

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков
Должность: директор
Дата подписания: 15.10.2025 00:58:08
Уникальный программный ключ:
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

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

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ – филиал РАНХиГС

Факультет экономики и финансов

УТВЕРЖДЕНО

Директор СЗИУ РАНХиГС

Хлутков А.Д.

ПРОГРАММА МАГИСТРАТУРЫ
Управление проектами и программами
(наименование образовательной программы)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,
реализуемой на основе электронного (онлайн) курса

Б1.В.ДВ.04.03 Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий
(код и наименование дисциплины)

38.04.02 Менеджмент
(код, наименование направления подготовки/специальности)

очная, заочная
(формы обучения)

Год набора – 2025 г.

Санкт-Петербург, 2025 г.

Автор(ы)–составитель(и) РПД:

к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента Суслов Е.Ю.
(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры) (Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

Менеджмента, д.э.н., профессор Лабудин А.В.
(наименование кафедры) (ученая степень и(или) ученое звание) (Ф.И.О.)

Автор(ы)–составитель(и) электронного (онлайн) курса:

к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента Суслов Е.Ю.
(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры) (Ф.И.О.)

Техническое сопровождение электронного (онлайн) курса:

к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента Суслов Е.Ю.
(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры) (Ф.И.О.)

РПД (Б1.В.ДВ.04.03 Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий) одобрена на заседании кафедры менеджмента. Протокол от 25.04.2025 г. № 5.

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	5
3. Содержание и структура дисциплины	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся	8
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине	10
6. Методические материалы для освоения дисциплины	14
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	14
7.1. Основная литература	14
7.2. Дополнительная литература	15
7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация	16
7.4. Интернет-ресурсы	16
7.5. Иные источники	16
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	16

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.04.03 «Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
ПКс-3	Способен управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, обеспечивая повышение производительности труда и эффективность организации	ПКс-3.2	Способен применять управленческие умения и навыки для обеспечения повышения производительности труда и эффективности организации.
ПКс-4	Способен применять методы экономического и стратегического анализа факторов внешней и внутренней среды для принятия стратегических решений	ПКс-4.2	Способен применять знания и навыки принятия стратегических решений на основе результатов экономического и стратегического анализа

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

Трудовые функции	Код компонента компетенции	Результаты обучения
Управление качеством проектной деятельности	ПКс-3.2	на уровне знаний: - теоретических основ, принципов, методов и процедур организации стартапов; - теоретических основ, принципов, методов и процедур управления продуктом; - методов управления командой проекта.
		на уровне умений: - проектировать, руководить разработкой, осуществлять продвижение ИТ-продукта; - создавать и развивать ИТ-стартапы.
		на уровне навыков: - осуществлять сбор требований; - проектировать ИТ-продукты; - создавать ИТ-стартапы; - руководить командой ИТ-проекта; - продвигать ИТ-продукты.
Управление планированием	ПКс-4.2	на уровне знаний: теоретических основ, принципов,

проекта или программы		методов и процедур проведения прикладных исследований и обработки их результатов; • методов принятия стратегических решений.
		на уровне умений: • подготовки аналитических материалов; • формализовать процесс принятия стратегических решений.
		на уровне навыков: • владения процедурами качественного и количественного анализа информации; • владения техниками сценариев и методами анализа альтернатив; • принятия стратегических решений; • подготовки отчетных материалов, в том числе с использованием информационных технологий.

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина осваивается на основе ЭК с сопровождением в форме контактной работы в дистанционном формате.

Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц 108 академ. часов / 81 астр.час.

Вид работы	Трудоемкость (в академ. часах)
Общая трудоемкость	108/108
Контактная работа	24/10
Лекции	4/2
Практические занятия	18/6
Консультация	2/2
Самостоятельная работа	48/89
Контроль	36/9
Формы текущего контроля	Практическое контрольное задание, устный опрос
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.04.03 «Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана направления 38.04.02 Менеджмент магистерской программы Управление проектами и программами.

