

УДК 330.3
<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2025-5-641-651>

Методология бизнес-акселерации: как ускоряются стартапы

Анна Евгеньевна Быстрова

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, anna.evg.1994@gmail.com

Аннотация

Цель. Выявить отличительные методы бизнес-акселерации, благодаря которым происходит ускорение развития технологических предпринимателей в России.

Задачи. Охарактеризовать методы, применяемые в отечественных акселерационных программах; оценить результативность методов поддержки технологических предпринимателей, используемых бизнес-акселераторами; классифицировать методы акселерационных программ на основе применяемых инструментов.

Методология. Применены методы сравнительного анализа, обобщений, классификации, а также системный и структурный подходы. Использованы данные из вторичных экспертных интервью и статистических отчетов о результатах клиентов-выпускников отечественных акселераторов, проведен контент-анализ работ российских и зарубежных ученых, изучающих акселерационные программы.

Результаты. Установлено, что ускорение развития стартапов в акселерационных программах происходит за счет семи отличительных методов, образующих методологию бизнес-акселерации. К ним отнесены постоянное внешнее сопровождение, быстрая проверка гипотез, расширение социальных связей, увеличение эффективных трудочасов, предоставление готовой методологии, доступ к источникам капитала, повышение доступности других ресурсов. Методология помогает предпринимателям сэкономить время, оптимизировать бизнес-процессы и сосредоточиться на точках роста своего бизнеса. По результатам исследования подготовлена расширенная классификация методов поддержки, используемых в отечественных акселерационных программах, на основе применяемых инструментов.

Выводы. Ускорение развития стартапов в акселераторах происходит благодаря специфической методологии, которая помогает сократить временные затраты на бизнес-процессы и повысить операционную эффективность. По результатам прохождения акселерационных программ в 2015–2020 гг. технологические компании увеличили значение таких бизнес-показателей, как уровень выручки, средний чек и количество клиентов, ускорили цикл сделки, привлекли капитал и быстрее достигли точки безубыточности относительно естественных рыночных условий. Итоги исследования имеют не только научную, но и практическую ценность для организаторов и участников акселерационных программ. В целях реализации исследовательского потенциала отечественного рынка акселерационных программ становится необходимым дальнейшее изучение их методологии и результативности в 2022–2025 гг. В рамках будущих исследований планируется оценить применение выявленных методов в различных типах акселерационных программ (государственных, университетских, корпоративных), а также сравнить используемую методологию в условиях отечественного и зарубежного акселерационного контекста.

Ключевые слова: акселерационная программа, бизнес-акселерация, корпоративный акселератор, университетское технологическое предпринимательство, стартап

Для цитирования: Быстрова А. Е. Методология бизнес-акселерации: как ускоряются стартапы // Экономика и управление. 2025. Т. 31. № 5. С. 641–651. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2025-5-641-651>

© Быстрова А. Е., 2025

Startups need to pick up speed: Business acceleration methodology

Anna E. Bystrova

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, anna.ev.1994@gmail.com

Abstract

Aim. The work aimed to identify distinctive methods of business acceleration, applied to accelerate the development of technology entrepreneurs in Russia.

Objectives. The work seeks to characterize the methods used in Russian acceleration programs; to evaluate the effectiveness of the methods for supporting technology entrepreneurs, used by business accelerators; and to classify the methods of acceleration programs based on the instruments used.

Methods. The work employed comparative analysis, generalization, classification, as well as systemic and structural approaches. Data from secondary expert interviews and statistical reports on the results of graduate clients of Russian accelerators were used. The work also analyzed the works of Russian and international scientists studying acceleration programs.

Results. It was established that the startup development in acceleration programs is accelerated due to seven distinctive methods that form the business acceleration methodology. These include constant external support, rapid hypothesis testing, expansion of social bonds, increase in effective working hours, provision of a ready-made methodology, access to capital sources, and increased availability of other resources. The methodology helps entrepreneurs save time, optimize business processes, and focus on the growth points of their business. Based on the study results, an expanded classification of support methods used in Russian acceleration programs was created based on the tools used.

Conclusions. Acceleration of startup development in accelerators occurs due to a specific methodology that helps reduce time expenditures on business processes and increase operational efficiency. According to the results of acceleration programs in 2015–2020, the technology companies increased the value of a number of business indicators such as revenue, average receipt amount, and number of clients, as well as accelerated the transaction cycle, employed the capital, and reached quickly the break-even point relative to natural market conditions. The study results have not only scientific but also practical value for organizers and participants of acceleration programs. In order to implement the research potential of the Russian acceleration program market, it becomes necessary to study further their methodology and effectiveness in 2022–2025. Future studies plan to evaluate the application of the identified methods in various types of acceleration programs (state, university, corporate), as well as compare the methodology applied in the Russian and international acceleration backgrounds.

