

**УДК: 346.7**  
**ББК: 67.404.9**

**Н.Г. Шереметьева,**  
*студентка 3 курса*  
**Владивостокский государственный**  
**университет экономики и сервиса**

## **ПРОГРАММНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРОВ В СФЕРЕ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Формирование благоприятных условий и качественной среды по развитию предпринимательства среди молодых людей выступает целью множества государственных и региональных программ, которые акцентируют особое внимание на стимулировании активности молодежного предпринимательства посредством осуществления весьма продуктивных действий, направленных на то, чтобы вовлечь молодежь в бизнес-среду. Одними из инфраструктурных элементов по поддержке молодых предпринимателей являются бизнес-акселераторы. Подобная организационная инновация направлена на развитие молодежного предпринимательства, формируя все необходимые условия для реализации инновационных идей.

*Ключевые слова:* бизнес-акселератор, стартап-проект, посевные инвестиции, венчурная экосистема.

Бизнес-акселератор – это институт инфраструктуры, предназначенный для венчурной поддержки инновационных стартап-проектов, предоставляющий организационно-экономические условия для их осуществления на практике. Бизнес-акселератор в качестве организационной инновации создает благоприятные условия для того, чтобы повышать эффективность по оказанию инфраструктурной поддержки субъектам преимущественно молодежного предпринимательства. Такая поддержка подразумевает снижение транзакционных издержек, улучшение доступа к ресурсам, увеличение скорости по оказанию бизнес-услуг, содействие в формировании профессиональных компетенций, требуемых для коммерциализации предпринимательских идей [1, с. 100].

Существует ряд программ, направленных на то, чтобы помогать начинающим стартаперам, одной из которых выступает акселерационная

программа. Как правило, могут появиться проблемы при открытии своих проектов, заключающиеся в следующем:

- отсутствию должных стремлений к реализации проектов;
- отсутствию корректно выстроенных бизнес-моделей поведения;
- отсутствию правильно подобранных проектных команд.

Все перечисленные пункты выступают обязательными для детального рассмотрения еще на ранних этапах разработки, поскольку ошибки в бизнес-моделях или плохо подобранная команда могут повлечь за собой серьезные проблемы на пути реализации, вплоть до свертывания проектов. Из-за подобных проблем только небольшая доля стартапов успешно может развиваться, но, при помощи бизнес-акселераторов, шансы на успех увеличиваются приблизительно в два раза.

Число бизнес-акселераторов ежегодно в России только увеличивается. Однако многие модели таких объектов не могут похвастаться эффективными программами, сильными наставниками, которые способны сделать программы привлекательными и для команд стартап-проектов, и для инвесторов и т.п., часто сами бизнес-акселераторы имеют довольно слабые шансы на успешное развитие в долгосрочной перспективе из-за имеющихся недостатков и недочетов [2, с. 267].

Российские акселераторы, главным образом, предпочитают стартапы, взаимосвязанные с интернет-технологиями, биотехнологиями, развитием предпринимательства и поддержкой общества. Рассмотрим некоторые программы, существующие в России.

1. 500 Startups и «Сбербанк». Программа, запущенная «Сбербанком» в кооперации с одной из мощных венчурных компаний, создана специально для стартапов, которые ориентированы на IT-сектор. Данный акселератор поддерживает компании, занимающиеся разработкой технологий в области цифровой медицины, роботехники и других подобных направлений. Одна из главных особенностей данной площадки заключается в том, что она предоставляет стартапам возможность запустить пилотный проект, который

позволит им получить первый практический опыт, а также найти потенциальных партнеров как в лице «Сбербанка», так и сторонних компаний, в том числе и из США.

2. ФРИИ. Самый крупный акселератор на европейском рынке. К настоящему моменту конкурсный отбор в рамках данной программы успешно прошли свыше 300 стартапов. Площадка ориентирована более на начинающий бизнес, занимающийся разработками технологий в области мобильных и интернет-технологий, созданием новых устройств. Конкурсный отбор в рамках данной программы проводится в течение трех месяцев. Каждый участник ФРИИ получает доступ к образовательным сессиям и помощь консультантам. Все стартапам предоставляют индивидуальный трекер. Площадка позволяет всем участникам получать оперативную помощь по вопросам, связанным с бухгалтерским учетом, маркетингом, менеджментом, особенностям анализа рынка и построения продаж, наймом сотрудников и т.д.

3. Бизнес-акселератор МГУ. Участникам данного проекта предоставляются посевные инвестиции. Также они получают доступ к необходимой инфраструктуре. В процессе взаимодействия с акселератором участники могут воспользоваться консультационными услугами при разработке бизнес-модели. Примечательной особенностью акселератора является то, что он поддерживает стартапы, у которых кроме идеи ничего больше нет. Каждый участник проекта получает возможность разрешить все вопросы, связанные с организацией бизнеса и поиском первых инвестиций, которые предоставляют фонды-партнеры.

