

Жданова Ольга Александровна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового менеджмента
Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова

ФУНКЦИИ БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРОВ НА РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ [1]

Аннотация:

В статье охарактеризована структура деятельности бизнес-акселераторов, выявлены их цели и задачи, проанализированы условия привлечения инвесторов к предоставлению финансовых услуг венчурному проекту. Сгруппированы и раскрыты функции бизнес-акселераторов. Сделан вывод о положительной роли бизнес-акселераторов в развитии инновационной деятельности в рамках становления в России инновационной экономики.

Ключевые слова:

бизнес-акселератор, венчурный рынок, функции, стартап.

Zhdanova Olga Aleksandrovna

PhD in Economics,
Assistant Professor,
Financial Management Department,
Plekhanov Russian University of Economics

FUNCTIONS OF BUSINESS ACCELERATORS IN THE RUSSIAN VENTURE MARKET [1]

Summary:

The article deals with the structure of the business accelerators' activities, their goals and objectives. The author analyses how to encourage investors to provide financial services to venture capital projects. The functions of business accelerators are classified and described. It is concluded that business accelerators play positive role in the development of innovative activities in the context of innovative economy formation in Russia.

Keywords:

business accelerator, venture market, functions, startup.

Бизнес-акселераторы предоставляют инноваторам и их команде разностороннюю поддержку технического, юридического, организационного, финансового и экономического, а в некоторых случаях и психологического характера. Изучаемые венчурные институты предлагают комфортные офисные помещения, консультации, тренинги, юридическое и бухгалтерское сопровождение, менторство, информационную, логистическую и PR-поддержку. Бизнес-акселератор может организовывать специальное обучение, включающее в себя цикл лекций, семинаров, тренингов, мастер-классов и деловых игр, направленных на формирование у членов стартапа специальных знаний, умений и навыков. В рамках обучения особое внимание уделяется наиболее важным с точки зрения потенциальных инвесторов аспектам – бизнес-модели в целом, финансовому плану и маркетинговой стратегии, а также юридической грамотности в рамках защиты прав на объекты интеллектуальной собственности.

Бизнес-акселераторы преимущественно работают с проектами, не требующими больших капиталовложений и находящимися на посевной или стартовой стадии развития; они не заинтересованы в фундаментальных, высокочрезвычайных проектах, требующих существенного временного ресурса, не подлежащих коммерциализации и не имеющих четкого потенциального рынка сбыта продукции. Бизнес-акселераторы принимают заявки на участие в акселерационных программах как от отдельных инноваторов – физических лиц, в том числе являющихся индивидуальными предпринимателями, так и от целых команд. При этом преимущество получают команды, имеющие уже зарегистрированное юридическое лицо. Акселерационный цикл обычно продолжается примерно 3–6 месяцев, существенно реже – год. В некоторые бизнес-акселераторы можно подавать заявки круглогодично, а у других установлены периоды подачи и рассмотрения заявок. С учетом специфики российского рынка бизнес-акселераторам целесообразно принимать заявки постоянно, а не ограничиваться некоторыми периодами.

К каждому венчурному проекту в бизнес-акселераторе прикрепляется куратор. Основными задачами куратора являются: решение организационных вопросов, поиск и установление необходимых контактов с различными представителями бизнес-среды, содействие участию в обучающих программах и иных мероприятиях, проводимых как непосредственно бизнес-акселератором, так и внешними организациями. Куратор должен быть экспертом в той области, к которой относится венчурный проект, а если проект задействует сразу несколько областей, то в каждой из них. Только такой подход позволит эффективно проводить акселерационную программу.