Keywords: acceleration program, business acceleration, corporate accelerator, university technology entrepreneurship, startup

For citation: Bystrova A.E. Startups need to pick up speed: Business acceleration methodology. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2025;31(5):641–651. (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2025-5-641-651>

Введение

Впервые термин «акселерация», в переводе с латинского означающий «ускорение», предложен в 1935 г. в сфере медицины. Он обозначал явление более интенсивного физиологического развития детей по сравнению с их сверстниками [1, с. 108]. Несколько десятилетий назад этот термин стали использовать в высокотехнологичном предпринимательстве. Бизнес-акселерация — это ускорение развития жизненного цикла стартапа. Ускорение происходит за счет того, что события, которые в обычной среде и при естественном

развитии бизнеса у предпринимателей наступают через год-два, при помощи акселератора происходят через три-шесть месяцев.

Появлению акселераторов способствовало как значительное снижение затрат на проверку бизнес-гипотез и запуск проектов за последнее десятилетие, так и возросший спрос рынка на технологические инновации. Если 10–15 лет назад в США создание компании по разработке программного обеспечения могло стоить в среднем пять миллионов долларов, то сегодня стартапы часто могут выполнить аналогичную работу с помощью 50 тыс. долл. первоначальных

инвестиций, а пилотные исследования в рамках университетских акселераторов могут сопровождаться стипендией в размере до 15 тыс. долларов [2].

Компания Y Combinator, которая находится в Силиконовой долине, предложила первую программу акселерации в 2005 г. в Бостоне. В 2007 г. первую программу запустил акселератор TechStars в Боулдере, штат Колорадо. Обе программы развивались на протяжении многих лет, их традиционно считают лучшими акселераторами в мире. Они выпустили на рынок более 1 000 инновационных компаний, уровень выживаемости которых (после акселерации) превышает 85 % [3, с. 59].

В России отрасль бизнес-акселерации выглядит более молодой по сравнению с западным ландшафтом. Тем не менее сегодня акселерационные программы получили широкое распространение в качестве формы поддержки технологических предпринимателей. Их проводят при участии таких объектов инновационной инфраструктуры, как «бизнес-акселераторы, центры (фонды) поддержки и развития предпринимательства, центры инновационного предпринимательства, центры координации поддержки экспортноориентированных субъектов МСП, фонды венчурного капитала, фонды содействия развитию венчурных инвестиций в субъекты МСП в научно-технической сфере» [4, с. 22] (например, Платформа национальной технологической инициативы, Корпорация малого и среднего предпринимательства, Фонд содействия инновациям, инновационный центр «Сколково», Московский инновационный кластер, Российский экспортный центр, Московский экспортный центр). С целью популяризации акселерационных программ при университетах в 2022 г. запущена Платформа университетского технологического предпринимательства, которая вовлекает студентов и молодых ученых «в создание и развитие технологических стартапов и коммерциализацию результатов их интеллектуальной деятельности» [5, с. 283].

На практике акселерационные программы представляют собой набор услуг, каждая из которых по отдельности является слишком дорогостоящей или организационно недоступной для стартапа (встречи со звездными менторами или экспертами высокого уровня) [6]. Однако совмещенные в продуманной последовательности все услуги акселерации образуют определенную методологию, которая ведет к достижению

главной цели — повышению прибыльности компании. Исследованию методов, применяемых в отечественных акселерационных программах, их результативности и классификации и посвящена настоящая статья.

Результаты и обсуждение

В результате исследований Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) выявлено, что стартапы, которые участвовали в акселерационных программах, растут в два раза быстрее в сравнении с проектами, которые не использовали данную форму поддержки [7]. В отличие от Запада, где основная цель акселерации — это повышение капитализации компании через привлечение инвестиций и ускорение развития стартапа, в России главный акцент делают на операционной эффективности и прибыльности бизнеса: повышении ценности продукта, росте клиентской базы, росте конверсий, увеличении среднего чека и росте выручки [8].

С целью выявления методов работы бизнес-акселераторов и оценки их результативности нами проанализированы данные восьми отчетов с результатами 40 клиентов-выпускников с 2015 по 2020 г. таких отечественных бизнес-акселераторов, как ФРИИ, EdTech (далее — ED2), корпоративный акселератор Сбербанка и Московский акселератор [9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16]. Это отражено в таблице 1.

Результаты исследования показали, что за период акселерационной программы (три-шесть месяцев) стартапы в среднем:

- увеличивают выручку в четыре раза;
- увеличивают средний чек в 4,7 раз;
- увеличивают количество клиентов в 3,2 раза.

Среди других наблюдаемых закономерностей необходимо выделить следующие: три компании сократили цикл сделки в три раза (с трех месяцев до одного, например), четыре компании привлекли инвестиций суммарно на 33 млн руб., две компании получили гранты на профессиональное программное обеспечение. Еще четыре компании достигли точки безубыточности, одна из них вышла на самоокупаемость.

Нами также проведен контент-анализ пятнадцати вторичных интервью с клиентами-стартапами и сотрудниками бизнес-акселераторов, как показано в таблице 2, с целью классификации применяемых методов и инструментов.