4. GenerationS. Этот акселератор запущен в 2013 году Российской венчурной компанией. Он ориентирован модель «открытых инвестиций» и предназначается для стартапов, ищущих потенциальных заказчиков продвигаемых проектов, и корпораций, которые сотрудничают с подобным бизнесом. Помимо российской компании поддержку данного акселератора оказывают отечественные и международные корпорации, а также институты

развития венчурной инфраструктуры. GenerationS разделен на 2 сегмента. В один из них входят компании, которые предлагают только идею будущего проекта. В другой сегмент включают уже зрелые стартапы. Новичкам предлагают специализированное обучение, которое проводится в онлайн и оффлайн-форматах. В рамках него стартапы получают возможность повысить качество предлагаемого продукта и тем самым перейти на следующий этап развития бизнеса.

5. Fintech Lab. Первый российский акселератор, ориентированный на стартапы в области финтех. Участники проекта получают возможность создать либо доработать свой продукт при непосредственной поддержке со стороны отечественных банков и компании Mastercard. Одновременно с этим они могут провести презентацию собственных бизнес-решений руководителям крупных финансовых организаций. К участию в проекте привлекают стартапы в области Big Data, интернета «вещей», биометрии, машинного обучения [5].

Рассмотрим программные меры поддержки бизнес-акселераторов на примере комплексной программы «Вектор» Академии Госкорпорации Ростех, предназначение которой состоит в поисках и выявлении технологических лидеров, работающих на предприятиях корпорации, на повышении их компетенций и развитии новых высокотехнологичных гражданских направлений.

После подачи заявок для участия конкурсантами проводится начальное тестирование, по его результатам после отсеивания оставляют 1,5 тыс. участников. Далее при конкурсном отборе оставшиеся участники получают доступ к программам заочного обучения Ростеха. Например, в базовой онлайн-программе можно пройти курсы по следующим темам: ключевые составные части проектов, жизненный цикл проектов, бизнес-модели проектов, разработка уникальных ценностных предложений, команды проектов, финансовое планирование и моделирование и др.

Следующий этап отбора происходит по итогам заочного обучения и в программе могут остаться 500 участников, которые продолжают обучение по темам углубленных программ: стратегии коммерциализации результатов НИР и НИОКР, регистрации изделий и торговых марок, защите интеллектуальной собственности, маркетинга продуктов, формированию и продвижению брендов, управлению проектами и программами, лидерским качествам и способам их развития, инструментам по привлечению финансирования, оценке инвестиционной привлекательности проектов, технологиям самопрезентации, ведению переговоров.

После обучения на углубленном уровне конкурсанты проходят следующий этап отсеивания и в итоге могут остаться лишь 100 конкурсантов, каждый из которых получит статус «Технологический лидер Ростеха». Далее в рамках бизнес-акселератора к каждому из участников прикрепляют куратора. Наставники плотно работают с конкурсантами, помогают им правильно оформлять и презентовать проекты для финального отборочного этапа.

Финальный этап – публичная защита проектов ТОП-100 технологических лидеров. Лучшие из них получают целевое финансирования от Ростеха. Исходя из специфики проектов срок их поддержки бизнес-акселератором Ростеха составит от 1 до 2 лет [4, с. 181-182]. Критерии подходящих для Ростеха проектов представлены в таблице (Табл. 1).

Таблица 1. Критерии подходящих для Ростеха проектов

Описание критерия	Используемые показатели для оценки критерия
Насколько команда готова развивать проект и сотрудничать с корпорацией	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Соответствие компетенций членов команды необходимым для реализации проекта и его развития компетенциям;</li> <li>– Степень мотивации и желания у команды развивать проект;</li> <li>– Степень мотивации у команды сотрудничать с корпорацией;</li> <li>– Наличие у команды проекта опыта реализации инновационных проектов и сотрудничества с корпорациями.</li> </ul>
Реализуемость коммерциализации идеи	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Перспективность бизнес-модели, применяемой командой;</li> <li>– Уровень конкуренции на рынке данного продукта / услуги;</li> <li>– Уровень конкурентных преимуществ продукта / услуги;</li> <li>– Наличие клиентов у проекта;</li> <li>– Риски и барьеры реализации проекта.</li> </ul>
Потенциал коммерциализации	Потенциальный рынок, который завоеует продукт / услуга
Возможность синергии при содействии компании в развитии технологии	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Наличие у корпорации требуемых компетенций для успешной реализации проекта, которых нет у команды проекта;</li> <li>– Соответствие проекта стратегии развития корпорации.</li> </ul>

В свою очередь, схема этапов и шагов запуска корпоративного акселератора Ростеха представлена на рисунке (Рис. 1).

