

Гаврилова Элеонора Николаевна

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Предпринимательские экосистемы: опыт функционирования, проблемы, перспективы

Аннотация. В статье приводится анализ различных моделей функционирования экосистем, рассматривается отечественный и зарубежный опыт, обсуждаются примеры успешных инициатив, а также выявляются существующие проблемы, с которыми сталкиваются стартапы и инновационные компании. Особое внимание уделяется факторам, способствующим устойчивому развитию этих экосистем, таким как доступ к финансированию, наличие квалифицированных кадров и поддержка со стороны государства и образовательных учреждений. Кроме того, автор рассматривает перспективы развития предпринимательских экосистем в условиях глобализации и быстро меняющихся технологических трендов, акцентируя внимание на важности адаптации и сотрудничества между различными участниками экосистемы для достижения конкурентных преимуществ. Таким образом, статья предлагает глубокое понимание динамики и вызовов, с которыми сталкиваются предприниматели, а также предоставляет рекомендации по оптимизации функционирования экосистем для более успешного развития бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательские экосистемы, бизнес, цифровизация, конкуренция, успех

Gavrilova Eleonora Nikolaevna

Financial University under the Government of the Russian Federation

Entrepreneurial ecosystems: operational experience, problems, prospects

Annotation. The article provides an analysis of various ecosystem functioning models, examines domestic and foreign experience, discusses examples of successful initiatives, and identifies existing problems faced by startups and innovative companies. Special attention is paid to factors contributing to the sustainable development of these ecosystems, such as access to finance, the availability of qualified personnel, and support from the Government and educational institutions. In addition, the author examines the prospects for the development of entrepreneurial ecosystems in the context of globalization and rapidly changing technological trends, focusing on the importance of adaptation and cooperation between various ecosystem participants to achieve competitive advantages. Thus, the article offers a deep understanding of the dynamics and challenges faced by entrepreneurs, as well as provides recommendations on how to optimize the functioning of ecosystems for more successful business development.

Keywords: entrepreneurial ecosystems, business, digitalization, competition, success

Введение. Определение экосистем бизнес позаимствовал из биологии. Этот термин в 1930-х годах ввел британский ботаник Артур Тэнсли. Экосистемой он называл локальные сообщества организмов, которые взаимодействуют друг с другом и окружающей средой. Чтобы процветать, эти организмы конкурируют и сотрудничают, совместно эволюционируют и адаптируются к внешним потрясениям. В начале 1990-х годов бизнес-стратег Джеймс Мур перенял эту концепцию и предложил рассматривать компанию не как отдельного игрока, а как представителя бизнес-экосистемы, охватывающей множество участников из разных отраслей. «Как и ее биологический аналог, бизнес-экосистема постепенно переходит от случайного набора элементов к более структурированному сообществу», — отмечал Мур.

Сегодня экосистемы описывают как динамичные и постоянно развивающиеся сообщества, которые создают новую ценность через сотрудничество и конкуренцию. При этом, как подчеркивают в Deloitte, конкуренция здесь уходит на второй план. Общие цели и интересы, а главное, необходимость отвечать на растущие запросы потребителей, делают сотрудничество основой экосистемного бизнеса.

Среди самых успешных примеров компаний с экосистемой - компания Apple. Она сформировала единое пользовательское пространство для владельцев гаджетов и предоставила им бесшовный доступ к множеству услуг — от Apple TV и iTunes до системы мобильных платежей Apple Pay и кредиток Apple Card.

Свои экосистемы активно развивают производители гаджетов и электроники

- Apple: iPhone, iPad, MacBook, Mac Pro, iMac, Apple Watch, iPod, AirPods, Apple TV, колонка HomePod, подписка на все сервисы, умный дом Home Kit, платежная система Apple Pay.

- Xiaomi: смартфоны, ноутбуки, часы, колонки, телевизоры, приставки, электросамокаты, умный дом Mi Home, все его элементы — начиная от бытовой техники и освещения. заканчивая умными замками и даже кошачьими туалетами.

Еще один яркий кейс — китайская Alibaba, которая включила в свою экосистему розничную торговлю, платежи и даже кредитный скоринг.

По такому пути идут не только представители ИТ-индустрии. Автомобильные гиганты BMW и Daimler запустили совместный проект под названием You Now с участием нескольких стартапов. Они планируют развивать сервисы городской мобильности для 60 млн клиентов по всему миру. Сюда входят услуги каршеринга, парковки, вызова такси, зарядки для электромобилей и приложение для мультимодальных перевозок.

