

Экосистемы стартапов и акселераторы

В настоящее время венчурное инвестирование становится одним из ключевых инструментов проектного финансирования, широко доступным, в отличие от банковского кредитования, для малого и среднего бизнеса. Согласно прогнозам отраслевых аналитиков в среднесрочной перспективе объем глобального рынка венчурных инвестиций может вырасти более чем в 6 раз: со \$173,5 млрд. до \$1,1

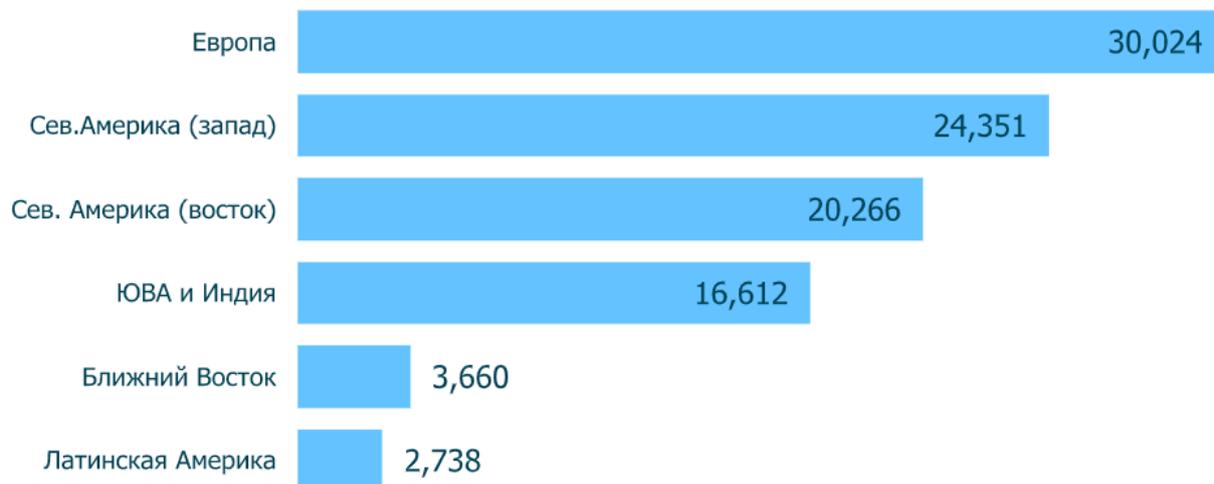


трлн.

Главным условием для успеха венчурных инвестиций является успех бизнеса, получившего финансирование. Наиболее широко распространенным инструментом, повышающим выживаемость и улучшающим перспективы развития МСП стали экосистемы стартапов. Экосистема, в данном случае это развитая окружающая среда, обеспечивающая доступность кадров, образовательных услуг, банковских сервисов, инфраструктуры и др. Экосистемный подход к

развитию стартапов является сейчас в мире общепринятым и

Количеств экосистем стартапов, по регионам мира



Источник: StartupBlink Global Ecosystem Map, 2022



обеспечивает высокие практические результаты.

Ключевой инноваций в отрасли стал переход от модели бизнес инкубатора, который оказывал прежде всего инфраструктуру поддержку малому бизнесу , к модели бизнес - акселераторов. Принято считать что первые акселераторы появились в середине 2000 - х годов. Главным их преимуществом стала четко структурированная бизнес - модель: акселератор сосредотачивался на оптимизации бизнеса стартапа, помогал наладить деловые связи в отрасли, получить консультации лучших специалистов. Программа акселерации как правило четко ограничена по времени (16 - 19 недель как правило) и заканчивается так называемым «демо-днем», когда стартапы представляют свои проекты венчурным инвесторам. Понятные и прозрачные перспективы получения финансирования сделали акселерационные программы популярными у начинающих

предпринимателей, а обучение позволило существенно повысить выживаемость стартапов на ранних этапах развития.

Бизнес-модель акселераторов основана на нескольких источниках финансирования. Прежде всего, акселератор получает небольшую долю в капитале стартапа. При продаже успешного бизнеса инвестору стоимость доли, принадлежащей акселератору может составить значительную сумму, многократно перекрывающую первоначальные вложения. Но, этот источник финансирования становится доступен только через несколько лет успешной работы акселератора. До этого момента финансирование текущей деятельности осуществляется, как правило, или за счет привлечения грантов, либо за счет консультационных услуг, оказываемых специалистами акселератора крупному бизнесу. Часто, бизнес - акселераторы специализируются на определенных отраслях (строительной, IT, пищевой и др.), что упрощает привлечение финансирования за счет оказания консалтинговых услуг. Уже сейчас акселераторы, во многих странах мира, стали основой для формирования экосистем стартапов. Можно ожидать, что эта тенденция будет развиваться.