

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 05.12.2024 21:51:17  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281015ca9fd2

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

**СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ – филиал РАНХиГС**

Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДЕНА

Директором СЗИУ РАНХиГС

**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 – 2024 г.

Санкт-Петербург, 2024 г.

## 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

**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 11.04.2024 г. № 7.

# 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	<b>на уровне знаний:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• теоретических основ, принципов, методов и процедур организации стартапов;</li> <li>• теоретических основ, принципов, методов и процедур управления продуктом;</li> <li>• методов управления командой проекта.</li> </ul>
		<b>на уровне умений:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проектировать, руководить разработкой, осуществлять продвижение ИТ-продукта;</li> <li>• создавать и развивать ИТ-стартапы.</li> </ul>
		<b>на уровне навыков:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществлять сбор требований;</li> <li>• проектировать ИТ-продукты;</li> <li>• создавать ИТ-стартапы;</li> <li>• руководить командой ИТ-проекта;</li> <li>• продвигать ИТ-продукты.</li> </ul>
Управление планированием	ПКс-4.2	<b>на уровне знаний:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• теоретических основ, принципов, методов и процедур проведения прикладных</li> </ul>

проекта или программы	исследований и обработки их результатов; • методов принятия стратегических решений.
	<b>на уровне умений:</b> • подготовки аналитических материалов; • формализовать процесс принятия стратегических решений.
	<b>на уровне навыков:</b> • 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)
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>108/108</b>
<b>Контактная работа</b>	<b>56/10</b>
Лекции	16/2
Практические занятия	38/6
Консультация	2/2
<b>Самостоятельная работа</b>	<b>16/89</b>
Контроль	<b>36/9</b>
Формы текущего контроля	Практическое контрольное задание, устный опрос
<b>Форма промежуточной аттестации</b>	<b>Экзамен</b>

### 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.ganepa.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, промежуточной аттестации	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
			Л/ДО Т	ЛР /ДО Т	ПЗ/Д ОТ	КСР *		
Тема 1	Инновации как источник развития ИТ-продукта	7	2		2		3	УО
Тема 2	Стартап как форма реализации ИТ-проекта	9	2		4		3	УО, ПКЗ
Тема 3	Управление продуктом на цифровых рынках	13	2		8		3	УО, ПКЗ
Тема 4	Исследование потребителей, анализ рынка	13	2		8		3	УО, ПКЗ
Тема 5	Разработка концепции ИТ-продукта и комплекса маркетинга	15	4		8		3	УО, ПКЗ
Тема 6	Продвижение ИТ-продукта	15	4		8		3	УО, ПКЗ
Промежуточная аттестация		<b>36/27</b>	Консультация – 2/1,5					<b>Экзамен</b>

<b>Всего:</b>	<b>108/81</b>	<b>16/12</b>		<b>38/28, 5</b>		<b>18/13, 5</b>	
---------------	---------------	--------------	--	---------------------	--	---------------------	--

### Заочная 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/ДО Т	ЛР/ 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	26	1		4		21	УО, ПКЗ
Тема 6	Продвижение ИТ-продукта	22			2		20	УО, ПКЗ
Промежуточная аттестация		<b>9/6</b>	Консультация – 2/1,5					<b>Экзамен</b>
<b>Всего:</b>		<b>108/ 81</b>	<b>2/1,5</b>		<b>6/4,5</b>		<b>91/69</b>	

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
<b>Тема 2. Стартап как форма реализации ИТ-проекта</b>	
а) практическое контрольное задание	Разработка концепции стартапа
<b>Тема 3. Управление продуктом на цифровых рынках</b>	
а) практическое контрольное задание	Генерация и отбор идей разработки ИТ-продукта
<b>Тема 4. Исследование потребителей, анализ рынка</b>	
а) практическое контрольное задание	Проведение анализа рынка пользователей ИТ-продукта
<b>Тема 5. Разработка концепции ИТ-продукта и комплекса маркетинга</b>	
а) практическое контрольное задание	Разработка концепции ИТ-продукта
<b>Тема 6. Продвижение ИТ-продукта</b>	
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 эффективности 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. Лэндинговая 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. 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>
3. 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>
4. 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>
5. Шеве Г. Инновационный менеджмент цифровой экономики : учебное пособие / Шеве 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

6. 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>
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 Пабли., 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