Бизнес начал создавать то, что сейчас называют экосистемами, задолго до появления самого термина. К примеру, организация Lloyd's of London ведет свою историю с XVII века. Это полноценный страховой рынок, где встречаются участники корпорации и заключают договоры страхования и перестрахования. Сейчас в организацию входит больше 1 тыс. корпоративных участников и несколько сотен индивидуальных, а также агенты, сертифицированные брокеры и отраслевые синдикаты.

В XX веке собственные экосистемы создавали крупные автопроизводители, такие как Toyota или Volkswagen. Они объединяли поставщиков и дистрибьюторов в огромные горизонтальные сети.

Но современный тренд на создание экосистем появился в середине 2010-х годов, рассказывали в Accenture. Эту тенденцию задавали ИТ-гиганты.

В тренде на развитие экосистем находятся не только ИТ-гиганты и финтех-корпорации. Например, единую экосистему строит и крупнейший распространитель всероссийских государственных лотерей «Столото».

В 2014 году китайская площадка для электронной коммерции Alibaba вышла на IPO, которое стало одним из самых крупных в истории. В проспекте ценных бумаг, где компания излагала свою философию, видение и стратегию роста, слово «экосистема» встречалось 160 раз.

Пример Alibaba воодушевил многие бизнесы. Теперь экосистемы упоминаются в годовых отчетах в 13 раз чаще, чем десятилетие назад. Как правило, речь идет о цифровых экосистемах, которые опираются на digital-инструменты и платформы. Такие структуры будут генерировать около 30% корпоративного дохода уже к 2025 году, ожидают в McKinsey.

Экосистемы дают пользователям два основных преимущества — удобство и выгоду. Удобными экосистемы делают бесшовная идентификация и единая платформа. Вам не нужно каждый раз вводить логины и пароли или подтверждать личность. Все сервисы узнают вас по единому клиентскому ID и зачастую доступны из одного приложения. Кроме того, во многих экосистемах есть централизованная поддержка клиентов. Консультацию по любому из сервисов предоставят в общем контакт-центре.

Внутри экосистемы пользователь получает более привлекательные условия, чем при использовании только одного продукта или услуги. Прежде всего, за счет разнообразных подписок — таких как Amazon Prime, которая включает бесплатную доставку, ранний доступ к скидкам, бесплатные образцы продукции, медиатеку, музыкальный сервис и даже фотобанк.

В России есть свои экосистемные подписки — например, «СберПрайм» и «Яндекс Плюс», которые дают доступ к фильмам и сериалам, музыке, скидкам и другим привилегиям. Собственную подписку со скидками во всех магазинах сети тестирует X5 Retail Group: компания тоже движется в сторону создания экосистемы.

Пользователи уже оценили плюсы этой модели, показывают исследования McKinsey. По данным компании, 71% потребителей готовы к комплексным экосистемным предложениям.

Экосистемы дают бизнесу преимущества: внутри успешной экосистемы компания получает больше клиентов и продает больше товаров и услуг. Когда обычный потребитель приходит за доставкой еды, ему тут же предлагают и доставку продуктов, и готовые рационы здорового питания. А когда небольшой бизнес хочет открыть счет, ему можно заодно продать услуги по ведению бухгалтерии, платежное решение и юридическую поддержку. Пользуясь общей инфраструктурой и базой клиентов, компании-участники растут быстрее. Так, кинотеатр Okko после подключения к экосистеме «Сбера» увеличил скорость наращивания клиентской базы примерно в 12 раз. Внутри экосистемы бизнесы могут делиться данными, лучшими практиками и ноу-хау. И в результате — лучше и быстрее удовлетворять потребности клиентов.

Но главное, во многих индустриях бизнес чувствует себя все менее уверенно по одиночке. «Битва устройств превратилась в битву экосистем. Наши конкуренты не захватывают нашу долю рынка своими устройствами, они захватывают ее целой экосистемой. Это означает, что мы должны решить, как нам создать экосистему или присоединиться к ней», — отмечал бывший гендиректор Nokia Стивен Элоп в начале 2010 годов.

В итоге компания выбрала второй вариант и вскоре продала свой мобильный бизнес Microsoft [1].

