

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

---

**ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА  
Факультет инженерного менеджмента  
Кафедра теории и систем отраслевого управления**

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой теории и систем отраслевого  
управления

Протокол от «28» августа 2019 г.

№ 1

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.15 Акселерация инновационного бизнеса**

---

направление подготовки

27.03.05 – Инноватика

направленность (профиль) "Технологическое предпринимательство"

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

Год набора - 2020

Москва, 2019 г.

**Автор–составитель:**

Профессор кафедры управления бизнес-процессами, д.э.н., профессор О.Ю. Минченкова

Заведующий кафедрой теории и систем отраслевого управления, к.э.н., доцент С.С. Серебренников

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

**1.1. Дисциплина Б1.В.15 «Акселерация инновационного бизнеса» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование компетенции</b>	<b>Код этапа освоения компетенции</b>	<b>Наименование этапа освоения компетенции</b>
ПК-4	Способность анализировать проект(инновацию) как объект управления	ПК-4.1	Способность обосновывать возможности эффективного привлечения финансовых средств для реализации проекта

**1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:**

<b>Код этапа освоения компетенции</b>	<b>Результаты обучения</b>
ПК-4.1	<p><b>на уровне знаний:</b>  понятий инфраструктуры инноваций;  форм и методов поддержки инновационного бизнеса;  видов акселерационных программ;  основных понятий, принципов и особенностей организации и функционирования системы акселерации бизнеса в РФ</p> <p><b>на уровне умений:</b>  анализировать эффективность взаимодействия бизнеса и акселератора;  анализировать эффективность использования ресурсов инфраструктурных организаций;  разрабатывать регламент взаимодействия с органами государственной власти;  анализировать доступные формы поддержки бизнеса;  оценивать эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций;  анализировать эффективность взаимодействия и разрабатывать регламент взаимодействия с органами государственной власти</p> <p><b>на уровне навыков:</b>  поиска, анализа, структурирования правовой информации</p>

**2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы**

**Объем дисциплины**

<b>Вид учебных занятий и самостоятельная работа</b>	<b>Объем дисциплины, час.</b>	
	<b>Всего</b>	<b>Семестр</b>
		7

<i>Очная форма обучения</i>			
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:</b>		<b>48</b>	<b>48</b>
лекционного типа (Л)		<b>16</b>	<b>16</b>
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)			
практического (семинарского) типа (ПЗ)		<b>32</b>	<b>32</b>
контролируемая самостоятельная работа обучающихся (КСР)			
<b>Самостоятельная работа обучающихся (СР)</b>		<b>24</b>	<b>24</b>
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>форма</b>	<b>зачет</b>	<b>зачет</b>
	<b>час.</b>		
<b>Общая трудоемкость (час. / з.е.)</b>		<b>72/2</b>	<b>72/2</b>

### Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.15 «Акселерация инновационного бизнеса» изучается в 7 семестре очной формы обучения, общая трудоемкость дисциплины – 2 зачетные единицы, 72 часа.

Содержание данной дисциплины опирается на содержание дисциплин: Б1.В.01 «Управление проектами», Б1.В.02 «Бизнес-аналитика и статистика», Б1.В.05 «Основы предпринимательской деятельности», Б1.В.07 «Управление рисками предпринимательской деятельности», Б1.В.14 «Инфраструктура инноваций» и выступает опорой для прохождения практик: Б2.В.02(П) «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности», Б2.В.04(Пд) «Преддипломная практика».

Форма промежуточной аттестации – зачет.

**3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины**

### Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации**
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Инфраструктурные организации поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	12	2		6		4	Т
Тема 2	Акселератор, бизнес-инкубатор, технопарк: основные понятия и ключевые отличия.	14	4		6		4	К
Тема 3	Организационные процессы акселераторов	12	2		6		4	ПО
Тема 4	Взаимодействие акселератора с резидентами	10	2		4		4	Эс
Тема 5	Содержание акселерационных программ.	10	2		4		4	О

	Сервисы акселераторов							
Тема 6	Акселераторы в США и Европе. Акселераторы в России	14	4		6		4	К
Промежуточная аттестация								За
<b>Всего:</b>		<b>72</b>	<b>16</b>		<b>32</b>		<b>24</b>	

*Примечание:*

\* - форма текущего контроля успеваемости: опрос (О), кейс (К), письменный опрос (ПО), тестирование (Т), эссе (Эс);

\*\* - форма промежуточной аттестации: зачет (За).

## Содержание дисциплины

### Тема 1. Инфраструктурные организации поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства

Понятие инфраструктурной организации поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Цели и задачи инфраструктурных организаций. Виды инфраструктурных организаций.

Услуги, предоставляемые инфраструктурными организациями. Предоставление инвестиций. Бизнес-консультирование и менторство. Техническое/технологическое консультирование. Юридическое/патентное консультирование. Аутсорсинг бухгалтерских функций. Предоставление оборудованных рабочих мест. Сдача помещений в аренду. Помощь в привлечении партнеров/инвесторов. Аутсорсинг производственных функций.

