

ВУЗОВСКИЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА: СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЗАДАЧИ

© 2021 Морозова Александра Владимировна

аспирантка

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва

E-mail: mrzvsasha@mail.ru

SPIN-код РИНЦ: 4394–9827

На сегодняшний день появляется все большее количество различных экосистем в разных сферах нашей повседневной жизни, что привлекает внимание не только представителей бизнес-сообщества, но и науки, что и обусловило выбор темы для написания статьи. Высшие заведения профессионального образования не стали исключением, в современном вузе постепенно формируется уникальная предпринимательская среда — инновационная экосистема университета. В данной статье будет освещена роль одного из важнейших субъектов внутренней среды инновационной экосистемы вуза — бизнес-инкубатора и акселератора. Несмотря на то, что они являются маленькой частью большой экосистемы, именно они являются ее ядром и играют важнейшую роль в формировании культуры предпринимательства среди студентов университета, привлечении сторонних источников финансирования, развитии широкой партнерской сети и других, освещенных в настоящей статье параметров.

Ключевые слова: инновационная экосистема, бизнес-инкубатор, акселератор, инновационное предпринимательство, инновационная экосистема университета, стартап.

Введение

На сегодняшний день понятие «экосистема» выходит на совершенно новый уровень развития, их в разных сферах становится все больше, а их влияние на нашу повседневную жизнь усиливается. Повышенное внимание представителей научного сообщества, а также представителей бизнеса к различным экосистемам, их становлению в современном мире и закономерностям развития определило выбор тематики для проведения анализа.

Целью данной статьи является определение сущности, роли и задач университетских инкубационных программ в инновационной экосистеме современного вуза. Для достижения поставленной цели будет оценено функционирование университетских бизнес-инкубаторов и акселераторов на основании имеющихся у них разнообразных ресурсов.

Бизнес-инкубатор как субъект инновационной экосистемы университета

Как уже было отмечено, в нашей повседневной жизни становится все больше различных экосистем. Чаще всего в последнее время мы можем столкнуться с ними в бизнес-сфере, например, экосистема Сбербанка, Яндекс, МТС,

Мегафона, различных банков и многих других. С одной стороны, для потребителя — это универсальная площадка, на которой он может удовлетворить определенный, достаточно разнообразный, пласт своих потребностей. С другой стороны, для бизнеса — это создание определенной среды и ее распространение среди лояльных к бренду потребителей. На сегодняшний день инновационную экосистему можно определить как совокупность взаимодействующих субъектов, предоставляющих совокупность самых разнообразных сервисов необходимых для организации, поддержки и снижения рисков инновационной деятельности, способная самостоятельно определять свою структуру и ресурсы на основе децентрализованного способа принятия решений; кооперации и взаимопомощи всех участников независимо от их статуса и имеющихся возможностей; взаимного развития; высокой степени адаптивности и эмерджентности.

Заведения высшего профессионального образования не стали исключением. С каждым годом в них формируется особая благоприятная инновационная атмосфера, условия которой мотивируют ее участников на инновационный образ мышления и реализацию с последую-

щей коммерциализацией инновационных бизнес-идей — инновационная экосистема университета. На сегодняшний день очень важно формирование у студентов вузов не только профессиональных компетенций, а мета-компетенций: креативное и деловое мышление, творческие способности, эмпатия и эмоциональный интеллект, способность сотрудничать, этика ответственности перед обществом, гибкость, приспособляемость, внешняя стабильность, способность к развитию и обучению, рефлексия [7]. Инновационная экосистема заведений высшего профессионального образования создает благодатную почву для их развития.

Инновационная экосистема вуза состоит из субъектов, которые можно разделить на две большие группы: субъекты внешней и внутренней среды. К субъектам внешней среды инновационной экосистемы университета можно отнести государство, партнеров, инвесторов, бизнес-сферу, сторонние вузы и т.д. К внутренней среде, в свою очередь, относятся: университет в целом, бизнес-инкубаторы и акселераторы, научные центры и исследовательские лаборатории, профильные кафедры, отделы интеллектуальной собственности и многие другие акторы [4].

