

**Аннотация.** Акселераторы являются важным инструментом для стимулирования роста стартапов и элементом венчурных экосистем. Программы-акселераторы и бизнес-акселераторы (фирмы) успешно существуют и развиваются в различных странах мира уже более двадцати лет. Они значительно облегчают первые стадии развития инновационно ориентированных предприятий, повышают их устойчивость, минимизируют риски, создают благоприятную среду, которая способствует продуктивной работе.

**Ключевые слова:** стартап, бизнес-акселератор, программа акселератора

Понятие «стартап» очень активно используется в настоящее время и в научной, и в деловой среде. Кто-то подразумевает под этим понятием молодежный бизнес-проект, для некоторых это бизнес в сфере информационных технологий, кто-то полагает, что это бизнес, содержащий в себе инновационную технологию, которой не существовало ранее [1].

В Беларуси, как и во многих других странах, пока нет такого законодательного определения термину «стартап». Однако Стив Бланк, американский предприниматель и создатель восьми успешных стартапов, а также автор методики, которая легла в основу концепции бережливого стартапа, говорит о том, что стартап – временная структура, существующая для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [2]. Это определение является основой для восприятия данного термина во всем мире.

К ключевым преимуществам стартапов стоит отнести их мобильность, свежий взгляд (большинство успешных стартапов созданы молодыми людьми в возрасте до 30 лет), а также новаторскую идею. Это и отличает стартапы от крупных корпораций со сложными организационными структурами, которые успешно реализуют уже имеющиеся продукты, но редко разрабатывают новые.

Однако у стартапов есть и трудности. Каждый из них сталкивается с проблемой поиска источников финансирования. В основном в качестве инвесторов выступают бизнес-ангелы или венчурные фонды, вкладывающие свои средства в молодые, но перспективные начинания.

Зачастую второй проблемой после финансирования является необходимость тестирования «минимально жизнеспособного продукта» (минимально жизнеспособный продукт, от англ. *minimum viable product*, MVP, — продукт, обладающий минимальными, но достаточными для удовлетворения первых потребителей функциями) и поиск своей целевой аудитории. Эрик Рис, автор книги «Бережливый стартап», созданию минимально жизнеспособного продукта и его тестированию на потенциальных клиентах отводит наибольшее значение. Ведь благодаря этому процессу можно понять, что нужно вашему клиенту и насколько он будет готов платить за представленный вами продукт. Несмотря на это, многие неопытные стартапы пропускают этот пункт и в большинстве своем не добиваются успеха.

Для того, чтобы минимизировать риски и снизить возможные потери от возникающих трудностей при недостаточном уровне компетенций у команды стартапа-проекта существует возможность пройти обучение в специальной программе, которую разрабатывают и предлагают бизнес-акселераторы.

Акселератор – компания, целью бизнеса которой является помощь другим компаниям (резидентам-акселератора). Помощь заключается в доступе к инвестициям и консультантам, наставничестве на всех стадиях проекта, а также практическая поддержка.

Для участия в акселераторе необходимо выбрать наиболее подходящую программу и подать заявку. Программы акселераторов обычно длятся от трех до шести месяцев, однако есть и более длительные. Акселераторы для стартапов, как правило, бесплатные, но бывают и те, где за участие надо платить. Но даже если за участие в программе плата не взимается, стартап должен быть готов к тому, что придется передать какую-то долю в уставном фонде инвесторам акселератора. Так, Инвесторы акселератора в обмен на помощь компании получают право на выкуп доли в капитале (как правило, до 7%), а также опционы на покупку дополнительных акций со скидкой и право влиять на ключевые решения.

В зависимости от принципа построения выделяют следующие виды акселераторов:

1) Харизматические бизнес-акселераторы. Они ориентированы на харизматичных лидеров и действуют на бесплатной основе. Опираются на социальные нормы в сочетании с профессиональной мотивацией.

2) Институционально ориентированные акселераторы. Образуются на базе какой-либо организации, опирающейся на общественные нормы. Примером могут быть акселераторы, созданные на базе университетов.

