

УДК 338.24

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-12-1535-1544>

О роли акселерационных программ в развитии технологического предпринимательства в России

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

Аннотация

Цель. Раскрыть роль акселерационных программ в развитии технологического предпринимательства на основании сравнения с другими формами поддержки технологических предпринимателей в Российской Федерации (РФ).

Задачи. Выявить отличия акселерационных программ от иных форм поддержки; охарактеризовать методы поддержки технологических предпринимателей, используемые бизнес-инкубаторами, частными венчурными инвесторами и венчурными фондами; провести сравнительный анализ указанных форм поддержки и определить роль акселерационных программ в развитии технологического предпринимательства в России.

Методология. Автором с помощью системного подхода, логического и сравнительного анализа выявлены ключевые особенности акселерационных программ и их роль в технологическом предпринимательстве, а также исследованы пересечения между методами помощи различных участников инновационной инфраструктуры поддержки в России.

Результаты. Установлено, что акселерационные программы обладают наиболее широким перечнем методов поддержки для стартапов. В отличие от частных инвесторов, венчурных фондов или бизнес-инкубаторов, которые акцентируют внимание на отдельных видах поддержки, методология акселератора представляет собой целую «экосистему», ориентированную на обучение и развитие, которая помогает инновационным компаниям ускорять их процессы роста, вывода новых технологий на рынок, привлечения инвестиций и перехода на новую стадию. По результатам анализа подготовлена расширенная сравнительная классификация методов таких форм поддержки инновационной инфраструктуры, как акселерационные программы, бизнес-инкубаторы, частные венчурные инвесторы и венчурные фонды. Установлено, что в среднем методы помощи акселерационных программ пересекаются с методами помощи других структур на 34,4 %.

Выводы. Акселерационные программы представляют собой уникальную комбинацию услуг, способствующую ускорению развития стартапа. Являясь частью государственной инновационной инфраструктуры поддержки технологических предпринимателей, акселераторы также могут быть представлены как инфраструктура, обеспечивающая доступ к трекингу, менторству, финансированию, экспертному сопровождению и нетворкингу. Акселераторы не только ускоряют рост экономических показателей стартапов, но и формируют новые навыки, изменяют образ мышления и создают инновационную среду в обществе, способствующую развитию технологического предпринимательства в РФ. Для реализации научно-теоретического потенциала акселерационных программ необходимо более детальное изучение их методологии, существующих классификаций и результативности проводимых программ на национальном и международном уровнях. Комплексный анализ, основанный на эмпирических данных и междисциплинарном подходе, поможет создать более эффективные стратегии поддержки и развития технологических предпринимателей, адаптировать методы акселерации к особенностям и потребностям отечественного рынка.

Ключевые слова: акселерационная программа, акселератор, инновационная инфраструктура, технологическое предпринимательство, стартап, бизнес-инкубатор, венчурный фонд, инвестор

© Быстрова А. Е., 2024

Для цитирования: Быстрова А. Е. О роли акселерационных программ в развитии технологического предпринимательства в России // *Экономика и управление*. 2024. Т. 30. № 12. С. 1535–1544. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-12-1535-1544>

The role of acceleration programs in the development of technological entrepreneurship in Russia

Anna E. Bystrova

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

Abstract

Aim. The work aimed to reveal the role of acceleration programs in the development of technological entrepreneurship based on a comparison with other forms of support for technological entrepreneurs in the Russian Federation (RF).

Objectives. The work seeks to identify the differences between acceleration programs and other forms of support, to characterize the methods of support for technological entrepreneurs used by business incubators, private venture investors and venture funds, as well as to conduct a comparative analysis of these forms of support and to determine the role of acceleration programs in the development of technological entrepreneurship in Russia.

Methods. The author used a systems approach, logical and comparative analysis to identify the key aspects of acceleration programs and their role in technological entrepreneurship. The intersections between the methods of assistance of various participants in the innovative support infrastructure in Russia are also analyzed.

Results. Acceleration programs were established to have the widest range of support methods for startups. Unlike private investors, venture funds or business incubators that focus on individual types of support, the accelerator approach represents an entire ecosystem focused on training and development that helps innovative companies accelerate their growth processes, bring new technologies to market, attract investment, and transfer to a new stage. The analysis results were used to prepare an expanded comparative classification of methods of such forms of support for innovation infrastructure as acceleration programs, business incubators, private venture investors, and venture funds. It was revealed that, on average, the methods of assistance of acceleration programs overlap with the methods of assistance of other structures by 34.4 %.

