

**Жданова Ольга Александровна**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической теории  
и инвестирования  
Московского государственного университета  
экономики, статистики и информатики

## **БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР – ИНСТИТУТ ВЕНЧУРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

### **Аннотация:**

*В статье рассмотрены бизнес-акселераторы как институты венчурной инфраструктуры, предоставляющие достаточно широкий спектр услуг: юридическое и бухгалтерское сопровождение, менторство, информационную и PR-поддержку, обучение. Автор дает характеристику бизнес-акселераторов и предлагает свою классификацию по различным признакам, в том числе по стадии реализации венчурного проекта, клиентской базе, количеству резидентов, цели, форме собственности, способу организации работы, географическому признаку, отраслевому признаку.*

### **Ключевые слова:**

*бизнес-акселератор, функции, классификация, «черные акселераторы», венчурный проект, стартап, венчурная инфраструктура.*

**Zhdanova Olga Aleksandrovna**

PhD in Economics, Assistant Professor,  
Economic Theory and Investment Subdepartment,  
Moscow State University of Economics,  
Statistics and Informatics

## **BUSINESS ACCELERATOR AS AN INSTITUTION OF VENTURE INFRASTRUCTURE**

### **Summary:**

*The article deals with business accelerators as an institutions of venture infrastructure that provide a wide range of services: legal and accounting support, mentoring, information and PR-support, training. The author gives a description of the business accelerators and presents an original classification according to various grounds, including stage of venture project implementation, client base, number of residents, objectives, forms of ownership, modes of work organization, geographical characteristic, sectoral attribute.*

### **Keywords:**

*business accelerator, functions, classification, “black accelerators”, venture project, startup, venture infrastructure.*

С каждым годом венчурная инфраструктура становится все более полной, удовлетворяя возрастающие потребности субъектов инновационной деятельности. Одним из новых инфраструктурных институтов венчурной системы являются бизнес-акселераторы, создающиеся с целью разносторонней поддержки венчурных (инновационных) проектов (стартапов).

Бизнес-акселераторы предлагают комфортные офисные помещения, консультации, тренинги, юридическое и бухгалтерское сопровождение, менторство, информационную, логистическую и PR-поддержку. Данный институт венчурного рынка также может организовывать специальное обучение, включающее в себя цикл лекций, семинаров, тренингов, мастер-классов и деловых игр, направленных на формирование у членов стартапа специальных знаний и навыков. Особое внимание уделяется бизнес-модели и маркетинговой стратегии. Среди юридической поддержки акцент делается на проблеме защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. Многие бизнес-акселераторы устраивают DemoDay, на котором резиденты акселератора, готовящиеся к выходу, представляют свои проекты потенциальным инвесторам.

Бизнес-акселераторы организуют экспертную поддержку менторами, которые в большинстве случаев являются профессиональными предпринимателями, бизнес-ангелами, топ-менеджерами крупных компаний и обладают большим опытом ведения бизнеса. Менторы и инвесторы достаточно охотно соглашаются работать с бизнес-акселераторами, в том числе на безвозмездной основе, так как в перспективе, в случае успешной реализации проектов, они могут приобрести новых клиентов, партнеров, сотрудников, а также могут отслеживать тенденции развития отрасли и быть в курсе всех самых интересных и перспективных новинок. Если же ментор взаимодействует с бизнес-акселератором на возмездной основе, то чаще всего с ним заключается договор, в соответствии с которым он должен определенное количество часов в неделю посвящать работе в бизнес-акселераторе.