Результаты участников акселерационных программ, 2015–2020 гг.

Table 1. Results of acceleration program participants, 2015–2020

№ участника	Увеличение выручки, х раз	Увеличение кол-ва клиентов, х раз	Увеличение среднего чека, х раз	Другие достижения и комментарии
1	5	4		Грант от Microsoft на ПО
2	8			
3		1,5		
4	2			Достигнута точка безубыточности
5		1.8		Привлекли 300 тыс. долл.
6	5			Вышли на самоокупаемость
7	4			Повысили конверсию заявка-продажа в два раза
8	2			
9	3.3	3.2	1.6	
10	2			Грант от Microsoft на ПО
11	1.5		2.5	
12	10	1,5	4	
13	10		2.2	Цикл сделки сократился в три раза
14	1.5		1.7	Повысили конверсию заявка-продажа в 1.3 раза
15		10	28	
16	2.9	2.3	2	
17				Расходы сократили в 12 раз (с 600 до 50 тыс.)
18	2.5			
19		4.2		Цикл сделки сократился в два раза
20	2			Достигнута точка безубыточности
21	8			
22				
23	3		3	Достигнута точка безубыточности
24			1.5	Кардинально изменили бизнес-модель
25	4	3		Цикл сделки сократился в четыре раза
26	3			
27	10	2		Снизили стоимость клиента в два раза
28	10			Расходы снизили в три раза + 5 млн руб.
29	1.5			Приз 5 млн руб.
30	2.5			5 млн руб. от ПАО «Сбербанк»
31	1.3	1.5		До 7 млн пользователей
32	4	1.25	1.25	
33	4			
34	1.47			
35	1.7			
36	2	5		
37	4.7			Запустили три новых продукта
38	5			
39	2.5			Четыре новых продукта + семь новых каналов продаж
40	2	2		

Источник: составлено автором на основе открытых источников.

Перечень проанализированных интервью

Table 2. List of interviews analyzed

№	Фамилия и имя респондента, ссылка на источник	Участие в акселераторе (для стартапов)	Релевантный профессиональный статус
1	Безнасюк Дмитрий [17]	ФРИИ	Генеральный директор компании Searadar (платформа аренды яхт)
2	Вотрин Герман [18]	Акселератор ресторанного бизнеса	Бизнес-трекер, основатель компании HI-com (управленческий консалтинг для индустрии гостеприимства)
3	Дорогова Ольга [10]	Московский акселератор	Руководитель проектов Анимационного института
4	Касаткин Леонид [13]	ФРИИ	Экс-генеральный директор компании «Клиентомер» (сервис интернет-маркетинга для ресторанов)
5	Ковалев Владимир [19]	ФРИИ	Экс-генеральный директор компании Timeviewer (система учета рабочего времени)
6	Панченко Екатерина [20]	ED2	Основатель проекта Familypass (единая платформа для записи на мероприятия)
7	Стелькина Елена [20]	ED2	Руководитель проекта Familypass (единая платформа для записи на мероприятия)
8	Азевич Артем [21]	—	Руководитель направления по работе с компаниями старших раундов акселератора ФРИИ
9	Калаев Дмитрий [8]	—	Партнер фонда ФРИИ и директор акселератора ФРИИ
10	Калинин Евгений [22]	—	Бизнес-трекер
11	Любимцева Мария [23]	—	Экс-маркетолог акселератора ФРИИ
12	Маннапов Альберт [24]	—	Генеральный директор компании «Путеводитель по инновациям», руководитель акселерационных программ
13	Петрова Екатерина [25]	—	Директор платформы по развитию корпоративных инноваций GenerationS
14	Погосов Владислав [26]	—	Бизнес-трекер
15	Шумаков Эдуард [7]	—	Руководитель управления акселерационных программ ФРИИ

Источник: составлено автором на основе открытых источников.

Методология бизнес-акселерации

На основе проанализированных данных выявлено семь отличительных методов, образующих методологию акселерационной программы, которая помогает технологическим предпринимателям в следующем: 1) сэкономить время; 2) оптимизировать бизнес-процессы; 3) сосредоточиться на точках роста своего проекта. Рассмотрим каждый из методов подробнее.

1. *Постоянное внешнее сопровождение: трекинг/менторинг.* Трекинг — одна из главных ценностей акселерации [7]. Трекер — специалист, который сопровождает команду во время акселерационной программы.

Основное ускорение бизнеса через трекинг происходит за счет регулярных консультаций (раз в неделю), которые могут включать в себя отраслевую помощь, консультирование по вопросам управления, бизнес-коучинг, эмоциональную поддержку [22]. На первых трекинг-сессиях трекер

раскрывает краткосрочные и стратегические цели стартапа, определяет «узкие места», которые мешают их достижению и составляет дорожную карту на программу [21].

