



**Даниил Владимирович
ВЕПРИНСКИЙ,**

аспирант кафедры
предпринимательского
и корпоративного права
Университета имени
О.Е. Кутафина (МГЮА)

**veprinskiy.daniel@
gmail.com**

125993, Россия, г. Москва,
ул. Садовая-Кудринская, д. 9

Акселераторы и бизнес-инкубаторы как механизмы реализации модели «открытых инноваций»

Аннотация. В сложившейся экономической ситуации создание эффективной предпринимательской экосистемы играет важнейшую роль в инновационном развитии государства. С целью обеспечения стабильности российской экономики необходимо развивать институты взаимодействия перспективных новаторов, находящихся в начале предпринимательского пути, с заинтересованными компаниями и государственными органами, учреждениями и корпорациями. Статья посвящена рассмотрению отечественного и зарубежного подходов к пониманию феномена «открытых инноваций», а именно двум основным механизмам названной модели взаимодействия между субъектами микро-, малого и среднего предпринимательства и крупными хозяйствующими субъектами — бизнес-инкубатору и акселератору. Особое внимание уделено эмпирическим аспектам реализации данного феномена в России.

Ключевые слова: открытые инновации, инновационная деятельность, бизнес-инкубаторы, акселераторы.

DOI: 10.17803/2311-5998.2022.100.12.194-204

Daniil V. VEPRINSKIY,

Postgraduate student of the Entrepreneurial
and Corporate Law Department
of the Kutafin Moscow State Law University (MSAL)
veprinskiy.daniel@gmail.com

9. ul. Sadovaya-Kudrinskaya, Moscow, Russia, 125993

Accelerators and business incubators as mechanisms for implementing the «open innovation» model

Abstract. In the current economic situation, the creation of an effective entrepreneurial ecosystem plays an important role in the innovative development of the state. To ensure the stability of the Russian economy, it is necessary to develop institutions for the interaction of promising innovators who are at the beginning of their entrepreneurial journey with interested companies, government institutions and corporations. This article is devoted to the consideration of the domestic and foreign approach to understanding the phenomenon of “open innovation”, namely, the two main mechanisms of this model of interaction between small and medium business and large economic entities — a business incubator and an accelerator. Particular attention is paid to the empirical aspects of the implementation of this phenomenon in Russia.

Keywords: open innovation, innovation activity, business incubators, accelerators.

Последние несколько лет России, как и другим странам, были брошены серьезные вызовы, которые негативно сказались на динамике экономического развития страны. В доктрине утверждается, что наиболее важное значение на этапах экономического кризиса имеет микро-, малый и средний бизнес (далее — ММСП). Развитие данной ветви предпринимательской деятельности способствует росту занятости, производства и в целом влияет на стабилизацию и рост экономики государства.

Стоит отметить, что в числовом показателе ММСП — это около 90 % всех предприятий в мире, которые обеспечивают 70 % рабочих мест, а их доля в мировом валовом внутреннем продукте (далее — ВВП) составляет 50 %¹. В среднем доля ММСП в ВВП государств — 50—60 %². В России последние пять лет данный показатель составляет менее 22 %³. Этот факт негативно сказывается на устойчивости региональной экономики, а также замедляет инновационное развитие государства.

Отметим, что наибольшее влияние на инновационный потенциал государства как раз имеют субъекты ММСП, которые являются более адаптивными к изменению технологического и потребительского трендов. Однако потенциальные предприниматели сталкиваются с определенными трудностями, которые мешают им начать экономическую и инновационную деятельность. К ним можно отнести нехватку первоначального финансирования и кадровых ресурсов, отсутствие специальных знаний и апробационной площадки, а также несформированность деловой репутации, необходимой при выведении результатов интеллектуальной деятельности на полноценное производство.

Одним из вариантов выхода из данной ситуации является взаимодействие субъектов ММСП с крупными хозяйствующими субъектами и некоммерческими организациями, осуществляющими приносящую доход деятельность, которые имеют финансирование, опыт и знают проблему. Формой такого взаимодействия можно назвать модель «открытых инноваций».

