

T.A. Khansuvarova

PRINCIPLE OF ECONOMIC INTEREST AS BASIS FOR WORK OF BUSINESS ACCELERATORS

Tatyana Khansuvarova – post-graduate student, the Department of International Business, St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg; **e-mail: Khansuvarova.tatiana@gmail.com.**

We theoretically substantiate the work of business accelerators being new organizations for the Russian market. A modified comparative classification of organizations of similar type supporting small business is offered.

Keywords: business accelerators; small business; principle of economic interest, information technologies, innovations.

Т.А. Хансуварова

ПРИНЦИП ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ КАК ОСНОВА МОДЕЛИ РАБОТЫ БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРОВ

Татьяна Александровна Хансуварова – аспирант кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета, г. Санкт-Петербург; **e-mail: Khansuvarova.tatiana@gmail.com.**

В работе представлено теоретическое обоснование модели работы новых для российского рынка организаций – бизнес-акселераторов, приведена модифицированная сравнительная классификация организаций поддержки малого предпринимательства, имеющих схожие бизнес-модели.

Ключевые слова: бизнес-акселераторы, малый бизнес, принцип заинтересованности, информационные технологии, инновации.

Лавинообразный рост количества информации, генерируемой человечеством, приводит к ее инфляции, решая проблему доступа к различным источникам данных, но выводя на первый план проблему проверки информации на достоверность. Развитие информационных технологий создало возможность практически мгновенного обмена информацией между субъектами, что, в свою очередь, ускорило большинство процессов, происходящих в экономике как на локальном уровне, так и на глобальном. С одной стороны, современные способы обработки данных открыли новые возможности для специалистов в области маркетинга для анализа нужд потребителя, сократив дистанцию между производителем и конечным потребителем. С другой стороны, благодаря

разработкам в области программного обеспечения в последние годы удалось автоматизировать процессы производства и продаж, зачастую исключив из них человеческий фактор. В данных условиях развитие инновационной экономики представляется невозможным без гибкой, динамичной и адаптивной системы институтов, поддерживающих создание инноваций и предпринимательскую активность в целом.

Динамичное развитие информационной отрасли подкрепляется такими факторами, как относительно низкая фондоемкость, широкая область применения, высокая стоимость ИТ-продуктов и, как следствие, привлекательные условия труда в компаниях отрасли. Резкий рост объемов инвестиций в отрасль ИТ-техноло-

гий наблюдался в конце XX столетия. Неграмотный выбор объектов для инвестирования привел к возникновению кризису «доткомов» на рубеже веков [3]. В этот период существенное влияние на интенсивность инвестирования в информационные технологии оказывали бизнес-инкубаторы. Данный тип организаций помогал инвесторам разобраться в особенностях ИТ-рынка, на тот момент достаточно сложного для непрофильного инвестора. В результате кризиса репутация бизнес-инкубаторов была испорчена, а объемы инвестиций в ИТ-резко снизились.

По мере восстановления рынка экономике понадобился тип организаций, которые бы помогли инвесторам минимизировать риски инвестиций в ИТ-компаниях и вернуть доверие рынку. В этот период появились первые бизнес-акселераторы, предложившие рынку новую бизнес-модель и новый алгоритм инвестиционного процесса. Период работы бизнес-акселератора, в отличие от бизнес-инкубатора, ограничивался короткой (несколько месяцев), но интенсивной программой, включающей в себя мероприятия по доработке продукта компании, обучение команды проекта бизнес-компетенциям и в завершение – демо-дэй (demo day, демонстрационный день) – мероприятие, призванное привлечь в проект инвестиции после его представления группе инвесторов. Бизнес-модель предполагает оказание услуг за плату в виде, как правило, доли в капитале компании. Таким образом, единственным источником дохода для бизнес-акселератора является разница между расходами, понесенными на акселерацию проектов, и доходами от продажи доли в капитале компании. Рассчитывая на экспоненциальный рост показателей венчурной компании, бизнес-акселераторы осуществляют серьезный отбор проектов и помогают им в ведении бизнеса и привлечении инвестиций.