Трекинг — исключительно российское явление. На западном рынке место трекеров занимают наставники или менторы, работающие часто большими командами [17]. В некоторых отечественных акселераторах трекеры вместе с менторами сопровождают команды, но менторы сосредоточены в большей мере на стратегическом развитии и продвижении бизнеса, а трекеры — на текущих тактических задачах.

2. *Быстрая проверка гипотез.* Гипотезой в технологическом предпринимательстве называют не только идею для создания потенциального стартапа, но и предположения относительно действующей бизнес-модели. А. Е. Быстрова пишет: «Гипотезы относятся строго к измеримым и практическим классам явлений — продуктам, услугам, клиентам, инвесторам, сотрудникам» [27, с. 44].

Суть бизнес-акселератора заключается в постоянном, циклическом тестировании гипотез: чем больше стартап проверяет гипотез, тем быстрее растет. В среднем стартапы вне акселератора тестируют одну-две гипотезы в месяц с учетом того, что вероятность успешности одной гипотезы составляет не более 20 %. В условиях акселератора можно проверить 10–20 гипотез за аналогичный срок, и акселератор не только стремится сократить время, но и удешевить цикл проверки [8]. Основной секрет высокой скорости проверки в подходе lean startup — это сочетание принципов бережливого производства и Customer Development, то есть постоянная оптимизация процессов, устранение всех видов потерь и максимальная ориентация на потребителя [28].

Участники акселерационных программ поделились мнением о том, что, благодаря ускоренному тестированию бизнес-гипотез с трекерами и созданию Minimum Viable Product (MVP), то есть минимально жизнеспособного продукта, выход на новый сегмент рынка сократился с нескольких месяцев до недели [13], а возврат инвестиций в маркетинг возрос на одну треть [18].

3. Расширение социальных связей. Акселератор — это событие, возможность «засветиться» и рассказать широкой аудитории о своей роли и причастности к чему-то значимому, идейному и масштабному. Многие участники целенаправленно приходят за нетворкингом с экспертами, менторами, потенциальными инвесторами и партнерами, корпорациями, которые готовы купить их продукт [8].

Выпускница программы ED2 рассказала, что, благодаря экспертным консультациям от специалистов крупной корпорации, она решила пересмотреть стратегию продвижения проекта, его целевую аудиторию, и, помимо сегмента B2C, выйти на рынок B2B-клиентов. Чуть менее года после окончания программы количество партнеров ее онлайн-платформы увеличилось почти в два раза (было 230, стало 430), география расширилась на девять российских городов, а B2C- и B2B-продажи в совокупности возросли в четыре раза [20].

4. Увеличение эффективных трудочасов: концентрация внимания на актуальных бизнес-задачах и работа в формате «спринтов». Многие программы построены таким образом, что они предполагают высокую вовлеченность не только участников стартапа,

но и его основателя. Акселератор — это плотная работа над проектом «с высокой скоростью принятия решений» [24].

Участники бизнес-акселератора рассказывают о том, что стартап должен быть готов к полному погружению в программу. Нужно не только успевать участвовать в образовательно-консультационной части, но и параллельно продолжать работать над своим проектом, особенно интенсивно в формате «спринтов» [20]. Эффективность трудочасов в условиях акселерационных программ также повышается благодаря трекинг-сопровождению. Трекеры помогают сохранить фокус внимания на бизнесе и ключевых для роста задачах, а также быстрее преодолеть сложные «точки роста» [13].

5. Предоставление готовой методологии. Иногда предприниматели решают сменить сферу деятельности, им требуются знания о том, как строить компанию в другой отрасли. Например, в акселераторе ФРИИ существует методология развития компаний в ИТ-сфере. Так, выручка одного из выпускников на момент начала акселерации составляла примерно 300–400 тыс. руб., а к концу трехмесячной работы — 7,2 млн руб. Неслучайно в одном из исследований приведено мнение эксперта: «Мы бы пришли к правильным выводам по построению ИТ-бизнеса и сами, но это заняло бы год или два» [19].

В Московском акселераторе участники также получают готовую методологию от их трекеров и экспертов. Проект в сфере художественной анимации благодаря проработке ценностного предложения за время программы выполнил KPI по запуску онлайн-курса на 75 % с дальнейшим планом по закрытию показателя на 100 % [10].

6. Доступ к источникам капитала: гранты, сеть потенциальных инвесторов. Для некоторых стартапов акселерация становится площадкой привлечения инвестиций со стороны венчурных фондов или бизнес-ангелов, а также дополнительным стимулом к получению гранта.

