

ОТРАСЛЕВЫЕ АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ И СКЕЙЛАПОВ

Преображенская А.В., аспирант ФГБУ «Институт стандартизации», руководитель Фонда содействия развитию науки, образования и медицины

Ларин А.С., директор Института развития кооперации

Данная работа обобщает накопленный опыт в реализации отраслевых акселерационных программ, проводит анализ целевых групп – потенциальных участников программ. Предложена модельная схема работы отраслевого акселератора, типология акселераторов, а также описывается структура образовательных блоков и основных мер поддержки для дальнейшего развития быстрорастущих компаний технологического предпринимательства (на примере проектов SportTech индустрии). Акселерационная программа в данном случае помогает участнику упаковать проект, получить отраслевую и бизнес-экспертизу, найти потенциальных стейкхолдеров в применении проекта, продукта и/или технологии. На примере отдельной отрасли сегментируются типологические элементы структуры отраслевого акселератора, проводится сравнительный анализ типовых моделей акселераторов. Авторы формулируют новаторское описание быстрорастущим компаниям и на примере обобщения зарубежного опыта вводят понятие и ключевые характеристики скейлапа как компании, ориентирующейся на расширение доступа к рынкам; рост доходов, добавленной стоимости продукции или количества сотрудников, реализующей стратегию прорывного роста.

Ключевые слова: акселератор, стартап, развитие бизнеса, образовательная программа, быстрорастущая компания, меры поддержки предпринимательства, технологическое предпринимательство, скейлап.

Цитирование: Преображенская А.В., Ларин А.С. Отраслевые акселерационные программы как механизм стимулирования быстрорастущих компаний и скейлапов // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2024. № 4 (79). С. 72–80.

ВВЕДЕНИЕ

В общепринятой терминологии, акселератор – это программа интенсивного развития компании (стартапа) через наставничество, обучение и экспертную поддержку. Акселераторы ошибочно принимают за процесс обучения, но это не совсем корректно. Если результатом обучающих программ являются просто новые знания, которые можно применить на деле, а можно «положить в долгий ящик», то результатом акселерации должен стать рост бизнеса (изменение и улучшение целевых метрик).

Ряд авторов дают следующее определение, акселераторы – цифровые площадки, созданные при участии города, крупных корпораций и операторов для развития и масштабирования стартапов [1].

Д.А. Статовский определяет акселератор как элемент инновационной системы, функционирование которого направлено на обеспечение благоприятных условий для интенсив-

ной коммерциализации инновационно-ориентированных проектов за счет повышения уровня управленческих компетенций, построения и развития коммуникаций инициаторов бизнес-проектов, а также предоставления доступа к инвестиционным ресурсам [2], что актуально, например, для создания Центров глобального технологического превосходства [3] на региональном уровне.

Сущность бизнес-акселерации заключается в том, что она позволяет объединить инвесторов и предпринимателей и обеспечивает улучшение показателей их масштабируемости и жизнеспособности [4].

Успешная реализация моноотраслевых акселераторов (например, в радиоэлектронной промышленности) подтверждает, что подобные программы в данном случае выполняют интегрирующего элемента экосистемы поддержки проекта и определяют характер высокотехнологических разработок в сфере интересов конкретной промышленности с опорой на активную предпринимательскую ини-

циативу [5]. В нефтегазовом секторе проекты акселерации имеют целью развитие собственной переработки добываемого сырья [4].

Ключевым процессом для акселерационной программы становится зарождение и развитие технологической компании, в результате которого рождается не просто новый отраслевой игрок, но осуществляется вывод на рынок его конечного продукта [6].

Цель работы – показать преимущества акселераторов в становлении новых компаний, особенно в среде малого бизнеса, способствуя коммерциализации инноваций и развитию инновационной отрасли в производственной сфере государства.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ТИПОЛОГИИ И ФУНКЦИЯМ АКСЕЛЕРАТОРА

На сегодняшний день можно выделить укрупненную группу инструментов поддержки участников акселератора:

- индивидуальная работа с личным бизнес-трекером¹: постановка целей и задач, новые знания и внедрение их в бизнес;

¹ **Бизнес-трекер** (от англ. to track «отслеживать») – это эксперт, который оценивает рабочие процессы в компании.