### Тема 2. Акселератор, бизнес-инкубатор, технопарк: основные понятия и ключевые отличия

Понятие акселератора. Понятие бизнес-инкубатора. Понятие технопарка. Роль инфраструктурных организаций различных типов в развитии бизнеса.

Основные отличия между бизнес-инкубатором и акселератором. Инфраструктурные различия. Продолжительность программ. Требования к проектам: сходства и различия. Формат работы с проектами. Периодичность набора резидентов. Выпуск резидентов.

Основные отличия между акселераторами, инкубаторами и технопарками: российский опыт.

### Тема 3. Организационные процессы акселераторов

Создание концепции и принятие решения о создании. Определение организационной структуры и места расположения. Создание команды акселератора. Формирование предложения для привлечения проектов в акселератор. Проработка системы поиска и отбора проектов в акселератор, в том числе плана привлечения проектов. Разработка акселерационной программы. Привлечение ключевых менторов и экспертов. Конкретизация требуемого бюджета. Разработка системы по работе с выпускниками акселератора.

### Тема 4. Взаимодействие акселератора с резидентами

Привлечение резидентов. Каналы привлечения стартапов и потенциальных предпринимателей. Оценка и отбор проектов. Форматы мероприятий по работе с проектами.

Работа с резидентами. Понятие трекера и ментора. Аккаунт-менеджер акселератора. Трекер и ментор: сходства и различия в функциях и подходах к взаимодействию.

### Тема 5. Содержание акселерационных программ. Сервисы акселераторов

Ключевые элементы акселерационной программы. Образовательно-консалтинговая программа. Работы с менторами и партнерами. Предоставление проектам(резидентам) доступа к инфраструктуре.

Сервисы акселератора. Оценка инвестиционной привлекательности проекта. Подготовка и ведение инвестиционной сделки. Разработка инвестиционной стратегии и поиск инвесторов следующих стадий. Образовательная программа. Консультационные услуги по развитию бизнеса. Индивидуальное сопровождение и трекинг проекта. Нетворкинг. Юридическое сопровождение. Разработка маркетинговой стратегии. Подготовка документов для инвесторов и партнеров. Обеспечение участия в отраслевых мероприятиях. PR-поддержка.

#### **Тема 6. Акселераторы в США и Европе. Акселераторы в России**

Ведущие акселераторы США и Европы. Финансирование программ. Годовой бюджет. Менторы. Интегрированные акселераторы. Корпоративные акселераторы. Особенности программ отбора. Мероприятия, проводимые ведущими акселераторами.

Ведущие российские акселераторы и инкубаторы. Анализ конкурентоспособности и эффективности бизнес-инкубаторов России.

### **4. Материалы текущего контроля успеваемости и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации**

**4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.15 «Акселерация инновационного бизнеса» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:**

- при проведении занятий лекционного типа:  
опрос;
- при проведении занятий семинарского типа:  
кейс, тестирование, письменный опрос;
- при контроле результатов самостоятельной работы студентов:  
эссе.

#### **4.1.2. Зачет проводится в письменной форме разбором бизнес-ситуаций.**

#### **4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся**

##### **Типовые тестовые вопросы по теме №1**

1. К основным признакам предпринимательства не относится:
  - А. ориентация на получение прибыли;
  - В. готовность идти на любой риск ради получения результата;
  - С. материальная ответственность за результаты своих действий.
  - Д. стремление к новациям и нововведениям.
2. К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относится:
  - А. количество занятых на предприятии;
  - В. отраслевая принадлежность бизнеса;
  - С. количество постоянных клиентов;
  - Д. единство собственности и управления на предприятии.
3. К формам информационной поддержки малого бизнеса относится:
  - А. сдача в аренду оборудования;
  - В. обеспечение возможностей пользоваться техническими библиотеками;

- С. оказание консультативных услуг малым предприятиям;
  - Д. предоставление налоговых льгот.
4. Законом предусмотрена система организаций: осуществляющих поддержку деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства: коммерческие и некоммерческие организации; центры и агентства по развитию предпринимательства; государственные и муниципальные фонды поддержки; фонды содействия кредитованию – это:
- А. инфраструктура поддержки МСП;
  - В. инкубаторы;
  - С. акселераторы;
  - Д. нет верного ответа.
5. Что из перечисленного не относится к инфраструктуре поддержки МСП?
- А. центры и агентства по развитию предпринимательства;
  - В. государственные и муниципальные фонды поддержки;
  - С. фонды содействия кредитованию;
  - Д. нет верного ответа.