Бизнес-акселераторы активно проводят консалтинговую деятельность: организуют встречи инноваторов с менторами, которые в большинстве случаев являются профессиональными предпринимателями, бизнес-ангелами, топ-менеджерами крупных компаний и оказывают экспертную поддержку представителям венчурного проекта. С целью экономии своих ресурсов

бизнес-акселераторы стремятся привлекать менторов к работе на безвозмездной основе. Последние достаточно охотно соглашаются на такие условия, так как имеют иные, неденежные выгоды от сотрудничества: они могут отслеживать тенденции развития отрасли, быть в курсе всех самых интересных и перспективных инновационных идей, а в случае успешной реализации венчурных проектов могут приобрести новых клиентов, партнеров, сотрудников. В случае если ментор готов взаимодействовать с бизнес-акселератором только на возмездной основе и хочет получать за свои услуги денежное вознаграждение, то чаще всего с ним заключается договор, в соответствии с которым он должен определенное количество часов в неделю посвящать работе в бизнес-акселераторе. В отличие от безвозмездной формы сотрудничества, возмездная обременяет на ментора дополнительные обязательства в виде четкого соблюдения заранее представленного графика работы.

Таким образом, функции бизнес-акселераторов можно сгруппировать следующим образом (рис. 1):

- финансово-экономическая;
- консалтинговая;
- обучающая;
- юридическая;
- организационная;
- маркетинговая;
- коммерческая, заключающаяся в получении прибыли самим бизнес-акселератором;
- эволюционная.

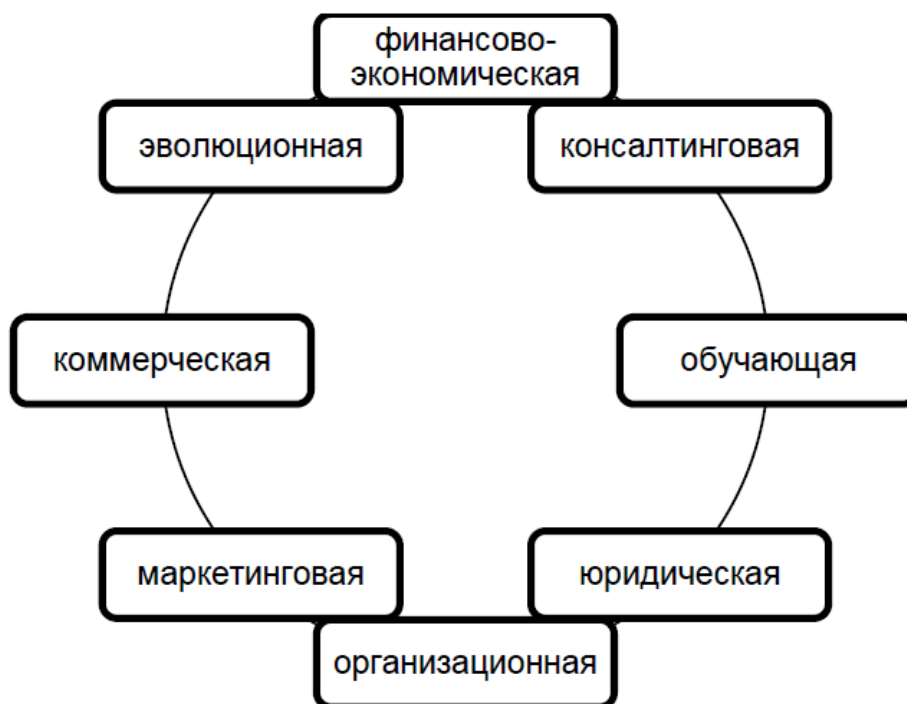


Рисунок 1 – Функции бизнес-акселераторов

С целью выполнения одной из составляющих финансово-экономической функции – привлечение инвесторов для предоставления финансовых ресурсов венчурному проекту – бизнес-акселераторы устраивают так называемый «DemoDay», на котором резиденты акселератора представляют свои проекты потенциальным инвесторам. Такие дни позволяют инвесторам увидеть не только сами инновационные проекты и прототипы изделий, но и оценить самих инноваторов и их предпринимательскую сторону.

В рамках реализации маркетинговой функции бизнес-акселераторы применяют весь комплекс PR-приемов и используют самые разные стратегии, ведь вывести проект на инновационный рынок порой бывает достаточно сложно ввиду в том числе «непривычности» продукции для потенциальных потребителей. Зачастую ради достижения необходимого эффекта используется даже агрессивная реклама.

Бизнес-акселераторы могут оказывать свои услуги как платно, так и бесплатно [2], однако в подавляющем большинстве случаев они не являются благотворительными структурами, а следовательно, должны получать прибыль в процессе своей деятельности, в том числе для ее дальнейшего расширения и совершенствования. Коммерческая функция бизнес-акселератора может быть реализована по-разному. Некоторые бизнес-акселераторы взамен своих услуг просят долю в проекте, который берут на акселерацию; при этом необходимо отметить, что они не стремятся получить ни контрольный, ни блокирующий пакет, но и миноритарными акционерами они тоже не будут являться. В таком случае бизнес-акселераторы будут являться портфельными инвесторами. В среднем бизнес-акселераторы согласны на 10–20 % долевого участия в проекте, максимум – 25 %. На рынке присутствуют бизнес-акселераторы, которые оказывают свои услуги за определенную, заранее установленную плату. В России таких акселераторов достаточно много, что связано с неразвитостью российского венчурного рынка в целом и, следовательно, желанием указанных инфраструктурных институтов минимизировать свои риски посредством получения фиксированной платы за оказываемые услуги. Также бизнес-акселераторы могут совмещать два варианта реализации коммерческой функции, что делает их финансово более устойчивыми и снижает риски. Следует отметить, что бизнес-акселераторы практически никогда не предоставляют финансирование в долговой форме. Еще одной статьей доходов бизнес-акселератора может являться плата за подачу заявки. Американский бизнес-акселератор MassChallenge запрашивает от 49 до 99 долл. США от инноваторов за подачу заявки на акселерационную программу [3]. 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 питчинг через Интернет.

У бизнес-акселератора существует еще одна функция – эволюционная, заключающаяся в том, что он способствует развитию венчурного рынка, совершенствует схемы предоставления финансовых ресурсов для реализации инновационных проектов, способствует коммерциализации инноваций и превращению их в объекты интеллектуальной собственности, повышает финансовую грамотность потенциальных и уже действующих предпринимателей, расширяет горизонты развития инновационной деятельности в целом. Эволюционная функция бизнес-акселератора проявляется в объединении взаимосвязей множества структур венчурного рынка как на национальном, так и на международном уровне.

С юридической точки зрения сам бизнес-акселератор в России чаще всего имеет организационно-правовую форму хозяйственного общества или некоммерческого партнерства. В соответствии с выбранной организационно-правовой формой бизнес-акселератор формирует и предоставляет все необходимые документы и отчеты в органы государственной власти. По формальным признакам деятельность бизнес-акселератора не отличается от деятельности любого иного юридического лица соответствующей организационно-правовой формы.

Таким образом, бизнес-акселераторы как институты венчурной инфраструктуры российского рынка выполняют целый ряд необходимых функций, которые способствуют всестороннему развитию инновационной деятельности в рамках становления в России инновационной экономики.

Ссылки и примечания:

1. Публикация подготовлена в рамках исследовательского научного проекта РФФИ 16-36-00175 «Механизм отбора и система финансирования венчурных проектов бизнес-акселераторами».
2. Автостопом за инвестициями: Как попасть в международный бизнес-акселератор [Электронный ресурс]. URL: <http://www.the-village.ru/village/hopesandfears/cloud/147571-startup-na-vyezde-kak-popast-v-mezhdunarodnyy-biznes-akselerator> (дата обращения: 30.11.2016).
3. Pay the Application Fee [Электронный ресурс]. URL: <http://www.masschallenge.org/accelerator/applications/howtoapply> (дата обращения: 30.11.2016).