

27 октября 2021

## И себе и людям: российские компании увлеклись созданием акселераторов



Александр Семёнов,  
Генеральный директор и  
председатель совета  
директоров ГК "КОРУС  
Консалтинг"

Акселераторы принято делить по типу учредителя на частные, государственные, университетские и корпоративные. Последних появляется всё больше: цифровизация заставляет компании из самых разных отраслей — от ретейла до металлургии и тяжёлого машиностроения — искать инструменты для трансформации и конкурентной борьбы.

Как следствие — появляется много новых акселерационных программ. Они помогают бизнесу запускать новые направления, выходить на смежные рынки, находить способы для оптимизации уже существующих продуктов, технологий и процессов.



## Ниши и количество

Одним из первых корпоративных акселераторов в Петербурге стала программа Кировского завода, запущенная в 2018 году, до этого индустриальных акселерационных программ в городе не было. Сейчас здесь действует около 10 корпоративных акселераторов, среди них программы от "Газпром нефти" и "Силовых машин".

"В России корпоративных акселераторов, которые так или иначе заявляют о своём существовании, около 50. Ещё есть примерно 15–20, которые позиционируют себя по-другому либо не стремятся быть на виду, но фактически решают аналогичные корпоративным акселераторам задачи", — говорит Дмитрий Поляков, заместитель руководителя фонда Softline Venture Partners.

Так, свой акселератор есть у "Сбера", РЖД, ВТБ, "Сибур", "Ростелекома", "Лукойла", "Газпрома", "Контур", МТС, КамАЗа, "Лаборатории Касперского", Трубной металлургической компании, "Крока", "Росатома", "Магнита", "Северстали" и других компаний. Всего же в мире, по данным исследования Hackernoon и International Business Innovation Association, работает более 7 тыс. акселераторов.



**Краткая история бизнес-акселераторов**

До середины 1990-х годов корпорации при внедрении новых технологий опирались преимущественно на результаты собственных исследований и разработок. Однако жёсткая иерархическая структура крупных компаний тормозит прогресс. Поэтому корпорации применяют более гибкую модель «открытых инноваций» и активно взаимодействуют с внешними разработчиками. Среди инструментов «открытых инноваций» всё большую популярность набирают корпоративные акселераторы.

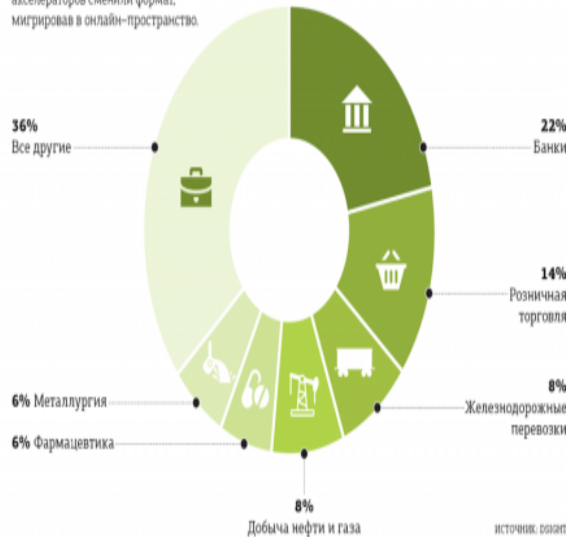
Залужен первый в мире корпоративный акселератор Microsoft Kinect Accelerator. Он был организован бизнес-акселератором Techstars в партнёрстве с корпорацией Microsoft.

Вслед за Microsoft свои корпоративные акселераторы начали организовывать другие IT-корпорации, в том числе те из них, которые ранее реализовывали акселерационные программы.

«Яндекс» создаёт первый корпоративный акселератор в России — Tolstoy Startup Camp. Компании нужно было развить большое количество интернет-сервисов в короткие сроки.

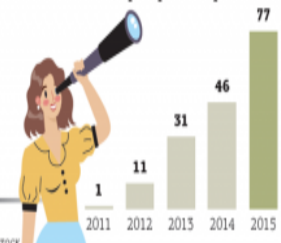
**Распределение корпоративных акселераторов, проведённых (завершённых) операторами в 2020 году**

В 2020 году из-за пандемии COVID-19 было приостановлено большинство акселерационных программ. Часть акселераторов сменили формат, мигрировав в онлайн-пространство.



**Рост числа корпоративных акселераторов в мире**

Количество корпоративных бизнес-акселераторов в мире выросло до 77. Они были созданы на предприятиях из 18 отраслей в 52 странах. Так, свои акселераторы появились у Microsoft, Samsung, E.ON, BNP Paribas, Airbus, Novartis, IKEA.



На прошлой неделе официально завершился первый цифровой акселератор СИБУРа, который стартовал в марте этого года. В сентябре начал активную работу по поиску решений в сфере финтеха "МКБ Реактор" — акселератор Московского кредитного банка (МКБ). Оператором обоих программ выступает GenerationS.

"Каждый год на рынок работы с инновациями выходит всё больше компаний: в первом полугодии 2021-го в России появились акселераторы в сфере агротеха, ретейла, лесопереработки, транспорта, логистики — индустрий, которые исторически не воспринимались как native IT", — говорит Александр

Ханин, генеральный директор Центра искусственного интеллекта МТС.

Акселерационная программа компании под названием INTEMA ориентирована на проекты из сферы искусственного интеллекта и deep tech.

## Цена и результат

"Затраты на акселерацию одного продукта в год могут достигать десятков миллионов рублей. Суммарно годовые расходы на акселератор — прямые и косвенные — приближаются к миллиону долларов", — говорит **Александр Семёнов, генеральный директор и председатель совета директоров ГК "КОРУС Консалтинг"**. У группы есть свой корпоративный акселератор Digital Product Lab.

Дмитрий Поляков объясняет, что стоимость складывается из расходов на скаутинг стартапов, оплату работы менторов, затрат на администрирование программы.

"Скажем, для программы #Way2A, которая была организована нашим фондом и длилась почти 3 месяца, завершившись в конце июля 2021 года знаковыми результатами, наиболее значимой оказалась статья расхода на трекеров (специалистов, отвечающих за организационную поддержку команды стартапа. — Ред.). Трекеры вместе с проектами набора провели большую работу, которая и обусловила убедительный результат", — объясняет он.

Ключевым показателем эффективности акселератора стали результаты тестирования продуктов стартапов-участников в канале группы компаний Softline.

Анализ международного опыта показывает, что, невзирая на высокую инвестиционную активность частных акселераторов, наиболее эффективным инструментом оказываются корпоративные: эксперты считают, что они тщательнее отбирают стартапы, в которые готовы затем вкладываться временем, ресурсами и деньгами. В топ-5 наиболее успешных корпоративных акселераторов мира входят Google Lunchpad, Disney Accelerator, Wayra, Microsoft ScaleUp, Startup Path.

"Чаще всего в России встречаются акселераторы, задача которых найти продукты и сервисы, которые повысят эффективность работы компании, предложат клиентам новые или улучшенные продукты. При этом сделают это эффективнее, быстрее и дешевле, чем если корпорация обратится к интегратору или будет пытаться запускать своими силами", — говорит Тимофей Головин, партнёр акселератора Winno Moscow, генеральный директор French Invest.

Логическое окончание таких акселераторов — пилотирование и попадание успешного стартапа в список поставщиков для корпорации. Николай Горелый, основатель Мета-университета и GEEK PICNIC, говорит, что корпоративный акселератор помогает разобраться в рынке инноваций своей индустрии.

"Это полевое маркетинговое исследование. Кроме того, корпоративный акселератор решает задачу HR-бренда компании. Заявление в медиа и в публичном поле о старте акселератора предполагает, что компания занимается и инвестирует в инновации. Как следствие — возникает образ продвинутого, современного бизнеса, в котором интересно работать", —

поясняет он.

## Проверено на себе

"Для нас акселерационные программы являются источником технологий сразу на трёх уровнях: для улучшения собственных продуктов, для создания смежных дополняющих сервисов и для поиска ноу-хау — радикально новых идей", — рассказывает Наталья Магидей, руководитель стартап-экосистемы "Сбера".

В неё входит линейка акселерационных программ: для внешних стартапов с готовыми продуктами (Sber500), для сотрудников (SberUp), для школьников (SberZ) и для студентов и научных сотрудников вузов (SberStudent).

Сейчас уже прошло три волны набора в Sber500, в итоге "Сбер" реализовал 49 пилотов с их выпускниками, часть из которых стали долгосрочными контрактами. "Ежегодный экономический эффект от взаимодействия с выпускниками акселератора исчисляется несколькими сотнями миллионов рублей", — говорит Наталья Магидей.

Директор акселератора GenerationS Екатерина Петрова приводит в пример "МКБ Реактор" — акселератор Московского кредитного банка: "Его цель — найти прорывные инновационные цифровые решения для совершенствования клиентского сервиса МКБ. Всего планируется запустить порядка 10 пилотных проектов, на каждый из них МКБ выделит до 1 млн рублей".



Итак, эффектом для компании будут пилотные проекты, внедрённые инновации, заказные разработки, новые продукты. Ещё один бонус — снижение затрат на создание IT-продуктов: часто проще купить технологию у стартапа, чем у крупного поставщика.

То же самое с новыми продуктами: компания помогает проекту протестировать гипотезу и доработать прототип, а затем упаковывает продукт стартапа под свои потребности, встраивает в свой бизнес и масштабирует.

Кстати, пандемия не затормозила рынок корпоративных акселераторов. Согласно исследованию ФРИИ "Рынок корпоративных инноваций 2020", в прошлом году количество пилотных проектов увеличилось на 38%.

"Внедрение инновационного решения, которое сократит издержки на 0,5%, в абсолютных значениях может сэкономить компании сотни миллионов рублей. В таких масштабах расходы на акселератор и пилотные проекты становятся незаметны", — говорит Сергей Богданов, CEO YellowRockets.

"Мы как компания и я как частный инвестор потеряли много денег, разрабатывая продукты, гипотезы которых не были до конца подтверждены. Не было достаточного спроса рынка, не сходилась юнит-экономика, не была собрана команда. Акселератор позволяет решить эту проблему. Для нас это венчурный проект. Снижение инвестиционных рисков, превращение гипотез в самостоятельные проекты и продукты для клиентов нашей компании", — говорит Александр Семёнов.

## Заботы на сторону

Самые распространённые задачи корпоративных акселераторов звучат так: быстрый поиск новых решений под конкретную задачу или ускоренная доработка внутренних идей до готовых продуктов и их коммерциализация.

При запуске акселератора важно решить, в каком формате он будет работать: это зависит от того, какие цели ставит перед собой компания.

"Будет это классическая акселерационная программа, включающая в себя образовательную составляющую и работу с трекерами или же компания планирует инвестировать в проекты и помогать им в дальнейшем развитии и масштабировании, планируется ли работа в рамках 3–4 месяцев, как в классическом акселераторе, или продолжительность взаимодействия будет намного дольше", — перечисляет варианты директор iDealMachine Елена Силинская.

У компании есть два варианта запуска корпоративного акселератора: организовать его своими силами или взять подрядчика. Выбор во многом зависит от технологической экспертизы компании в отрасли.

"Если не хватает собственных экспертов, нужно найти их на открытом рынке. Именно технически грамотные специалисты помогут отобрать перспективные проекты на входе и смогут улучшить их продукт в ходе акселерации", — подчёркивает Александр Ханин.

В 2012 году Microsoft привлекла к программе корпоративной акселерации внешнего партнёра — организацию Techstars. За прошедшие годы это направление выделилось в отдельный бизнес. Сейчас профессиональный рейтинг, составленный компанией DSight, включает восемь наиболее

активных операторов — Фонд "Сколково", Фонд развития интернет-инициатив, YellowRockets, GenerationS, GVA, FintechLab, Pulsar VC и Disruptive.vc. К примеру, GenerationS запускали корпоративные акселерационные программы для ВТБ, Unilever, "Илима" и "Алросы".

В Петербурге организовывать работу со стартапами корпорациям помогает iDealMachine. По словам Елены Силинской, за 9 лет работы на рынке компания делала акселерационные программы для разных секторов российской экономики: "Работали с Центром мобильных технологий Сколково, с университетом ИТМО, с Кировским заводом и даже с еврейским агентством "Сохнут".

"Важно понимать, что акселераторы подходят далеко не всем корпорациям, — резюмирует Тимофей Головин. — Это сильно зависит от уровня инновационной зрелости самой корпорации. Если задача — найти перспективные ниши или новые идеи, то акселератор будет дорогим и не самым эффективным инструментом. Потенциальным внутренним бизнес-заказчикам будет непонятно, неинтересно работать с какими-то стартапами, тратить на это дефицитное время".

*Источник: Деловой Петербург*