Понятие модели «открытых инноваций» и ее механизмы

Известно, что значительное число крупных компаний тратят огромные деньги на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее — НИОКР). Для этого привлекаются ведущие специалисты, обеспечивающие полный цикл исследований и разработок (в зарубежной литературе известный как

¹ Статистические данные взяты с официального сайта Организации Объединенных Наций (URL: <https://www.un.org/ru/observances/micro-small-medium-businesses-day> (дата обращения: 05.09.2022)).

² Агеева О. Большой расчет на малых. Росстат раскрыл сложности с оценкой вклада МСП в экономику // URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2019/11/01/5db9abe99a794773c1fbd2e0> (дата обращения: 05.09.2022).

³ Статистические данные взяты из показателя «Доля малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте» Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) (URL: <https://fedstat.ru/indicator/59206> (дата обращения: 05.09.2022)).



R & D-цикл), предполагающий фундаментальные научные исследования, первичную апробацию, промышленное производство и запуск продукта на рынок.

Однако высокие затраты на НИОКР перестали быть экономически эффективны для бизнеса. Прежде всего, это связано с тем, что срок жизни конкретного продукта на рынке стал значительно короче — почти каждый месяц появляются молодые компании с «подрывными инновациями»⁴, которые начинают вытеснять продукцию крупных конкурентов. Поэтому важное значение в современных условиях имеет скорость вывода нового продукта (товара, услуги) на рынок, в связи с чем мобильные и адаптивные компании начинают значительно выигрывать у крупных хозяйствующих субъектов⁵.

Как справедливо отмечают А. С. Семенов и Э. Б. Гостева, малые коллективы гораздо быстрее решают технические задачи, чем крупные компании, основными ингибиторами которых являются инертность, высокий уровень бюрократии, чрезмерная регламентация бизнес-процессов, принятия решений и разработки продукта⁶. Данные проблемы свойственны и государственным учреждениям.

Часто вариантом повышения конкурентоспособности больших организаций является приобретение стартапа, принадлежащих ему ноу-хау, технологий и бизнес-моделей или взаимодействие с начинающими предпринимателями с целью создания совместного бизнеса.

Модель «открытых инноваций» является одним из самых оптимальных видов подобного взаимодействия. Данный термин был введен Г. Чесбро⁷ и предполагает привлечение организацией технологий и идей от внешних разработчиков. Результаты, реализующиеся в рамках НИОКР, в последующем выходят на рынок от лица данной компании. Продукты, оказавшиеся невостребованными в рамках компании, выходят на рынок в качестве самостоятельных хозяйствующих субъектов (спин-офф).

Модель «открытых инноваций» реализуется с помощью определенных механизмов, наиболее распространенными из которых являются акселераторы и бизнес-инкубаторы. Существует путаница в применении этих понятий. Прежде всего, это вызвано отсутствием единой позиции относительно их функций и признаков. Представляется актуальным анализ позиций исследователей и вывод на их базе общих критериев для классификации каждого конкретного случая, что впоследствии позволит определить, с помощью каких правовых средств данные механизмы «открытых инноваций» могут использоваться бюджетными учреждениями в своей деятельности.

⁴ Термин впервые сформулирован К. Кристенсенем в 1997 г. в книге «Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании» (The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail). Подрывные инновации — инновационный продукт, который существенно влияет на потребительский рынок и вытесняет продукты конкурентов, так как основания, по которым раньше проходила конкуренция спроса, теряют свое значение.

⁵ Семенов А. С., Гостева Э. Б. Корпоративный венчуринг — важнейший механизм «открытых инноваций» // Инновации. 2013. № 12 (182). С. 51—58.

⁶ Семенов А. С., Гостева Э. Б. Указ. соч.

⁷ Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М. : Поколение, 2007. 336 с.

Понятие «бизнес-акселератор» и его признаки

Понятие «акселератор» происходит от существительного «акселерация» (от лат. *acceleratio*), что означает ускорение.

Несмотря на то, что законодатель последние несколько лет уделяет колоссальное внимание развитию инновационной экосистемы государства, ни в одном нормативном правовом акте не закреплены легальные понятия «бизнес-акселератор» / «акселератор» / «акселерационная программа». Даже в проекте федерального закона «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации»⁸ нет упоминания подобных институтов ни в разделе, посвященном субъектам инновационной деятельности, ни в рамках других разделов данного документа. В связи с этим следует обратиться к доктринальным источникам, которые в большинстве своем относятся к экономической теории.