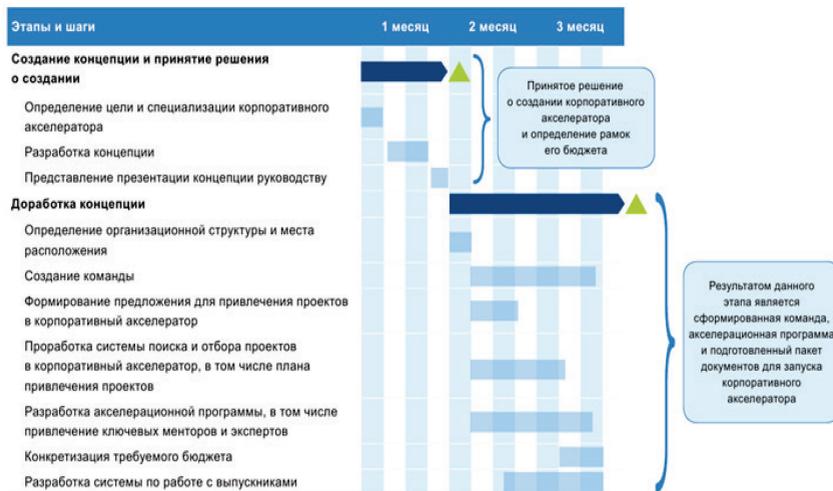


Рис. 1. Схема этапов и шагов запуска корпоративного акселератора

В необходимо подвести итог, что акселерационные программы могут быть очень эффективными, поскольку они помогают стартапам успешно развиваться. При сегодняшней ситуации на рынке большое число успешных стартапов крайне важно для развития инновационной экономики.

Главной причиной создания и развития стартапов считают некую «заторможенность» крупных компаний, ведь они, как правило, запускают в производство один или несколько продуктов, которые отличаются стабильной доходностью, им совсем не обязательно заниматься разработкой новых продуктов. В то время, как стартаперы, благодаря таким качествам, как решительность, энтузиазм и быстрота в плане создания новых, концептуально не похожих ни на что идей, могут значительно опережать большие корпорации, а иногда и время в целом. Они привносят инновации в жизнь, тем самым создавая целые компании, которые в будущей перспективе поддерживают научное развитие и обеспечивают рабочие места, как для себя, так и для социума в целом.

Таким образом, формирование успешной, устойчивой венчурной экосистемы – это сложная и многоплановая задача. Сегодня очень важно развивать формы инновационного предпринимательства, поскольку со стороны предпринимателей наблюдается устойчивый спрос на увеличение форм финансирования.

Обоснование необходимости по созданию и разработке многокритериальных механизмов по отбору венчурных проектов в бизнес-акселераторы и исследование источников и форм финансирования с целью совершенствования системы по предоставлению финансовых ресурсов венчурным проектам ставит вопрос о роли программных мер поддержки бизнес-акселераторов в сфере креативной экономики.

### **Список использованной литературы**

1. *Ватутина Л.А.* Интеллектуальное предпринимательство: субъекты, типология и инфраструктурное обеспечение // Глобальный научный потенциал. 2019. № 2 (47). С. 100-103.

2. *Ларичева Е.А.* Анализ влияния информатизации общества на инновационную деятельность // Инновационно-промышленный потенциал развития экономики регионов : сборник научных трудов. Брянск, 2018. С. 265-272.

3. *Миляев К.В.* Повышение эффективности деятельности институтов инновационного развития как возможность увеличения эффективности венчурных инвестиций в Российской Федерации / К.В. Миляев, О.А. Жданова // Высшая школа. 2018. №1. С. 4-6.

5. *Муругова О.В.* Программа «Вектор» – выявление и обучение технологических лидеров Ростеха / А.А. Муругов, О.В. Муругова // Молодежный Вестник УГАТУ. 2020. № 2(23). С. 180-183.

6. Лучшие акселераторы для начинающих. [Электронный ресурс]. URL : <http://business-planner.ru/>. (Дата обращения 08.02.2021).

### **Информация об авторе**

**Шереметьева Нина Геннадьевна** – студентка 3 курса. Научный руководитель – Андреев Вячеслав Андреевич, старший преподаватель кафедры экономики и управления. ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса». (690014, Приморский край, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41. (sheremeteva\_99@inbox.ru).

**УДК: 342.7**

**ББК: 67.400.3**

**У.Х. Файзов**  
*студент 2 курса*  
*Иркутский национальный исследовательский*  
*технический университет*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАЩИТЫ ПРАВ И СВОБОД ГРАЖДАН УПОЛНОМОЧЕННЫМ ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА**

В статье исследуется вопрос защиты прав граждан через институт Уполномоченного по правам человека в РФ. Рассматриваются способы увеличения эффективности работы уполномоченного по правам человека, а также выделяются проблемы, влияющие на эффективность работы омбудсмана.

*Ключевые слова:* защита прав и свобод, Уполномоченный по правам человека, эффективность деятельности.

Права человека и гражданина – одна из главных ценностей современного мира. Во всем мире данная проблема актуальна на протяжении