Дисциплина «Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий» базируется на результатах освоения следующих дисциплин: Современный менеджмент; Теория организации и организационное поведение; Современные коммуникации в

менеджменте; Финансовый менеджмент и корпоративные финансы; Методы исследований в менеджменте; Стратегический менеджмент и стратегический анализ; Проектный подход в менеджменте; Иностранный язык профессиональных коммуникаций; Стандарты управления проектами; Процессы управления проектами; Этапы реализации проекта; Программные средства управления проектами; Управление программами и портфелями проектов; Развитие компетенций руководителя проекта и проектных команд; Управление-бизнес-процессами; Проектное управление процессами цифровой трансформации; Объекты проектной деятельности в сфере информационных технологий; Методы управления ИТ-проектами.

Результаты освоения дисциплины «Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий» необходимы для изучения дисциплин: Управление эффективностью команд ИТ-проектов; а также для прохождения производственных практик.

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

Формой промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом является экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины (с применением ЭК), осваиваемой с консультационным сопровождением в форме контактной работы

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости, промежуточн ой аттестации	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
			Л/ ДОТ	Л Р/ ДО Т	ПЗ/ ДОТ	КСР *		
Тема 1	Инновации как источник развития ИТ-продукта	8	-		-		8	УО
Тема 2	Стартап как форма реализации ИТ-проекта	10	-		2		8	УО, ПКЗ
Тема 3	Управление продуктом на цифровых рынках	13	1		4		8	УО, ПКЗ
Тема 4	Исследование потребителей, анализ рынка	13	1		4		8	УО, ПКЗ
Тема 5	Разработка концепции ИТ- продукта и комплекса маркетинга	13	1		4		8	УО, ПКЗ

Тема 6	Продвижение ИТ-продукта	13	1		4		8	УО, ПКЗ
Промежуточная аттестация		36/27	Консультация – 2/1,5				Экзамен	
Всего:		108/81	4/3		18/ 13,5		48/36	

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточ ой аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л/ ДОТ	Л Р/ ДОТ	ПЗ /ДОТ	КСР *		
Тема 1	Инновации как источник развития ИТ-продукта	10					10	УО
Тема 2	Стартап как форма реализации ИТ-проекта	10					10	УО
Тема 3	Управление продуктом на цифровых рынках	11	1				10	УО
Тема 4	Исследование потребителей, анализ рынка	20					20	УО
Тема 5	Разработка концепции ИТ- продукта и комплекса маркетинга	25	1		4		20	УО, ПКЗ
Тема 6	Продвижение ИТ-продукта	21			2		19	УО, ПКЗ
Промежуточная аттестация		9/6	Консультация – 2/1,5					Экзамен
Всего:		108/ 81	2/1,5		6/4,5		8 9/66,7 5	

КСР в объем не входит.

УО - устный опрос, ПКЗ- практическое контрольное задание.

3.2. Содержание дисциплины

Тема 1. Инновации как источник развития ИТ-продукта

Сущность и классификация инноваций. Этапы создания инноваций. Потребительская ценность продукта. Жизненный цикл ИТ-продуктов. Типы ИТ-продуктов. Концепция управления ИТ-продуктом. Владелец продукта (Product Owner). Пользователи продукта. Требования к продукту.

Тема 2. Стартап как форма реализации ИТ-проекта

Понятие стартапа. Стратегии создания стартапов. Физические и юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы стартапа. Команда ИТ-проекта, распределение ролей. Организационная стратегия стартапа. Стратегия и методы финансирования стартапов. Критерии выбора источника финансирования стартапа. Разработка программы коммерциализации с расчетом финансовых показателей.

Планирование денежных потоков. Безубыточность. Оптимизация денежных потоков. Стратегия управления рисками стартапа. Риски при реализации нововведений. Качественный и количественный анализ рисков. Методы управления рисками. Концепция бизнеса. Стратегия развития стартапа.

Тема 3. Управление продуктом на цифровых рынках

Концепция продукта (ИТ-продукт, ИТ—услуга). Концепция MVP (Minimum Viable Product) - минимально жизнеспособный продукт. Особенности ИТ-рынка и позиционирования ИТ-продукта. Портфельные матрицы. Ценообразование на ИТ-продукт. Модели монетизации. Стратегии, конкурентные преимущества, особенности восприятия потребителем, конкурентные продуктовые стратегии. Разработка бизнес-модели стартапа. Процесс коммерциализации и создание дополнительной стоимости разработок, технологий, инновационного продукта.