Следует отметить, что в российских исследованиях не выработан общий подход к пониманию бизнес-акселератора, не определены его функции и не обобщена практика применения.

А. В. Цветцых и Ю. В. Федорова определяют бизнес-акселератор через процесс комплексного и интенсивного сопровождения разработки инноваций от начальной стадии до коммерциализации⁹. Как справедливо отмечает М. А. Каменских, данное определение подходит почти всем механизмам поддержки инноваций, в том числе бизнес-инкубатору¹⁰. Хотя, по мнению М. Р. Козлова, акселератор является ничем иным, как узкоспециализированным типом бизнес-инкубатора¹¹.

В другой работе А. В. Цветцых и Ю. В. Федоровой акселератор определяется как специальная форма комплексной предпринимательской деятельности, которая обеспечивает интенсификацию разработки и коммерциализации инновационного продукта¹². Данное определение достаточно четко описывает сущность акселератора, однако категория «форма» в большинстве научных трудов характеризует правовые формы осуществления предпринимательской деятельности, поэтому наиболее оптимально в данной дефиниции использовать категорию «вид».

Зарубежные авторы подходят к определению акселератора через его признаки. Так, Б. Фишбек характеризует акселератор в качестве института, который

⁸ Проект федерального закона «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Российской Федерации» (подготовлен Минобрнауки России) (не внесен в Государственную Думу) // СПС «КонсультантПлюс».

⁹ Цветцых А. В., Федорова Ю. В. Сущность и место бизнес-акселератора в системе инновационной инфраструктуры региона // Решетневские чтения. 2013. Т. 2. № 17. С. 385—386.

¹⁰ Каменских М. А. Исследование практики функционирования бизнес-акселераторов в России // Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16. № 9 (456). С. 1725—1734.

¹¹ Козлов М. Р. Эффективный бизнес-тренинг для стартапов, или Что же все-таки ускоряется в акселераторе? // Креативная экономика. 2013. № 7. С. 75—80.

¹² Цветцых А. В., Федорова Ю. В. Бизнес-акселератор как специальная форма поддержки инновационной деятельности в регионе // Современные проблемы экономического и социального развития. 2013. № 9. С. 213—215.



в короткие сроки помогает предпринимателям вывести их продукт на рынок. Внимание уделяется следующим признакам акселератора, которые выделяют его из массива сходных явлений: привлечение множества стартапов (более 200 участников), короткий период акселерации (около 3 месяцев), интенсивность обучения¹³. Сходного мнения в отношении критериев акселератора придерживаются М. Блимель и Р. Флорес¹⁴.

Еще одно определение бизнес-акселератора дал Д. Кристенсен. В его понимании бизнес-акселератор является программой поддержки стартапов, обладающей следующими признаками¹⁵:

- открытый отбор участников;
- инвестирование в стартап на предпосевной и посевной стадиях¹⁶ при условии предоставления доли в уставном капитале;
- оказание сопровождающих услуг (например, юридического консалтинга) сформированным группам в зависимости от класса проекта;
- расчет всех услуг и наставничества на команды, а не на индивидуального потребителя.

О. О. Корнышев считает, что акселератор является венчурным финансированием стартап-проектов с активной производственной деятельностью, имеющих сформированную команду, продукты и т.д.¹⁷

Чтобы прийти к единому понятию бизнес-акселератора следует обобщить его функции и характерные признаки. Так как феномен бизнес-акселератора не нашел отражения в нормативных правовых актах, а также в иных источниках права, следует обратиться к организационно-правовым документам организаций, на базе которых функционируют акселерационные программы.

В положении о проведении акселерационной программы ПАО «Московский кредитный банк» (далее — ПАО «МКБ») — «МКБ Реактор» понятие «бизнес-акселератор» равнозначно понятию «акселерационная программа» и определяется как «программа поддержки проектов, которая предполагает интенсивное развитие проекта в кратчайшие сроки для обеспечения быстрого выхода на рынок,

¹³ *Fishback B.* [et al.] Finding business' idols': A new model to accelerate start-ups // URL: SSRN 1001926. 2007.

