

**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.08 АКСЕЛЕРАЦИЯ
БИЗНЕСА**

направление подготовки
38.04.02 Менеджмент

направленность (профиль):
«Технологическое предпринимательство»

квалификация (степень) выпускника
магистр

форма обучения
очная

Год набора - 2020

Москва, 2019 г.

Авторы–составители:

к.э.н, доцент кафедры теории и систем отраслевого управления Маслевич Т.П.

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

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
2. ОБЪЕМ И МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	6
3. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
4. МАТЕРИАЛЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	8
4.1. Текущий контроль успеваемости.....	8
4.1.1. <i>Формы текущего контроля успеваемости.....</i>	<i>8</i>
4.1.2. <i>Материалы текущего контроля успеваемости.....</i>	<i>8</i>
4.2. Промежуточная аттестация.....	11
4.2.1. <i>Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования.....</i>	<i>11</i>
4.2.2. <i>Форма и средства проведения промежуточной аттестации.....</i>	<i>12</i>
4.2.3. <i>Типовые оценочные средства.....</i>	<i>12</i>
4.3. Методические материалы.....	12
5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	14
6. УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА И РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	19
6.1. Основная литература.....	19
6.2. Дополнительная литература.....	19
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	19
6.4. Нормативные правовые документы.....	19
6.5. Интернет-ресурсы.....	19
7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ.....	21

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

1.1. Дисциплина Б1.В.08 «Акселерация бизнеса» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-1	Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	ПК-1.2	Способность использовать проектный подход при управлении проектами и сетями в softверных компаниях

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

Обобщенные трудовые функции и трудовые функции	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Профессиональный стандарт Менеджер по информационным технологиям Обобщенная трудовая функция В. Управление сервисами ИТ Трудовые функции В/07.7 Управление непрерывностью сервисов ИТ	ПК-1.2	<u>на уровне знаний:</u> <ul style="list-style-type: none"> • понятие инфраструктуры инноваций • формы и методы поддержки инновационного бизнеса • виды акселерационных программ • основные понятия, принципы и особенности организации и функционирования системы акселерации бизнеса в РФ
		<u>на уровне умений:</u> <ul style="list-style-type: none"> • анализирует эффективность взаимодействия бизнеса и акселератора • анализирует эффективность использования ресурсов инфраструктурных организаций • разрабатывает регламент взаимодействия с органами государственной власти • анализирует доступные формы поддержки бизнеса • оценивает эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций • анализирует эффективность взаимодействия и разрабатывает регламент взаимодействия с органами государственной власти

сложности в области ИТ		<u>на уровне навыков:</u> <ul style="list-style-type: none"> • владеет навыками поиска, анализа, структурирования правовой информации
------------------------	--	--

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Место дисциплины

Дисциплина Б1.В.08 «Акселерация бизнеса» относится к обязательным дисциплинам вариативной части образовательной программы подготовки магистров по направлению 38.04.02 «Менеджмент» (направленность (профиль) «Технологическое предпринимательство» и изучается в 3 семестре.

Объем дисциплины

Трудоемкость дисциплины оценивается в 4 ЗЕТ (144 академических часа/108 астрономических часа). На контактную работу с преподавателем в форме лекционных занятий отводится 8 академических часов (6 астрономических часов), в форме практических занятий – 24 академических часов (18 астрономических часа). На самостоятельную работу обучающихся отводится 76 академических часа (57 астрономических часа)

3. Содержание и структура дисциплины

№	Наименование тем и/или 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		
Тема 1	Инфраструктурные организации поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	18	2		4		12	Т
Тема 2	Акселератор, бизнес-инкубатор, технопарк: основные понятия и ключевые отличия.	19	1		4		14	К
Тема 3	Организационные процессы акселераторов	17	1		4		12	ПО
Тема 4	Взаимодействие акселератора с резидентами	18	2		4		12	Э
Тема 5	Содержание акселерационных программ. Сервисы акселераторов	19	1		4		14	О
Тема 6	Акселераторы в США и Европе. Акселераторы в России	17	1		4		12	К
Промежуточная аттестация		36						Эк
Всего:		144	8		24		76	

Условные обозначения: кейс(К), письменный опрос (ПО), эссе(Э), тестирование(Т), экзамен (Экз)

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 обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Текущий контроль успеваемости

4.1.1. Формы текущего контроля успеваемости

В ходе реализации дисциплины Б1.В.08 «Акселерация бизнеса» текущий контроль успеваемости проводится в устной и письменной формах. Используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

№	Наименование тем и/или разделов	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Инфраструктурные организации поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	Т
Тема 2	Акселератор, бизнес-инкубатор, технопарк: основные понятия и ключевые отличия.	К
Тема 3	Организационные процессы акселераторов	ПО
Тема 4	Взаимодействие акселератора с резидентами	Э
Тема 5	Содержание акселерационных программ. Сервисы акселераторов	О
Тема 6	Акселераторы в США и Европе. Акселераторы в России	К

Условные обозначения: опрос (О), эссе(Э), тестирование (Т), аналитическое задание(АЗ), тестирование(Т), доклад (Д), экзамен (Эк)

4.1.2. Материалы текущего контроля успеваемости

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 организаций; 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

компаниям 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 Wgoom 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 пакетик 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 несостоятельной.

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 сократить 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 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 развертывании 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 биткойн- 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?

4.2. Промежуточная аттестация

4.2.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-1	Способность разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию	ПК-1.2	Способность использовать проектный подход при управлении проектами и сетями в софтверных компаниях

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-1.2	<ul style="list-style-type: none">использует в профессиональной деятельности международные стандарты в сфере управления проектамивладеет навыками сетевого анализа, календарного планирования, контроля хода реализации проектавыбирает рациональную схему финансирования проекта с учетом ее влияния на показатели эффективности, реализуемости и рисков проекта	<ul style="list-style-type: none">продемонстрировано знание системы международных профессиональных стандартов в сфере управления проектамипродемонстрирована способность организовать работу проектной группыграмотно использованы графические индикаторы для визуализации проектных показателейприменен Microsoft Project для оценки сроков выполнения проекта, определения объема работ и ресурсовопределены целевые показатели и критерии эффективности проектаосуществлено бюджетирование проектавыбрана наиболее подходящая схема финансирования проекта

4.2.2. Форма и средства проведения промежуточной аттестации

По дисциплине Б1.В.08 «Акселерация бизнеса» учебным планом предусмотрен экзамен, который проводится в письменной форме в виде анализа бизнес-ситуаций. Все 3 задания в билете направлены на проверку качества освоения компетенции ПК-1.2.

4.2.3. Типовые оценочные средства

Типовой билет к экзамену

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, по 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

4.3. Методические материалы

Промежуточная аттестация по дисциплине Б1.В.08 «Акселерация бизнеса» проводится в письменной форме в виде анализа бизнес-ситуаций.

Каждый билет состоит из 3 вопросов, представляющих собой аналитические и критические задания, выполнение которых студент осуществляет с использованием изученных на занятиях подходов.

На выполнение заданий студенту отводится 90 минут. После проверки преподавателем ответов на каждое задание 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.

Шкала оценивания для промежуточной аттестации

Оценка	Требования к знаниям
«отлично»	Оценка «отлично» выставляется, если студентом: <ol style="list-style-type: none"> 1. продемонстрировано владение навыками поиска, анализа и структурирования информации о формах и методах поддержки инновационного бизнеса 2. оценена эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций и предложены меры по повышению эффективности 3. проанализирована эффективность взаимодействия и разработан регламент взаимодействия с органами государственной власти
«хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется, если студентом: <ol style="list-style-type: none"> 1. продемонстрировано владение навыками поиска, анализа и

	<p>структурирования информации о формах и методах поддержки инновационного бизнеса</p> <p>2. оценена эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций и предложены меры по повышению эффективности</p> <p>3. не проанализирована эффективность взаимодействия и разработан регламент взаимодействия с органами государственной власти</p>
«удовлетворительно»	<p>Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студентом:</p> <p>1. продемонстрировано владение навыками поиска, анализа и структурирования информации о формах и методах поддержки инновационного бизнеса</p> <p>2. не оценена эффективность взаимодействия с объектами инфраструктуры инноваций и предложены меры по повышению эффективности</p> <p>3. не проанализирована эффективность взаимодействия и разработан регламент взаимодействия с органами государственной власти</p>
«неудовлетворительно»	<p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если студентом задание выполнено не в полном объеме и на недостаточном уровне</p>

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Процесс обучения по дисциплине Б1.В.08 «Акселерация бизнеса» включает следующие основные виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;
- самостоятельная работа.

На лекциях студенты изучают основные теоретические концепции организации процесса обеспечения непрерывности бизнеса в организации, основы проектирования планов непрерывности деятельности, знакомятся с наиболее известными работами ученых и существующими практическими разработками в данной области, 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

Практические занятия предполагают выполнение различного вида работ: разбор типовых ситуаций, решение аналитических задач, выполнение тестов.

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;

Получение углубленных знаний по изучаемой дисциплине достигается за счет дополнения часов аудиторной нагрузки самостоятельной работой студентов, которая выражается в анализе дополнительной литературы по учебной дисциплине и подготовке реферативных материалов по отдельным темам учебной программы. 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 готовится 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 экзамену

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 экзамена

**6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети
"Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
обучающихся по дисциплине**

6.1. Основная литература

1. Петренко С.А. Акселерация бизнеса. Ваш бизнес будет продолжаться. Информационные технологии для инженеров [Электронный ресурс] / С.А. Петренко, А.В. Беляев. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 400 с. — 978-5-4488-0122-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63959.html>
2. Иванов А.А. Риск-менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.А. Иванов, С.Я. Олейников, С.А. Бочаров. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 304 с. — 978-5-374-00013-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10817.html>
3. Силич В.А. Моделирование и анализ бизнес-процессов [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.А. Силич, М.П. Силич. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2011. — 212 с. — 978-5-86889-511-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/13890.html>

6.2. Дополнительная литература

1. Организационное и правовое обеспечение информационной безопасности : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. А. Полякова, А. А. Стрельцов, С. Г. Чубукова, В. А. Ниесов ; под ред. Т. А. Поляковой, А. А. Стрельцова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 325 с
2. Билл Фрэнкс Революция в аналитике [Электронный ресурс] : как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики / Фрэнкс Билл. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2017. — 320 с. — 978-5-9614-5302-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/58563.html>
3. Блинов А.О. Реинжиниринг бизнес-процессов [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.О. Блинов, О.С. Рудакова, В.Я. Захаров. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 341 с. — 978-5-238-01823-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16437.html>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

1. Петренко С.А. Акселерация бизнеса. Ваш бизнес будет продолжаться. Информационные технологии для инженеров [Электронный ресурс] / С.А. Петренко, А.В. Беляев. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 400 с. — 978-5-4488-0122-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63959.html>

6.4. Нормативные правовые документы

Не используются

6.5. Интернет-ресурсы

1. www.nnir.ru / - Российская национальная библиотека
2. www.nns.ru / - Национальная электронная библиотека
3. www.rsi.ru / - Российская государственная библиотека
4. www.biznes-karta.ru / - Агентство деловой информации «Бизнес-карта»
5. www.rbs.ru / - Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг»
6. www.google.com / - Поисковая система
7. www.rambler.ru / - Поисковая система
8. www.yandex.ru / - Поисковая система
9. www.busineslearning.ru / - Система дистанционного бизнес образования
10. <http://www.consultant.ru/> - Консультант плюс

11. <http://www.garant.ru/> - Гарант
12. www.economist.com/ - журнал The Economist
13. www.ft.com / - газета The Financial Times
14. www.forbes.com/management / - Новости бизнеса (менеджмент)
15. www.management.about.com / - Управление и лидерство
16. www.rbc.ru / - Деловые новости
17. www.kommersant.ru / - газета Коммерсантъ
18. www.vedomosti.ru / - газета Ведомости

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

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

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

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.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

- [Bloomberg](#)
- [EBSCO Publishing](#)
- [eLIBRARY.RU](#)
- [Emerging Markets Information Service](#)
- [Google Scholar \(Google Академия\)](#)
- [IMF eLibrary](#)
- [JSTOR](#)
- [New Palgrave Dictionary of Economics - Электронный словарь.](#)
- [OECD iLibrary](#)
- [Oxford Handbooks Online](#)
- [Polpred.com Обзор СМИ](#)
- [Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике; SCOPUS](#)
- [Web of Science](#)
- [Wiley Online Library](#)
- [World Bank Elibrary](#)
- [Архивы научных журналов NEICON](#)
- [Интернет-сервис «Антиплагиат»](#)
- [Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»](#)
- [ЭБС Издательства "Лань"](#)
- [ЭБС Юрайт](#)
- [Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»](#)