Ряд отечественных фондов оценивают факт прохождения акселератора как показатель успешности и потенциальности проекта (Фонд содействия инновациям или Moscow Seed Fund), поэтому у «выпускников» акселерационных программ больше шансов получить от них инвестиции. Например, студенческие проекты ранних стадий, которые участвуют в акселерационных программах

Классификация методов бизнес-акселерации
Table 3. Classification of business acceleration methods

Отличительные методы	Применяемые инструменты
Постоянное внешнее сопровождение	Еженедельные командные встречи с трекерами Общие трекинг-сессии Стратегические встречи с менторами
Быстрая проверка гипотез	Использование метода lean startup Ориентация на быстрое создание минимально жизнеспособного продукта (MVP)
Расширение социальных связей	Нетворкинг с предпринимателями Доступ к отраслевым экспертам, менторам и партнерам
Увеличение эффективных трудочасов	Фокус (концентрация внимания) на бизнес-задачах Работа в формате «спринтов»
Предоставление готовой методологии	Предоставление отработанной методологии и инструментов решения конкретных задач Уточнение бизнес-модели (b2b, b2c)
Доступ к источникам капитала	Гранты Общение с потенциальными инвесторами (ДемоДень)
Повышение доступности других ресурсов	Пилотные тестирования Офисные помещения Программное/аппаратное обеспечение Другие инфраструктурные ресурсы

Источник: составлено автором на основе открытых источников.

Платформы университетского технологического предпринимательства, получают дополнительные привилегии при прохождении отбора на грант «Студенческий стартап» от Фонда содействия инновациям [25]. В дальнейшем, благодаря полученным грантам, технологические предприниматели не только ускоряют разработку продукта, но и выходят на новые рынки, даже могут «стать лидерами в отраслях или производственных нишах» [29, с. 116].

Для начинающих проектов, которые пока не обладают достаточным социальным и профессиональным капиталом, участие в акселераторе становится фактором, повышающим доверие со стороны венчурных капиталистов и бизнес-ангелов. Стартапы более поздних стадий могут привлечь внимание инвестора как в период длительности программы через нетворкинг-сессии или специализированные мероприятия, так и благодаря питчингу (короткому выступлению) на итоговом ДемоДне [26].

7. Повышение доступности других ресурсов. Бизнес-акселерация — это о ресурсах в виде доступа к экспертам, менторам, партнерам и инфраструктуре. Например, через питчинг-сессии участники акселерационных программ встречаются с крупными заказчиками или представителями венчурных фондов не только с целью привлечения ин-

вестиций, но и для получения экспертной обратной связи по доработке своего продукта [25].

Некоторые акселераторы предоставляют инфраструктуру в виде рабочих мест и переговорных комнат [23]. В корпоративных акселераторах стартапы получают возможность проводить пилотные тестирования своих решений и доступ к таким ресурсам, как базы данных, лабораторное оборудование, программное обеспечение, гранты на маркетинг с учетом платформенных решений корпорации [30, с. 1538].

Выводы

На основе проведенного анализа и дополнительных источников в таблице 3 нами предложена классификация методов поддержки и ускорения развития технологических стартапов с помощью применяемых инструментов, предоставляемых разными видами акселерационных программ.

Исследование позволило выявить результативность акселерационных программ и перечень специфических методов, благодаря которым повышаются операционная эффективность и прибыльность бизнеса. Целесообразно сделать вывод о том, что ускорение бизнеса в российских акселераторах происходит с учетом ориентации методологии

на сокращение временных затрат относительно таких процессов, как:

- проверка бизнес-гипотез;
- поиск подходящей бизнес-модели;
- поиск нужных специалистов;
- организация цикла сделки.

Благодаря применению акселераторами этой методологии и ее инструментов стартап может увеличить уровень выручки, средний чек, количество клиентов, ускорить цикл сделки, привлечь капитал и быстрее достигнуть точки безубыточности относительно естественных рыночных условий. В современных социально-экономических условиях в России акселерационная программа становится площадкой для трансформации и оптимизации бизнес-моделей.

На смену эпохе экспериментирования с капиталом инвесторов приходит время, требующее высокого уровня прагматичности и обоснованности принимаемых решений. В связи с этим необходимы исследования, которые помогут разработать единый стандартизированный перечень метрик для технологических предпринимателей как на этапе отбора в акселерационную программу, так и в период участия в акселераторе; оценить применение выявленных методов в различных типах акселерационных программ (государственных, университетских, корпоративных); сравнить используемую методологию в условиях отечественного и зарубежного акселерационного контекста.