¹⁴ *Bliemel M. J.* [et al.] The role and performance of accelerators in the Australian startup ecosystem. Department of Industry, Innovation & Science (Made public 25 May, 2016), UNSW Business School Research Paper. 2016. № 2016MGMT03.

¹⁵ *Christiansen J. D.* Copying Y Combinator: A framework for developing Seed Accelerator programs, MBA Dissertation. Individual Project Judge Business School & Jesus College, Cambridge University of Cambridge, 2009.

¹⁶ Предпосевная стадия (pre-seed stage) — стадия, на которой предприниматель разрабатывает концепцию дальнейшего бизнеса, определяет целевую аудиторию. Прототипа продукта, как правило, нет. Посевная стадия (seed stage) — на стадии, на которой у предпринимателя сформирована бизнес-концепция, разработан и апробирован минимально жизнеспособный продукт (MVP).

¹⁷ *Корнышев О. О.* Влияние бизнес-инкубаторов и акселераторов на развитие малого и среднего бизнеса в России // *Colloquium-journal*. 2019. № 7 (31). С. 70—72.

с предоставлением ресурсов, инфраструктуры, экспертной и информационной поддержки, включая проведение пилотных проектов»¹⁸.

Из анализа данного документа следует, что акселерационная программа предполагает отбор участников (стартап-проектов), соответствующих определенным направлениям деятельности ПАО «МКБ», определенной программе и критериям оценки. Для экспертизы и развития проекта привлекаются наставники. Победитель программы получает финансовую поддержку в размере 1 млн рублей и возможность масштабировать свой проект в структуре ПАО «МКБ».

Последний аспект позволяет нам классифицировать данный акселератор как корпоративный. В работе О. О. Корнышева корпоративный акселератор определяется как «институт, функционирующий только для одного предприятия, либо на базе самого предприятия, либо на основе иного юридического лица, выполняющего функцию бизнес-акселератора»¹⁹. Следует также отметить, что акселерационная программа ПАО «МКБ» нацелена на поиск инновационных проектов и их внедрение в структуре организации с целью их коммерциализации исключительно в основной деятельности, так как в п. 9.2 Положения о проведении акселерационной программы не предполагается отчуждения долей в капитале юридического лица.

Несмотря на мнение Д. А. Статовского, утверждающего, что к акселерационным программам не относятся те, где участникам необходимо платить или обменивать долю в уставном капитале за предоставляемые услуги²⁰, большинство исследователей считают, что факт отчуждения долей в обмен на первичное финансирование и (или) помощь в развитии проекта является ключевым отличием акселератора от бизнес-инкубатора.

Еще одним объектом исследований является «Отраслевой акселератор Госкорпорации «Росатом»», который реализуется в тандеме с инновационным центром «Сколково». При анализе положения об отборе инновационных проектов в «Отраслевой акселератор Госкорпорации «Росатом»»²¹ были обнаружены сходные черты с предыдущим примером. Отбор проектов производится по определенной процедуре с выработанными критериями, развитие проектов осуществляется с участием наставников. Однако, в отличие от акселератора ПАО «МКБ», победителю обеспечивается стратегическое партнерство с Госкорпорацией «Росатом» и помощь в дальнейшем привлечении инвесторов. Явных способов коммерциализации данной акселерационной программы при анализе общедоступных документов выявить не удалось.

Отдельный интерес представляют акселераторы, созданные на площадках ФГАОУ ВО «Первый МГМУ им. И. М. Сеченова» Минздрава России (Сеченовский

¹⁸ Положение о проведении акселерационной программы ПАО «Московский кредитный банк» (ПАО «МКБ») под названием «МКБ Реактор» // URL: <https://mkbreactor.ru/include/Положение%20о%20проведении%20акселерационной%20программы.pdf> (дата обращения: 07.09.2022).

¹⁹ Корнышев О. О. Указ. соч.

²⁰ Статовский Д. А. Роль бизнес-акселераторов в системе инноваций // Инновации. 2015. №. 4 (198). С. 49—52.

²¹ Положение об отборе инновационных проектов в «Отраслевой акселератор Госкорпорации «Росатом»» // URL: <https://rosatom.sk.ru/files/375/polozhenie-o-konkurse-27-.pdf>.