Conclusions. Acceleration programs represent a unique combination of services contributing to acceleration of the startup development. Accelerators, being a part of the state innovation infrastructure for supporting technology entrepreneurs, can also be presented as an infrastructure that provides access to tracking, mentoring, financing, expert support and networking. Accelerators not only accelerate the growth of economic indicators of startups, but also generate new skills, change the way of thinking, and create an innovative environment in society that promotes the development of technological entrepreneurship in the Russian Federation. In order to implement the scientific and theoretical potential of acceleration programs, it is required to analyze their methodology, existing classifications, and the effectiveness of the programs at the national and international levels in more detail. A comprehensive analysis based on empirical data and an interdisciplinary approach will help create more effective strategies for supporting and developing technological entrepreneurs, as well as adapt acceleration methods to the characteristics and needs of the Russian market.

Keywords: *acceleration program, accelerator, innovative infrastructure, technological entrepreneurship, startup, business incubator, venture fund, investor*

For citation: 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.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2024-12-1535-1544>

Введение

С момента появления акселерационные программы стали одним из самых мощных инструментов, которые помогают тех-

нологическим предпринимателям учиться, подключаться к обширному нетворкингу, привлекать деньги и создавать стартапы быстро и масштабно. Данная форма помощи активизировала предпринимательские

экосистемы и продемонстрировала свой потенциал в качестве настоящего «ускорителя» экономического развития, возможности для создания новых рабочих мест и даже повышения конкурентоспособности отдельных отраслей.

Акселерационная программа — это процесс интенсивного, быстрого обучения предпринимателей с погружением, направленный на ускорение прохождения начинающими технологическими бизнесами первых этапов жизненного цикла компании [1]. В теоретическом поле существуют разные подходы к понятиям «акселератор» и «акселерационная программа» [2, с. 107–112]. В рамках настоящего исследования предлагаем считать понятия тождественными и трактовать их как «комплекс мероприятий/услуг, направленных на ускорение развития технологической компании». Акселераторы поддерживают технологические компании преимущественно на ранних стадиях развития (далее — стартапы) с помощью образовательных мероприятий, наставничества и финансирования в течение ограниченного срока, как правило, двух-трех месяцев.

Первый бизнес-акселератор — «Y Combinator» — основан 2005 г. в США группой частных инвесторов. С того момента он профинансировал свыше 5 000 стартапов, общая оценка которых превышает 600 млрд долл. [3] Через 15 лет, в 2020 г., в мире насчитывалось более 10 000 акселерационных программ [4]. Рост американских акселераторов в целом активно усилился после 2008 г. Так, с 2008 по 2014 г. количество акселерационных программ ежегодно увеличивалось в среднем на 50 % [1].

В России акселерационные программы появились в 2009 г. В течение первых десяти лет развития проведено около 70 акселерационных программ [5]. Несмотря на то, что Россия уступает Западу по уровню инновационной активности, занимая 51-е место, по данным Global Innovation Index 2023, в сравнении со вторым местом США [6], обучающие акселерационные программы в нашей стране продолжают развиваться, а количество их выпускников растет. Например, по итогам 2023 г. ведущий бизнес-акселератор России — Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) — всего инвестировал в 457 компаний и предоставил финансирование на сумму 4,7 млрд руб. [7], что на 23 % больше относительно 2019 г. [8] До конца 2025 г. ФРИИ планирует вложить

около 2,25 млрд руб. в проекты на стадиях pre-seed и seed [9].

С 2022 по 2030 г. в России реализуется федеральный проект «Платформа университетского технологического предпринимательства», который вошел в состав 42 стратегических инициатив 2021–2030 гг. [10] К 2030 г. планируют провести более 1 000 акселерационных программ с участием университетов и промышленных партнеров, запустить 50 корпоративных акселераторов.

По итогам 2024 г. большинство проводимых акселерационных программ в России финансируют из федерального бюджета, а операторами мероприятий выступают как государственные организации, в частности АНО «Платформа НТИ», АО «Корпорация МСП», Фонд «Сколково», ФРИИ, АО «РВК» (ООО «УК РВК») и подведомственные Департаменту предпринимательства и инновационного развития города Москвы учреждения, так и частные компании, в том числе ООО «Стартап-студия «Открытые инновации», ООО «Путеводитель по инновациям», ООО «Методология предпринимательства», ООО «Стартех».

Развивающаяся инновационная инфраструктура поддержки в России включает в себя не только бизнес-акселераторы, но и технопарки, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, стартап-студии, финансовые структуры (институты развития, коммерческие и инвестиционные банки, венчурные фонды, бизнес-ангелы), экспертно-консалтинговые центры и другие элементы [11, с. 40]. Именно бизнес-инкубаторы, частные венчурные инвесторы и венчурные фонды имеют похожий перечень услуг, а главное, похожую цель с акселерационными программами, которая состоит в поддержке и развитии технологических компаний на ранних стадиях развития. Исследованию, сравнению данных структур помощи и ключевой роли акселерационных программ в развитии технологических предпринимателей в России и посвящена настоящая статья.