Список источников

1. Рожнёва И. В. Синергетические основания проектной деятельности // Вестник Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета. Серия 3: Гуманитарные и общественные науки. 2019. № 1. С. 106–112. <https://doi.org/10.24411/2308-7226-2019-00016>
2. Kerr W. R., Nanda R., Rhodes-Kropf M. Entrepreneurship as experimentation // Journal of Economic Perspectives. 2014. Vol. 28. No. 3. P. 25–48. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.25>
3. Макаров С., Угнич Е. Бизнес-катализаторы как драйверы развития региональных инновационных систем // Форсайт. 2015. Т. 9. № 1. С. 56–67. <https://doi.org/10.17323/1995-459X.2015.1.56.67>
4. Маннапов А. Р., Маннапов Р. Г. Особенности формирования и использования инновационной инфраструктуры высокотехнологичных кластеров на основе ресурсного подхода // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 42. С. 14–27.
5. Воронов А. С., Иващенко Н. П., Чашкина Д. И. и др. Внешние факторы формирования предпринимательских намерений студентов МГУ имени М. В. Ломоносова за 2020–2024 гг. // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. 2024. Т. 59. № 5. С. 265–286. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-13>
6. Hochberg Y. V. Accelerating entrepreneurs and ecosystems: The seed accelerator model // Innovation Policy and the Economy. 2016. Vol. 16. No. 1. P. 25–51. <https://doi.org/10.1086/684985>
7. Шумаков Э. Как акселерация ускоряет стартапы // РБК Компании. 2025. 28 февраля. URL: <https://companies.rbc.ru/news/x3v3wQFaYm/eduard-shumakov-kak-akseleratsiya-uskoryaet-startapyi/> (дата обращения: 22.04.2025).
8. Калаев Д. Как сегодня живут акселераторы в России // Rb.ru. 2025. 1 апреля. URL: <https://rb.ru/opinion/accelerators-russia-2025/> (дата обращения: 14.04.2025).
9. В акселераторах не бывает проигравших: чем закончилась программа «Сбербанка» и 500 Startups // Vc.ru.Сбер. 2019. 10 июня. URL: <https://vc.ru/sber/70826-v-akseleratorah-ne-byvaet-proigravshih-chem-zakonchilas-programma-sberbanka-i-500-startups> (дата обращения: 20.04.2025).
10. Васильева А. Истории с продолжением. Выпускники столичных акселераторов для бизнеса поделились историями успеха // Коммерсантъ. 2019. 26 декабря. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4206932> (дата обращения: 23.01.2025).
11. Завершился российский этап акселератора Сбербанк и 500 Startups // Bright. 2019. 13 февраля. URL: <http://brightmagazine.ru/500-startups/> (дата обращения: 15.01.2025).
12. Как «Московский акселератор» помог стартапам развить бизнес // РБК+. 2020. 19 мая. URL: <https://plus.rbc.ru/pressrelease/5ec231707a8aa97873a3a988> (дата обращения: 15.01.2025).
13. Касаткин Л. Дневник стартапа в Акселераторе, часть 12: финал акселерации // Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ). 2016. 19 декабря. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/accelerator/dnevnik-startapa-v-akseleratore-chast-12-final-akseleratsii/> (дата обращения: 23.01.2025).
14. Результаты 11-го Акселератора ФРИИ: что основатели рассказали инвесторам на DemoDay // Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ). 2017. 28 апреля. URL: <https://www.iidf.ru>

- ru/media/articles/accelerator/rezultaty-11-go-akseleratora-frii-chto-osnovateli-rasskazali-investoram-na-demoday/ (дата обращения: 23.01.2025).
15. Стартапы шестого акселератора ФРИИ удвоили выручку // Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ). 2015. 8 сентября. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/fond/startapy-6-go-akseleratora-frii-udvoili-vyruchku/?ysclid=mantll38xg966461972> (дата обращения: 23.01.2025).
16. EdTech Акселератор: кейсы // ED2. 2019. URL: <https://ed2.tech/?ysclid=mantsnspzw603174870> (дата обращения: 22.04.2025).
17. Сурвилло И. Кайф трекерства в экспансии. Интервью с трекером Дмитрием Безнасюком // Хабр. 2020. 20 сентября. URL: <https://habr.com/ru/company/gazpromneft/blog/519870/> (дата обращения: 17.03.2025).
18. Акселератор помог столичным рестораторам увеличить выручку и расширить круг партнеров // Mos.ru: офиц. портал Мэра и Правительства Москвы. 2020. 10 ноября. URL: <https://www.mos.ru/news/item/82372073/> (дата обращения: 23.01.2025).
19. Ковалев В. Акселерация – это способ сэкономить время и деньги // Subscribe.ru. 2015. 19 мая. URL: <https://subscribe.ru/archive/business.school.biznesangel/201505/19144539.html> (дата обращения: 20.04.2025).
20. Стелькина Е., Панченко Е. Как эффективно пройти акселерацию и к чему нужно готовиться: руководство от проекта FamilyPass // Экономика и жизнь. 2019. 30 октября. URL: <https://www.eg-online.ru/news/409645/> (дата обращения: 17.03.2025).
21. Подцероб М. Чем занимаются трекары стартапов // Ведомости. 2018. 19 декабря. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2018/12/19/789785-trekeri-startapov> (дата обращения: 17.03.2025).
22. Калинин Е. Что отличает 1% стартапов, у которых получается преуспеть, и причем тут трекер? // Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ). 2019. 1 ноября. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/accelerator/chto-otlichaet-1-startapov/> (дата обращения: 06.02.2025).
23. Любимцева М. Акселератор ФРИИ: из чего он состоит, что дает стартапам, и как увеличить шансы компании получить инвестиции // Rb.ru. 2014. 14 октября. URL: <https://rb.ru/opinion/akselerator-frii-iz-chego-on-sostoit-chto-daet-sta/> (дата обращения: 05.02.2025).
24. Позынчанюк В. Три истории // Kiozk. 2021. URL: <https://cb.kiozk.ru/article/rbk/tri-istorii> (дата обращения: 23.04.2025).
25. Петрова Е. Акселераторы — ключ к успеху студенческого бизнеса // GenerationS. 2024. 4 июня. URL: <https://generation-startup.ru/media-center/smi/95329/> (дата обращения: 02.04.2025).
26. Зачем идти в акселератор и каких результатов ждать? Интервью с Владиславом Погосовым, трекером «Воронки инновационных стартапов» // Аквариум. 2023. 4 мая. URL: <https://iqarium.ru/channel/tpost/y2z05em6f1-zachem-idti-v-akselerator-i-kakih-rezult> (дата обращения: 22.04.2025).
27. Быстрова А. Е. Тестирование гипотез в науке и технологическом предпринимательстве: сравнительный анализ // Экономика устойчивого развития. 2025. № 1. С. 43–46.
28. Ries E. The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York, NY: Crown Currency, 2011. 336 p.
29. Дежина И. Г., Медовников Д. С., Розмирович С. Д. О государственной поддержке малых инновационных компаний Фондом содействия инновациям // Социологические исследования. 2019. № 11. С. 110–119. <https://doi.org/10.31857/S013216250007447-4>
30. Быстрова А. Е. О роли акселерационных программ в развитии технологического предпринимательства в России // Экономика и управление. 2024. Т. 30. № 12. С. 1535–1544. <https://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-12-1535-1544>

References

1. Rozhneva I.V. Synergy basis of the project activities. *Vestnik Permskogo gosudarstvennogo gumanitarno-pedagogicheskogo universiteta. Seriya 3: Gumanitarnye i obshchestvennye nauki*. 2019;(1):106-112. (In Russ.). <https://doi.org/10.24411/2308-7226-2019-00016>
2. Kerr W.R., Nanda R., Rhodes-Kropf M. Entrepreneurship as experimentation. *Journal of Economic Perspectives*. 2014;28(3):25-48. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.25>
3. Makarov S., Ugnich E. Business-catalysts as drivers of regional innovation systems. *Forsait = Foresight and STI Governance*. 2015;9(1):56-67. (In Russ.). <https://doi.org/10.17323/1995-459X.2015.1.56.67>
4. Mannapov A.R., Mannapov R.G. Specifics of building and using the innovation infrastructure of high-tech clusters based on the resource-oriented approach. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*. 2015;(42):14-24. (In Russ.).
5. Voronov A.S., Ivashchenko N.P., Chashkina D.I., et al. External factors in forming entrepreneurial intentions of Lomonosov Moscow State University students for 2020-2024. *Vestnik*

- Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika = Moscow University Economics Bulletin.* 2024;59(5):265-286. (In Russ.).
6. Hochberg Y.V. Accelerating entrepreneurs and ecosystems: The seed accelerator model. *Innovation Policy and the Economy*. 2016;16(1):25-51. <https://doi.org/10.1086/684985>
 7. Shumakov E. How acceleration speeds up startups. RBC Companies. Feb. 28, 2025. URL: <https://companies.rbc.ru/news/x3v3wQFaYm/eduard-shumakov-kak-akseleratsiya-uskoryaet-startapyi/> (accessed on 22.04.2025). (In Russ.).
 8. Kalaev D. How accelerators live in Russia today. Rb.ru. Apr. 01, 2025. URL: <https://rb.ru/opinion/accelerators-russia-2025/> (accessed on 14.04.2025). (In Russ.).
 9. There are no losers in accelerators: How the Sberbank and 500 Startups program ended. Vc.ru. Jun. 10, 2019. URL: <https://vc.ru/sber/70826-v-akseleratorah-ne-byvaet-proigravshih-chem-zakonchilas-programma-sberbanka-i-500-startups> (accessed on 20.04.2025). (In Russ.).
 10. Vasil'eva A. Stories to continue: Graduates of Moscow business accelerators share success stories. Kommersant. Dec. 26, 2019. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4206932> (accessed on 23.01.2025). (In Russ.).
 11. The Russian stage of the Sberbank and 500 Startups accelerator has ended. Bright. Feb. 13, 2019. URL: <http://brightmagazine.ru/500-startups/> (accessed on 15.01.2025). (In Russ.).
 12. How the "Moscow accelerator" helped startups develop their businesses. RBC+. May 19, 2020. URL: <https://plus.rbc.ru/pressrelease/5ec231707a8aa97873a3a988> (accessed on 15.01.2025). (In Russ.).
 13. Kasatkin L. Startup diary at the Accelerator, part 12: Acceleration finale. Internet Initiatives Development Fund (IIDF). Dec. 19, 2016. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/accelerator/dnevnik-startapa-v-akseleratore-chast-12-final-akseleratsii/> (accessed on 23.01.2025). (In Russ.).
 14. Results of the 11th FRII Accelerator: What the founders told investors at DemoDay. Internet Initiatives Development Fund (IIDF). Apr. 28, 2017, 2017. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/accelerator/rezultaty-11-go-akseleratora-frii-chto-osnovateli-rasskazali-investoram-na-demoday/> (accessed on 23.01.2025). (In Russ.).
 15. Startups of the sixth FRII Accelerator doubled their revenue. Internet Initiatives Development Fund (IIDF). Sep. 08, 2015. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/fond/startapy-6-go-akseleratora-frii-udvoili-vyruchku/?ysclid=mantll38xg966461972> (accessed on 23.01.2025). (In Russ.).
 16. EdTech Accelerator: Cases. ED2. 2019. URL: <https://ed2.tech/?ysclid=mantsnspzw603174870> (accessed on 22.04.2025). (In Russ.).
 17. Survillo I. The thrill of tracking in expansion. Interview with tracker Dmitry Beznasyuk. Habr. Sep. 20, 2020. URL: <https://habr.com/ru/company/gazpromneft/blog/519870/> (accessed on 17.03.2025). (In Russ.).
 18. Accelerator helped the capital's restaurateurs increase their revenue and expand their circle of partners. Mos.ru. The official portal of the Moscow Mayor and Moscow Government. Nov. 10, 2020. URL: <https://www.mos.ru/news/item/82372073/> (accessed on 23.01.2025). (In Russ.).
 19. Kovalev V. Acceleration is a way to save time and money. Subscribe.ru. May 9, 2015. URL: <https://subscribe.ru/archive/business.school.biznesangel/201505/19144539.html> (accessed on 20.04.2025). (In Russ.).
 20. Stel'kina E., Panchenko E. How to effectively complete acceleration and what to prepare for: A guide from the FamilyPass project. *Ekonomika i zhizn'*. Oct. 30, 2019. URL: <https://www.eg-online.ru/news/409645/> (accessed on 17.03.2025). (In Russ.).
 21. Podtserob M. What do startup trackers do? Vedomosti. Dec. 19, 2018. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2018/12/19/789785-trekeri-startapov> (accessed on 17.03.2025). (In Russ.).
 22. Kalinin E. What distinguishes the 1% of startups that succeed, and what does the tracker have to do with it? Internet Initiatives Development Fund (IIDF). Nov. 01, 2019. URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/accelerator/chto-otlichaet-1-startapov/> (accessed on 06.02.2025). (In Russ.).
 23. Lyubimtseva M. IIDF Accelerator: What it consists of, what it gives to startups, and how to increase a company's chances of receiving investment. Rb.ru. URL: <https://rb.ru/opinion/akselerator-frii-iz-chego-on-sostoit-chto-daet-sta/> (accessed on 05.02.2025). (In Russ.).
 24. Poznychanyuk V. Three stories. Kiozk. 2021. URL: <https://cb.kiozk.ru/article/rbk/tri-istorii> (accessed on 23.04.2025). (In Russ.).
 25. Petrova E. Accelerators are the key to student business success. GenerationS. Jun. 04, 2024. URL: <https://generation-startup.ru/media-center/smi/95329/> (accessed on 02.04.2025). (In Russ.).
 26. Why join an Accelerator and what results to expect? Interview with Vladislav Pogosov, tracker of the "Funnels of innovative startups". Akvarium. May 04, 2023. URL: <https://>

iqarium.ru/channel/tpost/y2z05em6f1-zachem-idti-v-akselerator-i-kakih-rezult (accessed on 22.04.2025). (In Russ.).

27. Bystrova A.E. Testing hypotheses in science and technological entrepreneurship: A comparative analysis. *Ekonomika ustoichivogo razvitiya = Economics of Sustainable Development*. 2025;(1):43-46. (In Russ.).
28. Ries E. The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York, NY: Crown Currency; 2011. 336 p.
29. Dezhina I.G., Medovnikov D.S., Rozmirovich S.D. State support of small innovative companies by the Fund for Assistance to Innovations. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Research*. 2019;(11):110-119. (In Russ.). <https://doi.org/10.31857/S013216250007447-4>
30. Bystrova A.E. The role of acceleration programs in the development of technological entrepreneurship in Russia. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2024;30(12):1535-1544. (In Russ.). <https://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-12-1535-1544>

Сведения об авторе

Анна Евгеньевна Быстрова

аспирант

Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова

119991, Москва, Ленинские горы, д. 1

Поступила в редакцию 24.04.2025
Прошла рецензирование 21.05.2025
Подписана в печать 06.06.2025

Information about the author

Anna E. Bystrova

postgraduate student

Lomonosov Moscow State University

1 Leninskie Gory, Moscow 119991, Russia

Received 24.04.2025
Revised 21.05.2025
Accepted 06.06.2025

Конфликт интересов: автор декларирует отсутствие конфликта интересов, связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the author declares no conflict of interest related to the publication of this article.