

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ»

УДК 33.322.2

doi:10.18720/SPBPU/2/id25-271

Гусаров Артем Алексеевич

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

artemgusarov03@gmail.com

АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ СТАРТАПОВ В УНИВЕРСИТЕТСКИХ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРАХ (НА ПРИМЕРЕ ПГУПС)

Аннотация. Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью разработки эффективных механизмов финансирования стартапов на ранних стадиях в рамках университетских бизнес-инкубаторов в России. Международные практики, такие как венчурное финансирование и корпоративные акселераторы, показывают высокую эффективность в формировании экосистемы стартапов. Однако применение этих методов в России сталкивается с рядом проблем, таких как: острой нехваткой частных инвесторов и особенностями университетской среды, в которой работает Петербургский государственный университет путей сообщения (ПГУПС). Цель работы: создание гибридной модели финансирования стартапов, адаптированной к нынешним условиям работы университетских бизнес-инкубаторов в России. Задачи исследования: 1. Провести сравнительный анализ финансовых инструментов в ПГУПС Императора Александра I и зарубежных университетах; 2. Выявить основные барьеры в применении данных методов в университетской среде. Практическая значимость исследования заключается в повышении эффективности работы модели университетских бизнес-инкубаторов и ускорении вывода стартапов на рынок, что, в свою очередь, может способствовать развитию инновационной инфраструктуры в России.

Ключевые слова: ПГУПС, финансовая поддержка стартапов, университетские бизнес-инкубаторы, адаптация инноваций.

Artem A. Gusarov

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

artemgusarov03@gmail.com

ADAPTING FOREIGN FINANCIAL INSTRUMENTS TO SUPPORT START-UPS IN UNIVERSITY INCUBATORS (USING THE EXAMPLE OF PGUPS)

Abstract. The relevance of this study stems from the need to develop effective mechanisms for financing early-stage startups within the framework of university incubators in Russia. International practices, such as venture capital financing and business accelerators, show high efficiency in

creating a startup ecosystem. However, the application of these methods in Russia faces a number of challenges, such as: the acute shortage of private investors and the peculiarities of the university environment in which St. Petersburg State University of Railway Transport (PSUPS) operates. Aim of the paper: to create a hybrid model of start-up financing adapted to the current conditions of university incubators in Russia. Research objectives: 1. To conduct a comparative analysis of financial instruments in the PSUPS of Emperor Alexander I and foreign universities; 2. To identify the main barriers to the application of these methods in the university environment. The practical significance of the study lies in improving the efficiency of the university incubator model and accelerating the introduction of start-ups to the market, which in turn can contribute to the development of the innovation infrastructure in Russia.

Keywords: PSUPS, Financial support for start-ups, university incubators, adaptation of innovations.

Введение

Увеличение интереса к инновационной деятельности в России подчеркивает необходимость пересмотра подходов к финансированию стартапов, особенно на ранних стадиях развития. Зарубежные модели, такие как: венчурные фонды и корпоративные акселераторы, демонстрируют высокую эффективность в создании благоприятных условий для быстрого развития стартапов, что подтверждено исследованиями Николаус Зейц (2024) [1]. Данные модели опираются на активное участие частных инвесторов, гибкие регуляторные рамки и развитую инфраструктуру, что позволяет быстро и эффективно выводить новые проекты на рынок. Но, есть и минусы, из-за высокой зависимости от корпоративных ресурсов (менторство, технологии, оборудование) стартапы теряют независимость, что сказывается на последующем привлечении венчурных инвестиций. Но в российской действительности их применение сталкивается с рядом системных ошибок и ограничений. Среди них можно выделить – низкий уровень частных инвестиций, как отмечает Зубарев А.С., ‘Инвестиции сократились в десятки раз, однако следует отметить, что корпоративные инвесторы реже стали раскрывать информацию о сделках’, а также нормативно-правовые барьеры, например, отсутствие налоговых стимулов для инвесторов и сложные процедуры регистрации инновационных предприятий [2]. Кроме того, в регионах часто наблюдается недостаток инфраструктуры и ресурсов для тестирования и масштабирования проектов, что является значительным препятствием для развития стартапов в России.

В университетских бизнес-инкубаторах, к примеру, студенческий бизнес-инкубатор Петербургского государственного университета путей сообщения (ПГУПС), созданный в 2021 году, возникают свои специфические сложности [3]. Такие бизнес-инкубаторы ориентированы на поддержку студенческих и научных инициатив, но существует ряд ограничений, связанных с финансовыми

ресурсами, ограниченной доступностью менторской экспертизы и ограниченными возможностями привлечения внешних инвестиций из-за отсутствия налаженных связей с венчурными фондами и бизнес-сообществом. Цель данного исследования заключается в разработке адаптированной модели работы университетских бизнес-инкубаторов на примере бизнес-инкубатора ПГУПС, которая позволит преодолеть указанные барьеры и повысить их эффективность. Возможные направления работы над моделью требуют дальнейших исследований и уточнений на основе практических данных.