То есть мы можем сказать, что современная экономика все больше опирается на предпринимательство как драйвер инноваций и роста. Важную роль в этом процессе играют предпринимательские экосистемы, формирующие благоприятные условия для развития бизнеса. В данной статье рассмотрим понятие предпринимательской экосистемы, ее ключевые элементы, а также сравним отечественный и зарубежный опыт формирования таких систем, проанализируем существующие проблемы, пути решения, рассмотрим тренды и будущее предпринимательских экосистем.

Кроме того, Современные предпринимательские экосистемы становятся неотъемлемой частью бизнеса, поскольку они обеспечивают взаимосвязь между различными участниками, включая стартапы, инвесторов, менторов, научные учреждения и государственные структуры. Эти экосистемы способствуют *schnellen* инновациям, поддерживают креативность и обеспечивают обмен знаниями, что значительно ускоряет процесс создания новых продуктов и услуг, что обуславливает актуальность темы исследования.

Однако, несмотря на очевидные преимущества, предпринимательские экосистемы сталкиваются с рядом проблем, которые могут затруднить их развитие и функционирование. Это включает в себя сложности в доступе к финансовым ресурсам, неэффективные механизмы взаимодействия между участниками, а также недостаточную поддержку с государственного уровня. В условиях высококонкурентной среды и быстро меняющихся технологических трендов, понимание этих проблем и поиск путей их решения

становится важным аспектом для устойчивого роста и успешной деятельности предпринимателей.

В данной статье мы подробно рассмотрим опыт функционирования различных предпринимательских экосистем, выявим основные проблемы, с которыми сталкиваются их участники, а также проанализируем перспективы развития экосистем в будущем. Мы надеемся, что результаты нашего исследования помогут как практикам, так и теоретикам глубже понять динамику предпринимательской экосистемы и определить наиболее эффективные стратегии для достижения экономического успеха.

Предпринимательские экосистемы: отечественный и зарубежный опыт функционирования

Предпринимательская экосистема – это комплекс взаимосвязанных элементов, которые взаимодействуют друг с другом для поддержки создания, развития и масштабирования многопрофильных бизнесов, особенно стартапов. Она включает в себя разнообразные участников и компоненты, такие как предприниматели, инвесторы, научные учреждения, государственные и частные организации, венчурные капитальные фонды, инкубаторы, акселераторы, а также инфраструктуру, необходимую для осуществления бизнес-деятельности.

В нашей стране предпринимательская экосистема может рассматриваться как совокупность различных факторов, способствующих развитию предпринимательства. В нее входят:

Государственные институты (законодательство, налоговая политика, субсидии);

Финансовые ресурсы (венчурный капитал, бизнес-ангелы, гранты);

Образовательные учреждения (университеты, бизнес-инкубаторы, акселераторы);

Корпоративные структуры (крупный бизнес, технологические парки);

Культура предпринимательства (мотивация, менторство, сообщество предпринимателей);

Инфраструктура (офисы, коворкинги, доступ к технологиям);

Технологические платформы и цифровые решения (онлайн-сервисы, облачные технологии, автоматизация бизнес-процессов).

Основной целью предпринимательских экосистем является создание динамичной и поддерживающей среды, в которой компании могут развиваться, обмениваться знаниями, находить партнеров и получать доступ к финансированию. Например, стартапы могут воспользоваться менторством опытных предпринимателей, что способствует снижению рисков и большей вероятности успеха. Кроме того, такие экосистемы играют важную роль в создании инновационного климата, так как они способствуют обмену идей и технологиями, тем самым усиливая конкурентоспособность региона или страны.

Эффективные предпринимательские экосистемы позволяют быстро реагировать на изменения в рыночной среде, что критически важно в условиях глобализации и постоянного технологического прогресса. Они часто взаимодействуют с университетами и научными центрами, что позволяет привлекать новые научные разработки и внедрять их в бизнес-практику. Важными аспектами также являются культурные особенности, которые способствуют или препятствуют предпринимательству, включая готовность общества к риску и инновациям.

Понимание сущности предпринимательских экосистем, их компоненты и взаимодействие является ключом к успешному развитию бизнеса в условиях современного мира. Изучение как существующих, так и возникающих экосистем, их структуры, проблем и перспектив развития может помочь предпринимателям, исследователям и политическим деятелям создавать более эффективные стратегии поддержки инновационного предпринимательства, что, в свою очередь, положительно скажется на экономике в целом.