## Типовой кейс по теме №2

Кейс: «Как ФРИИ ускоряет стартапы. И почему 30% этих стартапов превратились в зомби-бизнес»

Источник: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/06/22/695506-uskoryaet-startapi>

Дата публикации статьи: 22.06.2017

Впервые об акселераторе ФРИИ Сергей Белан, основатель и гендиректор «Викиума», компании – разработчика онлайн-тренажера для памяти и мышления, узнал в начале 2014 г. Его проекту на тот момент было три месяца. Во ФРИИ ему отказали – мол, слишком незрелый бизнес. Но все-таки ему удалось попасть в четвертый набор ФРИИ в сентябре 2014 г. после двухмесячной учебы на заочной программе акселерации. Выручка «Викиума» в сентябре 2014 г., по словам Белана, составляла 70 000 руб. ФРИИ выкупил у стартапа 7% и инвестировал в него 1,4 млн руб. По словам Дмитрия Калаева, директора акселерационных программ ФРИИ, это обычная процедура – компания продает ФРИИ долю в 7%, получает инвестиции в 2,1 млн руб. (сумма на 2017 г.) и идет ускоряться. Из этой суммы портфельные компании платят за обучение по программе акселерации 900 000 руб., а компании, пришедшие с рынка, – 1,2 млн руб. Белан рассказывает, что за три месяца интенсивного обучения научился определять воронку продаж и строить отношения с клиентами. Выручка «Викиума» выросла до 220 000 руб. в месяц, а к концу 2016 г. после повторной программы во ФРИИ – до 2,4 млн руб.

Акселератор ФРИИ – крупнейший в стране, он провел уже 12 выпусков ускоренных стартапов. Смысл подготовки заключается в том, что отобранные предприниматели проходят интенсивную трехмесячную программу подготовки, по окончании которой, по идее, их выручка может вырасти с нескольких десятков или сотен тысяч до 1 млн руб. в месяц. Каким же образом ФРИИ помогает подшефным компаниям расти и всем ли выпускникам удастся извлечь полезные уроки?

### Узкая воронка

Такие проекты, как «Викиум», Калаев называет взрывными. Их в акселераторе треть, еще треть – компании с приемлемыми, но не выдающимися идеями и темпами роста, оставшаяся треть – так называемый зомби-бизнес, компании, которые будут и дальше зарабатывать 100 000–200 000 руб. в месяц, но заметно не вырастут.

Скептики обращают внимание на наличие убыточных компаний среди выпускников. Например, интернет-магазин Babadu в 2015 г. получил от ФРИИ 110 млн руб. инвестиций, а убытки компании в том же году составили 75 млн руб., компания



«Техцентр», где ФРИИ был учредителем, показала убыток в 37 млн руб., «Кнопка жизни» получила от ФРИИ 45 млн руб. инвестиций, а ее убытки составили 6,3 млн руб.

Акселератору, говорит Калаев, не важно, сколько из этих компаний умрет. Главная цель – помочь предпринимателю за три месяца найти ответ на вопрос: способен ли бизнес стать большим и надо ли продолжать проект?

В акселератор, начавший работу в 2014 г., стучится армия стартапов со всей страны, на 25 мест в программе набирается до 900 претендентов, 60% из регионов.

Основатель интернет-агрегатора по ремонту автомобилей Wroom Артем Бобцов пришел во ФРИИ, когда начал искать инвестора (это случилось через полгода после открытия стартапа). После заполнения анкеты его вызвали на очное собеседование, там он представлял проект нескольким экспертам поочередно. На каждую презентацию отводилось по 5 мин. Ему пришлось отвечать на вопросы о потенциальном рынке, клиентах, стратегии развития и команде. По словам Калаева, среди кандидатов на акселерацию не только мелкие стартапы – искатели инвестиций, но и стабильные компании с выручкой более 1 млн руб. в месяц, которые готовы заплатить за обучение 1,2 млн руб. В акселераторе 2016 г., по словам Калаева, таких компаний было 19 из 96.

### **Через боль и унижения**

«Многие предприниматели сутками не выходят из акселератора, даже спят там в специально отведенных для этого комнатах», – рассказывает Бобцов. Каждый день он по своему выбору посещал лекции по организации продаж, разработке системы мотивации, по маркетингу. Раз в неделю происходила встреча с так называемым трекером – наставником, закрепленным за компанией. Он выясняет, что стартап сделал за неделю, и ставит новые цели на следующую неделю. Психологически такой разбор полетов переживать было непросто, сплошные боль и унижения, признается Бобцов. После общения с трекером он встречался с консультантами и экспертами, чтобы выработать дальнейший план действий. Для агрегатора Wroom Бобцов подбирал оптимальные каналы продаж и занимался переформатированием сайта. Например, эксперты помогли Бобцову выяснить, что 10–15% посетителей сайта не хотят ездить в сервис – им удобнее, чтобы у них забирали машину на ремонт прямо со двора. Он добавил такой сервис. И таких улучшений было за три месяца найдено много. По словам Бобцова, месячная выручка стартапа в феврале 2017 г., до акселерации, составляла 43 000 руб., а в апреле 2017 г., в конце программы акселерации, – уже 500 000 руб.