Университет) и ФГБУ «Национальный медико-хирургический Центр имени Н. И. Пирогова» Министерства здравоохранения РФ. В рамках данных акселерационных программ, как и в случаях акселераторов ПАО «МКБ» и Госкорпорации «Росатом», проекты отбираются по определенной процедуре, с предоставлением площадок и наставников. Однако данные акселераторы в качестве положительного эффекта рассматривают для себя научные результаты взаимодействия, а именно получение прав на базы данных и совместных патентов на определенные изобретения, полезные модели, промышленные образцы.

Обобщая сказанное, можно выделить следующие характерные признаки отечественных акселераторов:

- являются механизмом, направленным на развитие независимых стартап-проектов и внутренних проектов крупных организаций (корпоративный акселератор);
- рассчитаны на короткий срок (3—4 месяца);
- взаимодействие может вестись как на возмездной, так и на безвозмездной основе;
- направлены на проекты с быстрой коммерциализацией;
- по форме собственности могут быть частными, государственными или смешанными²².

В зарубежной практике признаки акселераторов совпадают с вышеперечисленными, однако основной отличительной чертой данного механизма «открытых инноваций» считается то, что формой оплаты предоставленных услуг является отчуждение доли в уставном капитале компании.

Следует обратить внимание на определение акселератора в зарубежной правовой практике. В Правилах оказания услуг по содействию в развитии бизнес-инкубирования, а также определения стоимости таких услуг, за исключением услуг, оказываемых международным технологическим парком «Астана Хаб», данный феномен рассматривается с точки зрения процесса²³.

В данном нормативном правовом акте под «акселерацией» понимается программа развития с помощью обучения, наставничества и экспертной поддержки.

По мнению автора, акселератор можно рассматривать в двух аспектах — процесса и субъекта.

Бизнес-акселератор следует характеризовать как организацию или структурное подразделение юридического лица, которые осуществляют краткосрочную деятельность по поддержке субъектов предпринимательства, отобранных в соответствии с определенной процедурой на разных стадиях их функционирования путем предоставления образовательных, консалтинговых и иных услуг, экспертного и менторского сопровождения на возмездной или безвозмездной основе.

²² Жданова О. А. Бизнес-акселератор-институт венчурной инфраструктуры // Теория и практика общественного развития. 2014. №. 19. С. 77—80.

²³ Приказ и.о. министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан от 26.05.2022 № 187/НҚ «Об утверждении Правил оказания услуг по содействию в развитии бизнес-инкубирования, а также определения стоимости таких услуг, за исключением услуг, оказываемых международным технологическим парком “Астана Хаб”» // URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=38353065&pos=4;-106#pos=4;-106 (дата обращения: 07.09.2022).

Соответственно, *акселерационная программа* — это формат поддержки субъектов предпринимательской деятельности путем предоставления краткосрочных образовательных, консалтинговых и иных услуг, экспертного и менторского сопровождения.

Понятие «бизнес-инкубатор» и его признаки

В отличие от акселератора, бизнес-инкубатор получил закрепление в российских нормативных правовых актах.

Так, в приказе Минэкономразвития России от 14.03.2019 № 125 под бизнес-инкубатором понимается «организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности — стадии, при которой срок деятельности субъекта малого предпринимательства с момента государственной регистрации до момента подачи заявки на участие в конкурсе на предоставление в аренду помещений и оказание услуг бизнес-инкубатором не превышает 3 (трех) лет и 5 (пяти) лет для бизнес-инкубаторов, осуществляющих поддержку крестьянских (фермерских) хозяйств (далее — агробизнес-инкубатор), далее — ранняя стадия деятельности), а также физических лиц, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», осуществляющая такую поддержку путем предоставления в аренду помещений и оказания услуг, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, в том числе консультационных, бухгалтерских и юридических услуг, а также проведения образовательных тренингов и семинаров...»²⁴.