Вопрос классификации современных бизнес-акселераторов достаточно сложен и не изучен, зачастую сами организации используют разные названия для описания своего бизнеса. Одним из ярких современных ученых, занимающихся исследова-

нием бизнес-акселераторов, является Сьюзан Коэн. В своих работах она анализирует эффективность работы бизнес-акселераторов в США и предлагает сравнительную классификацию подобных организаций. При этом исследователь видит ключевые различия между бизнес-акселераторами, бизнес-инкубаторами и бизнес-ангелами в длительности взаимодействия, бизнес-модели организации, особенностях отбора, стадиях развития бизнеса участников, формате обучения [2].

Ключевое отличие бизнес-акселератора от инкубатора состоит в длительности программ взаимодействия и конкурентной составляющей. Как правило, бизнес-акселераторы предлагают программы длительностью от 3 до 6 месяцев, в течение которых отобранные на конкурсной основе команды проектов проходят полноценное обучение и получают интенсивную менторскую поддержку. В своей классификации Сьюзан Коэн выделяет две бизнес-модели акселераторов: некоммерческую и основанную на инвестициях. На наш взгляд, различия в бизнес-моделях имеют ключевое значение для классификации и позволяют выделить некоммерческие бизнес-акселераторы в отдельный вид. Для обоснования данной позиции необходимо вернуться к теоретическим предпосылкам формирования бизнес-акселераторов. После кризиса «доткомов» в Соединенных Штатах Америки инвесторы потеряли доверие к имеющимся моделям бизнес-инкубации, ведь бизнес-инкубаторы не имели прямой заинтересованности в последующих результатах работы своих выпускников [1]. В теории финансовых рынков функция трансформации активов финансовыми посредниками является, в том числе, распределением рисков. При работе предприятия с банком риск отзыва денежных средств берет на себя банк, и именно он контролирует баланс активов и пассивов для соблюдения срочности заключенных с ним договоров [4]. На наш взгляд, некоммерческие бизнес-акселераторы выполняют функцию трансформации активов без распределения рисков, что делает их скорее организациями института поддержки малого и среднего

предпринимательства, чем полноценным финансовым посредником. Если бизнес-акселератор не ставит своей целью получение прибыли, то он не рискует своими активами, чем в данном случае и являются его проекты.

Коммерческая модель предлагает принцип заинтересованности: бизнес-акселератор осуществляет отбор привлекательных проектов, вкладывает свои средства в их развитие в обмен на небольшую долю в капитале. Основной заработок акселератора – это доходы, полученные при выходе из проекта, соответственно, он заинтересован в росте стоимости компании, как и инвестор. Таким образом, акселератор демонстрирует свое доверие проекту и веру в рост стоимости его активов, что делает его более привлекательным для инвесторов, поскольку инвесторы оценивают вовлеченность акселератора, его готовность и стремление прилагать дополнительные усилия для успеха проекта. Если же акселератор имеет государственное финансирование, способное поддерживать его ликвидность, то деятельность акселератора перестает быть предпринимательской, а превращается в инструмент перераспределения средств налогоплательщиков.

Кроме бизнес-акселераторов и бизнес-инкубаторов, в классификации Сюзан Коэн представлены бизнес-ангелы. В данном исследовании бизнес-акселераторы и бизнес-инкубаторы рассматриваются как схожие бизнес-модели организаций, занимающихся акселерацией малого и среднего бизнеса. Мы не относим бизнес-ангелов к данному типу организаций в силу того, что, во-первых, бизнес-ангелы не осуществляют брокерскую функцию по координации встречи инвестора и объекта инвестиции, поскольку, по сути, бизнес-ангелы сами являются инвесторами, а не посредниками; во-вторых, бизнес-ангелы не осуществляют качественную трансформацию актива до предоставления инвестиций. Первые бизнес-инкубаторы возникли в Великобритании в середине XX века благодаря Джозефу Манкусо, купившим помещение склада фабрики и начавшем его сдачу в аренду, при этом его

целью было создание новых рабочих мест в городе с экономической депрессией. В настоящее время бизнес-инкубаторы в основном предоставляют в аренду офисные помещения для клиентов и оказывают им сопутствующие юридические, бухгалтерские и прочие организационные услуги.

Учитывая проведенный анализ бизнес-моделей бизнес-инкубаторов, бизнес-акселераторов, можно предложить расширить сравнительную классификацию Сюзан Коэн и дать авторскую трактовку определения бизнес-акселератора на основе включения в классификацию критерия степени экономической заинтересованности.

Авторская сравнительная классификация (см. таблицу) дополнена отдельным видом организаций, занимающихся поддержкой предпринимательства в форме бизнес-акселератора. Ключевыми различиями между бизнес-акселераторами и государственными организациями, работающими по бизнес-модели акселератора, является принадлежность капитала и, как следствие, наличие экономической заинтересованности. Для целей уточнения классификации Сюзан Коэн мы заменили критерий «менторство» на критерий «профессиональная поддержка» для того, чтобы подчеркнуть, что бизнес-инкубаторы оказывают услуги больше организационного характера, чем влияют на сам продукт. Остальные же единицы классификации могут оказывать существенное влияние не только по организационным вопросам ведения бизнеса, но и непосредственно на продукт или технологию. Как итог уточнения сравнительной классификации, считаем целесообразным сформулировать определение понятия бизнес-акселератора. Бизнес-акселератор – это организация, на коммерческих условиях оказывающая услуги по обучению субъектам предпринимательства, прошедшим конкурентный отбор, а также обеспечивающая их встречу с потенциальными инвесторами. Данное определение базируется на функциональном подходе, обозначая две ключевые функции акселератора: обучение команды проекта (трансформация актива) и организацию демо-дня (бро-

Дополненная сравнительная классификация организаций поддержки предпринимательства

	Бизнес-инкубаторы		Бизнес-акселераторы	Государственные организации поддержки предпринимательства, работающие по модели бизнес-акселератора
Длительность взаимодействия	От 1 до 5 лет		Несколько месяцев	Несколько месяцев
Групповое взаимодействие	Нет		Да	Да
Бизнес-модель	Рента	Некоммерческое взаимодействие	Инвестиции	Некоммерческое взаимодействие
Отбор	Неконкурентный		Конкурентный, циклический	Конкурентный, циклический
Стадия бизнеса	В основном ранняя		Ранняя	Ранняя
Формат обучения	Несистемное		Семинары	Семинары
Профессиональная поддержка	Минимальная, тактическая		Интенсивная	Интенсивная
Локация	На территории организации		На территории организации	На территории организации

керская функция).

Выполненный в рамках подготовки материала данной статьи анализ научных исследований современной экономико-управленческой науки в области регулирования и поддержки предпринимательской деятельности на основе структур, выполняющих в различной степени функции бизнес-акселератора, позволяет сформулировать задачи дальнейшего развития в Российской Федерации институциональных форм финансового посредничества как в узком, так и в широком смысле. Бизнес-акселераторы могут и должны восприниматься как современный эффективный инструмент развития предпринимательства в российском экономическом пространстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голохвастов Д.В., Покровская Н.Н., Смирнов П.Д. Системные нормативные регуляторы поведения рыночных агентов в условиях экономики знаний // Социология и Право. 2014. № 4 (26). С. 12–23.
2. Cohen S. What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels // Innovations: Technology, Governance, Globalization. 2013. Vol. 8. Issue 3-4. Summer-Fall. С. 19–25.
3. Darnell. Little Incubator Or Incinerator? // Bloomberg Business: [сайт]. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2010-10-22/incubator-or-incinerator> (дата обращения: 21.05.2018).
4. Pokrovskaja N.N. Global and local regulating approach for sustainable development // International Journal of Sustainable Manufacturing. 2012. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2012. P. 287–292.