

УДК 338.2

СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОРИ ЯК СПОСІБ АКТИВІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ ІННОВАЦІЙ

Котлик А. В., к.е.н., доцент, ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків, Україна,

Джамаль Я., аспірант ХНЕУ ім. С. Кузнеця, Марокко

Анотація — Розглянуто сутність і призначення стартап-акселераторів. Визначено види і цілі створення корпоративних стартап-акселераторів. Виділено переваги створення корпоративних стартап-акселераторів.

Ключові слова — інновації, корпоративні стартап-акселератори, стартап, стартап-акселератори.

Бурхливий розвиток технологій, розвиток інтернет-комунікацій, спрощення доступу до фінансування, глобалізація бізнесу призвели до стрімкого зростання кількості стартап-проектів, що реалізуються підприємцями з усього світу. Звісно, не минула ця тенденція і Україну. Разом зі зростанням кількості стартапів, розвивається і поширюється відповідна інфраструктура: бізнес-акселератори, стартап-центри, венчурні фонди, краудфандингові майданчики тощо. Набуває активного розвитку і така форма підтримки стартапів, як корпоративні акселератори. Так, наприклад, у США з 2011 по 2015 рік число корпоративних венчурних фондів зросло у півтора рази, а обсяг їхніх інвестицій між 2012 і 2015 роком збільшився вчетверо [2]. Зростаюча популярність феномену корпоративних акселераторів вимагає його наукового вивчення з метою оцінки впливу корпоративних акселераторів на ефективність інноваційної діяльності, а також виявлення найбільш ефективних шляхів управління ними.

Бізнес-акселератори (стартап-акселератори) становлять інститути комплексної підтримки стартапів. При цьому під стартапом ми будемо розуміти комерційну організацію, що, як правило, знаходиться на початковому

етапі життєвого циклу, швидко розвивається, і має на меті задоволення потреб ринку шляхом розробки, впровадження та масштабування життєздатної бізнес-моделі навколо інноваційного продукту, сервісу, процесу або платформи. Будучи лише нещодавно створеною організацією і маючи, як правило, лише ідею майбутнього продукту, стартап у переважній більшості випадків відчуває гостру нестачу інвестицій для розробки, впровадження і тим більше масштабування бізнес-ідеї, а члени команди стартапу, як правило, не мають достатніх для цього компетенцій. Отже, в таких випадках успіх стартапу критично залежить від того, чи отримає він для свого розвитку необхідну підтримку.

Саме таку підтримку і надають стартапам бізнес-акселератори. Як правило, бізнес-акселератори проводять відбір стартап-проектів на конкурсній основі. Надалі команди, що пройшли відбір, проходять навчання, отримують експертні консультації, допомогу у подальшій розробці бізнес-моделі і початкове фінансування. При цьому на відміну від бізнес-інкубаторів, акселератори традиційно фінансують стартапи лише на початковій – посівній – стадії їх розвитку. Як правило, через 2 – 3 місяці подібної взаємодії стартап отримує доволі життєздатну, протестовану і певною мірою налагоджену бізнес-модель, що робить його готовим до наступного раунду фінансування, а акселератор отримує частку власності в перспективному бізнесі.

Успіх моделі взаємодії стартап – акселератор спонукав великі компанії розвивати власні акселератори. Але спочатку мета створення корпоративних акселераторів принципово відрізнялася від мети створення незалежних акселераторів: так, якщо останні

ставили за мету примножити кошти, вкладені в розвиток стартапів, то перші, як правило, переслідували стратегічні цілі, а саме шукали інноваційні рішення для розвитку свого основного бізнесу [2].

Дійсно, великі компанії в силу забюрократизованості внутрішніх процедур і намагання уникати ризику стають неповороткими і втрачають спроможність до пошуку і впровадження інновацій. Як результат, вони опиняються в ситуації реальної загрози бути витісненими з ринку молодими, більш інноваційними компаніями, які починають диктувати технологічні тренди в галузі. А отже, у таких корпораціях з'являється гостра потреба в інтенсифікації інноваційної діяльності шляхом налагодження процесу постійного пошуку ідей і їхнього впровадження.

При цьому корпоративні стартап-акселератори бувають двох типів:

а) відкриті, коли учасниками акселератору можуть стати зовнішні команди, що не мають ніякого відношення до компанії, що є «материнською» для акселератора;

б) закриті, учасниками якого можуть стати лише команди, афілійовані з корпорацією (як правило, такі команди складаються зі співробітників компанії).

Метою створення відкритих корпоративних стартап-акселераторів є швидкий пошук нових ідей і технологій у сфері діяльності компанії або у суміжних галузях, тоді як закритий акселератор, перш за все, створений для генерації, доробки і апробації внутрішніх ідей [1; 3]. Звісно, обидва типи акселераторів стимулюють інноваційну активність компанії, збільшуючи кількість доступних їй інноваційних ідей і прискорюючи процес їх впровадження. Проте якщо відкритий акселератор надає компанії можливість доступу до більш широкого кола інновацій, то закритий сприяє розвитку підприємницького духу й інноваційної культури усередині компанії.

Більш того, у межах корпоративного акселератору компанія може не лише отримати нову ідею, а також і протестувати нову для себе бізнес-модель [1]. Іншою перевагою корпоративного акселератора є те, що у процесі

відбору проектів для акселерації компанія може паралельно вирішувати для себе проблему підбору талановитих кадрів з складу команд, що подають заявки на участь в акселераторі.

Слід також зазначити, що компанії, які відкривають власні стартап-акселератори, отримують також позитивний PR-ефект, адже через анонсування раундів залучення стартапів вони набувають іміджу інноваційної компанії в очах власної цільової аудиторії [3].

Не слід також скидати з рахунків венчурну складову діяльності корпоративних стартап-акселераторів [3] (хоча вона, як правило, не декларується як основна) – компанія-власник акселератора може продавати корпоративні права успішних стартапів, тим самим примножуючи вкладений капітал.

Таким чином, стартап-акселератори можуть бути дійсно ефективним засобом активізації інноваційної діяльності компаній. Проте це стає можливим лише у разі компетентної організації роботи таких акселераторів.

Список використаної літератури

1. Зеньков А. Корпоративные акселераторы: зачем это нужно большим компаниям? [Электронный ресурс] / А. Зеньков // Сайт «Rusbase». – Режим доступа: <https://rb.ru/story/corporate-accelerators>.
2. Корпоративный венчур сбился с курса [Электронный ресурс] // Сайт «Harvard Business Review Россия». – Режим доступа: <http://hbr-russia.ru/innovatsii/startapy/a19091>.
3. Масленников Д. Корпоративный акселератор: как не стать отделом по борьбе с инновациями [Электронный ресурс] // Сайт «Forbes». – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/tehnologii/338871-korporativnyu-akselerator-kak-ne-stat-otdelom-po-borbe-s-innovaciyami>.

Автори

Котлик Андрій Валерійович, доцент кафедри менеджменту та бізнесу ХНЕУ ім. С. Кузнеця (kotlik_a@ukr.net).

Джамаль Ясір, аспірант ХНЕУ ім. С. Кузнеця (yassirjamalpmj@gmail.com).

Тези доповіді надійшли 13 лютого 2018 року.

Опубліковано в авторській редакції.