- повышение репутации проекта (факт участия в крупном акселераторе хорошо сказывается на последующем поиске партнёров);
- упаковка презентации проекта и получение навыков в искусстве питчинга – публичной защиты проекта. Для этого организаторы акселераторов устраивают демо-дни, где участники программы встречаются с крупными игроками рынка – потенциальными партнерами, представляют им свои идеи и получают обратную связь.

Можно выделить основные элементы акселератора (табл. 1) [7, 8].

Также можно выделить различные типы акселераторов:

- корпоративный, который проводит крупная компания для привлечения новых идей в свой бизнес. Акселератор полезный, но сложный для дальнейшего развития участников [6, 9]. Организатор выкупает только одну идею, а остальные остаются невостребованными. В отраслевых акселераторах такого не бывает, поскольку в экспертной комиссии есть представители разных компаний, которые взаимодействуют с большинством проектов;
- тематический (по сфере деятельности);
- социальный – включают проработку, подготовку и реализацию социально-значимых проектов, направлены

Таблица 1

Основные элементы акселератора

№ п/п	ЭЛЕМЕНТЫ АКСЕЛЕРАТОРА	ОПИСАНИЕ ЭЛЕМЕНТА АКСЕЛЕРАТОРА
1	Менторство	Команда работает с экспертами из разных областей, которые предоставляют бизнес-консультации. Зачастую к работе в акселераторах приглашают успешных предпринимателей
2	Инвестиции	Во многих акселераторах инвесторы участвуют в процессе рассмотрения заявок. Иногда сам акселератор может выступать в роли фонда, инвестиции покрывают расходы команды на протяжении работы. К примеру, их можно вложить в сторонние разработки для подготовки прототипа проекта
3	Обучение	Программы акселераторов включают мастер-классы, стажировки, лекции и воркшопы на доступном языке. Это позволяет команде получить знания и контакты, использование которых поможет в развитии бизнеса. Обычно обучение длится несколько месяцев (в среднем три), проводят курсы отраслевые специалисты
4	Инфраструктура	Акселераторы предоставляют проектам офисное пространство для работы, технику и доступ в интернет. Также используют коворкинг ¹ формат для некоторых проектов
5	Мероприятия	«Demo Day» и «Investor Day» – обычно финальная точка работы в акселераторе. В этот день команды представляют свои проекты потенциальным партнерам, инвесторам и СМИ. Попасты на него могут команды, бизнеса-план которых готов пройти проверку на практике. Создание такого типа акселераторов является лучшим решением для привлечения максимально разнообразных проектов
6	Нетворкинг	В программах участвуют команды, которые могут постоянно контактировать с экспертами и инвесторами отраслями, обрстая полезными связями. Таким образом формируется сплоченное комьюнити

² Коворкинг – совместная работа команд системы бизнес-акселератора, что позволяет организовать общение людей, обладающих различным опытом, мышлением, профессиями, что способствует заведению новых деловых связей, обмену идеями и опытом [6].

на повышение качества коммуникации между некоммерческими организациями и бизнесом;

- венчурный – направлен на выявление жизнеспособных бизнес-моделей и дальнейшее инвестирование для проверки уровня зрелости проекта;
- по сегментации рынка сбыта: городской, всероссийский, международный и др.;
- по типу постановка задач – существуют акселерационные программы, которые доводят до результата, но есть и те, которые не делают этого;
- по уровню зрелости проекта – участниками акселератора являются либо стартапы, либо действующие предприниматели;
- по цели инвестирования – коммерческий, некоммерческий [7].