### **Трамплин для инвестиций**

По словам Калаева, большинство компаний приходят в акселератор с типовыми проблемами: одни хотят увеличить выручку до 1–2 млн руб. в месяц, другие – пройти раунд инвестиций и получить оценку капитализации. «Наше дело – строить гипотезы. Мы, например, делаем предположение о причинах низкой конверсии посетителей в покупатели на сайте и проверяем их», – говорит Калаев и уточняет, что в большинстве случаев предприниматели неправильно позиционируют продукцию. Как рассказал Сергей Михнев, основатель и гендиректор компании – разработчика обучающей онлайн-программы для детей «Программируем играя» из Севастополя, в акселераторе 2017 г. его компания создала портрет своего клиента, решила сосредоточиться на детях и в итоге создала новый продукт – онлайн-игру для детей. «Программируем играя» сейчас имеет выручку в 100 000 руб. в месяц и надеется к сентябрю 2017 г. увеличить ее в 10 раз.

У ФРИИ акцент не совсем правильный, полагает Тимофей Головин, партнер и директор по корпоративным сервисам французского акселератора в Москве Numa Moscow. Во время обучения предпринимателей настраивают на дальнейшее получение инвестиций и компанию, прежде всего, учат, как презентовать себя инвесторам, продолжает Головин, а не как правильно использовать вложения инвесторов для развития бизнеса.

### **Вовремя закрыться**

Некоторые основатели стартапов во время акселерации понимают, что работают на очень узком рынке или же потребитель вообще не созрел до их идеи, рассказывает Калаев. Он приводит в пример предпринимателя, который по американской модели попробовал создать в России клуб продажи бритвенных лезвий по подписке. Подобный стартап в США инвесторы купили за \$1 млрд. В Америке курьер просто бросал пакетики с бритвой через забор на территорию таунхауса или коттеджа, а в России клиенты не хотели сидеть дома и ждать, пока курьер привезет им бритву. Идея была признана несостоявшейся.

По словам Виталия Полехина, руководителя клуба инвесторов московской бизнес-школы «Сколково», в бизнес-акселераторе стартап получает доступ к интеллектуальным и финансовым ресурсам, но, как он ими воспользуется, предсказать невозможно. В России большинство малых компаний не переживают стадию посевных инвестиций. Константин Синюшин, сооснователь венчурного фонда The Untitled Ventures, считает, что в России крупные предприятия на инновации деньги не тратят и поэтому с инновационными стартапами не сотрудничают. Поэтому бизнес-акселераторы, подобные ФРИИ, превращаются в удочку для тех стартапов, которые не умеют ловить рыбу, но хотят научиться. Акселераторы помогают развивать предпринимательскую среду и грамотность, но не сокращают смертность, считает Синюшин. Во всем мире умирает 90% техностартапов, замечает Михаил Антонов, заместитель гендиректора и директор по развитию инновационной инфраструктуры РВК.

В первые наборы ФРИИ попадали в основном интернет-магазины, а инновационных проектов было мало, считает Головин. Но выпуски 2016–2017 гг. гораздо сильнее. Синюшин тоже говорит, что акселератор показывает неплохие результаты. Главная трудность, уверен он, в том, что в России мало по-настоящему ценных и потенциально крупных проектов, а тем, что есть, не нужен бизнес-акселератор. Им проще напрямую договориться с инвесторами.

#### Вопросы:

1. В чем отличие между акселератором и инкубатором? Акселерацией или инкубацией занимается ФРИИ?
2. С какими проблемами чаще всего приходят компании в акселератор? Как акселератор помогает в их решении?

#### **Типовые вопросы к письменному опросу по теме №3**

1. Кто отвечает за создание концепции и принятие решения о создании акселератора?
2. Укажите основные элементы акселерационной программы.
3. В чем заключается процесс привлечения менторов и экспертов?
4. На каком этапе и с применением какого инструментария акселератору рекомендуется осуществить конкретизацию требуемого бюджета?
5. В чем должна состоять разработка системы по работе с выпускниками акселератора?

#### **Типовые темы эссе по теме №4**

1. Каналы привлечения стартапов и потенциальных предпринимателей.
2. Трекер и ментор: сходства и различия в функциях и подходах к взаимодействию.

#### **Типовые вопросы опроса по теме №5**

1. Назовите ключевые элементы акселерационной программы.
2. Какие сервисы предоставляет классический акселератор?
3. Раскройте содержание сервиса «оценка инвестиционной привлекательности проекта». В чем заключаются особенности предоставления этого сервиса?
4. Раскройте содержание сервиса «консультационные услуги по развитию бизнеса». В чем заключаются особенности предоставления этого сервиса?
5. Раскройте содержание сервиса «подготовка документов для инвесторов и

партнеров». В чем заключаются особенности предоставления этого сервиса?