3) Рыночно-ориентированные акселераторы. Основаны на прямой финансовой мотивации для привлечения специалистов и побуждения их оказывать поддержку предпринимателям.

Первым независимым акселератором стартапов стал Y Combinator (YC), который запустили в Кембридже, штат Массачусетс. Он помог запустить Airbnb, Dropbox и Reddit. После этого программы акселерации начали развиваться в США и Европе. К 2015 году около трети стартапов, получивших финансирование, прошли через них. Например, акселератор Plug and Play Tech Center из Кремниевой долины помог Google и PayPal.

Эффективность акселератора оценивается по его выпускникам и капитализации стартапов. Мировое лидерство принадлежит 500 Global (команда воспитала уже 40 «единорогов»), Techstars, YC. Из 2505 проектов, получивших инвестиции в 500 Global, «экзиты» (выходы на IPO или сделки слияний и поглощений с другими компаниями) совершили 250. У Y Combinator это 319 из 3285 соответственно [3].

Всего в мире около 800 акселераторов. В России насчитывается более 100 таких организаций, в том числе Акселератор ФРИИ, акселераторы технопарка «Сколково», «Старт Хаб» на «Красном Октябре», Global Startup Initiative НИУ ВШЭ и другие.

В Беларуси на данный момент существует несколько программ, осуществляющих акселерацию проектов на постоянной основе или периодически. В качестве примера можно привести стартап-акселератор KrokIT, направленный на поддержку IT-стартапов, онлайн-бизнесов, предпринимателей.

Стартап-акселератор убирает всё лишнее и даёт только концентрированные знания, проверенные временем и многими людьми. Под руководством опытных предпринимателей, успешных основателей и экспертов из разных областей молодые разработки узнают, как начать бизнес, а также как увеличить прибыль инновационного проекта в отведенное инвесторами время. У каждой команды есть личный трекер-специалист, который сопровождает проект от идеи и постановки целей до их достижения. За участие стартапов в программе KrokIT, акселератор получает 3-9% от доли стартапа, либо твердую сумму, эквивалентную 9500 долл. Процентная доля зависит от типа стартапа и его стадии [4]. В свою очередь акселератор обещает, что стартап, пришедший на стадии идеи, при выходе из программы 100% получит первую прибыль. Работающий стартап по итогу увеличит свою прибыль в 2-8 раз. Также поддержка стартапов продолжается и после окончания программы.

KrokIT является рыночно-ориентированным акселератором, что говорит о том, что основная его деятельность направлена на увеличение прибыли и рост стартапа. Рыночно-ориентированными являются и другие программы-акселераторы, как те, что организуются на банковских платформах

или в технопарках. Университетские программы-акселераторы в стране только начинают развиваться и их недостаточно, чтобы стимулировать развитие социальных стартапов и проектов с высокими рисками и неопределенностью.

Подводя итог, следует отметить, что развитие программ акселерации является важным этапом формирования развитой экосистемы венчурной деятельности, а программы акселерации имеют высокий потенциал развития и востребованы в Республике Беларусь.

### **Список использованных источников**

1. Стартап (значения) [Электронный ресурс] / Сайт «<https://ru.wikipedia.org>». – 2023. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап/>. – Дата доступа: 08.12.2023.
2. Blank, Steve What’s A Startup? First Principles [Электронный ресурс] / Сайт «<https://steveblank.com>». – 2023. – Режим доступа: <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>. – Дата доступа: 08.12.2023
3. Акселератор как один из эффективных способов ускорения развития стартап-проектов [Электронный ресурс] / Сайт «<https://cyberleninka.ru>». – 2023. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/akselerator-kak-odin-iz-effektivnyh-sposobov-uskoreniya-razvitiya-startap-proektov/viewer/>. – Дата доступа: 08.12.2023.
4. Стартап-акселератор KrokIT [Электронный ресурс] / Сайт «<https://krokit.org/#null>». – 2023. – Режим доступа: [https://biznespark.by/category/for-startups/?utm\\_source=krokit.org/](https://biznespark.by/category/for-startups/?utm_source=krokit.org/). – Дата доступа: 08.12.2023.