В данной статье особое внимание будет уделено именно университетским инкубационным платформам (бизнес-инкубаторам и акселераторам) как небольшой, но очень важной части инновационной экосистемы вуза. Несмотря на то, что бизнес-инкубаторы и акселераторы являются всего лишь маленькой частью большой экосистемы, именно эти образования являются ее существенным элементом.

Взаимоотношения с представителями внешней среды

Именно через инкубационные платформы вуза происходит большая часть коммуникаций с субъектами внешней среды инновационной экосистемы университета на различных уровнях. Мало кто обращает внимание, что бизнес-инкубаторы представляют собой своеобразную универсальную площадку для налаживания связей. Ярким примером является тот факт, что любое взаимодействие субъекта внешней среды, будь то, например, государство, инвесторы или бизнес, происходит именно через бизнес-инкубатор.

Представители бизнеса в поисках талантливой инновационно мыслящей молодежи

обращаются в бизнес-инкубатор. Инвесторы в поисках коммерчески выгодного вложения средств также сотрудничают с университетским бизнес-инкубатором. То есть даже если их цель и является более глобальной, например, сотрудничество с университетом в целом по реализации инновационных стартапов или повышении предпринимательской активности среди студентов, то данный вид взаимодействия будет происходить через профильные университетские образования, которыми зачастую являются бизнес-инкубаторы и акселераторы.

Данная площадка является эффективным способом коммуникации, посредством которого налаживаются связи различного характера, а также организуются альянсы, партнерства или создаются совместные проекты или образовательные программы.

Взаимоотношения с потребителями и рынком

Резиденты бизнес-инкубаторов и акселераторов, обращаясь в данные структуры со своими инновационными бизнес-идеями или стартапами, изначально имеют слабое понимание рынка, на котором они впоследствии собираются коммерциализировать свой продукт или услугу. Помимо этого, многие даже заблуждаются на счет того, будет ли их инновация востребована среди потребителей, что является одной из самых частых причин ухода с рынка стартапов [6]. Вузовские инкубационные и акселерационные программы играют важнейшую роль в оказании помощи молодым амбициозным предпринимателям в части понимания резидентами:

- рынка и его структуры;
- конкуренции в отрасли;
- запросов потенциальных потребителей;
- степени коммерческой выгоды бизнес-идеи и т.д.

Именно бизнес-инкубаторы и акселераторы посредством реализации специализированных образовательных программ, проведения различных мероприятий (от теоретических лекций до практических бизнес-кейсов и конкурсов), а также общения с ведущими представителями бизнеса в определенных сферах и отраслях помогают молодым предпринимателям найти себя и на самых ранних этапах их инновационных бизнес-идей устранить те риски, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на коммерциализацию их стартапов в будущем.

Развитые партнерские сети

Разнообразное взаимодействие с представителями внутренней и внешней среды инновационной экосистемы университета позволило инкубационным и акселерационным платформам создать свою уникальную партнерскую сеть. Постоянный поиск инвесторов в лице государства, коммерческих и некоммерческих фондов, венчурных капиталистов, бизнес-ангелов, экспертов и иных представителей говорит о непрерывном развитии и расширении сети взаимодействия партнеров [2].

Во-первых, развитые партнерские сети означают значительное усиление в части человеческого капитала инновационной экосистемы университета. Как правило, партнерами становятся выдающиеся представители бизнес-сферы (СЕО, управляющие директора, серийные предприниматели), обладающие значительным практическим опытом и профессиональными компетенциями в своей сфере. Такие люди могут оказать значительную информационную и образовательную поддержку молодым предпринимателям, на личном примере показать, почему то или иное действие на практике в реальной бизнес-среде будет иметь успех или же наоборот, приведет к неудаче и проблемам.

Во-вторых, одно из самых важных следствий развития партнерских сетей бизнес-инкубаторами является привлечение инвестиций. Привлечение стороннего финансирования является важным показателем эффективной работы представителей бизнес-инкубатора и акселератора. Как показывает практика, не все инвесторы готовы на безвозмездных началах вкладываться в инновационные проекты стартаперов. Большая часть инвесторов ищет гарантии в виде роялти, частичном управлении, а также доли в стартапе плюс роялти и иных гарантийных схемах [1].