Преимущественно бизнес-акселераторы предоставляют свою поддержку на посевной или стартовой стадии развития инновационного проекта. Такая поддержка является краткосрочной и продолжается примерно 3 месяца. Проекты проходят конкурсный отбор в условиях высокой конкуренции. При этом непосредственно процесс отбора в большинстве бизнес-акселераторов открыт. Обращаться за поддержкой в бизнес-акселератор наиболее целесообразно с проектами, которые не требуют существенных капитальных затрат. Бизнес-акселераторы не поддерживают проекты, связанные с фундаментальными разработками, требующими существенных капитальных затрат, временного ресурса, не подлежащие коммерциализации и не имеющие четкого потенциального рынка сбыта продукции. «Из 500 поданных заявок перспективными, как правило, оказываются всего 5–6» [1]. К каждому проекту в бизнес-акселераторе прикрепляется куратор,

который помогает решить организационные вопросы акселерационной программы, дает советы о посещении обучающих мероприятий и иных встреч, помогает установить необходимые контакты. Как правило, куратор является экспертом в области, к которой относится проект.

Принято подразделять бизнес-акселераторы на два вида – бизнес-акселераторы полного цикла и бизнес-акселераторы неполного цикла. Первые принимают на акселерацию венчурные проекты, проходящие разные этапы посевной или стартовой стадии жизненного цикла, в том числе находящиеся в «нулевой» точке. Бизнес-акселераторы неполного цикла инвестируют в проекты, за которыми уже стоит зарегистрированное юридическое лицо, работающая команда, некоторый рабочий прототип.

Бизнес-акселераторы могут принимать совместные заявки от физических лиц (в том числе от физических лиц – индивидуальных предпринимателей) и юридических лиц либо только от одного из представленных экономических субъектов. Большинство бизнес-акселераторов фокусируются на приеме заявок от команд (юридических лиц), нежели от отдельных индивидуальных предпринимателей.

Одним из наиболее важных моментов акселерационной программы является предоставление стартапу финансовых ресурсов. Финансирование венчурного проекта бизнес-акселератором может проводиться в один или несколько раундов. Второй вариант предпочтительнее и применяется чаще, так как позволяет контролировать использование предоставляемых денежных средств и при необходимости корректировать планы. Некоторые бизнес-акселераторы наращивают свою долю в капитале проекта по мере предоставления финансовых ресурсов. Например, при первом раунде финансирования приобретается 10%-ная доля в уставном капитале венчурной компании, а при втором раунде такая доля возрастает до 20 %.

Доход бизнес-акселератора в большинстве случаев складывается за счет участия в капитале организации: исходно, на первоначальном этапе, акселератор входит в капитал инновационной компании, а затем продает имеющуюся у него долю иным заинтересованным лицам. Бизнес-акселератор может приобрести любую часть уставного капитала компании, но, как правило, приобретает не более 25 %, так как акселераторы не стремятся к контролю над компанией, а, по сути, являются портфельными инвесторами. Это позволяет провести параллель между бизнес-акселераторами и бизнес-ангелами, которые действуют аналогичным образом. Следует отметить, что бизнес-акселераторы практически никогда не предоставляют финансирование стартапу в виде займа.

Также бизнес-акселераторы могут взимать плату за подачу заявки и тем самым покрывать некоторую часть своих расходов. Например, при подаче заявки в акселератор MassChallenge (США) необходимо заплатить от 49 до 99 долл. США [2].

Бизнес-акселераторы очень большое внимание уделяют команде, реализующей проект. Существует даже устойчивое выражение: «Лучше инвестировать в плохую идею с хорошей командой, чем в отличную идею с плохой командой. Венчурное инвестирование – это про сильных предпринимателей. Успех “стартапа” почти на 90 % зависит от них» [3].

Количество стартапов, одновременно принимаемых на акселерацию, может быть разным, это определяется масштабом самого бизнес-акселератора. По количеству резидентов бизнес-акселераторы могут быть крупными (свыше 30 стартапов), средними (от 15 до 30) и мелкими (менее 15).

На рынке представлены коммерческие, нацеленные в первую очередь на получение прибыли, и некоммерческие бизнес-акселераторы [4]. Первые встречаются гораздо чаще и занимают подавляющую долю рынка.

По форме собственности бизнес-акселераторы могут быть частными, государственными, муниципальными или смешанными. В случае если бизнес-акселератор является государственным или муниципальным, то выбор венчурных проектов, которым будет предоставлена акселерация, должен быть более тщательным и все проекты должны соответствовать долгосрочной стратегии развития страны или муниципального образования, а часть проектов должна иметь социальную направленность. Некоммерческие бизнес-акселераторы часто финансируются из средств государственного бюджета и нацелены в конечном счете на создание рабочих мест, увеличение налогооблагаемой базы и улучшение уровня жизни населения.