Сильная предпринимательская экосистема позволяет стартапам и малому бизнесу быстрее адаптироваться к изменениям, находить ресурсы и выходить на международные рынки.

В России предпринимательские экосистемы активно развиваются благодаря государственным инициативам и частным инвестициям [2]. Среди ключевых примеров можно выделить:

Сколково – инновационный центр, объединяющий стартапы, венчурных инвесторов и научные исследования;

Фонд содействия инновациям – поддержка технологических стартапов через программы грантов;

Агентство стратегических инициатив – развитие бизнес-климата и поддержка предпринимательских проектов;

Технопарки и акселераторы (ФРИИ, МТС Startup Hub, ВЭБ.РФ) – площадки для роста инновационного бизнеса;

Российские коворкинги и бизнес-инкубаторы – предоставление стартапам доступного офисного пространства и профессионального менторства.

Однако, несмотря на активное развитие, российская предпринимательская экосистема сталкивается с рядом вызовов, включая бюрократические барьеры, ограниченный доступ к венчурному капиталу и недостаточно развитую культуру предпринимательства. Кроме того, важной задачей остается интеграция российских стартапов в международное предпринимательское сообщество.

В мире существует множество успешных предпринимательских экосистем, среди которых выделяются:

Силиконовая долина (США) – ведущий центр инноваций, сочетающий мощное венчурное финансирование, мировые университеты (Стэнфорд, Беркли) и развитую инфраструктуру;

Тель-Авив (Израиль) – одна из самых динамичных стартап-экосистем с сильной поддержкой со стороны государства и военных технологий;

Берлин (Германия) – центр европейского стартап-движения с низким порогом входа, международным сообществом и мощной поддержкой малого бизнеса;

Шанхай (Китай) – пример государственного подхода к развитию инновационной экономики через масштабные инвестиции и интеграцию технологий;

Лондон (Великобритания) – одна из ведущих экосистем Европы, характеризующаяся высоким уровнем венчурного инвестирования и интеграцией финансовых технологий.

Каждая из этих экосистем имеет свои уникальные особенности, но объединены они благоприятным бизнес-климатом, доступом к капиталу и поддержкой на всех уровнях. Дополнительным фактором успеха является активное сотрудничество между стартапами, крупными корпорациями и академическими институтами [3,4].

Однако зарубежный опыт был рассмотрен не только с позиции успешности, но и с позиции проблемных моментов. Так, в странах с низким уровнем образования предпринимательство ограничивается необходимостью выживания, а не инновациями. Лидирующие университеты (например, Stanford, MIT) вносят огромный вклад в развитие экосистем через подготовку специалистов, проведение исследований и создание стартапов. В постсоветских странах предпринимательство долгое время считалось негативным явлением, что до сих пор влияет на отношение к этой сфере.

Во многих странах регистрация компании требует значительного времени и затрат. Например, в Индии до реформ процесс мог занимать месяцы. Бюрократия и коррупция часто приводят к дополнительным издержкам.

Отсутствие гибкого законодательства для стартапов: (налоговые льготы, упрощённое лицензирование) может отпугивать предпринимателей. Например, в странах с жёсткими регуляторными нормами (Франция, Италия) малый бизнес сталкивается с высокой налоговой нагрузкой.

В Израиле государственные программы, такие как Yozma, стимулируют венчурные инвестиции. Сингапур предоставляет гранты и обучающие программы для молодых предпринимателей.

Однако, политическая нестабильность или конфликты отпугивают инвесторов. Например, в странах Африки предпринимательство часто страдает от недостатка защиты прав собственности.

В развивающихся странах венчурные фонды недостаточно развиты, что затрудняет доступ к финансированию. Например, в Латинской Америке стартапы вынуждены привлекать средства за пределами региона. Кроме того есть сложности в доступе к кредитованию: банки требуют залоги и гарантии, которые начинающие предприниматели часто не могут предоставить. Высокие процентные ставки в ряде стран делают займы экономически невыгодными.

В регионах с ограниченным доступом к интернету, электроэнергии или дорогам создание и масштабирование бизнеса крайне затруднено. Например, в странах Африки инфраструктурные проблемы ограничивают развитие электронной коммерции. Недостаток специалистов в областях, связанных с высокими технологиями, может тормозить развитие стартапов [5].