Тема 4. Исследование потребителей, анализ рынка

Характеристика внешней и внутренней предпринимательской среды. Методы и инструменты исследования и анализа рынков. Анализ существующих сегментов: продуктового, ценового, потребительского. Анализ цепочки поставок. Анализ конкурентной обстановки и конкурентных предложений. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов. Дизайн-мышление и создание ценности. Дизайн-исследование, визуализация. Интервью. Построение карт эмпатии. Пути потребительского решения. Изучение рыночного спроса. Показатели оценки потенциала рынка TAM, SAM, SOM.

Тема 5. Разработка концепции ИТ-продукта и комплекса маркетинга

Концепция ИТ-продукта. Конкурентные преимущества. Перспективы развития ИТ-продукта. Адаптация продукта для рыночного сегмента. Ценовые стратегии и управление ценой. Конкурентное позиционирование. Каналы сбыта - роль и виды каналов сбыта, каналные стратегии. Выбор каналов. Управление потребительским поведением на рынках B2B и B2C. Управление брендом продукта. Финансовая модель продуктового направления. Расчет прогноза дополнительных доходов и расходов от внедрения нового продукта, услуги. Расчет точки безубыточности. Расчет срока окупаемости и чистой приведенной стоимости проекта (NPV).

Тема 6. Продвижение ИТ-продукта

Управление спросом - продвижение продукта и генерация спроса, концепция воронки продаж, модели спроса. Основа продаж – ценностное предложение. Лендинговая страница. Канва ценностного предложения. Приемы оформления рекламного материала. Типы рекламных материалов. Баннер. Медийная реклама. Вирусный маркетинг. Нативная реклама. Контент-маркетинг. Медиавирус. Особенности продвижения продукта на разных рынках (B2C, B2B, B2G) и в различных индустриях. Рекламные сети. Контекстная реклама. Разработка рекламной кампании. Создание рекламных текстов. Настройка рекламного объявления. SMM-маркетинг. Сенсорный маркетинг и психология восприятия. Директ-маркетинг и НЛП. Мониторинг эффективности маркетинга. Воронка продаж ИТ-продукта. Юнит-экономика.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

4.1. В ходе реализации дисциплины «Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

при проведении занятий лекционного типа: лекции, устный опрос.

при проведении занятий семинарского типа: практическое контрольное задание.

при контроле результатов самостоятельной работы студентов: устный опрос, задание в группе.

В случае реализации дисциплины в ДОТ формат заданий адаптирован для платформы Moodle.

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
1. Инновации как источник развития ИТ-продукта	Устный опрос, Практические контрольные задания
2. Стартап как форма реализации ИТ-проекта	
3. Управление продуктом на цифровых рынках	
4. Исследование потребителей, анализ рынка	
5. Разработка концепции ИТ-продукта и комплекса маркетинга	
6. Продвижение ИТ-продукта	

4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Тема	Содержание практических контрольных заданий
Тема 2. Стартап как форма реализации ИТ-проекта	
а) практическое контрольное задание	Разработка концепции стартапа
Тема 3. Управление продуктом на цифровых рынках	
а) практическое контрольное задание	Генерация и отбор идей разработки ИТ-продукта
Тема 4. Исследование потребителей, анализ рынка	
а) практическое контрольное задание	Проведение анализа рынка пользователей ИТ-продукта
Тема 5. Разработка концепции ИТ-продукта и комплекса маркетинга	
а) практическое контрольное задание	Разработка концепции ИТ-продукта
Тема 6. Продвижение ИТ-продукта	
а) практическое контрольное задание	Разработка программы продвижения ИТ-продукта

Примерная тематика контрольных вопросов для устного опроса

1. Охарактеризуйте инновации как источник развития ИТ-продукта.
2. В чем заключается сущность инноваций?
3. В чем заключается потребительская ценность продукта?
4. Охарактеризуйте жизненный цикл ИТ-продуктов.
5. Какие типы ИТ-продуктов выделяют?
6. Кто такой владелец продукта (Product Owner)?
7. Какие могут быть требования к продукту?
8. Какие стратегии создания стартапов вы знаете?
9. В чем заключается организационная стратегия стартапа?
10. Какие вы знаете стратегии и методы финансирования стартапов?
11. Как производится планирование денежных потоков стартапа?
12. Как производится оптимизация денежных потоков?
13. Как производится качественный и количественный анализ рисков?

