

ROLUL ACCELERATOARELOR DE AFACERI ÎN SISTEMUL DE INOVARE¹⁸

Victoria POSTOLACHE, *dr., conf. univ.,
Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

Abstract: *Trends in the growth of the innovation component at various levels, as well as an increase in the openness of systems, the value of human capital and the intensity of interaction, force economic entities to look for new ways of development and adaptation to ongoing changes. To successfully solve these problems, it is necessary to create mechanisms for launching and developing innovative processes, as well as tools to stimulate the internal motivation and competencies of people. These tools should become the basis for the generation and commercialization of new knowledge. This article considers and discusses such a phenomenon in the world economy as business accelerator.*

Keywords: *business-accelerator, innovations, startups support, regulation of innovation activities.*

De pe poziția de reglementare a activității de inovare, formarea condițiilor favorabile transferului tehnologic presupune convergența componentelor sistemului de inovare, integrarea acestora în procesul de creare a produselor inovatoare și asigurarea faptului că parametrii produselor în curs de dezvoltare și serviciile de infrastructură furnizate îndeplinesc interesele consumatorilor (utilizatori finali de produse inovatoare și consumatori de servicii de infrastructură reprezentați de organizațiile orientate spre inovare).

Decalajul de comunicare dintre participanții activității de inovare (universități, întreprinderi, autorități de reglementare, organizații de infrastructură inovatoare, utilizatori finali) și, ca urmare, discrepanța dintre parametrii produselor și serviciilor de infrastructură față de nevoile pieței, reprezintă bariere serioase în calea comercializării de proiecte inovatoare.

¹⁸ Articolul a fost elaborat cu suportul proiectului „Connecting Universities-Industry through Smart Entrepreneurial Cooperation and Competitive Intelligence of Students in Moldova, Georgia and Armenia” (CONNECT), nr. 617393-EPP-1-2020-1-MD-EPPKA2-CBHE-JP. Sprijinul acordat de Comisia Europeană pentru elaborarea acestei publicații nu constituie o aprobare a conținutului, care reflectă doar opiniile autorilor, iar Comisia nu poate fi trasă la răspundere pentru orice utilizare a informațiilor conținute în aceasta.

Până în prezent, rolul cheie în sistemul de inovare este atribuit în mare măsură funcției de promovare a comercializării, iar programele de accelerare a afacerilor sunt unul dintre cele mai răspândite formate pentru îndeplinirea acestei funcții.

Teza de master a lui D. Christiansen „Copying Y-Combinator: The Concept of Development of Seed Acceleration Programs” [2] a fost una dintre primele lucrări științifice care analizează acest concept, folosind exemplul primului și cel mai eficient accelerator de afaceri Y-Combinator (SUA, California, 2005). În lucrarea sa, Christiansen a identificat câteva componente cheie ale programelor de accelerare:

1. Alocarea de fonduri pentru proiecte în faza de lansare;
2. Suport pentru echipele de proiect cu experiența în domeniul tehnic;
3. Furnizarea de asistență într-o perioadă de timp specificată;
4. Programul educațional în curs de desfășurare este axat pe consultanță în afaceri de produse;
5. Dezvoltarea legăturilor (în rețea) echipelor de proiect, organizarea de întâlniri și asigurarea contactelor cu investitori și experți.

Ulterior, împreună cu experții Nesta [7], Christiansen a formulat o definiție mai precisă a acceleratorului de afaceri [8], definindu-l ca un program de sprijin pentru start-up care are următoarele caracteristici:

- selecție deschisă, la care poate participa toată lumea;
- investirea în companii aflate în faza de preînsămânțare și de lansare în schimbul unei cote din capitalul autorizat;
- serviciile sunt furnizate pentru grupurile de proiecte (clase) formate, nu la cerere;
- evenimentele și serviciile de mentorat se concentrează pe lucrul cu echipe mai degrabă decât pe consultarea individuală.

Programele de accelerare nu le includ pe cele în care echipele trebuie să plătească pentru servicii, activitățile incubatoarelor care oferă condiții favorabile de închiriere și servicii în schimbul unei cote în companie, precum și programele care sunt închise participării comunității studențești.

Acceleratoarele de afaceri au evoluat din incubatoarele de afaceri nu cu mult timp în urmă. Aceste două concepte sunt într-adevăr similare, deoarece se referă la cele două etape incipiente ale dezvoltării startup-urilor, dar, în același timp, există o serie de diferențe între ele, prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Rezultatele unei analize comparative a acceleratoarelor de afaceri și incubatoarelor de afaceri

Parametru pentru comparație	Incubator de afaceri	Accelerator de afaceri
Descrierea participanților	Proprietari de idei de afaceri, uneori cu un prototip dezvoltat	Startup-uri cu o echipă formată, un prototip, o înțelegere a produsului și a publicului țintă, cărora le lipsește finanțare și sprijin profesional pentru dezvoltarea ulterioară
Scopul cheie al unui start-up care participă la program	Elaborați ideea, definiți publicul țintă, creați o echipă, dezvoltați un plan de afaceri, găsiți primii clienți - creați baza pentru implementarea ideii dvs.	Dezvoltarea ulterioară a proiectului, datorită lucrului cu mentori și sprijinului financiar în cadrul acceleratorului, dezvoltarea unui plan clar de dezvoltare, pregătirea pentru vânzarea startup-ului dvs. către un investitor pentru a primi finanțare suplimentară mai mare, formare intensivă pentru startup-uri să dezvolte acele competențe care le lipsesc – toate acestea vizând creșterea rapidă a companiei
Gradul de diversitate a modelului de afaceri	Mai mare (termenii programului pot varia de la 3 luni la 2 ani, incubatoarele de afaceri pot percepe o taxă fixă sau o cotă din proiect)	Mai mici (termen 3-6 luni, de regulă, organizatorii acceleratoarelor iau o cotă într-un startup), programe intensive
Rigurozitatea procesului de selecție a startup-urilor	Mai puțin stricte (cererea, interviul și semnarea documentelor)	Mai riguros și serios, bazat pe o analiză profundă a startup-urilor
Monitorizarea activităților și progresului startup-urilor	Mai puțin sistemic	Regular și mai dur, deoarece acceleratorii își riscă investiția
Frecvență	În mod constant	De 2-3 ori pe an
Exemple	IdeaLab, Copernic	Y Combinator, 500 de startup-uri, Techstars

Sursa: adaptat de autor după sursa 9

În general, putem spune că incubatoarele sunt concepute pentru cei care au idei care necesită dezvoltare ulterioară, în timp ce acceleratoarele sunt mai concentrate pe startup-uri cu produs/prototipuri de servicii care vizează progresul și dezvoltarea rapidă.

Prin urmare, nu este greu să alegi: dacă un antreprenor are o idee și fonduri, dar nu are o echipă adecvată, este mai bine să mergi la un incubator, în timp ce un accelerator este alegerea potrivită dacă există deja o afacere. schema, dar sunt necesare mentorat sau investiții suplimentare.

Programele de accelerare oferă suport pentru o perioadă de timp stabilită, de obicei trei până la șase luni. Acest interval de timp se datorează parțial reducerii timpului necesar lansării unui start-up web, dar și creării unui mediu de înaltă presiune care va încuraja progresul rapid. În timp ce o serie de programe oferă suport continuu companiilor de succes, pentru o perioadă limitată de timp în faza lor inițială, există întotdeauna o interacțiune mai intensă a acestor companii cu programul.

În opinia noastră, cea mai exactă definiție a unui accelerator de afaceri este dată în lucrarea lui B. Fishback [3], care caracterizează un accelerator ca fiind o instituție care ajută antreprenorii să-și aducă produsul pe piață într-un timp scurt. Autorii descriu următoarele funcții ale acceleratorului:

- a) multe startup-uri tehnologice (de obicei două sute trei sute de participanți);
- b) perioadă scurtă de accelerare (2-4 luni);
- c) intensitate mare de antrenament, mentorat și informare, consultanță și alt suport.

M. Blimel și R. Flores identifică funcții similare ale unui accelerator de afaceri: mentorat intens, lucru la un proiect timp de trei luni și un număr mare de aplicații [1]. În plus, ei adaugă că acceleratorul de afaceri este axat pe proiecte competitive cu valoare practică și investiții pre-seed. Accentul pus pe aceste proprietăți este reflectat în lucrările lui D. Isabelle [5], J. Hochberg [4] și R. Price [6].

Separat, este de remarcat rolul Global Accelerator Network (GAN) [9], comunitatea internațională a acceleratorilor, care reunește cei mai buni acceleratori din lume, în studierea activităților actorilor cheie în acest domeniu.

Termenul „accelerator” provine din cuvântul englez „accelerate”, care înseamnă „accelerează”. Așa cum este aplicat subiectului în discuție, aceasta înseamnă accelerarea procesului de îmbunătățire a ideii de afaceri sau a produsului start-up prin crearea unor condiții speciale pentru acesta.

Avantajele și dezavantajele interacțiunii start-up cu acceleratoare inovatoare sunt prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2. *Avantajele și dezavantajele interacțiunii start-up cu acceleratoare inovatoare*

Avantaje	Dezavantaje
Startup-urile-rezidenți ai incubatoarelor de afaceri și parcurilor tehnologice participă în mod regulat la expoziții, forumuri și conferințe, astfel, acceleratoarele inovatoare contribuie la interacțiunea startup-urilor cu potențialii investitori.	Necesitatea de a furniza o cantitate mare de informații și documente despre activitățile companiei necesită mult timp care ar putea fi cheltuit pentru dezvoltarea unui start-up.
Prezența unui nivel insuficient de cunoștințe în domeniul economiei și managementului companiei. Acest neajuns, potrivit acestora, este compensat de interacțiunea constantă cu specialiștii acceleratorului de inovare.	Educația este o parte importantă a activităților incubatoarelor de afaceri și parcurilor tehnologice, dar nu toate evenimentele educaționale sunt potrivite pentru startup-urile rezidente. Unii dintre ei au nevoie de mentorat de antreprenori cu experiență.
Activitățile statului în domeniul finanțării start-up-urilor sunt necoordonate și necesită sprijin informațional. De asemenea, procesele de interacțiune cu agențiile guvernamentale sunt îngreunate de procedurile birocratice necesare. Incubatoarele de afaceri și tehnoparcuri fac posibilă stabilirea de legături cu agențiile guvernamentale și servesc drept tampon cu start-up-urile.	În prezent, nu toate incubatoarele de afaceri și parcurile tehnologice pot oferi rezidenților interacțiunea cu reprezentanții și investitorii internaționali. Acest lucru limitează semnificativ posibilitatea de a promova rezidenții pe piețele externe.

Sursa: elaborat de autor după 1

Deci, interacțiunea unui start-up cu un accelerator implică următoarele elemente principale:

- procesul de selecție pe baza analizei descrierii proiectului, pieței, rezultatelor obținute, echipa de start-up;
- stabilirea termenilor de interacțiune și semnarea contractului;
- efectuarea directă a programului de accelerare;

- realizarea unei zile „demo” (demo-day), când startup-urile au posibilitatea de a prezenta rezultatele activităților lor potențialilor investitori;
- interacțiunea cu absolvenții programului de accelerare după finalizarea acestuia.

În prezent, există o rețea de acceleratoare mondiale independente în lume, care se numește Global Accelerator Network (GAN) cu suportul căruia a fost creat de unul dintre cele mai mari și mai vechi acceleratoare din lume, Techstars, care de-a lungul timpului s-a îndepărtat complet de management, management și finanțare.

Eficacitatea interacțiunii cu un accelerator de inovare va deveni mai mare dacă funcțiile fiecărui tip de accelerator sunt clar definite.

Distribuția funcțiilor va permite dezvoltarea unei metodologii de alegere a unui accelerator inovator pentru dezvoltarea start-up-urilor, care va determina o alegere rezonabilă a unui accelerator inovator.

Bibliografie:

1. BLIEMEL, M.J., FLORES, R.G., De KLERK, S. et al. *The Role and Performance of Accelerators in the Australian Startup Ecosystem*. UNSW Business School Research Paper, 2016, no. 2016 MGMT03. [online] [citat 05.10. 2022]. Disponibil: URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2826317
2. CHRISTIANSEN, J. D. *Copying Y Combinator: A framework for developing Seed Accelerator programs*, MBA Dissertation/Individual Project Judge Business School & Jesus College, Cambridge University of Cambridge, 2009.
3. FISHBACK, B., GULBRANSON, C.A., LITAN, R.E. et al. Finding Business ‘Idols’: A New Model to Accelerate Start-Ups. Kansas City, Ewing Marion Kauffman Foundation, 2007. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1001926>
4. HOCHBERG, Y.V. *Accelerating Entrepreneurs and Ecosystems: The Seed Accelerator Model*. Innovation Policy and the Economy, 2015, vol. 16, pp. 25–51.
5. ISABELLE, D.A. *Key Factors Affecting a Technology Entrepreneur's Choice of Incubator or Accelerator*. Technology Innovation Management Review, 2013, vol. 3, iss. 2, pp. 16-22.
6. PRICE, R. *The Role of Service Providers in Establishing Networked Regional Business Accelerators in Utah*. International Journal of Technology Management, 2004, vol. 27, no. 5, pp. 465-474.
7. http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/the_startup_factories_0.pdf.
8. <http://www.seed-db.com/accelerators>.
9. <https://www.gan.co>