В соответствии с данным документом, бизнес-инкубатор выполняет следующие функции:

- осуществляет поиск, оценку и отбор бизнес-проектов для размещения в бизнес-инкубаторе;
- осуществляет анализ эффективности маркетинга, финансового планирования, разработки технологии, создания команды;
- дает рекомендации и принимает меры по развитию бизнес-проектов;
- создает экспертное сообщество для оценки бизнес-проектов;
- осуществляет рекламно-просветительскую деятельность в сфере предпринимательства и повышение бизнес-активности населения;
- организует обучение основам предпринимательской деятельности;
- создает партнерские сети сервисных организаций, необходимых для деятельности резидентов бизнес-инкубатора;

²⁴ Приказ Минэкономразвития России от 14.03.2019 № 125 (ред. от 23.11.2021) «Об утверждении Требований к реализации мероприятий, осуществляемых субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации в целях достижения целей, показателей и результатов региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов, входящих в состав национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» (зарегистрирован в Минюсте России 07.06.2019 № 54891). Пункт 7.1.2 // СПС «Гарант».



- ведет базы данных резидентов и внешних потребителей услуг бизнес-инкубатора;
- взаимодействует с организациями, оказывающими государственную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, некоммерческими организациями, выражающими интересы субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организует площадки для встреч субъектов малого и среднего предпринимательства;
- организует работу с молодежью по развитию молодежного предпринимательства и т.д.

При анализе феномена бизнес-инкубатора интересно рассмотреть зарубежный опыт. Так в Правилах оказания услуг по содействию в развитии бизнес-инкубирования, а также определения стоимости таких услуг, за исключением услуг, оказываемых международным технологическим парком «Астана Хаб», под бизнес-инкубатором понимается «юридическое лицо, создаваемое для поддержки субъектов малого предпринимательства на этапе их становления путем предоставления производственных помещений, оборудования, организационных, правовых, финансовых, консалтинговых и информационных услуг»²⁵.

Следует обратить внимание, что в данном приказе, помимо субъекта — бизнес-инкубатора, дается дефиниция процесса — бизнес-инкубирования, под которым понимается оказание услуг по предоставлению помещения, оборудования, а также консалтинговых и информационных услуг.

В доктринальных источниках понятие и функции бизнес-инкубатора примерно совпадают с легальным определением. Так, в работе О. О. Корнышева под бизнес-инкубатором понимается институт, целью которого является создание оптимальной среды для формирования комфортной жизнедеятельности стартапов, реализующих инновационные идеи. Для достижения данной задачи инкубатор предоставляет им материальные, информационные, и иные ресурсы²⁶.

О. О. Корнышев дифференцирует бизнес-инкубаторы и акселераторы по следующим основаниям:

- срок оказания поддержки субъектам ММСП (бизнес-инкубаторы оказывают поддержку субъектам ММСП на всех этапах развития стартапа, акселераторы осуществляют поддержку по конкретным направлениям развития стартапа в короткие сроки);
- источники финансирования (бизнес-инкубаторы существуют за счет средств, полученных от инвестиций и государственных дотаций, акселераторы чаще всего осуществляют свою деятельность за счет венчурных фондов);
- планируемый результат (бизнес-инкубаторы осуществляют поддержку субъектов ММСП на некоммерческой основе или за арендную плату / возмездные услуги, акселераторы оказывают поддержку в обмен на долю в уставном капитале компании).

В работе Е. М. Роговой взаимодействие субъектов ММСП и бизнес-инкубаторов рассматривается с точки зрения преследуемых интересов и форм сотрудничества.

²⁵ Приказ и.о. министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан от 26.05.2022 № 187/НҚ.

²⁶ Корнышев О. О. Указ. соч.

Так, основными интересами организаторов бизнес-инкубаторов, в том числе бюджетных учреждений, являются: коммерциализация результатов НИОКР, развитие предпринимательских компетенций сотрудников организации, на базе которой действует бизнес-инкубатор, укрепление конкурентных позиций, привлечение новых источников финансирования. Среди формы сотрудничества выделяются доступ к лабораторному оборудованию, экспертиза бизнес-проектов, доступ к национальным и международным исследовательским проектам и программам, формирование сетей, обмен знаниями²⁷.

На основании изложенного автор видит целесообразным рассматривать бизнес-инкубатор с точки зрения субъекта инновационной деятельности и процесса поддержки субъектов ММСП.

Бизнес-инкубатор — организация или структурное подразделение юридического лица, осуществляющие поддержку субъектов микро-, малого и среднего предпринимательства, отобранных в соответствии с определенной процедурой, на протяжении всего периода их функционирования, путем предоставления помещений, оборудования, образовательных, консалтинговых и иных услуг, включая экспертное сопровождение и наставничество на возмездной или безвозмездной основе.