### **Типовой кейс по теме №6**

Кейс: «11 необычных инкубаторов для блокчейн-стартапов»

Источник: <https://geektimes.ru/company/wirex/blog/284554/>

Дата публикации статьи: 09.02.2017

Параллельно с ростом глобального сообщества блокчейн-предпринимателей расширяется и экосистема, необходимая для поддержки и взращивания лучших решений в этой области. Ориентироваться на финтех мало — отраслевые компании-игроки делают упор на блокчейн-технологии, обеспечивают инкубацию и акселерацию разработки и внедрения решений на основе технологии распределенного реестра (DLT) в различных отраслях экономики.

#### **Adel**

Adel — это глобальное криптовалютное сообщество, которое построено на принципах саморегулирования и автономности. У сообщества есть собственная экономическая экосистема, где используются токены Adelphi. Деятельность Adel ориентирована на создание, разработку и внедрение юзкейсов с применением блокчейна в широком спектре цифровых и нецифровых, «реальных» отраслей. Конкретные проекты выбираются сообществом. В случае успеха их пускают на реинвестирование для дальнейшего роста, либо используют в качестве вознаграждения стейкхолдерам Adel.

Внутри этой экосистемы управляющий комитет Adel Board выступает в качестве коллективного советника, направляющего работу сообщества.

#### **BitHub от Space Kenya Networks**

BitHub.Africa — это коммерческий блокчейн-акселератор, стимулирующий распространение блокчейн-технологий и решений по всей Африке. Его основная цель — разработка востребованных инновационных решений на базе блокчейна.

BitHub предоставляет услуги по аналитике, разработке, сопровождению и поддержке сервисов для организаций, заинтересованных в разворачивании блокчейн-решений. BitHub также обучает и размещает блокчейн-разработчиков в своем хабе в Найроби.

#### **Block Chain Space**

Block Chain Space — это стартап-акселератор, ориентированный на талантливых визионеров, которые способны создать прорывные решения на базе блокчейна для работы с проблемами в реальном мире.

Block Chain Space — это «подключенная» рабочая среда, стимулирующая креативность и совместную работу. Здесь стартапам предлагается ментор и коучинг-сессии. Цель акселератора — обеспечить повсеместное распространение блокчейн-технологий в мировом масштабе. Для этого в Block Chain Space создали 12-недельную программу акселерации, доступную в разных точках мира. Программа призвана помочь участникам акселератора научиться эффективно использовать преимущества трансформационного потенциала блокчейн-технологий.

#### **Blockchain Trust Accelerator**

В июне 2016 общественный аналитический центр New America, Bitfury Group и Национальный демократический институт США анонсировали запуск института Blockchain Trust Accelerator. Это платформа, которая должна открыть для пилотных блокчейн-проектов доступ к экспертам в области технологий, правительственным учреждениям и инвесторам. Цель — повысить эффективность управления и добиться значимых результатов в контексте общественных интересов. Blockchain Trust Accelerator поможет многообещающим пилотным проектам выйти на нужных административных представителей и технических партнеров. Последние в свою очередь помогут в разработке ПО и дальнейшем его масштабировании с целью решения социальных и управленческих проблем.

Blockchain Trust Accelerator управляется центром New America. Задача акселератора — выявлять, отбирать и поддерживать людей из сферы технологий, бизнеса, высшего образования, госуправления и благотворительности для дальнейшего развертывания пилотных программ с использованием блокчейн-технологий.

### **Chicago Bitcoin Center**

Открытый в июле 2015 года Chicago Bitcoin Center стал первым биткоин-инкубатором, запущенным в чикагском хабе для цифровых стартапов «1871». Инкубатор создавался в качестве основного источника и главного концентратора блокчейн-технологий в Чикаго. Chicago Bitcoin Center призван обеспечить все условия для роста новой волны технологических разработок с использованием блокчейна. Его основные направления деятельности: обучение, инновации и развитие технологий на основе блокчейна.

Инкубаторы получают в Chicago Bitcoin Center не только офисные площади, но и доступ к менторским программам ведущих биткоин-предпринимателей, технологических специалистов и инвесторов. Chicago Bitcoin Center также предоставляет полный пакет PR и GR услуг для резидентов.

### **DC Blockchain Center, запущенный инкубатором «1776» и Палатой цифровой коммерции**

В сентябре 2016 Палата цифровой коммерции и технологический инкубатор «1776» совместно запустили DC Blockchain Center. По замыслу организаторов, он должен служить в качестве предпринимательского фонда округа Вашингтон для технологических провайдеров и правительственных структур, инвестирующих и ведущих разработки в области блокчейн-технологий.

DC Blockchain Center — первый блокчейн-инкубатор в округе Вашингтон. Он создан, чтобы помочь регуляторам, правительственным агентствам штатов, а также агентствам федерального и международного уровня осознать потенциальные преимущества блокчейн-технологий и варианты их использования в общественном секторе. Кроме того, это дискуссионная площадка для взаимодействия общественного и частного секторов.