Бизнес-акселераторы могут быть подразделены на традиционные и виртуальные. Традиционные бизнес-акселераторы работают как в очной форме, предполагающей личное физическое присутствие экономических субъектов в конкретном месте (преимущественно в офисе бизнес-акселератора), так и посредством сети Интернет. Виртуальные бизнес-акселераторы предоставляют все свои услуги посредством сети Интернет.

Бизнес-акселераторы, являясь важными участниками венчурного рынка, активно используют современные средства связи и передачи данных. Большинство бизнес-акселераторов принимают заявки онлайн, а некоторые даже могут организовать своеобразный «питчинг» через Интернет. На данный момент одной из тенденций развития рынка бизнес-акселераторов в России является формирование и развитие виртуальных бизнес-акселераторов. Они представляют собой своеобразные платформы, обеспечивающие те же самые услуги, что и традиционные бизнес-акселераторы, но полностью через средства связи, прежде всего Интернет. Это позволяет бизнес-акселераторам быть

более мобильными, охватывать большее количество проектов, выбирать наиболее интересные проекты, не зависеть от географической расположенности, оказывать помощь в реализации международных проектов. Они могут являться площадкой для осуществления интернациональных проектов, затрагивающих интересы всего человечества. Такие бизнес-акселераторы в то же время будут нести несколько меньшие издержки. Особенностью виртуального бизнес-акселератора является полное отсутствие офисного помещения (в таком случае все участники проекта должны иметь свое помещение и работать на удаленном доступе с единым координационным центром), или же бизнес-акселератор арендует помещение под конкретные цели, например проведение встреч с инвесторами. Хотя такие встречи, тренинги, консультации могут быть организованы и посредством телеконференции. Виртуальные бизнес-акселераторы перспективны, потенциально обладают способностью приносить большой доход, предоставляя не менее качественные услуги по сравнению с традиционными.

Несмотря на развитость и активное применение сети Интернет, «раздвигающей границы», многие бизнес-акселераторы придерживаются географического принципа работы. Бизнес-акселераторы можно подразделить на местные (действуют и принимают к акселерации венчурные проекты только из своей местности (субъекта)), региональные (работают и поддерживают стартапы в одном или нескольких регионах страны), страновые (функционируют и акселерируют инновационные проекты на территории всей страны), региональные на наднациональном уровне (занимаются инновационными проектами в определенном регионе мира) и международные (принимают к акселерации венчурные проекты из любой точки земного шара).

Организации – потенциальные реципиенты поддержки бизнес-акселератора занимаются разными видами экономической деятельности. Тем не менее четко прослеживаются отраслевые предпочтения. В большинстве случаев бизнес-акселераторам интересны проекты, реализуемые в сфере высоких технологий. Очень популярны проекты, связанные с сетью Интернет. Такие проекты требуют относительно небольших капиталовложений, а потенциальная доходность у них очень высокая. Кроме того, интерес вызывают энергосберегающие технологии, биомедицина, новые материалы. С точки зрения долгосрочных перспектив развития российской экономики, крайне необходимыми представляются бизнес-акселераторы, которые будут ориентированы на проекты агропромышленного комплекса. На данный момент сельское хозяйство низкорентабельно, но за счет внедрения современных технологий можно было бы «вывести» данную отрасль на новый уровень, повысить ее конкурентоспособность. Безусловно, на реализацию таких проектов необходимы существенные финансовые ресурсы, которые можно получить от венчурных инвесторов при посредничестве бизнес-акселераторов. Также бизнес-акселераторы могут способствовать привлечению средств венчурных фондов в инновационные проекты, предварительно «доводя» проект до необходимого фонду уровня разработанности. Как правило, бизнес-акселераторы имеют свою специализацию и выбирают проекты в той области, которая является для них профильной. Таким образом, бизнес-акселераторы подразделяются на общие и специализированные.