Исследование

На практике акселерационные программы представляют собой комбинацию услуг, каждая из которых является слишком дорогостоящей или организационно недоступной для предпринимателя [12]. В зависимости от вида акселератора изменяются и его ключевые формы поддержки.

Сравнение бизнес-акселераторов
Table 1. Comparison of business accelerators

Вид акселератора	Частный	Корпоративный	Государственный	Университетский
Учредители	Частные фонды, частные инвесторы	Корпорации	Государственные учреждения, в том числе фонды	Университеты
Цель	Инвестирование в лучшие стартапы, получение прибыли	Быстрый поиск новых решений для конкретной задачи; доработка идеи, ее монетизация	Решение социальных и экономических проблем, построение сообщества	Развитие предпринимательских навыков
Стадия поддержки	2, 3, 4	2, 3, 4	1, 2, 3, 4	1, 2
Направленность программ	Отраслевые, общие	Отраслевые	Отраслевые, общие	Отраслевые, общие

Источник: Акселераторы: обзор международного опыта // Агентство инноваций города Москвы. 2019. URL: https://innoagency.ru/files/Акселераторы_международный%20опыт_14.06.2019.pdf (дата обращения: 05.11.2024).

Например, корпоративные акселераторы могут предлагать имущественную поддержку командам в форме безлимитного доступа к программному обеспечению или финансовую в форме инвестиций либо гранта, который можно потратить на маркетинг на платформе компании [13]. Университетские акселераторы поддерживают студентов нетворкингом с успешными представителями малого, среднего и крупного бизнеса в целях развития предпринимательских навыков и обеспечения экспертной отраслевой поддержки. Государственные акселераторы, помимо стандартного набора услуг в виде трекинга, менторинга, образовательной и экспертной частей, обладают широким спектром дополнительных мер финансовой, имущественной и консультационной поддержки. Частные акселераторы имеют доступ к свободному капиталу и фокусируются на финансовой поддержке стартапов с целью получения прибыли.

Акселераторы отличаются не только методами поддержки, как следует из таблицы 1, но и учредителями, целями, стадиями поддержки стартапов (1 — идея, 2 — запуск, 3 — ранний рост, 4 — расширение), направленностью реализуемых программ [14].

Сравнение бизнес-акселераторов и бизнес-инкубаторов

Некоторые исследователи рассматривают инфраструктуру акселерационных программ в сравнении с инкубаторами или бизнес-ангелами в контексте спектра предлагаемых ими услуг, длительности программ или условий финансирования [1; 15]. Например, в одной из работ в 2014 г. Коуэн и Хохберг

формулируют новое определение акселерационной программы, которое точнее отражает ее суть: «это краткосрочная программа с разделением на группы (когорты), которая включает в себя наставничество и образовательные элементы, с кульминацией в виде публичного pitch-мероприятия или демонстрационного дня (Demo Day)» [15].

Ранее авторы в другой своей работе уточняют, что отличие акселерационной программы состоит в том, что она помогает стартапу ускорить создание взаимосвязей с рыночной средой, а инкубатор, наоборот, изолирует компанию от внешнего воздействия, обеспечивая ей пространство для роста [16, р. 20–24]. Они также выделили отличительные черты бизнес-акселерации:

1) *длительность в среднем три-шесть месяцев*, в то время как у инкубатора от года до пяти лет. Высокая интенсивность акселерационной программы физически не позволяет проводить ее дольше, поскольку в период обучения основатели вынуждены только «работать и спать». Кроме того, краткосрочность программы сокращает степень взаимозависимости между компаниями и акселераторами, вынуждает их быстрее адаптироваться к внешней рыночной среде и проверять свои бизнес-гипотезы, достигая или не достигая положительного результата;

2) *разделение на группы, команды*. За счет высокой интенсивности действий участники команды естественным образом сближаются и гораздо быстрее создают новые связи. Кроме того, участники вместе проходят через большой объем трудностей, что делает их отношения прочными. В бизнес-инкубаторе

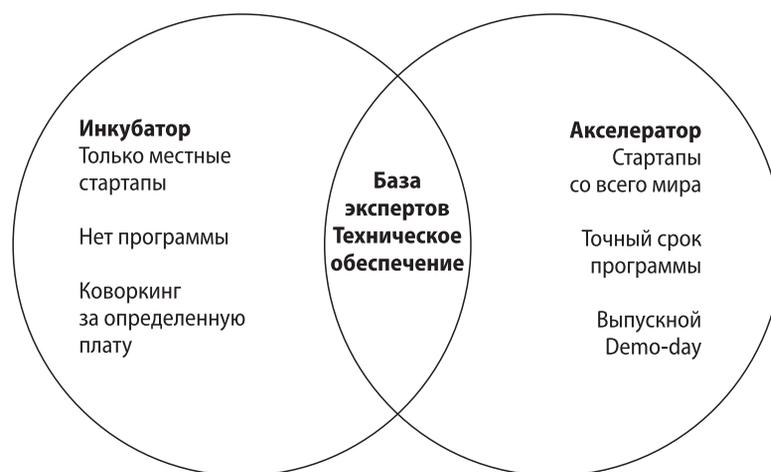


Рис. 1. Сравнение характеристик бизнес-акселератора и бизнес-инкубатора
 Fig. 1. Comparison of characteristics of a business accelerator and a business incubator

Источник: переведено и изменено автором на основе отчета Dempwolf S., Auer J., D'ippolito M. Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations. 2014. DOI: 10.13140/RG.2.2.36244.09602

построения подобных взаимоотношений не происходит;

3) *бизнес-модель с долевым участием.* Большинство акселераторов на Западе являются частными, и они принимают в акселератор за долю в компании. Кроме того, менеджеры в акселераторах — это нередко бизнес-ангелы, которые могут выступать дополнительными инвесторами для участников или через фонд. Бизнес-инкубатор, в свою очередь, как правило, управляется наемным рабочим и является государственной организацией, не имеющей своего фонда. В России бизнес-инкубаторы также функционируют под контролем государства и выступают частью инфраструктуры [17] по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. Они, как правило, не предоставляют финансирования и не входят в долю [18];

4) *процесс отбора.* В акселераторах программы стартуют в четко обозначенные сроки, иногда один-два раза в год. В бизнес-инкубаторе прием и выпуск компаний происходят на постоянной основе. Для участия в лучших акселерационных программах мира участники часто переезжают, так как попасть на программу — это означает относиться к 1–2 % «счастливчиков» от общего количества поданных заявлений;

5) *менторинг, наставничество.* В инкубаторе можно получить юридическую, бухгалтерскую и другие виды консультаций [19], однако регулярного менторства или наставничества нет. Между тем в акселерации сопровождение команд — один из важнейших аспектов обучения.

Группа исследователей из США провела сравнительный анализ между инкубаторами и акселераторами, результаты которого нами дополнены и представлены в виде диаграммы Венна, как показано на рисунке 1 [20].

Акселерационные программы и другие формы поддержки

Среди иных структур поддержки технологических предпринимателей можно выделить частных венчурных инвесторов, частные и государственные венчурные фонды, корпоративных инвесторов.

Российский рынок частных венчурных инвестиций в стартапы, например, в 2018–2020 гг. составлял около 700 млн долл. в год: 0.1 % от суммы «частных денег», которые находились на счетах и депозитах у физических лиц [21]. К 2022 г. объем рынка инвестиций возрос. В частности, совершено 165 сделок на общую сумму 1 252 млн долл. По итогам 2023 г. количество сделок также возросло до 181 сделки, а четвертый квартал стал рекордным по количеству сделок за последние два года в России. Однако объем венчурных инвестиций сократился в десять раз и составил 118,2 млн долл. [22]

Несмотря на то, что в России до капиталов частных инвесторов трудно дотянуться по причине несформированности общего инвестиционного климата, тем не менее частные инвесторы — самая массовая группа среди всех типов инвесторов: банков, фондов, венчурных инвесторов и корпораций. Кроме того, рынок частных инвестиций в России имеет большие перспективы. По данным

отчета Global Wealth Report, в 2022 г. Россия вошла в топ-5 по приросту долларовых миллионеров за год в стране и достигла показателя в 408 тыс. человек [23].

Венчурный инвестор, основатель частной инвестиционной компании A. Partners и партнер фонда Skolkovo Ventures A. Соловьев, классифицирует частных инвесторов на три группы: институциональный/системный, профильный и розничный [21]. Самым популярным признан розничный тип инвестора (около ~95 % от группы частных инвесторов в целом). Он представляет собой любое физическое лицо с небольшим имеющимся свободным капиталом, которое может себя инвестором даже и не осознавать. Сделки такой инвестор заключает стихийно, часто исходя из личного интереса или из желания «пассивного дохода».

Профильный инвестор обладает высокой компетенцией в одной-двух областях деятельности, и в них он ищет перспективные, молодые проекты. У него мало сделок, в которых преобладает профессиональный интерес.

Институциональных инвесторов меньше всего (около 1 %). Инвестиции — их основной вид деятельности. Они часто имеют команду помощников, ищут высокорисковые, но потенциально выгодные сделки с целью дальнейшей продажи.