### **Digital Currency Group**

Digital Currency Group (DCG) создает и поддерживает биткоин- и блокчейн-компании, используя собственный наработанный опыт, связи и доступ к капиталу. Имея штаб-квартиру в Нью-Йорке, DGC известна в качестве активного посевного инвестора в индустрии цифровых валют. На сегодняшний день у компании свыше 70 инвест-проектов в 20 странах.

### **Distributed Vision**

Distributed Vision исполняет функции бизнес-инкубатора и бизнес-консультанта. Компания организует бизнес- и технологические воркшопы, тренинги и презентации, охватывая все этапы, от анализа рынка до разработки пилотного проекта. Основная сфера интересов инкубатора — стартап в контексте прорывной технологии. Distributed Vision помогает стартапам понять основные технические и нетехнические моменты, предлагает услуги «песочницы» и инкубатора.

Организация помогает предпринимателям в принятии ключевых решений: будет ли проект использовать распределенные базы или блокчейн, открытый или закрытый блокчейн, стандартный или собственный протокол и так далее.

### **Outlier Ventures**

Outlier Ventures участвует в развитии блокчейн-стартапов совместно с предпринимателями, корпоративными венчурными партнерами, консорциумами и акселераторами. В компании считают, что блокчейны — это история про сети, а не про платформы. Outlier Ventures активно создает партнерскую экосистему для быстрого внедрения инноваций и масштабирования стартапов.

Outlier Ventures Ltd является исследовательским и коммерческим крылом венчурной платформы, которая одновременно отслеживает более чем 30 сценариев использования блокчейна. Компания действует от лица Outlier Capital LLP. Она служит инкубатором и акселератором, привлекает венчурных партнеров, включая предпринимателей, стартапы и корпоративных партнеров для оценки правильности подбора решений для конкретных проблем, подгонки продуктов под рынок и масштабирования компаний.

#### **Satoshi Studios**

Satoshi Studios — инкубатор для блокчейн-стартапов в Юго-Восточной Азии. Отобранные компании переезжают в Индию, в Нью-Дели, для участия в 3-месячном интенсиве (с апреля 2017 по июнь 2017). Здесь они получают доступ к программам менторства, практикумам с блокчейн-разработчиками, к офисному и жилому пространству, где они смогут работать с другими блокчейн-энтузиастами из ЮВА. Инкубатор инвестирует \$50 тыс. в обмен на долю 8-15%.

#### **ZhongAn Technology**

ZhongAn, китайский онлайн-страховой гигант, запустил ZhongAn Technology — инкубатор, нацеленный на исследование технологических инноваций для ZhongAn и его внешних партнеров в рамках плана «ABCD». План делает упор на четыре основных области: искусственный интеллект (AI — A), блокчейн-технологии (Blockchain — B), облачные вычисления (Cloud — C), технологии на основе данных (Data — D). ZhongAn Technology развернет свои сервисы на облачной блокчейн-платформе Anlink.

ZhongAn Technology и более двух десятков деловых партнеров из различных секторов экономики учредили Shanghai Blockchain Enterprise Development Alliance. Это первая отраслевая блокчейн-ориентированная организация в Китае, призванная продвигать разработку и применение блокчейн-технологий в бизнесе.

ZhongAn Technology использует в своей платформе технологии децентрализованной блокчейн-сети Ethereum. Совместно с факультетом компьютерных наук и технологий Фуданьского университета компания открыла «лабораторию блокчейн и информационной безопасности». Это первая совместная лаборатория для развития блокчейн-технологий в Китае, созданная университетом и частной компанией.

#### Вопросы:

1. В чем заключается особенность блокчейн-инкубаторов?
2. В каких странах наблюдается повышенный интерес к блокчейн-инкубаторам? Есть ли такие инкубаторы в нашей стране?
3. Как вы считаете, целесообразно ли создание блокчейн-акселераторов?

### **4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации**

#### **4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование компетенции</b>	<b>Код этапа освоения компетенции</b>	<b>Наименование этапа освоения компетенции</b>
ПК-4	Способность анализировать проект(инновацию) как объект управления	ПК-4.1	Способность обосновывать возможности эффективного привлечения финансовых средств для реализации проекта

#### **4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования**

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-4.1	анализирует доступные формы поддержки бизнеса; оценивает эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций; анализирует эффективность взаимодействия и разрабатывает регламент взаимодействия с органами государственной власти	<b>на уровне знаний:</b> понятий инфраструктуры инноваций; форм и методов поддержки инновационного бизнеса; видов акселерационных программ; основных понятий, принципов и особенностей организации и функционирования системы акселерации бизнеса в РФ <b>на уровне умений:</b> анализировать эффективность взаимодействия бизнеса и акселератора; анализировать эффективность использования ресурсов инфраструктурных организаций; разрабатывать регламент взаимодействия с органами государственной власти; анализировать доступные формы поддержки бизнеса; оценивать эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций; анализировать эффективность взаимодействия и разрабатывать регламент взаимодействия с органами государственной власти <b>на уровне навыков:</b> поиска, анализа, структурирования правовой информации