В некоторых странах отсутствует доступ к качественному менторству или образовательным программам. В ряде стран отсутствуют эффективные механизмы коммерциализации научных исследований [6]. Например, в России научные открытия редко превращаются в успешные стартапы из-за недостаточной связи университетов с предпринимательским сообществом [7].

Зависимость от импорта технологий: Многие страны зависят от импортных технологий, что делает их экономику уязвимой. Например, страны, не производящие собственные чипы, зависят от внешних поставок. Низкий уровень цифровизации и инновационного потенциала. Недоступность интернета и низкий уровень цифровой грамотности ограничивают возможности для стартапов. В странах с низким уровнем цифровизации бизнес не может эффективно конкурировать на глобальном рынке [8].

Отсутствие доступа к передовым исследованиям и технологиям ограничивает возможности для создания конкурентоспособных продуктов. Например, стартапы в развивающихся странах редко входят в топ мировых инновационных рейтингов [9].

Пути решения проблем функционирования предпринимательских экосистем

Чтобы преодолеть проблемы и создать устойчивую экосистему, необходимы комплексные и стратегические подходы, объединяющие усилия государства, бизнеса, образовательных институтов и технологического сообщества.

1. Создание благоприятной среды

Государственная поддержка — ключевой фактор развития предпринимательства, особенно на этапе запуска бизнеса. Она может включать: Субсидии и гранты для стартапов, особенно в сфере высоких технологий и инноваций. Налоговые льготы для компаний, которые инвестируют в исследования и разработки (R&D). Создание региональных центров развития предпринимательства, где начинающие бизнесмены смогут получать доступ к инфраструктуре, консультациям и обучению.

Например: в странах Северной Европы (Швеция, Финляндия) активно действуют программы, поддерживающие стартапы на начальном этапе, включая гранты для молодых предпринимателей и доступ к безвозмездному финансированию. Для решения проблемы недостатка финансирования необходима диверсификация источников капитала:

Развитие венчурных фондов, поддерживающих стартапы в ранней и средней стадиях [10].

Популяризация краудфандинга, который предоставляет возможность предпринимателям привлекать финансирование от широкой аудитории.

Поддержка бизнес-ангелов и их объединений. Эти инвесторы часто делятся не только капиталом, но и опытом, что особенно важно для начинающих команд.

Развитие корпоративного венчурного капитала, при котором крупные компании инвестируют в инновационные стартапы для создания синергии.

2. Предложения по решению системных проблем:

- Снижение административных барьеров. Упрощение регистрации бизнеса, сокращение количества проверок и оптимизация налоговой системы.

- Формирование “единого окна” для доступа предпринимателей ко всем государственным услугам и программам.

- Развитие законодательной базы, которая стимулирует инвесторов к вложениям в стартапы через налоговые вычеты и гарантии.

- Усиление образования и менторства.

Для успешного функционирования предпринимательских экосистем важно понимать, какая именно поддержка необходима участникам. Основные потребности включают:

Финансирование: Предоставление доступа к недорогому капиталу через государственные программы, венчурные фонды и банки.

Консультационные услуги: Поддержка в виде консультаций по вопросам управления бизнесом, маркетинга, юридической помощи и др.

Образовательные программы: Проведение тренингов и семинаров для повышения квалификации предпринимателей и сотрудников.

Инфраструктура: Создание и развитие инкубаторов, акселераторов и коворкингов, где стартапы могут работать и обмениваться идеями.

Упрощение законодательства: Снижение административных барьеров и упрощение процедур регистрации бизнеса, получения лицензий и разрешений.

Международное сотрудничество: Помощь в выходе на международные рынки через установление контактов с иностранными партнерами и инвесторами.

Анализ успешных кейсов создания экосистем в разных странах позволяет выявить общие факторы, способствующие их развитию. Примеры таких экосистем можно найти в США (Силиконовая долина), Израиле (Тель-Авив), Китае (Шэньчжэнь) и Сингапуре [11].

Ключевые факторы успеха следующие:

Доступ к финансированию: Наличие развитого рынка венчурного капитала и государственных программ поддержки стартапов.

Поддержка со стороны государства: четко сформулированная стратегия поддержки предпринимательства, включающая налоговые льготы, субсидии и гранты.