14. Что включается в управление продуктом на цифровых рынках?
15. Что такое концепция MVP (Minimum Viable Product)?
16. В чем заключаются особенности ИТ-рынка и позиционирования ИТ-продукта?
17. Какие модели монетизации ИТ-продуктов вам известны?

5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

5.1. Экзамен проводится с применением следующих методов (средств):

Для выявления уровня освоения компетенции применяются устные ответы на основной и дополнительные вопросы. В случае проведения промежуточной аттестации в дистанционном режиме используется платформа Moodle и Teams.

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Компонент компетенции	Ключевой/промежуточный индикатор оценивания	Критерий оценивания
ПКс-3.2 Способен применять управленческие умения и навыки для обеспечения повышения производительности труда и эффективности организации.	Разрабатывает и осуществляет меры по повышению производительности труда и эффективность организации.	Обоснованность использования методов и инструментов комплексного планирования деятельности организации для повышения производительности труда и эффективности организации.
ПКс-4.2 Способен применять знания и навыки принятия стратегических решений на основе результатов экономического и стратегического анализа.	Применяет методы экономического и стратегического анализа факторов внешней и внутренней среды для принятия стратегических решений.	Рассмотрение альтернатив принимаемых решений. Обоснованность принимаемых стратегических решений. Экономическая эффективность принимаемых решений.

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине

1. Инновации как источник развития ИТ-продукта.
2. Сущность и классификация инноваций. Этапы создания инноваций.
3. Потребительская ценность продукта. Жизненный цикл ИТ-продуктов.
4. Типы ИТ-продуктов. Концепция управления ИТ-продуктом.
5. Владелец продукта (Product Owner). Пользователи продукта. Требования к продукту.
6. Понятие стартапа. Стратегии создания стартапов.
7. Физические и юридические лица как субъекты предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы стартапа.
8. Команда ИТ-проекта, распределение ролей. Организационная стратегия стартапа

9. Стратегия и методы финансирования стартапов. Критерии выбора источника финансирования стартапа.
10. Разработка программы коммерциализации с расчетом финансовых показателей.
11. Планирование денежных потоков. Безубыточность. Оптимизация денежных потоков.
12. Стратегия управления рисками стартапа. Риски при реализации нововведений.
13. Качественный и количественный анализ рисков. Методы управления рисками.
14. Концепция бизнеса. Стратегия развития стартапа.
15. Управление продуктом на цифровых рынках.
16. Концепция продукта (ИТ-продукт, ИТ—услуга).
17. Концепция MVP (Minimum Viable Product) - минимально жизнеспособный продукт.
18. Особенности ИТ-рынка и позиционирования ИТ-продукта. Портфельные матрицы.
19. Ценообразование на ИТ-продукт. Модели монетизации.
20. Стратегии, конкурентные преимущества, особенности восприятия потребителем, конкурентные продуктовые стратегии.
21. Разработка бизнес-модели стартапа.
22. Процесс коммерциализации и создание дополнительной стоимости разработок, технологий, инновационного продукта.
23. Характеристика внешней и внутренней предпринимательской среды.
24. Методы и инструменты исследования и анализа рынков.
25. Анализ существующих сегментов: продуктового, ценового, потребительского.
26. Анализ цепочки поставок.
27. Анализ конкурентной обстановки и конкурентных предложений.
28. Сегментирование рынка и выбор целевых сегментов.
29. Дизайн-мышление и создание ценности. Дизайн-исследование, визуализация.
30. Интервью. Построение карт эмпатии.
31. Пути потребительского решения.
32. Изучение рыночного спроса. Показатели оценки потенциала рынка TAM, SAM, SOM.
33. Концепция ИТ-продукта. Конкурентные преимущества.
34. Перспективы развития ИТ-продукта. Адаптация продукта для рыночного сегмента.
35. Ценовые стратегии и управление ценой.
36. Конкурентное позиционирование.
37. Каналы сбыта - роль и виды каналов сбыта, каналные стратегии. Выбор каналов.
38. Управление потребительским поведением на рынках B2B и B2C.
39. Управление брендом продукта.
40. Финансовая модель продуктового направления. Расчет прогноза дополнительных доходов и расходов от внедрения нового продукта, услуги.
41. Расчет точки безубыточности. Расчет срока окупаемости и чистой приведенной стоимости проекта (NPV).
42. Управление спросом - продвижение продукта и генерация спроса, концепция воронки продаж, модели спроса.
43. Основа продаж – ценностное предложение. Лендинговая страница.
44. Канва ценностного предложения.
45. Приемы оформления рекламного материала.
46. Типы рекламных материалов. Баннер. Медийная реклама. Вирусный маркетинг.
47. Нативная реклама. Контент-маркетинг. Медиавирус.
48. Особенности продвижения продукта на разных рынках (B2C, B2B, B2G) и в различных индустриях.
49. Рекламные сети. Контекстная реклама.
50. Разработка рекламной кампании.
51. Создание рекламных текстов. Настройка рекламного объявления.
52. SMM-маркетинг.
53. Сенсорный маркетинг и психология восприятия.

- 54. Директ-маркетинг и НЛП.
- 55. Мониторинг эффективности маркетинга.
- 56. Воронка продаж ИТ-продукта.
- 57. Юнит-экономика.

Шкала оценивания

Оценка результатов производится на основе Положения о текущем контроле успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», утвержденного Приказом Ректора РАНХиГС при Президенте РФ от 30.01.2018 г. № 02-66 (п.10 раздела 3 (первый абзац) и п.11), а также Решения Ученого совета Северо-западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ от 19.06.2018, протокол № 11.

ОТЛИЧНО (5 баллов)

Обучающийся показывает высокий уровень компетентности, знания программного материала, учебной литературы, раскрывает и анализирует проблему с точки зрения различных авторов. Обучающийся показывает не только высокий уровень теоретических знаний, но и видит междисциплинарные связи. Профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. Знает в рамках требований к направлению и профилю подготовки нормативную и практическую базу. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу. Способен принимать быстрые и нестандартные решения.

ХОРОШО (4 балла)

Обучающийся показывает достаточный уровень компетентности, знания материалов занятий, учебной и методической литературы, нормативов и практики его применения. Уверенно и профессионально, грамотным языком, ясно, четко и понятно излагает состояние и суть вопроса. Знает теоретическую и практическую базу, но при ответе допускает несущественные погрешности. Обучающийся показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление: о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответ построен логично, материал излагается хорошим языком, привлекается информативный и иллюстрированный материал, но при ответе допускает незначительные ошибки, неточности по названным критериям, которые не искажают сути ответа;

УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (3 балла)

Обучающийся показывает слабое знание материалов занятий, отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные вопросы отвечает неуверенно, допускает погрешности. Обучающийся владеет практическими навыками, привлекает иллюстративный материал, но чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей. В ответе не всегда присутствует логика, аргументы привлекаются недостаточно веские. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.

НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО (2 балла)

Обучающийся показывает слабые знания материалов занятий, учебной литературы, теории и практики применения изучаемого вопроса, низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса. Обучающийся показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на вопросы или затрудняется с ответом.

Процедура проведения промежуточной аттестации

Экзамен по дисциплине «Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий» проводится в строгом соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в РАНХиГС, в устной и письменной формах.

К промежуточной аттестации допускаются студенты выполнившие необходимые требования ОП ВО по дисциплине «Разработка и внедрение стартапов в сфере информационных технологий» по итогам текущего контроля успеваемости в течение семестра.

Высокий уровень успеваемости, выявленный по итогам текущего контроля в семестре, может являться основанием для освобождения студента от сдачи экзамена (при его согласии). Высокой является успеваемость только на «отлично», или на «хорошо» и «отлично» в течение семестра.

Экзаменационный билет должен содержать в себе 2 (два) контрольных вопроса (задания). Время подготовки ответа при сдаче экзамена в устной форме должно составлять не менее 30 минут (по желанию студента ответ может быть досрочным) и не более 1 часа 30 минут. При подготовке к устному экзамену студент ведет записи в листе устного ответа.

При проведении экзаменов не допускается наличие у студентов посторонних предметов и технических устройств, способных затруднить (сделать невозможной) объективную оценку результатов аттестации, в том числе в части самостоятельности выполнения задания (ответа на вопрос) экзамена. Студенты, нарушающие правила поведения при проведении зачетов и экзаменов, могут быть незамедлительно удалены из аудитории, представлены к назначению мер дисциплинарного взыскания. С разрешения экзаменатора допускается использование студентами справочников, таблиц и других пособий.

В случае проведения экзамена по билетам, преподавателю-экзаменатору предоставляется право задавать студентам дополнительные вопросы в рамках рабочей учебной программы дисциплины в объеме, не превышающем объема билета. При сдаче экзамена по билетам, студент, испытывающий затруднения при подготовке к ответу по выбранному билету, имеет право выбора второго билета с соответствующим продлением времени на подготовку. При этом окончательная оценка снижается на один балл. Выбор третьего билета не допускается.

Промежуточная аттестация в системе ДОТ. Консультация к экзамену пройдет в виде онлайн-встречи в приложении Office 365 «Teams». Приложение рекомендуется установить локально. Студент должен войти в систему с помощью учетной записи Office 365 РАНХиГС, чтобы обеспечить базовую проверку личности.

В случае применения дистанционного режима промежуточной аттестации она проводится следующим образом: устно в ДОТ/письменно с прокторингом/ тестирование с прокторингом. Для успешного освоения курса учащемуся рекомендуется ознакомиться с литературой, размещенной в разделе 7, и материалами, выложенными в ДОТ.

Оценка за экзамен проставляется в экзаменационной ведомости и зачетных книжках студентов, при этом оценки «неудовлетворительно» в зачетную книжку студентов не проставляются.

6. Методические материалы по освоению дисциплины на основе ЭК

Рекомендации по подготовке к различным видам занятий (лекционным, и практическим)

Основными видами занятий магистрантов являются: лекционные и практические занятия. Для готовности к интерактивному режиму освоения нового материала занятий студентам необходимо ознакомиться с источниками основной и дополнительной литературы по теме занятия. Для проведения групповых занятий студенты разбиваются на несколько команд по номерам изучаемых ситуаций и в «мозговой атаке» группы объединяются для решения общей поставленной задачи.

Практические занятия, связанные с использованием ресурсов Интернет, реализуются индивидуально на базе соответствующих рабочих мест на базе выданных заданий и под интерактивным руководством преподавателя.

Занятия, связанные с решением практических заданий, реализуются в командном режиме на основе выданных формальных требований и методики.

Советы по планированию и организации времени, необходимого на изучение дисциплины

Изучение данной дисциплины предусматривает самостоятельную работу студентов. Самостоятельная работа предполагает: качественную подготовку ко всем видам учебных занятий; систематический просмотр периодических изданий целью выявления публикаций в области изучаемой проблематики; изучение учебной литературы; использование Интернет-ресурсов; подготовку докладов-презентаций по отдельным темам дисциплины.

Рекомендации по использованию материалов рабочей программы дисциплины

В процессе самостоятельной подготовки при освоении дисциплины необходимо изучить рекомендованную основную и дополнительную литературу. Знакомство с дополнительной литературой, значительная часть которой существует как в печатном, так и электронном виде, способствует более глубокому освоению изученного материала. Литературу можно найти в указанных источниках, сети Интернет.

Рекомендации по работе с печатными и электронными источниками научной библиотеки СЗИУ

СЗИУ располагает большим печатным фондом литературы, а также доступом через сайт научной библиотеки <https://sziu-lib.ranepa.ru/> к различным подписным электронным ресурсам (см. раздел 7).