Соответственно, *инкубация* — это деятельность организации или структурного подразделения юридического лица, осуществляющих поддержку субъектов микро-, малого и среднего предпринимательства путем предоставления помещений, оборудования, образовательных, консалтинговых и иных услуг, экспертного сопровождения и наставничества на возмездной или безвозмездной основе.

Заключение

В современных условиях наблюдается нездоровый тренд самоизоляции в деятельности почти всех субъектов экономики. Сотрудничество, которое является одним из основных аспектов инновационной деятельности, подменилось агрессивной конкуренцией. В отрасли высоких технологий внимание уделяется исключительно крупным компаниям, в то время как субъекты ММСП, которые являются основными создателями «прорывных инноваций», остаются в тени. Все это негативно сказывается на темпах экономического развития как отдельно взятого государства, так и международного сообщества в целом.

Модель «открытых инноваций», по мнению автора, является одним из самых перспективных направлений развития инновационной экономики государства. Деятельность, основанная на взаимодействии крупного бизнеса, государственных унитарных предприятий, некоммерческих организаций, занимающихся вопросами науки и инноватики, и субъектов ММСП может привести к увеличению эффективности производств и развитию уровня жизни в рамках конкретного региона, страны и мира.

Безусловно, для развития подобных проектов необходимо создать соответствующее экономическим потребностям правовое поле, отвечающее запросам всех участников экономической деятельности.

²⁷ *Рогова Е. М.* Эффективность функционирования бизнес-инкубаторов как элемента спин-офф стратегии университетов // *Инновации*. 2013. № 10 (180). С. 58—63.



БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Жданова О. А.* Бизнес-акселератор-институт венчурной инфраструктуры // Теория и практика общественного развития. — 2014. — № 19. — С. 77—80.
2. *Каменских М. А.* Исследование практики функционирования бизнес-акселераторов в России // Региональная экономика: теория и практика. — 2018. — Т. 16. — № 9 (456). — С. 1725—1734.
3. *Козлов М. Р.* Эффективный бизнес-тренинг для стартапов, или Что же все-таки ускоряется в акселераторе? // Креативная экономика. — 2013. — № 7. — С. 74—82.
4. *Корнышев О. О.* Влияние бизнес-инкубаторов и акселераторов на развитие малого и среднего бизнеса в России // Colloquium-journal. — 2019. — № 7 (31). — С. 70—72.
5. *Рогова Е. М.* Эффективность функционирования бизнес-инкубаторов как элемента спин-офф стратегии университетов // Инновации. — 2013. — № 10 (180). — С. 58—63.
6. *Семенов А. С., Гостева Э. Б.* Корпоративный венчуринг — важнейший механизм «открытых инноваций» // Инновации. — 2013. — № 12 (182). — С. 51—58.
7. *Статовский Д. А.* Роль бизнес-акселераторов в системе инноваций // Инновации. — 2015. — № 4 (198). — С. 49—52.
8. *Цветцых А. В., Федорова Ю. В.* Бизнес-акселератор как специальная форма поддержки инновационной деятельности в регионе // Современные проблемы экономического и социального развития. — 2013. — № 9. — С. 213—215.
9. *Цветцых А. В., Федорова Ю. В.* Сущность и место бизнес-акселератора в системе инновационной инфраструктуры региона // Решетневские чтения. — 2013. — Т. 2. — № 17. — С. 385—386.
10. *Чесбро Г.* Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. — М. : Поколение, 2007. — 336 с.
11. *Bliemel M. J.* [et al.] The role and performance of accelerators in the Australian startup ecosystem. — Department of Industry, Innovation & Science (Made public 25 May, 2016). — UNSW Business School Research Paper. — 2016. — № 2016MGMT03.
12. *Christiansen J. D.* Copying Y Combinator: A framework for developing Seed Accelerator programs : MBA Dissertation. — Individual Project Judge Business School & Jesus College, Cambridge University of Cambridge, 2009.
13. *Fishback B.* [et al.] Finding business' idols': A new model to accelerate start-ups // URL: SSRN 1001926. — 2007.