Подводя итог, даем авторскую классификацию бизнес-акселераторов, основываясь на представленных выше видах (таблица 1).

**Таблица 1 – Классификация бизнес-акселераторов**

<b>Классификационный признак</b>	<b>Вид бизнес-акселератора</b>
Стадия реализации венчурного проекта	– Полного цикла; – Неполного цикла
Клиентская база	– Для юридических лиц; – Для физических лиц; – Смешанный
Количество резидентов	– Крупный; – Средний; – Мелкий
Цель	– Коммерческий; – Некоммерческий
Форма собственности	– Частный; – Государственный; – Муниципальный; – Смешанный
Способ организации работы	– Традиционный; – Виртуальный
Географический признак	– Местный; – Региональный; – Страновой; – Региональный на наднациональном уровне; – Международный
Отраслевой признак	– Общий; – Специализированный

Как среди бизнес-ангелов встречаются «черные ангелы», так и среди бизнес-акселераторов встречаются аналогичные представители. «Черные акселераторы» ставят своей основной целью не помощь в развитии перспективного бизнеса и получение прибыли от роста его стоимости, а ориентированы на разорение компании или на приобретение бизнеса (прежде всего непосредственно инновации, лучше всего закрепленной исключительными правами на объект интеллектуальной собственности).

В России конкуренции среди бизнес-акселераторов пока практически нет, а вот конкуренция за капитал и менторство, ими предоставляемое, очень высокая. Множество компаний, в особенности малого бизнеса, стремятся получить поддержку бизнес-акселератора и таким образом выйти на качественно новый уровень развития, укрепить и расширить свои позиции на рынке.

В процессе акселерации стартап и его участники не только получают необходимое финансирование и поддержку проекта, но и устанавливают социальные связи и формируют взаимоотношения в социальных группах, что, в свою очередь, развивает столь необходимый социальный капитал.

Бизнес-акселераторы являются важным институтом венчурной инфраструктуры, способствуют коммерциализации инноваций и развитию инновационной отрасли в России в целом.

#### **Ссылки:**

1. Бизнес-акселератор: большое будущее для инновационных проектов [Электронный ресурс]. URL: <http://delovoysaratov.ru/press-center/postfactum/business-accelerate-irbis/> (дата обращения: 30.09.2014).
2. Pay the Application Fee [Электронный ресурс]. URL: <http://www.masschallenge.org/accelerator/applications/howtoapply> (дата обращения: 30.09.2014).
3. Шеховцов М. За полгода стоимость нашего портфеля выросла в семь раз [Электронный ресурс]. URL: <http://rosinvest.com/page/maksim-shehovcov-za-pol-goda-stoimost-nashego-portfelja-vyroslo-v-7-raz> (дата обращения: 30.09.2014).
4. Автостопом за инвестициями: Как попасть в международный бизнес-акселератор [Электронный ресурс]. URL: <http://www.the-village.ru/village/hopesandfears/cloud/147571-startap-na-vyezde-kak-popast-v-mezhdunarodnyy-biznes-akselerator> (дата обращения: 30.09.2014).

#### **References:**

1. *Business Accelerator: a bright future for innovative projects* 2014, retrieved 30 September 2014, <<http://delovoysaratov.ru/press-center/postfactum/business-accelerate-irbis/>>.
2. *Pay the Application Fee* 2014, retrieved 30 September 2014, <<http://www.masschallenge.org/accelerator/applications/howtoapply>>.
3. Shekhovtsov, M 2014, *For six months the value of our portfolio increased by seven times*, retrieved 30 September 2014, <<http://rosinvest.com/page/maksim-shehovcov-za-pol-goda-stoimost-nashego-portfelja-vyroslo-v-7-raz>>.
4. *Hitchhiking for investment: How to get into the international business accelerator* 2014, retrieved 30 September 2014, <<http://www.the-village.ru/village/hopesandfears/cloud/147571-startap-na-vyezde-kak-popast-v-mezhdunarodnyy-biznes-akselerator>>.