**4.3.3 Типовые контрольные задания или иные материалы (типичные оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

#### Типовой билет к зачету

##### Задание 1

Учредители некоего предприятия в 2010 г. решили организовать центр по техническому и гарантийному обслуживанию, слесарному и кузовному ремонту автомобилей. Учредителями будут выступать три лица. Первоначальный капитал сформирован следующим образом:

- 70% - в денежном выражении – 1-ый учредитель (физическое лицо);
- 10% - в денежном выражении – 2-ой учредитель (физическое лицо);
- 20% - имущество (оборудование), внесенное в качестве долевого участия – 3-ий учредитель (АО «Росавтоком»).

Планируемая численность штатных сотрудников – 30 человек, привлеченных работников, работающие по договорам гражданско-правового характера - 10 человек.

1. Выберите наиболее предпочтительную, на ваш взгляд, организационно-правовую форму предприятия. Объясните свой выбор.
2. Может ли данное предприятие считаться малым. Если да, то с какого момента и на основании каких норм. Если нет, то почему?

### Задание 2

Индивидуальный предприниматель Сидоров Иван Иванович и Индивидуальный предприниматель Иванов Михаил Михайлович решили открыть летнее круглосуточное кафе на берегу Москва – реки на основе долевого участия (бизнес на двоих). Планируется, что средняя численность работников кафе не превысит 10 человек.

1. В данном случае, данное предприятие должно быть организовано как ООО или ИП?
2. Должно ли данное предприятие пройти обязательную регистрацию в качестве субъекта МП.

### Задание 3

Разработайте регламент взаимодействия компании, представляющей услуги в сфере IT-консалтинга, с органами государственной власти, оказывающими поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства.

### Шкала оценивания

Оценка	Требования к знаниям
«зачтено»	<p>Оценка «зачтено» выставляется, если студент демонстрирует:</p> <p><b>знание:</b>  понятий инфраструктуры инноваций;  форм и методов поддержки инновационного бизнеса;  видов акселерационных программ;  основных понятий, принципов и особенностей организации и функционирования системы акселерации бизнеса в РФ</p> <p><b>умение:</b>  анализировать эффективность взаимодействия бизнеса и акселератора;  анализировать эффективность использования ресурсов инфраструктурных организаций;  разрабатывать регламент взаимодействия с органами государственной власти;  анализировать доступные формы поддержки бизнеса;  оценивать эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций;  анализировать эффективность взаимодействия и разрабатывать регламент взаимодействия с органами государственной власти</p> <p><b>навыки:</b>  поиска, анализа, структурирования правовой информации</p>
«не зачтено»	<p>Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как</p>

	правило, оценка «не зачтено» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.
--	---

#### **4.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Студент должен выполнить все задания и мероприятия, предусмотренные программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка студента носит комплексный характер и определяется:

- ответом на зачете;
- учебными достижениями в семестровый период.

Зачет проводится в письменной форме разбором бизнес-ситуаций.

На выполнение задания студенту отводится 60 минут. После проверки преподавателем задания студенту могут быть заданы дополнительные уточняющие вопросы. В случае если студент при ответе допустил несущественные неточности, ему могут быть заданы дополнительные вопросы на сходную тему.

Результат по сдаче зачета объявляется студентам после проверки ответа экзаменатором, вносится в аттестационную ведомость и в зачетную книжку.

Оценка «не зачтено» проставляется только в ведомости.

##### **Шкала оценивания для опроса**

Оценка	Требования к результатам
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется, если студентом дан правильный ответ на вопрос с использованием профессиональной лексики и терминологии
«не зачтено»	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если дан неверный ответ на вопрос и имеются существенные пробелы в знаниях профессиональной лексики и терминологии

##### **Шкала оценивания для тестирования**

Оценка	Требования к результатам
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется, если студентом даны верные ответы на 70% и более вопросов
«не зачтено»	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если студентом даны верные ответы менее, чем на 70% вопросов

##### **Шкала оценивания для эссе**

Оценка	Требования к знаниям
«зачтено»	Оценка «зачтено» выставляется, если студентом: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. сделана обоснованная оценка взглядов других людей, особенно противоречащих его собственным</li> <li>2. четко высказана собственная позиция по данному вопросу</li> <li>3. приведены доводы, четко связанные друг с другом и</li> </ol>