Отдельно выделим бизнес-ангелов, которых по параметрам также можно отнести к виду институциональных, системных частных инвесторов. Они чаще всего инвестируют в венчурные проекты, с показателями роста 200–300 % в год, имеющие перспективы «выхода», то есть такие, которые могут быть куплены стратегическими инвесторами [21]. Например, по результатам сравнительного анализа публичных сделок с участием российских стартапов в 2018–2020 гг. нами выявлена тенденция к повышению и количества сделок, и объема венчурного финансирования со стороны бизнес-ангелов [24; 25]. По итогам 2023 г. в России также значительно увеличилось количество бизнес-ангелов, инвестирующих небольшими чеками [26], а общий объем инвестиций впервые составил более 25 % от общего венчурного рынка инвестиций в нашей стране [22, с. 2].

Бизнес-ангелы, профильные и институциональные инвесторы могут предоставить не только финансовую форму помощи для стартапа, но и консультационную, то есть стать

для него менторами по ключевым, стратегическим вопросам, а также способствовать привлечению новых клиентов, используя свой нетворкинг. В акселераторах предусмотрен доступ к различным экспертам и менторам, но более плотное сопровождение отличается тактическим характером и происходит с трекерами или наставниками.

Частные и государственные венчурные фонды, корпоративные инвесторы также могут оказывать информационную и консультационную поддержку при необходимости. Наиболее активными венчурными инвесторами по количеству сделок по итогам 2023 г. стали компания «ВымпелКом» (13 сделок), государственный инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан (восемь сделок), частный фонд «Восход» (восемь сделок) и государственный фонд Moscow Seed Fund (семь сделок) [22, с. 28].

Выводы

На основе проведенного анализа и дополнительных источников нами подготовлено и представлено в таблице 2 сравнение методов поддержки, предоставляемой разными видами акселерационных программ, с методами поддержки от других элементов инновационной инфраструктуры.

С целью выявления пересечения между методами помощи различных участников инновационной инфраструктуры поддержки в России нами разработан способ подсчета, заключающийся в следующем:

$$(100 \% \text{ совпадений} / 18 \text{ методов} \times \times \text{ кол-во совпадений}).$$

Таким образом, по результатам подсчетов установлено, что в среднем методы помощи акселерационных программ пересекаются с методами помощи других структур на 34,4 %, а именно:

- в целом с инвесторами:

$$100 \% / 18 \times 4,5 = 25 \%;$$

- с бизнес-инкубаторами:

$$100 \% / 18 \times 7 = 39 \%;$$

- с венчурными фондами:

$$100 \% / 18 \times 7 = 39 \%.$$

На основе проведенного сравнительного анализа и исследованных статистических данных можно сделать вывод о том, что акселерационные программы обладают

Сравнение методов помощи акселерационных программ и других структур, оказывающих поддержку технологическим предпринимателям

Table 2. Comparison of methods of assistance of acceleration programs and other structures providing support to technology entrepreneurs

Основные структуры помощи Основные методы помощи	Акселераторы				Частные инвесторы			Бизнес-инкубаторы	Венчурные фонды
	Корпоративные	Частные	Университетские	Государственные	Институциональный	Профильный	Розничный		
Базовые сервисы									
Нетворкинг и мероприятия	+	+	+	+	-	+	-	-	-
Индивидуальные консультации по ведению бизнеса / менторинг	+	+	+	+	+	+	-	+	+
Обеспечение внутреннего финансирования	+	+	-	+	+	+	+	-	+
Привлечение внешнего финансирования	+	+	+	+	+	+	+	-	+
Доля в компании, %	+	10	-	+	30	30	< 10	-	< 40
Предоставление коворкинга	+	-	-	+	-	-	-	+	-
Дополнительные сервисы									
Образовательная программа	+	+	+	+	-	-	-	-	-
Разделение на команды/группы	+	+	+	+	-	-	-	-	-
Длительность сопровождения	6 мес.	3 мес.	6 мес.	6 мес.	Разная	Разная	-	1–5 лет	-
Тестирование продукта/технологии	+	+	-	+	+	-	-	+	+
Выпускной/демонстрация	+	+	+	+	-	-	-	-	-
Техническая поддержка, специальное оборудование	+	-	-	+	-	--/+	-	+	-
Юридическая, маркетинговая, HR и другая поддержка	+	+	--/+	+	+	+	-	+	+
Экосистема									
Преакселерационная программа	-	+	-	+	-	-	-	-	-
Звездные менторы и эксперты	+	+	-	+	-	+	-	+	+
Собственные мероприятия	+	+	+	+	-	-	-	+	+
Постакселерационная программа сопровождения выпускников	+	+	+	+	-	-	-	-	-
Сплоченное сообщество	-/+	+	+	+	-	-	-	-/+	-

Источник: составлено автором на основе открытых источников.

наиболее широким перечнем методов поддержки для стартапов. Это позволяет им становиться настоящими катализаторами роста для молодых технологических компаний. Государственная политика, включающая в себя целый ряд мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры, также способствует созданию «экосистемы поддержки», в которой ключевую роль выполняют акселерационные программы.

В отличие от венчурных фондов или бизнес-инкубаторов, которые акцентируют

внимание на отдельных видах поддержки, методология акселератора представляет собой целую «экосистему», предлагая более комплексный подход, ориентированный на обучение и развитие. Предоставляя стартапам доступ к трекингу, менторству, финансированию, экспертному сопровождению и нетворкингу, акселераторы помогают компаниям быстрее тестировать гипотезы, выводить новые технологии на рынок, достигать точку безубыточности, привлекать инвестиции и переходить на новую стадию.

Детальное сравнение акселераторов с бизнес-инкубаторами также выявило ключевые преимущества «первых»: хотя бизнес-инкубаторы обеспечивают более длительную поддержку, акселерационные программы за счет комплексной методологии, высокой интенсивности и поддерживающего контекста помогают стартапам быстрее решить актуальные задачи, протестировав большее количество бизнес-гипотез. В целом для реализации научно-теоретического потенциала исследования роли акселерационных программ в развитии технологического предпринимательства в России необходимы более

детальное изучение методов акселерационных программ и постакселерационной поддержки, рассмотрение существующих классификаций программ и их результативности на городском и федеральном уровнях, сравнительный анализ зарубежного опыта для интеграции эффективных методов и моделей взаимодействия в отечественный контекст. Дальнейшая систематизация знаний об акселерационных программах поможет сделать инновационную инфраструктуру поддержки более доступной и понятной для стартапов, что, в свою очередь, будет способствовать общему экономическому росту России.

Список источников

1. *Hathaway I.* What startup accelerators really do // Harvard Business Review. 01 Mar. 2016. URL: <https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do> (дата обращения: 19.08.2024).
2. *Сухарева Е. Г.* Элементы бизнес-акселератора: практический анализ российской правовой действительности // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2023. Т. 16. № 3. С. 104–127. DOI: 10.17323/2072-8166.2023.3.104.127
3. Top VC companies // Y Combinator. URL: <https://www.ycombinator.com/> (дата обращения: 19.08.2024).
4. F6S – # 1 for startup founder deals, accelerator and funding. 2019 // F6S. URL: <https://www.f6s.com/> (дата обращения: 14.11.2024).
5. Вращивая бизнес: 10 лет эволюции корпоративных акселерационных программ // Академия Ростеха. 2020. 19 мая. URL: <https://vc.ru/rostec.academy/128099-vzrashchivaya-biznes-10-let-evolyucii-korporativnyh-akseleracionnyh-programm> (дата обращения: 14.11.2024).
6. The Global Innovation Index 2023 captures the innovation ecosystem performance of 132 economies and tracks the most recent global innovation trends // WIPO. 2023. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023-section1-en-gii-2023-at-a-glance-global-innovation-index-2023.pdf> (дата обращения: 26.08.2024).
7. Годовой отчет о деятельности Фонда развития интернет-инициатив за 2023 год. М.: Фонд развития интернет-инициатив, 2024. 35 с. URL: https://www.iidf.ru/upload/iblock/1b7/ezs6o296vc211jxpfq1kkelu6ztju0oi/FRII-Godovoi_-otchet-2023.pdf (дата обращения: 17.08.2024).
8. Годовой отчет о деятельности Фонда развития интернет-инициатив за 2019 год // М.: Фонд развития интернет-инициатив. 2020. 68 с. URL: https://www.iidf.ru/upload/iblock/76d/yr_2020.pdf (дата обращения: 17.11.2024).
9. *Гормалева Н.* ФРИИ перезапускает акселератор и ищет «антиединорогов» // RB.RU. 2023. 12 мая. URL: <https://rb.ru/news/frii-restarts-accelerator/> (дата обращения: 10.08.2024).
10. Об утверждении перечня инициатив социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года: распоряжение Правительства РФ от 6 октября 2021 г. № 2816-р // Правительство РФ. URL: <http://government.ru/docs/all/136925/> (дата обращения: 14.08.2024).
11. Экономика инноваций: учеб.-метод. пособие для бакалавров / под ред. Н. П. Иващенко. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2021. 194 с.
12. *Hochberg Y. V.* Accelerating entrepreneurs and ecosystems: The seed accelerator model // Innovation Policy and the Economy. 2016. Vol. 16. No 1. P. 25–51. DOI: 10.1086/684985
13. *Завадский М.* Ускорение и перестройка: зачем нужны бизнес-акселераторы // Forbes. 2019. 31 января. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/371783-uskorenie-i-perestroyka-zachem-nuzhny-biznes-akseleratory> (дата обращения: 19.10.2024).
14. Акселераторы: обзор международного опыта. М.: Агентство инноваций города Москвы, 2019. 25 с. URL: https://innoagency.ru/files/Акселераторы_международный%20опыт_14.06.2019.pdf (дата обращения: 05.10.2024).
15. *Cohen S., Hochberg Y. V.* Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon // SSRN Electronic Journal. 2014. DOI: 10.2139/ssrn.2418000
16. *Cohen S.* What do accelerators do? Insights from incubators and angels // Innovations: Technology, Governance, Globalization. 2013. Vol. 8. No. 3. P. 19–25. DOI: 10.1162/INOV_a_00184
17. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 30.10.2024).

18. Фалалеев Д. Рейтинг. Топ-10 самых активных акселераторов в России // SLON. URL: <https://www.rvc.ru/press-service/media-review/rvk/39654/> (дата обращения: 30.10.2024).
19. Hackett S. M., Dilts D. A systematic review of business incubation research // *The Journal of Technology Transfer*. 2004. Vol. 29. No 1. P. 55–82. DOI: 10.1023/B:JOTТ.0000011181.11952.0f
20. Dempwolf S., Auer J., D'Ippolito M. Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations // Optimal Solutions Group. 2014. DOI: 10.13140/RG.2.2.36244.09602
21. Соловьев А. Частные инвесторы как самый массовый источник капитала для МСБ // Vc.ru. 2020. 4 февраля. URL: <https://vc.ru/finance/104972-chastnye-investory-kak-samuyu-massovuyu-istochnik-kapitala-dlya-msb> (дата обращения: 19.08.2024).
22. Рынок венчурных инвестиций России 2023. М.: Агентство инноваций Москвы, 2024. 55 с. URL: https://portal.inno.msk.ru/uploads/agency-sites/analytics/research/Venture_report_Russia_2023.pdf/ (дата обращения: 01.12.2024).
23. Global Wealth Report 2023: Exploring the fall in global household wealth // UBS. 2024. URL: <https://www.ubs.com/global/en/family-office-uhnw/reports/global-wealth-report-2023/exploring.html> (дата обращения: 19.08.2024).
24. Пленин Д. Венчурные инвестиции 2018 года // Inc. 2018. 25 декабря. URL: <https://incrussia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2018> (дата обращения: 26.02.2021).
25. Пленин Д., Иванова Е. Венчурный рынок России в 2020 году // Inc. 2020. 21 декабря. URL: <https://incrussia.ru/understand/vc-2020/> (дата обращения: 26.02.2021).
26. Венчурный рынок 2024: чего ждать стартапам и инвесторам // Коммерсантъ. 2024. 25 апреля. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6664503?erid=F7NfYUJCUneLr2NMDYDY> (дата обращения: 01.12.2024).

References

1. Hathaway I. What startup accelerators really do. *Harvard Business Review*. Mar. 01, 2016. URL: <https://hbr.org/2016/03/what-startup-accelerators-really-do> (accessed on 19.08.2024).
2. Sukhareva E.G. Elements of a business accelerator: Practical analysis of Russian legal reality. *Pravo. Zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki = Law. Journal of the Higher School of Economics*. 2023;16(3):104-127. (In Russ.). DOI: 10.17323/2072-8166.2023.3.104.127
3. Top YC companies. Y Combinator. URL: <https://www.ycombinator.com/> (accessed on 19.08.2024).
4. F6S — # 1 for startup founder deals, accelerator and funding. 2019. F6S. URL: <https://www.f6s.com/> (accessed on 14.11.2024).
5. Growing business: 10 years of evolution of corporate acceleration programs. Rostec Academy. May 19, 2020. URL: <https://vc.ru/rostec.academy/128099-vzrashchivaya-biznes-10-let-evolyucii-korporativnyh-akseleracionnyh-programm> (accessed on 14.11.2024). (In Russ.).
6. The Global Innovation Index 2023 captures the innovation ecosystem performance of 132 economies and tracks the most recent global innovation trends. WIPO. 2023. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023-section1-en-gii-2023-at-a-glance-global-innovation-index-2023.pdf> (accessed on 26.08.2024).
7. Annual report on the activities of the Internet Initiatives Development Fund for 2023. Moscow: Internet Initiatives Development Fund; 2024. 35 p. URL: https://www.iidf.ru/upload/iblock/1b7/ezs6o296vc211jxpfq1kkelu6ztju0oi/FRII-Godovoi_otchet-2023.pdf (accessed on 17.08.2024). (In Russ.).
8. Annual report on the activities of the Internet Initiatives Development Fund for 2019. Moscow: Internet Initiatives Development Fund; 2020. 68 p. URL: https://www.iidf.ru/upload/iblock/76d/yr_2020.pdf (accessed on 17.11.2024). (In Russ.).
9. Gormaleva N. Internet Initiatives Development Fund restarts accelerator and looks for “anti-unicorns”. RB.RU. May 12, 2023. URL: <https://rb.ru/news/frii-restarts-accelerator/> (accessed on 10.08.2024). (In Russ.).
10. On approval of the list of initiatives for the socio-economic development of the Russian Federation until 2030. Order of the Government of the Russian Federation of October 6, 2021 No. 2816-r. Government of the Russian Federation. URL: <http://government.ru/docs/all/136925/> (accessed on 14.08.2024). (In Russ.).
11. Ivashchenko N.P., ed. *Economy of innovation*. Moscow: Economics Faculty of Lomonosov Moscow State University; 2021. 194 p. (In Russ.).
12. Hochberg Y.V. Accelerating entrepreneurs and ecosystems: The seed accelerator model. *Innovation Policy and the Economy*. 2016;16(1):25-51. DOI: 10.1086/684985
13. Zavadskii M. Acceleration and restructuring: Why business accelerators are needed. *Forbes*. Jan. 31, 2019. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/371783-uskorenie-i-perestroykazachem-nuzhny-biznes-akseleratory> (accessed on 19.10.2024). (In Russ.).
14. Accelerators: A review of international experience. Moscow: Moscow City Innovation Agency; 2019. 25 p. URL: https://innoagency.ru/files/Акселераторы_международный%20опыт_14.06.2019.pdf (accessed on 05.10.2024). (In Russ.).

15. Cohen S., Hochberg Y.V. Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon. *SSRN Electronic Journal*. 2014. DOI: 10.2139/ssrn.2418000
16. Cohen S. What do accelerators do? Insights from incubators and angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*. 2013;8(3):19-25. DOI: 10.1162/INOV_a_00184
17. On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation. Federal Law of July 24, 2007 No. 209-FZ. Konsul'tantPlyus. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (accessed on 30.10.2024). (In Russ.).
18. Falaleev D. Rating. Top 10 most active accelerators in Russia. SLON. URL: <https://www.rvc.ru/press-service/media-review/rvk/39654/> (accessed on 30.10.2024). (In Russ.).
19. Hackett S.M., Dilts D. A systematic review of business incubation research. *The Journal of Technology Transfer*. 2004;29(1):55-82. DOI: 10.1023/B:JOTT.0000011181.11952.0f
20. Dempwolf S., Auer J., D'Ippolito M. Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations. Optimal Solutions Group. 2014. DOI: 10.13140/RG.2.2.36244.09602
21. Solov'ev A. Private investors as the most widespread source of capital for SMEs. Vc.ru. Feb. 04, 2020. URL: <https://vc.ru/finance/104972-chastnye-investory-kak-samy-massovy-istochnik-kapitala-dlya-msb> (accessed on 19.08.2024). (In Russ.).
22. Venture investment market of Russia 2023. Moscow: Moscow Innovation Agency; 2024. 55 p. URL: https://portal.inno.msk.ru/uploads/agency-sites/analytics/research/Venture_report_Russia_2023.pdf (accessed on 01.12.2024). (In Russ.).
23. Global wealth report 2023: Exploring the fall in global household wealth. UBS. 2024. URL: <https://www.ubs.com/global/en/family-office-uhnw/reports/global-wealth-report-2023/exploring.html> (accessed on 19.08.2024).
24. Plenin D. Venture capital investments 2018. Inc. Dec. 25, 2018. URL: <https://incrussia.ru/understand/infografika-venchurnye-investitsii-2018> (accessed on 26.02.2021). (In Russ.).
25. Plenin D., Ivanova E. Russian venture market in 2020. Inc. Dec. 21, 2020. URL: <https://incrussia.ru/understand/vc-2020/> (accessed on 26.02.2021). (In Russ.).
26. Venture market 2024: What to expect for startups and investors. Kommersant. Apr. 25, 2024. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6664503?erid=F7NfYUJCUneLr2NMDYDY> (accessed on 01.12.2024). (In Russ.).

Сведения об авторе

Анна Евгеньевна Быстрова

аспирант

Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова

119991, Москва, Ленинские горы, д. 1

Поступила в редакцию 05.12.2024
Прошла рецензирование 20.12.2024
Подписана в печать 23.01.2025

Information about the author

Anna E. Bystrova

postgraduate student

Lomonosov Moscow State University

1 Leninskie gory, Moscow 119991, Russia

Received 05.12.2024
Revised 20.12.2024
Accepted 23.01.2025

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.