В-третьих, как правило партнеры являются представителями конкретной отрасли, зачастую узкоспециализированной. С одной стороны, это хорошо, так как позволяет получить уникальные знания и умения в каждой конкретной области. С другой стороны, узкая специализация подталкивает представителей инкубационных платформ на поиск широкого круга специалистов для удовлетворения широкого круга запросов своих резидентов, что и означает развитие.

В-четвертых, расширение круга партнерских сетей посредством проведения разноо-

бразных мероприятий создает и развивает неформальный стиль общения между субъектами и участниками инновационной экосистемы вуза. Согласно международному опыту проведения инкубационных митапов неформальный стиль проведения мероприятий оказывает особое позитивное влияние на результативность деятельности инновационных стартапов резидентов. Несмотря на то, что сами встречи являются строго формальными мероприятиями, на них царит неформальная обстановка, живое общение, реальное налаживание контактов резидентами с представителями бизнес-сферы, инвесторами и экспертами. В нашей стране такие мероприятия, проводимые в рамках инкубационных и акселерационных программ, большая редкость, однако с каждым годом организаторы мероприятий стараются перенимать зарубежный опыт организации и проведения подобного рода встреч.

Доступ к финансированию

Как уже было отмечено, развитая партнерская сеть открывает безграничные возможности касательно привлечения дополнительного финансирования. В настоящее время источниками финансирования являются либо сами молодые предприниматели («family-friends-fools»), либо государство (субсидии, федеральные и региональные программы), либо инвесторы (венчурные капиталисты, бизнес-ангелы, инвестиционные фонды и другие партнеры).

Обращаясь к международной практике, очень часто можно встретить активное финансовое участие и поддержку инновационной экосистемы университета муниципалитетом того города, где находится бизнес-инкубатор или акселератор. Яркими примером являются инкубаторы Швеции, такие как Arctic Business Incubator AB в Luleå University of Technology (г. Лулео) или Uminova Innovation AB в Umeå University (г. Умео). Привлечение муниципальных и региональных органов власти к структуре инновационной экосистемы означает оказание влияния на инновационную активность в регионе, что, в свою очередь, благоприятно скажется на инновационном развитии экономики целой страны. Согласно глобальному индексу инноваций (Global Innovation Index) в 2020 году Швеция вошла в ТОП-3 инновационных экономик Европы [5].

Культура предпринимательства

Бизнес-инкубаторы и акселераторы вносят огромный вклад в развитие культуры пред-

принимательства среди студентов заведений высшего профессионального образования, повышая их уровень осведомленности о том, как правильно заниматься предпринимательской деятельностью. К сожалению, такая проблема действительно существует. У многих студентов есть поверхностное понимание, что же такое предпринимательская деятельность, не говоря уже о том, как правильно защищать результаты интеллектуальной собственности.

Для решения этой проблемы предлагается комплексно подойти к ее решению. Во-первых, необходимо создать образовательную креативную экосистему, которая уже со школьной скамьи начнет развивать у детей навыки управления интеллектуальной деятельностью. Во-вторых, предлагается создать более узкоспециализированные образовательные программы, как например, магистерская программы Университета ИТМО по направлению 27,04,08 «Управление интеллектуальной собственностью». В-третьих, реализация методики обучения основам патентной информатики окажет благоприятное воздействие на формирование у студентов соответствующих профессиональных компетенций [3].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что бизнес-инкубаторы и акселераторы, проводя свои мероприятия не только для студентов, но и для студентов, имеющих желание и потенциал к ведению инновационной и/или предпринимательской деятельности, являются активными распространителями культуры предпринимательства и создателями инновационной атмосферы в заведениях высшего профессионального образования. Что еще раз доказывает то, какую активную роль играют инкубационные платформы в инновационной экосистеме вузов.

Программный подход поддержки инновационного предпринимательства

На сегодняшний день стратегия функционирования современных бизнес-инкубаторов и акселераторов наблюдается абсолютно разная. Связано это прежде всего с тем, какими ресурсами и в каком количестве инкубационные платформы могут и способны их использовать. Зачастую сегодня можно встретить практику частичного применения программного подхода поддержки инновационного предпринимательства на вузовских инкубационных площадках.

Программный подход предполагает орга-

низацию партнерств на взаимовыгодных началах как правило между субъектами внешней и внутренней среды инновационной экосистемы университета: бизнес-сфера — акселератор, инвесторы — бизнес-инкубатор и т.д. Выражается это в реализации образовательных программ по определенным профилям или же преследовании определенных целей. В чем же преимущество таких программ? Во-первых, они создаются на строго определенный срок — пока являются актуальными. Как только субъекты понимают, что программа не приносит результатов, которые должны быть получены, ее закрывают. Во-вторых, такие программы зачастую появляются в качестве ответа на запросы потребителей. Есть спрос — есть и предложение — уникальная партнерская образовательная программа. В-третьих, программный подход позволяет быстро реагировать на текущее состояние рынка и вносить необходимые коррективы, приспособив образовательные программы.

На сегодняшний день ярким представителем применения программного подхода поддержки инновационного предпринимательства является бизнес-инкубатор Высшей школы экономики, который ежегодно пересматривает реализуемые программы, а также посредством развитой партнерской сети формирует новые.

Заключение

В данной статье была определена сущность, роль и задачи, которые стоят перед инкубационными платформами университета. Бизнес-инкубаторы и акселераторы, являясь представителями внутренней среды инновационной экосистемы вуза, представляют собой малую часть в большой структуре, однако именно они являются ее ядром по ряду направлений. Во-первых, бизнес-инкубаторы представляют собой универсальную площадку для общения между субъектами различного уровня. Во-вторых, инкубационные и акселерационные платформы формируют правильное понимание резидентами своего рынка, отрасли и запросов их потенциальных потребителей. В-третьих, именно бизнес-инкубаторы являются распространителями культуры предпринимательства в университете. Помимо этого, развитая партнерская сеть позволяет им не только получать дополнительные источники финансирования, но и уникальный человеческий капитал — профессионалов в своей отрасли, не только в качестве инвесторов, но и партнеров, коучей и менторов.

В заключении была приведен пример внедрения бизнес-инкубаторами программного подхода поддержки инновационного предпринимательства как один из самых эффективных способов функционирования в современной среде. Таким образом, была доказана исключительная роль инкубационных и акселерационных программ в инновационной экосистеме университетов. В качестве возможных путей дальней-

ших исследований данной тематики можно указать разработку практической методики оценки результативности функционирования субъектов инновационной экосистемы вузов для оценки их вклада в инновационный процесс (создание бизнес-идеи и ее последующая коммерциализация), а также выявление слабых мест у субъектов экосистемы с последующим их нивелированием.

Библиографический список

1. Аналитический отчет «Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров» АО «Российская венчурная компания»: публичный отчет. — Текст: электронный // Информационный ресурс АО «РВК»: официальный сайт. — URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/06b/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf (дата обращения: 12.04.2021).
2. Бельских М. В., Горюнов И. А. Предпринимательская экосистема-основа для трансформации образовательной системы? // Вестник Московского финансово-юридического университета. — 2012. — № 2.
3. Богданова Е.Л. и др. Цифровая культура, навыки инновационного предпринимательства и управления интеллектуальной собственностью-компетенции будущего // Инновации. — 2019. — № 10 (252).
4. Морозова, А. В. Инновационная экосистема заведений высшего профессионального образования и ее роль в развитии инновационного предпринимательства / А. В. Морозова // Инновационное развитие экономики. — 2021. — № 1 (61). — С. 20–23. — ISSN 2223–7984.
5. Global Innovation Index 2020: Who Will Finance Innovation? — Текст: электронный // Global Innovation Index: официальный сайт. — URL: <https://www.globalinnovationindex.org/home> (дата обращения: 20.03.2021).
6. Griffith E. Why startups fail, according to their founders // Fortune Magazine, September. — 2014. — Т. 25.
7. Miroshnikova T. Innovative Technologies in Education // E3S Web of Conferences. — 2020. — Т. 210. — С. 18135.