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

7.1. Основная литература

1. Васильева, Е.В., Маркетинг и управление продуктом на цифровых рынках: генерация и проверка идей через CustDev, дизайн-мышление и расчеты юнит-экономики: учебник / Е.В. Васильева, М.Р. Зобнина. — Москва: КноРус, 2023. — 723 с. — ISBN 978-5-406-10544-3. — URL: <https://book.ru/book/945917>
2. Спиридонова, Е. А. Создание стартапов: учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-

- 534-14065-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467740>
3. Токарев, Б. Е. Маркетинг инновационно-технологических стартапов: от технологии до коммерческого результата: монография / Б. Е. Токарев. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2020. — 264 с. - ISBN 978-5-9776-0472-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1039933>
4. Шева Г. Инновационный менеджмент цифровой экономики: учебное пособие / Шева Г., Хюзиг С., Гумерова Г.И., Шаймиева Э.Ш. — Москва: КноРус, 2023. — 307 с. — ISBN 978-5-406-10238-1. — URL: <https://book.ru/book/946240>

7.2. Дополнительная литература

5. Глухих, П. Л. Технологическое предпринимательство: учебное пособие / П.Л. Глухих. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 316 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1083294. - ISBN 978-5-16-016141-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1083294>
6. Зобнина, М. Р. Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес: Учебное пособие / Зобнина М.Р. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 166 с.: ISBN 978-5-9614-4824-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/924028>
7. Ицаков, Е. Д. Учебно-методическое пособие по проведению учебно-практического курса "Стартап как проект" / Е. Д. Ицаков. - Москва : Дело (РАНХиГС), 2021. - 28 с. - ISBN 978-5-85006-309-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1863214>
8. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488831>
9. Музыченко, В. В. HR в стартапе: практическое пособие / В.В. Музыченко. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 224 с. — (Просто, кратко, быстро). - ISBN 978-5-16-009804-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1215713>
10. Романс, Э. Повелители корпоративного венчурного капитала: Реальные истории корпоративных инвесторов. Как получить доступ к инновациям стартапов и как получить финансирование: практическое руководство / Э. Романс. - Москва: Альпина ПРО, 2022. - 269 с. - ISBN 978-5-907534-04-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1904822>
11. Смирнов, В. А. Growth Hacking: как раскрутить стартап с нуля : практическое руководство / В. А. Смирнов. - Санкт-Петербург: БХВ-Петербург, 2020. - 240 с. - (С нуля). - ISBN 978-5-9775-6610-0. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1151501>
12. Тиль, П. От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее: Учебное пособие / Тиль П., Мастерс Б., - 2-е изд. - Москва: Альпина Пабл., 2016. - 192 с. ISBN 978-5-9614-4839-9. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/915848>
13. Хоффман, Рид Жизнь как стартап: Строй карьеру по законам Кремниевой долины / Рид Хоффман, Бен Касноча. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 240 с. — ISBN 978-5-9614-2227-6. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/82945.html>
14. Васильева Е.В. Интернет-предпринимательство: UX-дизайн и JTBD: учебник / Васильева Е.В. — Москва: КноРус, 2023. — 436 с. — ISBN 978-5-406-10578-8. — URL: <https://book.ru/book/946248>

15. Ягудин С. Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. Учебное пособие. / С.Ю. Ягудин. - Санкт-Петербург: Питер, 2021. - 256 с. - ISBN 978-5-4461-9437-7. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/378774/reading>

7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).

7.4. Интернет-ресурсы

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <https://sziu-lib.ranepa.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

Русскоязычные ресурсы

- Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»
- Научно-практические статьи по финансам и менеджменту Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «Ист - Вью»
- Энциклопедии, словари, справочники «Рубрикон»
- Полные тексты диссертаций и авторефератов Электронная Библиотека Диссертаций РГБ.
- Информационно-правовые базы - Консультант плюс, Гарант.

Англоязычные ресурсы

- EBSCO Publishing - доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов.
- Emerald- крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

7.5. Иные источники

Возможно использование, кроме вышеперечисленных ресурсов, и других электронных ресурсов сети Интернет.

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

Освоение дисциплины предполагает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft PowerPoint для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Используется платформа MS Teams для проведения онлайн занятий и групповой работы,

Электронный курс (лекции, задания к семинарам, тесты, учебно-методические материалы) расположен в СДО Академии на платформе Moodle.

Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

Кроме вышеперечисленных ресурсов, используются следующие информационные справочные системы: <http://www.garant.ru/>; <http://www.kodeks.ru/> и другие.

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов