

И. В. Мальгина

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск

I. Malgina

Academy of Public Administration under the President of the Republic of Belarus, Minsk

УДК 338.22.021.1

БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ И АКСЕЛЕРАТОРЫ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ЭКОСИСТЕМАХ: ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ

BUSINESS INCUBATORS AND ACCELERATORS IN ENTREPRENEUR ECOSYSTEMS: BASIC PROVISIONS OF THE THEORY

В статье рассматриваются основные положения роли бизнес-инкубаторов и акселераторов в предпринимательских экосистемах, различия бизнес-инкубаторов и акселераторов, анализируется понятие и сущность бизнес-инкубатора и акселератора.

Ключевые слова: предпринимательские экосистемы; малое и среднее предпринимательство; экономическое развитие; бизнес-инкубатор; акселератор.

The article discusses the main provisions of the role of business incubators and accelerators in entrepreneurial ecosystems, the differences between business incubators and accelerators, analyzes the concept and essence of a business incubator and accelerator.

Keywords: entrepreneurial ecosystems; small and medium entrepreneurship; economic development; business incubator; accelerator.

Предпринимательские экосистемы играют важную роль как в развитии страны в целом, так и в развитии государственной политики. И в развитых, и в развивающихся странах государственная политика поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) широко пропагандируется, поскольку общепризнана его роль в экономическом и социальном развитии. В большинстве стран МСП составляет большинство фирм и имеет соответствующую долю занятости, а также играет решающую роль в экономическом росте любой страны мира. В то же время различные программы поддержки МСП, по сути являясь элементами одного из доменов предпринимательской экосистемы, варьируются от технической помощи до налоговых льгот, обучения, поддержки инноваций и других видов.

Одним из механизмов, используемых для зарождения новых фирм, уже на протяжении многих десятилетий является бизнес-инкубация и акселерация. В целом данные направления играют важную роль в формировании и функционировании предпринимательских экосистем, поскольку являются в первую очередь теми проводниками, через которые и осуществляется

государственная политика, также являясь одновременно бизнес-экосистемами и элементами предпринимательской экосистемы любой страны мира.

Понятие «предпринимательская экосистема» относится к взаимодействию, которое имеется между установленными и отдельными заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) в целях способствования развитию предпринимательства, инноваций и росту МСП.

Истоки изучения бизнес-экосистем лежат в научных работах Д. Мура по бизнес-экосистемам. Д. Мур предположил, что существуют параллели с деловыми и природными экосистемами, поскольку они частично преднамеренно сформированы и частично являются результатом случайного появления. Так, Д. Мур называет бизнес-экосистему экономическим сообществом, поддерживаемым базой взаимодействующих организаций и отдельных лиц (т. н. организмов делового мира), и утверждает, что фирмы в ней развивают возможности вокруг новой инновации посредством сотрудничества и конкуренции участвующих в экосистеме компаний за удовлетворение потребностей клиентов в новых продуктах и услугах) [1]. Подобно биологическим экосистемам, бизнес-экосистемы также характеризуются высокой сложностью, взаимозависимостью, сотрудничеством и конкуренцией. Д. Мур расширил предыдущие сетевые теории цепочки поставок и включил другие организации, помимо других, таких как университеты, отраслевые ассоциации и другие заинтересованные стороны [2].

В более современном понимании в рамках государственной политики в отношении МСП одним из первых было выделено в 2010 г. понятие «предпринимательская экосистема». При этом определялось, что модель экосистемы состоит из нескольких факторов. Одними из основных касательно данного исследования являются образование, предпринимательские сети, служба поддержки, стартапы [3].