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОТРАСЛЕВОГО АКСЕЛЕРАТОРА В СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

SportTech² – это российский отраслевой акселератор, направленный на поддержку и развитие технологического предпринимательства в сфере спорта. Программа оказывает влияние на отрасль через внедрение новых механизмов работы с инновациями в действующие компании спортивной индустрии. Программа организована Фондом содействия развитию науки, образования, медицины и осуществляется при поддержке компании «Иннопрактика» и реализуется с 2021 года.

Основная цель отраслевого акселератора – вывести отраслевые проекты участников на новый уровень развития. В этом помогают: трекер, партнеры и специальное обучение. Специфика акселератора SportTech среди прочих программ заключается в соединении команд проектов с партнерами и предложение последним инновационных продуктов для пилотирования и внедрения на производствах.

Для оценки конкурентоспособности в данном сегменте был проведен сравнительный анализ типовых моделей действующих акселераторов (табл. 2).

В отличие от корпоративного акселератора в программу SportTech все проекты систематизируются по целевой аудитории (атлеты, фанаты, руководители). Подобный подход позволяет четко классифицировать продукты и решения на основании того, для кого они предназначены.

Для более продуктивного продвижения стартапов современным акселераторам необходимо сфокусироваться на одной из отраслей, собрать сильный состав экспертов, привлечь сторонних инвесторов, по возможности включить в работу зарубежных участников, выбрать востребо-

ванные темы, проводить работу по акселерации с перспективой выхода на мировой рынок [10].

Также необходимо посмотреть на те зоны компетенций, которые пока не подтверждают свой заявленный потенциал.

SportTech³ может стать родоначальником подобного вида отраслевого акселератора. В нём проводится глубокая отраслевая экспертиза, позволяющая не только понимать текущие потребности рынка, но и прогнозировать то, что будет востребовано в ближайшем будущем, а также привлекать сильный состав экспертов и профильных инвесторов. Хочется отметить, что поддержки стартапам всегда не хватает, особенно в отраслевой специфике. Но чем больше отраслевых акселерационных программ будет реализовываться, тем лучше и больше проработанных и востребованных решений будет появляться на рынке.

Программу в части пилотирования поддержало 35 компаний из числа корпораций, спортивных клубов и ассоциаций, среди которых Ассоциация операторов фитнес-индустрии России, Ассоциация производителей и экспортеров отечественных спортивных товаров и оборудования (РСИ), Всероссийское общество изобретателей и рационализаторов (ВОИР), спортивные хоккейные и футбольные клубы.

На момент окончания подачи заявок было рассмотрено 323 проекта. Из них эксперты отобрали 175, после чего в финал попало 23 стартапа и 3 проекта, рекомендуемых для реализации в регионах Российской Федерации (рис. 1).

Проекты, представленные в акселераторе, охватили разные направления спортивной индустрии и здорового образа жизни.

Предлагаем взглянуть на статистику заявленных работ по направлениям: проекты, прошедшие отборочный этап, получили возможность укрепить свои предпринимательские навыки и найти реальных инвесторов. Так, с 1 мая акселерационная программа SportTech-2023 приступила к работе с бизнес-трекерами, партнерами и к образовательной части. На гостевых днях участники дискутировали с экспертами на тему перспективных направлений развития индустрии спорта и технологий.

С начала работы акселератора состоялось более 100 презентаций, проведено 200 часов трекингов, увеличились обороты отдельных стартапов, также достигнуто 10 договоренностей о запусках пилотных проектов на базе партнеров (рис. 2).

Лидерами по заявкам являются темы в сфере технологических решений в сфере массового спорта и здоровья (35%),

² Что такое акселератор [Электронный ресурс]. – URL: <https://vc.ru/u/1035277-akselerator-sporttech/485656-chto-takoe-akselerator> (дата обращения: 07.06.2024).

³ Официальный сайт спортивного акселератора SportTech [Электронный ресурс]. – URL: <https://innosport.tech/> (дата обращения: 07.06.2024).

Таблица 2

Сравнительный анализ типовых моделей акселераторов

ТИПЫ АКСЕЛЕРАТОРОВ	ЦЕЛИ	ОСНОВАТЕЛЬ	УЧАСТИЕ СТАРТАПА	РЕЗУЛЬТАТ	ПРЕИМУЩЕСТВА
Корпоративные	Сохранение конкурентного преимущества Вывод новых продуктов на рынок Найм перспективных кадров	Корпорация	Бесплатное	Вывод на рынок нового продукта при поддержке материнской компании Создание нового стартапа	Выживаемость стартапов на 25% выше, чем у аналогов. Скорость вывода продуктов на рынок на 50% выше, чем у аналогов Более высокий профессионализм команды
Акселератор как бизнес	Инвестиции и получение доли (4–8% в среднем) в стартапах	Частные или международные сети	Платное	Привлечение венчурных инвестиций	Низкая выживаемость инвестиций стартапа (3 из 10)
Социально ориентированные	Реализация социально значимых проектов	НКО, вузы, государственные структуры	Бесплатное	Решение городских и социальных задач	Низкая выживаемость стартапа (1 из 10). Оторванность от рынка
Отраслевой	Повышение выживаемости новых инновационных бизнесов Внедрение новых технологий на рынок	Отраслевые ассоциации, профильные органы власти, ключевые игроки отраслевого рынка	Бесплатное	Увеличение скорости вывода новых продуктов на рынок Поиск новых ниш, формирование новых рынков	Увеличение количества партнерских сделок Увеличение оборота компании

Источник: составлено автором



Рис. 1. Результаты работы отраслевого акселератора SportTech

Источник: составлено автором



Рис. 2. Распределение явок по укрупненным категориям индустрии спорта

Источник: составлено автором

разработка отраслевых приложений (15%) и решений для детского спорта (13%).

В ходе проведения SportTech-2023 хорошие результаты продемонстрировали многие проекты, в том числе RunTech (система автоматического анализа элементов техники бега), SportDots (инновационная технология изготовления спортивной одежды) и Copplife (создание умной спортивной одежды).

Программа SportTech-2023 стала лидером в области привлечения индустриальных партнёров и уже можно сказать о заметном влиянии программы на спортивную отрасль в части реализации практических решений. Главный критерий эффективности отраслевого акселератора – построение кооперационных цепочек добавленной стоимости с индустриальными партнерами и среди госсектора и институтов развития для пилотного внедрения лучших проектов.

Особую связующую роль между проектами и инвесторами формирует профессиональный трекер. Команда трекеров сопровождает команды в течение всего периода их работы в акселераторе, направляет и знакомит с партнёрами.

Важной специфической чертой SportTech является раннее выявление фактической потребности индустриального партнера, что учитывается при отборе на старте первичных заявок экспертным жюри. Такие идеи в рамках акселератора упаковывают в проект и доводят их до сделки.

Те идеи, которые имеют перспективы, но не находят поддержки у нынешних партнёров-потенциальных инвесторов, либо откладываются на время, либо находят в рамках акселератора новых заинтересованных партнёров, и ключевую роль в этом процессе играют именно трекеры. Таким образом, трекер и предприниматель – это два креативных актора, которые, находясь в диалоге, могут определить то, что поможет развиваться бизнесу. Трекер даёт внешний взгляд на бизнес, показывает возможности, ограничения, осуществляет коучинг определённым навыкам и знакомит с партнёрами. Кроме регулярных встреч с бизнес-командами, трекеры также постоянно обсуждают проекты и их развитие с профессиональным сообществом.

Основные отличия SportTech-2023 от других аналогичных программ в том, что встречи с партнёрами и потенциальными инвесторами, глубокая отраслевая экспертиза проходят с начала реализации образовательной программ.

Подобный подход продиктован главной задачей акселератора – внедрить новые технологий на российский рынок. Поэтому так важно дать молодым предпринимателям возможность протестировать свои разработки, наладить устойчивые бизнес-связи со стратегическими партнерами, создать бизнес-план, запустить или увеличить продажи и,

как результат, сделать свой проект востребованным и коммерчески выгодным.

Отраслевой акселератор фактически встраивается в технологическую экосистему, внутри которой команды получают профессиональные знания, конструктивную обратную связь о реализованных проектах, учатся формулировать мысли, цели и задачи, защищать свои стартапы в коротких питчах, чтобы на выходе получить не диплом или грамоту, а приглашение на следующий этап акселерации.

В отраслевых акселераторах находятся проекты, которые интересны определённым партнёрам. Например, в России в сфере спорта пока существует полноценной отрасли спортивных технологий, и ему не хватает конкуренции, благодаря которой в нашей стране можно выстроить спортивный рынок. Однако SportTech растёт и перспективы его развития predeterminedены спросом на спорт и urban health до 2030 года.

Поэтому для нашей страны SportTech может означать «новую экономику». К сожалению, сейчас стране практически нет технологий, которые мы производим на местном уровне. Благодаря SportTech мы можем найти и вырастить проекты, пусть пока небольшие, но с перспективой выхода на международный рынок. В наших интересах поддерживать локальных игроков на ранних стадиях и помогать проектам находить средства на прототипы и наставников, с помощью которых они создадут технологию на экспорт из России. При этом выручка будет возвращаться в страну, как и рабочие места.

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ

Отраслевые акселераторы ориентированы на быстрорастущие компании, в зарубежной терминологии – high-growth firms (HGF) – это компании, которые показывают стремительный рост экономических показателей деятельности: кратное увеличение выручки, объемов производства и производительности труда, интенсификация производства за счет разработки и внедрения инновационных технологий.

Характерные признаки поддерживаемых быстрорастущих компаний: промышленность (включая ИКТ), высокая инновационная активность, экспортная ориентация.

Основные черты зарубежных госпрограмм по поддержке быстрорастущих компаний:

- индивидуальный отбор компаний, ограниченное число участников;

- поддержка компаний в целом, не по отдельным проектам компаний;
- установка конкретных измеримых целевых показателей;
- внедрение консердж-менеджмента;
- активная «soft» – поддержка⁴.

По терминологии Европейского объединения начинающих предпринимателей (Startup Europe Partnership)⁵ scaleups (скейлапы) – компании, ориентирующиеся на расширение доступа к рынкам; рост доходов, добавленной стоимости продукции или количества сотрудников, и реализующие стратегии «win-win» в процессе взаимодействия с лидерами рынка и прорывными компаниями.

По данным исследовательского отчета EndeavorInsight⁶, к категории компаний – скейлапов относятся компании с ростом свыше 20% за последние три года (на основе анализа инновационных предпринимателей Юго-Восточной Азии).

В европейском комплексном плане The Scale Up Manifesto⁷ выделено 49 рекомендаций, образующих 6 основных приоритетов развития экосистемы поддержки скейлапов (рис.3).

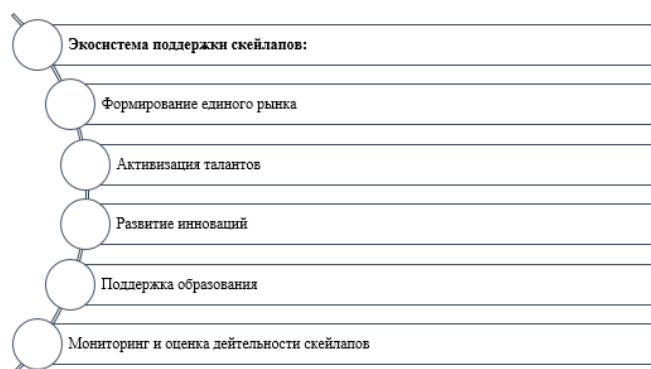


Рис. 3. Элементы поддержки скейлапов

Источник: составлено по данным открытых источников

⁴ «Soft» - поддержка – представляет собой комплекс образовательных мер, направленных на повышение сквозных «гибких» компетенций, важных для карьеры, при этом не относящихся к профессиональным знаниям и не зависящих от специфики работы (например, клиентоориентированность, самоорганизация, экологическое мышление, стрессоустойчивость, эмоциональный интеллект, обучаемость, креативность и пр.).

⁵ Сайт Европейского объединения начинающих предпринимателей [Электронный ресурс]. – URL: <https://startupeuropepartnership.eu/> (дата обращения: 07.06.2024).

⁶ Исследовательский отчет [Электронный ресурс]. – URL: <https://scaleupinsights.org/> (дата обращения: 07.06.2024).

⁷ Европейский комплексный план развития скейлапов [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.scaleupinstitute.org.uk/reports/scaleup-europe-manifesto/> <https://scaleupinsights.org/> (дата обращения: 07.06.2024).

Для дальнейшего развития скейлапов сформулированы 10 предложений, включающие меры по легитимизации статуса компаний-скейлапов, выделения адресной государственной поддержки данной категории предпринимателей, организации акселерационных образовательных программ scaleup acelerator, развитию коммуникационных платформ и каналов сбыта продукции на внешние рынки и пр.

В мировой практике декларируется необходимость разработки и реализации комплексных программ по созданию инфраструктуры поддержки скейлапов, которая должна быть информационно связана с технологическими подсистемами современного города, основываясь на текущих перспективных задачах городской информационной среды [11, 12].

Можно резюмировать, что скейлапы сегодня – это успешные компании, ориентированные на международные рынки и потенциально настроенные на быстрое развитие [13]. Они выросли из стартапа, сформировали основных партнеров и контрагентов, укрепились до определенных объемов, но для перехода в категорию быстрорастущих и прибыльных компаний им нужны новые ресурсы, новые каналы сбыта продукции и новые технологии.

Официальной статистики по скейлапам в России нет, ведь многие эксперты характеризуют их не как отдельную категорию бизнеса, а всего лишь временную стадию развития в жизненном цикле организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Опыт реализации отраслевых акселераторов показывает, что на местном уровне необходимо формирование специальных инструментов, ориентированных на поддержку быстрорастущих компаний:

- прямые субсидии быстрорастущим компаниям на развитие деятельности таких компаний без привязки к реализации конкретных проектов (обновление оборудования);
- выделение целевого финансирования на развитие гибких характеристик организации компаний: консалтинг, продвижение, переподготовка кадров, систему акселерации, брендинг, формирование комфортной городской среды, нетворкинг (городской клуб быстрорастущих компаний);
- программа поддержки городских быстрорастущих высокотехнологичных компаний включает комплексную программу акселерации как hard (предоставление больших грантов и долевого участия в финансировании (до 70% совокупных проектных затрат), так и soft-поддержку компаний (доступ к международным и российским сетям бизнес-тренеров, венчурных инвесторов, консалтинг и прочим акселерационным сервисам).

Рекомендуемые параметры (целевые показатели) эффективности подобной программы отраслевого акселератора могут включать, например:

- рост выручки компаний-участников проекта (в том числе экспоненциальный);
- рост объема экспорта компаний-участников проекта;
- рост количества предприятий, участвующих в реализации проекта (рекомендуемое значение от 10 до 30 компаний в год);
- увеличение количества региональных компаний, осуществляющих технологические инновации.

Рекомендуемые модули программы поддержки быстрорастущих технологических компаний отраслевого акселератора должны обеспечивать:

1. Поддержку взаимодействия компаний с региональными институтами развития инновационной инфраструктуры:
 - вовлечение региональных органов власти и управления в проект;
 - индивидуальное сопровождение скейлапов и быстрорастущих компаний;
 - помощь в преодолении административных барьеров;

- содействие экспорту продукции и услуг;
- поддержка при взаимодействии на федеральном уровне.

2. Консультационная и образовательная поддержка компаний:

- помощь в подготовке стратегий роста компаний;
- консалтинговая поддержка;
- менторская поддержка;
- образовательные программы.

3. Коммуникационная поддержка компаний:

- привлечение компаний к бизнес-миссиям, выставкам, форумам;
- организация взаимодействия с инвестиционно-банковскими структурами;
- организация взаимодействия с крупными компаниями;
- организация «сетевого» взаимодействия компаний;
- организация взаимодействия компаний со СМИ и общественностью (страна должна знать своих героев, цикл видеопрограмм по популяризации быстрорастущих компаний, истории успеха).

Список использованных источников и литературы

1. Митькина О.В. Менеджмент инноваций в условиях санкций // Экономика и бизнес: цифровая трансформация и перспективы развития: Материалы международной научно-практической конференции, в 2-х томах, Москва, 14 апреля 2022 года. Т. 1. – М.: АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна», 2022. С. 372–379.
2. Статовский Д.А. Роль бизнес-акселераторов в системе инноваций // Инновации. 2015. № 4 (198). С. 49–52.
3. Мельничук А.Г., Журавлева Т.Б., Абрамов П.Е. Инновационные центры: путь к опережающему развитию // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2023. № 6 (75). С. 59–67.
4. Ермолина Л.В., Ильина Л.А. Особенности управления проектами акселерации развития бизнеса нефтегазовых предприятий // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2016. № 16 (195). С. 80–84.
5. Трофимов О.В., Ганин А.Н. Разработка акселерационной программы стартапов в радиоэлектронной промышленности // Креативная экономика. 2019. Том 13, № 3. С. 553–558.
6. Хворостяная А.С. Корпоративный акселератор как стратегический инструмент развития трансфера технологий для предприятий легкой промышленности и индустрии моды // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2023. № 1. С. 32–44.
7. Сытник А.А. Анализ российской системы бизнес-акселерации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 5 (59). С. 51–54.
8. Жданова О.А. Бизнес-акселератор – институт венчурной инфраструктуры // Теория и практика общественного развития. 2014. № 19. С. 51–55.
9. Исследование мирового и российского опыта развития корпоративных акселераторов. 2016. [Электронный ресурс]. – URL: <http://respublika-saha.iip.ru/data/mediadb/1645/0000/0130/13023.pdf> (дата обращения: 07.06.2024).
10. Столярова Е.В. Международный опыт использования акселераторов для создания цифровых инноваций // Цифровая трансформация. 2020. № 3 (12). С. 17–30.
11. Бурый А.С., Ловцов Д.А. Перспективы стандартизации информационного пространства умного города // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2022. № 2 (66). С. 4–11.
12. Мухаметов Д.Р. Проблемы и перспективы реализации концепции «Умный город» в России (на примере Москвы) // Мир новой экономики. 2019. Т. 13, № 3. С. 81–88.
13. Акселераторы. Обзор международного опыта (Агентство Инноваций Москвы), 2019. [Электронный ресурс]. – URL: <https://generation-startup.ru/analytics/akseleratory-obzor-2019/> (дата обращения: 07.06.2024).

INDUSTRY ACCELERATION PROGRAMS AS A MECHANISM FOR STIMULATING FAST-GROWING COMPANIES AND SCALE-UPS

Preobrazhenskaya A.V., graduate student of the Russian Standardization Institute, Head of the Foundation for the Promotion of Science, Education and Medicine

Larin A.S., Director of the Institute for Cooperation Development

This work summarizes the accumulated experience in the implementation of industry-specific acceleration programs, analyzes target groups – potential program participants. A model scheme of the industry accelerator, a typology of accelerators is proposed, and the structure of educational blocks and basic support measures for the further development of fast-growing technology entrepreneurship companies is described (using the example of SportTech industry projects). In this case, the acceleration program helps the participant to package the project, obtain industry and business expertise, and find potential stakeholders in the application of the project, product and/or technology. Using the example of a separate industry, the typological elements of the structure of an industry accelerator are segmented, and a comparative analysis of typical accelerator models is carried out. The authors formulate an innovative description of fast-growing companies and, using the example of generalizing foreign experience, introduce the concept and key characteristics of a scalap as a company focused on expanding market access; revenue growth, product value added, or the number of employees implementing a breakthrough growth strategy.

Keywords: accelerator, startup, business development, educational program, fast-growing company, measures to support entrepreneurship, technological entrepreneurship, scale-up.

For citation: Preobrazhenskaya A.V., Larin A.S. Industry Acceleration Programs as a Mechanism for Stimulating Fast-Growing Companies and Scale-ups. Information and Economic Aspects of Standardization and Technical Regulation. 2024; 4 (79): 72–80. (In Russ.).

References

1. Mit'kina O.V. Menedzhment innovacij v usloviyah sankcij. Ekonomika i biznes: cifrovaya transformaciya i perspektivy razvitiya: Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii, Moskva, 14 April 2022. V. 1. Moscow: ANO VO «Institut biznesa i dizajna» Publ., 2022, pp. 372–379. (in Russ.).
2. Statovskij D.A. Rol' biznes-akseleratorov v sisteme innovacij. Innovacii, 2015, no. 4 (198), pp. 49–52. (in Russ.).
3. Mel'nicuk A.G., Zhuravleva T.B., Abramov P.E. Innovacionnye centry: put' k operezhayushchemu razvitiyu. Informacionno-ekonomicheskie aspekty standartizacii i tekhnicheskogo regulirovaniya, 2023, no. 6 (75), pp. 59–67. (in Russ.).
4. Ermolina L.V., Il'ina L.A. Osobennosti upravleniya proektami akseleracii razvitiya biznesa neftegazovyh predpriyatij. Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta, 2016, no. 16 (195), pp. 80–84. (in Russ.).
5. Trofimov O.V., Ganin A.N. Razrabotka akseleracionnoj programmy startapov v radioelektronnoj promyshlennosti. Kreativnaya ekonomika, 2019, vol. 13, no. 3, pp. 553–558. (in Russ.).
6. Hvorostyanaya A.S. Korporativnyj akselerator kak strategicheskij instrument razvitiya transfera tekhnologij dlya predpriyatij legkoj promyshlennosti i industrii mody. Intellekt. Innovacii. Investicii, 2023, no. 1, pp. 32–44. (in Russ.).
7. Sytnik A.A. Analiz rossijskoj sistemy biznes-akseleracii. Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ekonomicheskogo universiteta, 2015, no. 5 (59), pp. 51–54. (in Russ.).
8. Zhdanova O.A. Biznes-akselerator – institut venchurnoj infrastruktury. Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya, 2014, no. 19, pp. 51–55. (in Russ.).
9. Issledovanie mirovogo i rossijskogo opyta razvitiya korporativnyh akseleratorov [Study of world and Russian experience in the development of corporate accelerators]. 2016. Available at: <http://respublika-saha.iip.ru/data/mediadb/1645/0000/0130/13023.pdf> (Accessed 7 June 2024).

10. Stolyarova E.V. Mezhdunarodnyj opyt ispol'zovaniya akseleratorov dlya sozdaniya cifrovyyh innovacij. Cifrovaya transformaciya, 2020, no. 3 (12), pp. 17–30. (in Russ.).
11. Buryi A.S., Lovtsov D.A. Perspektivy standartizacii informacionnogo prostranstva umnogo goroda. Informacionno-ekonomicheskie aspekty standartizacii i tekhnicheskogo regulirovaniya, 2022, no. 2 (66), pp. 4–11. (in Russ.).
12. Muhametov D.R. Problemy i perspektivy realizacii koncepcii «Umnij gorod» v Rossii (na primere Moskvy). Mir novoj ekonomiki, 2019, vol. 13, no. 3, pp. 81–88. (in Russ.).
13. Akselatory. Obzor mezhdunarodnogo opyta (Moscow Innovation Agency). 2019. Available at: <https://generation-startup.ru/analytics/akselatory-obzor-2019/> (Accessed 7 June 2024).