Результаты

1. Сравнительный анализ инструментов:

Зарубежные модели финансирования стартапов на ранних стадиях демонстрируют значительную долю частных инвестиций, что составляет около 70%. Такой высокий процент обусловлен благоприятными условиями для частного инвестирования. Например, инвестирование в инновационные проекты открывает доступ к использованию дополнительных налоговых льгот, а высокая степень интеграции стартапов с рынком, позволяет быстро масштабировать успешные идеи. В России наблюдается обратная ситуация, основную роль играют гранты и университетские программы, которые составляют около 45% источников финансирования стартапов, в то время как доля венчурных инвестиций не превышает и 30%. В своей статье Зубарев А.С. подчеркивает, что объем инвестиций сократился на всех раундах, кроме посевного. Такое значительное различие связано с рядом ограничений, таких как низкая активность частного сектора, высокая степень зависимости от государственных инициатив и недостаточная развитость венчурной инфраструктуры в университетской среде.

Таблица 1

Сравнение инструментов поддержки

Инструмент	Зарубежный опыт	РФ
Гранты	20%	45%
Корпоративные инвестиции	50%	30%
Краудфандинг	30%	5%

2. Кейс ПГУПС:

Студенческий бизнес-инкубатор ПГУПС, созданный в 2021 году для поддержки проектов студентов и молодых ученых, обладает значительным потенциалом благодаря квалифицированным специалистам и инициативным

студентам, разрабатывающим перспективные идеи [4]. Однако анализ его деятельности выявляет системные вызовы, связанные с отсутствием унифицированных механизмов коммуникации, финансирования и оформления проектной документации, что затрудняет выход стартапов на рынок. Предварительное изучение показывает, что многие проекты успешно доходят до стадии минимально жизнеспособного продукта (MVP), но на этапе тестирования в реальных или приближенным к реальным условиям сталкиваются с трудностями из-за специфики работы систем или высокой степенью зависимости от инициатив, исходящих от крупных компаний. Эти выводы требуют подтверждения эмпирическими данными, но согласуются с проблемами университетских бизнес-инкубаторов в России, что указано в статье «Стартапы в России: Актуальные вопросы развития» – нехватка теоретических знаний и практического опыта стартаперов для разработки и рыночного продвижения стартапов [5]. Адаптация инструментов могла бы повысить эффективность бизнес-инкубатора и поддержать вывод студенческих инициатив на рынок.

3. Предлагаемая модель:

Разработанная модель включает следующие элементы:

- Гибридное финансирование, сочетающее гранты от университета и венчурные инвестиции через партнерства с фондами, что позволяет диверсифицировать источники ресурсов и снизить зависимость от одного типа финансирования, обеспечивая устойчивость поддержки стартапов. Этот подход частично вдохновлен выводами Николаус Зейц, где подчеркивается, что интеграция ресурсов корпораций ускоряет развитие стартапов, но требует баланса для сохранения их финансовой привлекательности. И выводами Зубарева – Инвесторы готовы вкладывать крупные суммы в такие компании на ранней стадии, так как их продукты способны кардинально изменить существующие или создать новые рынки.
- Внедрение цифровой платформы для краудсорсинга и краудфандинга идей, оптимизации административных процессов и помощи в создании новых идей, которая предоставляет возможность студентам и преподавателям участвовать в отборе перспективных и нужных проектов, а также помогать им и участвовать в реализации.
- Обязательное менторское сопровождение и доступные коммуникации на всех этапах реализации проекта, организованные по единым стандартам, включая регулярные консультации с академическими и промышленными экспертами для повышения качества проектной работы.

Эффективность предложенной модели требует дальнейших исследований, включая анализ практических примеров успешной адаптации зарубежных инструментов в российских университетских бизнес-инкубаторах.

Заключение

Исследование демонстрирует, что зарубежные финансовые инструменты, используемые в иностранных акселераторах, требуют адаптации к условиям российских университетских бизнес-инкубаторов для преодоления существующих вызовов, таких как недостаточная развитость инфраструктуры и недостаток менторской поддержки. Предложенная модель, включающая гранты, венчурное финансирование и стандартизированное менторство, способствует ускорению развития стартапов в таких структурах, как ПГУПС, за счет диверсификации источников финансирования и оптимизации процессов по отбору и продвижению стартапов, особенно на ранних стадиях. Однако ее практическая применимость и эффективность нуждаются в дальнейшем изучении и тестировании на реальных условиях. Внедрение модели может повысить эффективность работы бизнес-инкубаторов, улучшить взаимодействие между университетами и внешними партнерами, а также создать условия для успешной коммерциализации проектов.

Библиографический список

1. Seitz N., Lehmann E.E., Haslanger P. Corporate accelerators: design and startup performance // Small Business Economics. 2024. Vol. 62. P. 1615-1640. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-023-00817-8> (дата обращения: 22.03.2025).
2. Зубарев А.С., Ваулин С.Д. Оценка состояния рынка венчурных инвестиций в России в 2023 году. Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2024. URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/137644/1/978-5-91256-667-7_2024_180.pdf (дата обращения: 22.03.2025).
3. Бизнес-инкубатор и бизнес-акселератор // ПГУПС. 2021. URL: <https://www.pgups.ru/science/research/biznes-inkubator-i-biznes-akselerator/> (дата обращения: 19.03.2025).
4. Студенческий бизнес-инкубатор – кузница научных кадров // ПГУПС. 2023. URL: https://www.pgups.ru/news/student_life/studencheskiy-biznes-inkubator-kuznitsa-nauchnykh-kadrov/ (дата обращения: 19.03.2025).
5. Корзюк Д.И., Текучева С.Н. Стартапы в России: актуальные вопросы развития // Название журнала. 2019. №1. С. 10-20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/startapy-v-rossii-aktualnye-voprosy-razvitiya-1/viewer> (дата обращения: 24.03.2025).