Одним из элементов предпринимательской экосистемы является стартап. Бизнес-инкубаторы (БИ) и бизнес-акселераторы (БА) часто называют важными инструментами стимулирования роста стартапов. У стартапов, которые ищут помощь, чтобы начать свой бизнес с нуля, есть несколько вариантов получения финансирования и поддержки, например, присоединиться к БА или БИ. Концепции БИ и БА часто путают с другими организациями поддержки предпринимательства, предлагающими аналогичные услуги, такими как научно-технические парки (играют большую роль в поддержке коммерциализации прикладных исследований), коворкинги (предлагают временное рабочее пространство, облегчают создание предпринимательских сетей). Однако БИ и БА предлагают более структурированные и управляемые программы.

Первоначальная концепция БИ изменилась с момента создания первого частного инкубатора в Нью-Йорке в 1959 г. С тех пор появилось много различных форм поддержки предпринимательства, одной из которых является

акселератор. Первым акселератором был Y Combinator (основан в 2005 г.), за ним последовал TechStars (2006 г.) [4].

Международная ассоциация бизнес-инноваций определяет инкубационные программы как процессы поддержки бизнеса, которые ускоряют успешное развитие начинающих компаний, предоставляя предпринимателям ряд целевых ресурсов и услуг [5].

С другой стороны, зарубежные ученые определяют БА как программу с фиксированным сроком, основанную на когорте, включая компоненты наставничества и обучения, которые завершаются общедоступным мероприятием или демонстрационным днем [6].

Концепция бизнес-инкубации остается актуальной более пятидесяти лет [7]. Распространение практики бизнес-инкубации по всему миру открыло новое измерение в теории и практике управления развитием предпринимательских структур. Действительно, со временем необходимость управления программами инкубации, направленными на помощь формирования и роста стартапов, становится все более важной. В современных типичных предпринимательских экосистемах работает несколько БИ, которые обычно дополняют друг друга с точки зрения предлагаемых ими услуг.

Такая множественность дает возможность стартапам на ранних стадиях максимизировать свои шансы на успех, формируя конкретные стратегии инкубации, которые сочетают в себе несколько комплементарных инкубационных сред [8]. Наиболее часто предоставляемыми услугами являются маркетинговая помощь, помощь в повседневных деловых операциях, связи со стратегическими партнерами, сетевые операции, доступ в Интернет, помощь в учете и связи с ангельскими или венчурными инвесторами [7].

Как указано выше, в 2005 г. появилась новая институциональная форма бизнес-инкубации: БА, включающая некоторые характеристики БИ и бизнес-ангелов. БА используют особую модель инкубации с уникальным способом структурирования инициатив по инкубации, росту и инвестициям. В целом термины «акселератор» и «инкубатор» часто предполагают одно и то же понятие.

Целесообразно отметить, что основатель Y Combinator П. Грэм назвал организацию «инвестиционной фирмой на начальном этапе», а не БА [9]. Тем не менее, есть несколько ключевых отличий [10–13].

БА и БИ предлагают предпринимателям хорошие возможности на раннем этапе. Учредители получают помощь для быстрого развития своего бизнеса и часто повышают свои шансы привлечь ведущую венчурную компанию, чтобы инвестировать в их запуск на более позднем этапе. И все же программы БА и БИ представляют собой различные пути для успеха запуска фирмы.

В первую очередь это касается целей каждого из этих типов программ. БА «ускоряют» рост существующей компании, в то время как БИ «инку-

бируют» идеи в надежде построить бизнес-модель и компанию. Таким образом, БА фокусируются на расширении бизнеса, а БИ зачастую больше ориентированы на инновации.

Во-вторых, одно из больших различий между БА и БИ заключается в структурировании отдельных программ. Программа БА имеет определенный период времени (от нескольких недель до нескольких месяцев для компаний, работа с группой наставников). БА запускаются с процесса подачи заявки, но лучшие программы обычно очень избирательны. Так, наиболее известный БА «Y Combinator» принимает около 2 % заявок от полученных [9]. При этом сеть наставников, обычно состоящая из стартап-менеджеров, венчурных капиталистов, отраслевых экспертов и других внешних инвесторов, часто представляет наибольшую ценность для будущих компаний (БА TechStars, например, имеет сотни наставников в своей программе [6]).

В свою очередь БИ начинаются с компаний (или даже индивидуальных предпринимателей), которые находятся на более ранних этапах процесса развития и не работают по установленному графику. Проводя аналогию предпринимательской экосистемы с биологическими экосистемами, можно утверждать, что БА является теплицей для молодых компаний (как теплица для молодых растений) с наличием оптимальных условия для выращивания, в то время как БИ делает отбор начинающих компаний (подбирает качественные семена) с лучшими бизнес-планами для развития (с лучшей почвой для прорастания и роста).

В зависимости от спонсора (учредителя) БИ может быть ориентирован на конкретный рынок. Например, БИ, спонсируемый больницей, может искать только стартапы в сфере здравоохранения. В большинстве случаев стартапы, принятые в программы БИ, перемещаются в конкретную географическую зону для работы с другими компаниями в БИ. В БИ компания будет дорабатывать свою идею, разрабатывать свой бизнес-план, работать над соответствием продукта рынку, выявлять проблемы интеллектуальной собственности в стартапе.

Несомненно, чтобы сделать вещи немного сложнее, в некоторых случаях БИ функционируют, как подготовка к БА.

Основные различия БИ и БА можно свести к нескольким (таблица 1).

Таблица 1

Основные различия бизнес-инкубаторов и бизнес -акселераторов

Бизнес-акселераторы	Бизнес-инкубаторы
Финансируются существующей компанией	Часто независимы, но могут быть связаны с венчурными фирмами, фондами или университетами
Нацелены на ускорение компаний и их расширение	Сосредоточены в основном на стимулировании инноваций (они порождают разрушительные идеи)

Бизнес-акселераторы	Бизнес-инкубаторы
Обычно устанавливаются четко определенные временные рамки в несколько месяцев	Являются более долгосрочными – во многих случаях даже занимающими годы – и более открытыми
Наставничество со стороны унаследованной компании является отличительной частью программы	Зачастую отсутствуют, если нет акселерационной программы
Имеют высокий порог входа. Созданная фирма часто покупает небольшую долю в запуске или увеличении масштабов	Ориентированы на большее количество и менее избирательны
Имеют гораздо более структурированную программу, чем инкубаторы, и пытаются создать своего рода выравнивание между стартапами	Больше сосредоточены на создании среды для совместного творчества

Примечание: собственная разработка на основе [5; 6; 9].

БИ и БА на всем историческом отрезке своего существования в целом продемонстрировали положительное влияние как для субъектов МСП (например, повышение выживаемости компаний, повышение прибыльности, увеличение роста продаж, развитие деловых сетей, улучшенный доступ к финансам), так и для местных экономик (например, увеличение передачи технологий, создание рабочих мест) [16]. Однако, как представляется, программы бизнес-инкубации сами по себе не обязательно ведут к положительным результатам для предпринимателей-арендаторов и их фирм. Обычно подчеркиваются потенциальные выгоды для стартапов, характеристики успешных БИ и БА, а также факторы, которые могут повысить шансы на успех как стартапов, так и инкубационных сред.

Однако есть и другая сторона медали, потому что, «хотя в целом это выгодно для новых предпринимательских стартапов, существуют некоторые недостатки, связанные с инкубаторами, но они редко признаются или обсуждаются в существующей литературе» [14].

Так, отдельные исследования показывают, что выживание бизнеса улучшается только путем бизнес-инкубации, если предприниматель выходит за рамки официальных семинаров и тренингов, предлагаемых БИ или БА, также обращаясь за советом и помощью к своим партнерам или в другие программы государственной поддержки [9].

Остановимся подробнее на БА, поскольку эта форма инкубации наиболее распространена в мире на сегодняшний день. Предприниматели обычно подают заявки на вступление в БА в поисках начального финансирования, инкубационных услуг и партнерских сетей. Зарубежные ученые подчеркивают, что, например, когда предприниматели только ищут наставничества, программа БА может быть вредна для них, так как с акселератором связано

много рисков. Среди различных недостатков БА зарубежные ученые выделяют следующие [6; 8; 11; 12]:

- после выпуска из БА стартапы все еще хрупки и нуждаются в поддержке;
- из-за растущего числа БА и их склонности инвестировать в фирмы ранней стадии компании класса В не будут получать инвестиции;
- БА станут «стартап-школами», поощряющими обучение через образование, а не построение реальных предприятий;
- БА строят небольшие компании, у которых нет глобальных амбиций;
- БА делают предпринимательство настолько доступным, что начинают истощать таланты у крупных технологических компаний.

Необходимо отметить, что для большинства стартапов БА или БИ бесполезен без устоявшейся экосистемы предпринимательства и его ценностей. В этом смысле БА – это просто еще один тип БИ, целью которого является увеличение шансов выживания стартапов.

Несомненно, функционирование БА и БИ не может быть обобщено из-за особенностей их отношения к экономическим, социальным и географическим условиям. Так, в БА и БИ США наблюдается тенденция к выделению доли инкубационных пространств для определенной группы, такой как женщины или представители групп этнических меньшинств. Это различие с идеей БА и БИ, которые полностью предназначены для поддержки целевой группы. В качестве примера можно привести «500 стартапов» в Сан-Франциско, которые зарезервировали 25 % площадей для предприятий, возглавляемых этническими меньшинствами, и 33 % для компаний, возглавляемых женщинами [10]. Преимуществом является то, что программа направлена на смешивание целевых предпринимателей с основными предпринимателями.

Также многие программы БА и БИ были успешными при ограниченных государственных ресурсах, основываясь на частных инициативах. При этом, делая упор на построение предпринимательских сетей и привлекая профессиональных субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства, можно запустить высококачественные инкубационные программы с минимальными первоначальными инвестициями. Это особенно верно для виртуальных инкубаторов, которые не предлагают физическое рабочее пространство. Например, инкубатор «Digital Undivided» в г. Атланта помог женщинам-предпринимателям из черных и латиноамериканских общин создать более 50 компаний с программой, которая самофинансируется основателем [15].

В-третьих, многие успешные БА и БИ используют многогранный подход для решения бизнес-задач, а также работы по личностному развитию. Например, инкубатор «EntrePrism» в Канаде поддерживает предпринимателей-иммигрантов, и основным элементом предложения поддержки является

сопоставление предпринимателя-иммигранта с предпринимателем в местном сообществе, чтобы помочь им интегрироваться в деловое сообщество и общество [9]. Эти отношения наставничества также помогут предпринимателю-иммигранту узнать о нормативно-правовой и институциональной среде.

Таким образом, БИ и БА играют значительную роль как в построении предпринимательской экосистемы любой страны, так и в подключении местных предпринимателей к международному сообществу предпринимателей, стимулируя интернационализацию их деятельности. Но в данном случае необходимо помнить, что сами БИ и БА являются бизнес-экосистемами, развивающимися по законам данных экосистем.

Модели БИ и БА обеспечивают интенсивную поддержку предпринимателей и новых предприятий, которые повышают шансы на выживание бизнеса, улучшают доступ к финансам и поддерживают развитие бизнеса и экономический рост. Однако (и об этом надо неукоснительно помнить) программы БИ и БА должны быть направлены на «выход» бизнеса арендаторов на рынок. Несомненно, это требует активных усилий по оказанию помощи предпринимателям в создании сетей и сообществ, что зачастую является наибольшим преимуществом программ БИ и БА. При этом вторичные знания и неформальное обучение являются наиболее ценными элементами программ БИ и БА.

Предлагаемые БИ и БА услуги поддержки должны быть высокого качества и соответствовать потребностям предпринимателей. Важно, чтобы программы разрабатывались и осуществлялись в сотрудничестве с организациями и бизнес-консультантами, которые имеют опыт работы с людьми из целевых групп.