Развитая инфраструктура: Наличие инкубаторов, акселераторов, коворкингов и других площадок для общения и сотрудничества.

Образование и квалификация: Высокая концентрация высококвалифицированных специалистов и наличие образовательных учреждений, ориентированных на подготовку предпринимателей.

Открытая правовая среда: Простые и прозрачные правила ведения бизнеса, минимальные административные барьеры.

Международное сотрудничество: Активное взаимодействие с международными партнерами и инвесторами, возможность выхода на глобальные рынки.

При реализации максимально комфортных условий и созданию хотя бы части факторов из вышеперечисленных есть все шансы, что предпринимательские экосистемы будут создаваться и развиваться в России.

На основе изучения успешных кейсов можно предложить следующие шаги для улучшения предпринимательских экосистем в России:

Создание специальных фондов и программ поддержки: Государственные и частные инвестиции в стартапы и малые предприятия.

Улучшение образовательной среды: Развитие учебных заведений, предлагающих курсы по предпринимательству и управлению бизнесом.

Развитие инфраструктуры: Строительство и модернизация бизнес-инкубаторов, коворкингов и технологических парков.

Упрощение законодательной базы: Снижение административных барьеров и улучшение налогового режима для малого и среднего бизнеса.

Укрепление международного сотрудничества: Установление партнерств с ведущими мировыми центрами инноваций и привлечение иностранных инвесторов.

Эти меры помогут создать благоприятные условия для роста и развития предпринимательских экосистем в России, повышая конкурентоспособность отечественных компаний на мировом рынке [12].

Будущее предпринимательских экосистем

Нами видятся следующие тренды развития предпринимательских экосистем:

- **Искусственный интеллект и автоматизация** – AI будет все больше интегрироваться в бизнес-процессы, улучшая анализ данных, персонализацию и операционную эффективность.

- **Устойчивое развитие и ESG-инициативы** – предприниматели будут активно учитывать экологические и социальные факторы, что приведет к созданию более ответственных бизнес-моделей.

- **Новые формы финансирования** – появление децентрализованных финансов (DeFi), криптовалютных фондов и альтернативных инвестиционных механизмов откроет больше возможностей для стартапов.

- **Глобализация предпринимательства** – цифровизация позволит стартапам легче выходить на международные рынки, находить партнеров и клиентов по всему миру.

- **Кибербезопасность и защита данных** – с ростом цифровых экосистем повышается потребность в надежных решениях для защиты информации.

- **Коллаборации между государством и частным сектором** – новые инициативы по поддержке предпринимательства будут включать партнерства между стартапами, корпорациями и государственными структурами.

- **Развитие креативных индустрий** – предпринимательские экосистемы все больше будут ориентироваться на цифровые продукты, контент и инновационные модели монетизации.

Еще один тренд, связанный с развитием экосистем — ИТ-корпорации сливают свои сервисы в единые суперприложения. Примеры супераппов:

WeChat (Китай) — финансовые, бытовые и государственные услуги;

Alipay (Китай) — платежная система, финансовые услуги;

Grab (Сингапур) — такси, доставка еды и посылок, аренда велосипедов и скутеров, оформление кредитов, платежная система, онлайн-медицина, страхование;

Line Corporation (Япония) — логистика для ресторанов, доставка еды, платежная система;

Gojek (Индонезия) — доставка еды, такси, курьерские услуги, финансовые сервисы;

Uber (США) — такси, каршеринг, платежная система, доставка еды и товаров;

Google Map (США) — планирование регулярных поездок, бронирование туров, отелей и авиабилетов, столиков в ресторанах, заказ еды, вызов такси;

«Яндекс Go» (Россия) — такси, каршеринг, общественный транспорт, перевозка грузов, доставка еды из ресторанов и продуктов из «Яндекс Лавки»;

«ВКонтакте» (Россия) — платежная система VK Pay, мини-приложения, через которые можно заказывать еду, смотреть фильмы и сериалы, слушать музыку, играть.

В заключение можно сказать, что будущее предпринимательских экосистем будет динамичным и разнообразным. Они будут продолжать эволюционировать, адаптируясь к новым вызовам и возможностям. Основные акценты будут сделаны на инновации, устойчивое развитие и сотрудничество между участниками. Успех в этой новой реальности

будет зависеть от способности предпринимателей к гибкости и креативности, а также от настройки на постоянное обучение и развитие.