	<p>расположенные в логическом порядке</p> <p>4. использованы исследования других людей для поддержания доказательства и усиления аргументации</p>
«не зачтено»	<p>Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если студентом</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. не сделана обоснованная оценка взглядов других людей, особенно противоречащих его собственным</li> <li>2. не высказано собственная позиция по данному вопросу</li> <li>3. приведены доводы, четко не связанные друг с другом</li> <li>4. не использованы исследования других людей для поддержания доказательства и усиления аргументации</li> </ol>

#### Шкала оценивания для кейса

Оценка	Требования к знаниям
«зачтено»	<p>Оценка «зачтено» выставляется, если студентом:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. грамотно сформулирована и обоснована собственная точка зрения с применением профессиональной лексики;</li> <li>2. аргументированно проведен анализ возможных альтернатив достижения целей проекта.</li> </ol>
«не зачтено»	<p>Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если студентом</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. не грамотно сформулирована и не обоснована собственная точка зрения с применением профессиональной лексики;</li> <li>2. не аргументированно проведен анализ возможных альтернатив достижения целей проекта.</li> </ol>

### 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Процесс обучения по дисциплине Б1.В.15 «Акселерация инновационного бизнеса» включает следующие основные виды занятий:

1. лекции;
2. практические занятия;
3. самостоятельная работа.

На лекциях студенты изучают основные теоретические концепции поддержки инновационного развития, закрепляя полученные знания на практических занятиях. С целью обеспечения успешного обучения студенту необходимо готовиться к каждой лекции, т.к. она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку знакомит с новым учебным материалом, разъясняет учебные элементы, трудные для понимания, систематизирует учебный материал, ориентирует в учебном процессе.

Подготовку к лекции рекомендуется проводить по следующему плану:

1. внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
2. узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
3. ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
4. постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
5. запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовку к практическому занятию рекомендуется проводить по следующему плану:

1. внимательно прочитайте материал лекций, относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным

пособиям;

2. выпишите основные термины;
3. ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
4. уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
5. готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы.

При изучении дисциплины предусматривается обеспечение гармоничной взаимосвязи между аудиторной и самостоятельной работой студентов, для чего в рамках курса предлагается набор активных и интерактивных методов занятий в развитие сюжетов, рассмотренных в рамках лекций и практических занятий.

### **Подготовка к промежуточной аттестации:**

На первом занятии преподаватель информирует обучающихся о применяемой системе текущего контроля успеваемости и форме промежуточной аттестации.

Во время последующих аудиторных занятий – доводит до студентов информацию о результатах текущего контроля успеваемости.

К промежуточной аттестации необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к зачету.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере получаемых знаний и умений по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи зачета.

**6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

#### **6.1. Основная литература**

1. Кожухар В.М. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кожухар В.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 292 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5255.html>.
2. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие/ К.В. Балдин [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 383 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60409.html>.

## **6.2. Дополнительная литература**

1. Беляев Ю.М. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Беляев Ю.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2016.— 220 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60410.html>.
2. Сергеева Е.А. Инновационный и производственный менеджмент в условиях глобализации экономики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Сергеева Е.А., Брысаев А.С.— Электрон. текстовые данные.— Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2013.— 215 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/62172.html>.

## **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

1. Кожухар В.М. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]: практикум/ Кожухар В.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 198 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5089.html>.

## **6.4. Нормативные правовые документы**

1. Указ Президента РФ от 01.11.2008 № 1576 «О Совете при Президенте Российской Федерации по развитию информационного общества в Российской Федерации».

## **6.5. Интернет-ресурсы**

1. [www.nnir.ru](http://www.nnir.ru) / - Российская национальная библиотека
2. [www.nns.ru](http://www.nns.ru) / - Национальная электронная библиотека
3. [www.rsi.ru](http://www.rsi.ru) / - Российская государственная библиотека
4. [www.biznes-karta.ru](http://www.biznes-karta.ru) / - Агентство деловой информации «Бизнес-карта»
5. [www.rbs.ru](http://www.rbs.ru) / - Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг»
6. [www.google.com](http://www.google.com) / - Поисковая система
7. [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru) / - Поисковая система
8. [www.yandex.ru](http://www.yandex.ru) / - Поисковая система
9. [www.businesslearning.ru](http://www.businesslearning.ru) / - Система дистанционного бизнес образования
10. <http://www.consultant.ru/> - Консультант плюс
11. <http://www.garant.ru/> - Гарант
12. [www.economist.com/](http://www.economist.com/) - журнал The Economist
13. [www.ft.com](http://www.ft.com) / - газета The Financial Times
14. [www.forbes.com/management](http://www.forbes.com/management) / - Новости бизнеса (менеджмент)
15. [www.management.about.com](http://www.management.about.com) / - Управление и лидерство
16. [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru) / - Деловые новости
17. [www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru) / - газета Коммерсантъ
18. [www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru) / - газета Ведомости

## **6.6. Иные источники**

Не используются.

**7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и

помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие примерным программам дисциплин, рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду Академии.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения: MS Windows, MS Office.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.