В целом общий подход должен заключаться в использовании специализированных БИ и БА, которые концентрируются на поддержке предпринимателей из определенной целевой группы, что может помочь создать чувство общности начинающих предпринимателей на основе выделенного пространства. Однако такой подход может усилить исключение из основного направления.

Экосистемный подход в развитии БИ и БА, а также встраивание бизнес-экосистем БИ и БА в общую концепцию предпринимательской экосистемы позволит получить значительный эффект как для самих БИ и БА, так и для экономики любой страны мира.

Список использованных источников

1. *Moore, J.* Predators and prey: a new ecology of competition / J. Moore. – Harvard Business Review. – 1993. – № 71. – P. 75–86.
2. *Weber, M. L.* Who inhabits a business ecosystem? The technospecies as a unifying concept. / M. L. Weber, M. J. Hine // Technology Innovation Management Review. – 2015. – № 5(5). – P. 31–44.

3. *Isenberg, D. J.* How to start an entrepreneurial revolution / D. J. Isenberg // Harvard Business Review. – 2010. – № 88(6). – P. 40–50.

4. *Mas-Verdú, F.* Firm Survival: The Role of Incubators and Business Characteristics / F. Mas-Verdú, D. Ribeiro-Soriano, N. Roig-Tierno // Journal of Business Research. – 2015. – № 68(4). – P. 793–796.

5. *Chan, K.* Assessing technology incubator programs in the science park: the good, the bad and the ugly / K. Chan, T. Lau // Technovation. – 2005. – № 25(10) – P. 1215–1228.

6. *Ford, S.* Evolving corporate entrepreneurship strategy: Technology incubation at Philips / S. Ford, E. Garnsey, D. Probert // R&D Management. – 2010. – № 40(1). – P. 81–90.

7. The evolution of business incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations / J. Bruneel [et al.] // Technovation. – 2012. – Vol. 32, № 2. – P. 110–121.

8. *Mcadam, M.* Building Futures or Stealing Secrets? Entrepreneurial Cooperation and Conflict within Business Incubators / M. Mcadam, S. Marlow // International Small Business Journal. – 2007. – № 25(4). – P. 361–382.

9. *Gobble, M. M.* Charting the innovation ecosystem / M. M. Gobble // Research-Technology Management. – 2014. – July–August. – P. 55–57.

10. *Albort-Morant, G.* A bibliometric analysis of international impact of business incubators / G. Albort-Morant, D. Ribeiro-Soriano // Journal of Business Research. – 2016. – № 69(5). – P. 1775–1779.

11. *Kohler, T.* Corporate accelerators: Building bridges between corporations and startups / T. Kohler // Business Horizons. – 2016. – № 59. – P. 347–357.

12. *Weiblen, T.* Engaging with startups to enhance corporate innovation / T. Weiblen, H. W. Chesbrough // California Management Review. – 2015. – № 57(2). – P. 66–90.

13. *Gunter, F.* A Simple Model of Entrepreneurship for Principles of Economics Courses / F. Gunter // The Journal of Economic Education. – 2012. – № 43(4). – P. 386–396.

14. Corporate entrepreneurship: Current research and future directions / P. H. Phan [et al.] // Journal of Business Venturing. – 2009. – № 24(3). – P. 197–205.

15. *Lyons, E.* The Impact of Entrepreneurship Programs on Minorities / E. Lyons, L. Zhang // American Economic Review. – 2017. – Vol. 107. – P. 303–307.

(Дата подачи: 17.02.2020 г.)

С. В. Марцева, Г. Д. Веренич

Белорусский национальный технический университет, Минск

S. Martseva, G. Verenich

Belarusian National Technical University, Minsk

УДК 629.735

**КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ
В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ
CLASSIFICATION OF COSTS
IN MANAGEMENT ACCOUNTING**