Заключение

В современном мире предпринимательские экосистемы играют важнейшую роль в экономическом росте и социальной стабильности. Однако их формирование и развитие сопряжено с множеством проблем. Среди них выделяются недостаток финансовых ресурсов, административные барьеры, слабое взаимодействие между участниками экосистемы и недостаточный уровень поддержки со стороны государственных институтов. Эти проблемы тормозят процесс создания инновационных предприятий и снижают конкурентоспособность экономик в глобальном масштабе.

Для решения этих вопросов требуется комплексный подход, объединяющий усилия всех заинтересованных сторон. Одним из ключевых шагов является развитие институтов поддержки бизнеса, таких как акселераторы, инкубаторы и венчурные фонды. Эти структуры обеспечивают не только финансовую, но и менторскую поддержку предпринимателям, что особенно важно на начальных этапах развития стартапов.

Не менее важным является устранение административных барьеров. Создание прозрачных и упрощённых процедур регистрации бизнеса, получение разрешений и доступ к льготным программам финансирования позволяют существенно снизить нагрузку на начинающих предпринимателей. Важно учитывать, что стабильная нормативная база и её предсказуемость также стимулируют рост предпринимательства.

Особое внимание следует уделить образовательным программам. Развитие предпринимательских компетенций, обучение основам управления бизнесом, финансовой грамотности и навыкам работы в условиях неопределённости создаёт базу для формирования устойчивых предпринимательских экосистем. Важно также усилить взаимодействие между университетами, бизнесом и государством, чтобы обеспечить трансфер знаний и технологий.

Можно сделать вывод, что предпринимательские экосистемы нуждаются в постоянном развитии, направленном на устранение существующих барьеров и создание благоприятных условий для инновационной деятельности. Только при условии эффективного сотрудничества бизнеса, государства и образовательных учреждений можно добиться устойчивого роста предпринимательской активности, что, в свою очередь, положительно отразится на экономике и обществе в целом.

Список источников

1. Что такое бизнес экосистемы и зачем они нужны // РБК [https:// URL: trends.rbc.ru/trends/innovation/6087e5899a7947ed35fdbbf3?from=copy](https://trends.rbc.ru/trends/innovation/6087e5899a7947ed35fdbbf3?from=copy) (дата обращения: 02.12.2024г).
2. «Национальный проект по развитию малого и среднего предпринимательства» // Министерство экономического развития Российской Федерации URL: <https://economy.gov.ru> (дата обращения: 02.12.2024г).
3. “Fostering Entrepreneurial Ecosystems” // Всемирный экономический форум URL: <https://www.weforum.org> (дата обращения: 02.12.2024г).
4. «Статистические данные о развитии малого бизнеса в России» // Росстат URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 02.12.2024г).
5. “Entrepreneurship Policy Digest” // OECD URL: <https://www.oecd.org> (дата обращения: 02.12.2024г).
6. “Global Startup Ecosystem Report 2023” // Startup Genome URL: <https://startupgenome.com> (дата обращения: 02.12.2024г).
7. «Проблемы и вызовы предпринимательства в регионах России» // Аналитический центр при Правительстве РФ. URL: <https://ac.gov.ru> (дата обращения: 02.12.2024г).

8. “Building Resilient Entrepreneurial Ecosystems” // Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org> (дата обращения: 02.12.2024г).
9. «Региональные предпринимательские экосистемы: вызовы развития» // Высшая школа экономики URL: <https://www.hse.ru> (дата обращения: 02.12.2024г).
10. “How Governments Can Boost Entrepreneurial Growth” // McKinsey & Company URL: <https://www.mckinsey.com> (дата обращения: 02.12.2024г).
11. “Entrepreneurship and SME Development in Emerging Markets” // Всемирный банк URL: <https://www.worldbank.org> (дата обращения: 02.12.2024г).
12. «Эффективные модели предпринимательских экосистем в России» // Университет Сколково URL: <https://www.skolkovo.ru> (дата обращения: 02.12.2024г).
13. Пашковская Е. Г. Архитектура региональной инновационно - предпринимательской экосистемы как основы устойчивого развития российских регионов//Journal of Monetary Economics and Management. - 2024.- №1. – С.117-122

Сведения об авторе

Гаврилова Элеонора Николаевна, канд. экон. наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

Information about the author

Gavrilova Eleonora Nikolaevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia