравнозначен.

Так же, вопрос который сейчас стоит перед акселераторами и тот вопрос, который автор пытается понять, обращаясь к такой модели развития компаний — это то, каким образом точно акселератор, как модель поддержки, планирует

позиционироваться, чтобы продолжить свою жизнедеятельность в текущей ситуации технологического развития. Проблема в том, что большинство акселераторов, которые запускаются, выполняют функции консалтинговых агентств и в связи с увеличением их количества, плотность высокотехнологичных компаний, идей, людей растворяется, из-за чего есть риск неоправданных инвестиций — именно того, от чего YCombinator хотел уйти, запуская после, как им казалось, изжившей себя модели инкубатора, акселерационную модель.

Есть предположение, что продолжением этой истории станут стартап студии, которые взяли свое развитие примерно в 2012 году. Или, если не продолжение, то полноправным самостоятельным запуском в тематике стартап индустрии, но уже используя накопленные знания и ошибки, проделанными инкубаторами и акселераторами. Стартап студии — это компании по запуску компаний, которые профессионально этим занимаются и в отличии от акселераторов, программы, в течении которых они воспроизводят предприятия, не ограничены строгими сроками, а финансирование не останавливается на посевных инвестициях. Так как компании по созданию компаний являются сооснователями этих компаний изначально и осуществляют максимально активное оперативное управление в создаваемых ими компаниях, чтобы повысить выживаемость этих компаний и в последствии капитализацию. ■

1. URL: <https://www.crunchbase.com/>
2. URL: <http://www.seed-db.com/accelerators>
3. URL : <http://www.inc.com/christina-desmarais/difference-between-startup-accelerator-and-incubator.html>
4. URL: <http://mit100k.org/>
5. URL: <http://startx.stanford.edu/accelerator>
6. URL: <http://www.imperialinnovations.co.uk/>
7. URL: <https://www.ycombinator.com/>
8. URL: <http://generation-startup.ru/news/articles/7345/>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

URL: <https://www.crunchbase.com/>
URL: <http://www.seed-db.com/accelerators>
URL : <http://www.inc.com/christina-desmarais/difference-between-startup-accelerator-and-incubator.html>
URL: <http://mit100k.org/>
URL: <http://startx.stanford.edu/accelerator>
URL: <http://www.imperialinnovations.co.uk/>

URL: <https://www.ycombinator.com/>
URL: <http://generation-startup.ru/news/articles/7345/>

Accelerator model and its development

© **Kazimirionok V.,2015**

The article is an overview of existing accelerating models. The article starts from definition of what an accelerator is and how the accelerator's development in world and Russia is going on. Additionally, the article is a reflection about the future of accelerating model and its relevance to this day according to its customers such as young entrepreneurs and investors. Also through this article author makes an attempt to suggest what is the next step of accelerating model evolution and what is another business creation and development models can appear.

Keywords: entrepreneurship, economics, development, investment, venture investor, startup.
