

Секция «Социология»

Менторство – как система обучения молодых предпринимателей опытными бизнес-ангелами в системе венчурного капитализма

Байдачная Анна Викторовна

Аспирант

*Институт социологии НАН РБ, Экономическая социология и демография, Минск ,
Беларусь*

E-mail: baidachnaya@yandex.ru

В последнее десятилетие в инновационной сфере ведущих развитых стран наметилась тенденция на закрепление ведущей роли венчурного капитализма в развитии инновационного бизнеса. Рассматривая венчурный капитализм – как экономическую систему основанную на рискованных инвестициях в высокотехнологичные проекты и компании на разных стадиях роста, связанную с социально-политической системой страны и ориентированную на научно-технический и социальный прогресс, становится очевидным, что в рамках интенсивного инновационного развития, необходимо сбалансированное развитие инновационной экосистемы (системы функционирования капитала, инноваций и структур поддерживающих их развитие – наукограды, инновационные фонды, технопарки, бизнес-инкубаторы и т.д.) и повышения уровня профессионализма участников инновационных процессов. Так в функционировании венчурного капитализма наряду с финансовым капиталом, важное место занимает человеческий, социальный и организационный капитал. На развитие человеческого капитала влияют программы связанные с образованием венчурных акторов и предпринимателей. Развитие социального капитала поддерживают организации направленные на создание и поддержание социальных связей и сообществ в рамках системы венчурного капитализма. В роли значимого организационного капитала выступают программы менторства – знания, опыт и навыки уже опытных бизнесменов, так называемых бизнес-ангелов. Многочисленные исследования молодых компаний на посевной стадии, использовавших менторскую помощь опытных бизнесменов показывают, что они более устойчивы, быстрее и эффективнее преодолевают так называемую «долину смерти» (стадию развития проекта, когда в компании в процессе выпуска нового товара/услуги уже сформирован значительный ряд затрат на производство, коммерциализация, маркетинг, но компания еще не получает прибыли.)

Ментор – это временный член команды стартапа, способствующий его развитию, в роли менторов часто выступают бизнесмены, владельцы компаний, топ-менеджеры, независимые директора. Менторы вносят вклад в инновационную компанию своими советами, опытом и связями и делают это, как правило, на волонтерской основе. То есть за свои советы менторы денег не получают, иначе бы они работали как консультанты.

Исследования о менторства в системе венчурного капитализма показывают, что наращивание потенциала инновационной предпринимательской деятельности чаще всего означает совершенствование навыков ведения бизнеса на практическом опыте и повышение качества внутренних бизнес-процессов. Несмотря на то, что в рамках многих программ обучения предпринимателей стартапа проводятся классные занятия и учебные семинары, основное обучение происходит через менторство. Обучение включает в себя как развитие конкретных предпринимательских навыков (планирование бизнеса,

разработка бизнес-планов, менеджмент, бухгалтерия и юридические вопросы, маркетинг, финансы, найм сотрудников), так и более «мягких» знаний; (умение вести переговоры с инвесторами и работа с потенциальными клиентами). Образовательная функция всех сетевых сообществ менторов обладает большими экстерналиями. Ни один инвестор не может полностью извлечь все выгоды из потенциала, полученного предпринимателем благодаря менторству. Большинство предпринимателей несколько раз терпят неудачу, прежде чем им удастся построить успешный бизнес. Таким образом, будущие инвесторы могут бесплатно пользоваться инвестициями в предпринимательскую квалификацию, выросшую за счет менторства в процессе деятельности предыдущих венчурных проектов. Этот факт подчеркивает общественную значимость менторства в развитии предпринимательского потенциала.

Менторы выступают в роли референтной группы, критически разбирая допущения, на которых строятся планы предпринимателей, проводя бизнесменов через процесс валидации идей; посредством неоднократных взаимодействий. Менторы пользуются ресурсами социальных сетевых сообществ для организации нужных контактов. Делая ставку на того или иного предпринимателя, они рискуют своей репутацией. Таким образом, они больше, чем консультанты или наставники: они доверенные партнеры. В роли наставника, ментор помогает совершенствовать компетенции своего подопечного в таких сферах, как менеджмент, маркетинг, право интеллектуальной собственности в практической деятельности работы над проектом. Еще одна функция менторов, которая тесно связана с предыдущей – это психологическая поддержка. Эта роль тесно связана с системами ценностей, самооценкой, личными советами и вопросами межличностного общения. Менторы института IC2 в американском городе Остин обучают мексиканских предпринимателей – участников программы TechVA культурным аспектам ведения бизнеса в США. Многие менторы считают, что выход на рынок США является одним из сложнейших вызовов для инновационных венчурных компаний;. И, наконец, менторы выступают в роли менторов как таковых, помогая развивать местную культуру предпринимательства.

Включенность ментора в работу команды определяется на начальном этапе, но может корректироваться в процессе. Исследования различных программ менторства показали что определенный минимум запланированных встреч помогает сохранять первоначальный инновационный импульс. Так в рамках Программы TechStars (программа по запуску инновационных проектов ориентированная на развитие новых рынков в США, действует с 2007 г.) совещания с ментором проводятся каждую неделю, что требует большой включенности ментора. В программах института Larta (программа запуска проектов ориентированные на коммерциализацию НИОКР и продвижение технологий действующая с США и других странах с 2004 г.) менторы должны проводить 22 часа встреч в течение девятимесячной программы, однако они обычно не ограничиваются этим минимумом.

Исследуя примеры менторским программ по всему миру особенно интересным представляется опыт «Менторской службы для венчурных компаний МТИ (MIT VMS). Программа действует в США с 2000 г. и направлена на добровольные бесплатные менторские услуги для венчурных компаний. В программе задействованы 140 менторов которые сконцентрированы не на мгновенном финансовом результате, а на обучение предпринимателей. Официально заявленная миссия VMS гласит: «MIT VMS

– это образовательная программа, построенная на уверенности в том, что начинающий бизнес с гораздо большей вероятностью достигнет процветания, если предприниматель, имеющий бизнес-идею, имеет возможность черпать советы и рекомендации группы квалифицированных и опытных менторов. Осуществляя активную поддержку предпринимателей, MIT VMS вносит вклад в предпринимательскую грамотность сообщества МТИ, укрепляет роль МТИ как инновационного лидера, а также помогает расширить базу потенциальной финансовой поддержки».

Уникальность программы в том что за 10 лет существования она внесла огромный вклад не только в процесс образования предпринимателей в частности и повышению предпринимательской активности в регионе в целом, но и очертила и повысила культуру и специфику менторства в целом, превратив МТИ в престижное менторское сообщество. Так при поиске менторов- волонтеров и предпринимателей программа рассматривает не только на устные рекомендации и отзывы, а также на самодисциплину менторов, культуру возвращения долгов обществу и нефинансовые стимулы (например, репутация среди других менторов, возможности успешной работы с венчурными компаниями). С 2007 г. MIT VMS в виде платных консалтинговых услуг разрабатывает менторские программы в других странах. Уже работают менторские программы в Чили, Швейцарии, Колумбии и Канаде.

Культура менторства в Беларуси находится на зарождающейся стадии. Так первым сетевым сообществом менторов можно считать «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов Бавин» - общественное объединение, существующее на взносы участников. Бавин рассматривает инновационные проекты на ранней стадии и отбирает проекты на инвестирование. Так как участниками Бавин являются успешные белорусские предприниматели они часто оказывают менторские услуги рассматриваемым проектам. Основные сложности с которыми сталкиваются белорусские менторы является низкая базовая предпринимательская образованность, отсутствие развитых сетевых сообществ, недостаточная развитость инновационной инфраструктуры и низкая степень информированности о венчурном капитализме. При этом менторы заявляют о готовности содействовать развитию этих процессов и желании участвовать в развитии инновационных проектов и стартапов.

Менторство – важная и эффективная часть венчурного капитализма, позволяющая оптимизировать бизнес-процессы стартапа, настроить общение профессионального сообщества, организовать повышение уровня профессионализма участников инновационной экосистемы.

Литература

1. Венчурные акселераторы: сети инновационного развития, - исследование РВК, 2012г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rusventure.ru/ru/programm/ana>
Дата доступа: 15.01.2013
2. MIT Venture Mentoring Service [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://web.mit.edu/>
Дата доступа: 22.02.2013
3. Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bavin.by> Дата доступа: 24.02.2013

4. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. - СПб.: Феникс, 2005.
5. James E. Gaskin Less venture capital and more 'mentor capital' [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.networkworld.com/columnists/2009/070909-gaskin.html>
Дата доступа: 16.02.2013
6. Mendoza M TechStars mentor to speak at PVG meeting, Business Journal 25/12/20133 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://csbj.com/2013/02/25/techstars-mentor-to-speak-at-pvg-meeting/> Дата доступа: 26.02.2013