

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра Прикладной информатики

Рабочая программа дисциплины

IT-бизнес

Основная профессиональная образовательная программа
высшего образования по направлению подготовки

38.03.05 «Бизнес-информатика»

Направленность (профиль):

Бизнес-информатика

Уровень:

Бакалавриат

Форма обучения

Очная, заочная

Согласовано
Руководитель ОПОП

 Степанов С.Ю.

Утверждаю

Председатель УМС  И.И. Палкин

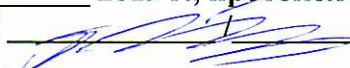
Рекомендована решением

Учебно-методического совета



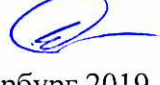
11 мая 2019 г., протокол № 7

Рассмотрена и утверждена на заседании кафедры

15 мая 2019 г., протокол № 5

Зав. кафедрой 

Авторы-разработчики:

 1. С.А. Песко
 С.О. Степанов
 А.В. Сурженко

Санкт-Петербург 2019

1. Цели освоения дисциплины

Цель дисциплины – формирование у слушателей знаний по организации эффективной работы информационных систем и технологий, а также знаний, которыми должен обладать менеджер предприятия для успешной организации стратегического планирования, приобретения, адаптации, внедрения и эксплуатации информационной системы на его предприятии. Формирование понимания места ИТ в работе предпринимателя, а также задач менеджера в процессе автоматизации предприятия и распределения ответственности и полномочий между основными участниками проекта на различных этапах жизненного цикла ИС.

Основные задачи дисциплины:

- научить позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке;
- дать знания по формированию потребительской аудитории и осуществлять взаимодействие с потребителями, о организации продаж в информационно-телекоммуникационной сети Интернет;
- сформировать способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «ИТ-бизнес» для направления подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика» относится к дисциплинам вариативной части блока обязательных дисциплин (модулей).

Для освоения данной дисциплины, обучающиеся должны освоить следующие дисциплины: «Информатика и программирование», «Основы бизнес-информатики», «Управление данными предприятия», «Введение в профессиональную деятельность».

Параллельно с дисциплиной «ИТ-бизнес» изучаются следующие дисциплины: «Информатика и программирование», «Основы Бизнес-информатики», «Автоматизация деловых процессов», «Математическая статистика и анализ данных».

Дисциплина «ИТ-бизнес» является базовой для освоения дисциплин: «Автоматизация деловых процессов», «Бизнес-аналитика», «Управление проектами».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Компетенция
ПК-8	организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия
ПК-9	организация взаимодействия с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления информационной безопасностью ИТ-инфраструктуры предприятия
ПК-10	Умение позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке; формировать потребительскую аудиторию и осуществлять взаимодействие с потребителями, организовывать продажи в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет")
ПК-27	способность использовать лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг
ПК-28	способность создавать новые бизнес-проекты на основе инноваций в сфере ИКТ

В результате освоения дисциплины, учащийся должен

Знать:

- значение информации и информационных технологий в развитии современного общества;
- стандарты в области IT-менеджмента;
- функции менеджера в управлении Информационной системой;
- общие сведения о внутренней и внешней среде маркетинга бизнес-организации;
- информационные и телекоммуникационные технологии и системы в маркетинге;
- технологии цифрового-маркетинга как формы организации рыночной деятельности организаций, особенности функционирования предприятия, как объекта рыночной экономики;
- современные направления развития интернет-маркетинга, организацию электронной коммерции, принципы составления аналитического отчета оценки рекламной компании и структуру ее сводки;
- об особенностях и задачах IT-менеджера при управлении информационными системами на различных этапах их жизненного цикла;
- о преимуществах и недостатках различных классов ИС.

Уметь:

- обосновать необходимость автоматизации деятельности предприятия;
- определять место IT-стратегии в стратегии развития предприятия;

- выбирать модель формирования ИТ-стратегии;
- принимать решения о выборе класса ИС для автоматизации деятельности предприятия;
- формировать требования к информационной системе, обосновывать продуктивное решение и разрабатывать техническое задание на внедрение;
- использовать в практической деятельности организаций информацию, полученную в результате маркетинговых исследований и бенчмаркинга;
- проводить анализ деятельности организации в условиях изменения конъюнктуры и использовать его результаты для подготовки управленческих решений;
- организовать обучение пользователей работе с ИС.

Владеть:

- планированием направления развития ИС в соответствии со стратегией развития бизнеса;
- навыками организации управления ИТ и ИС на предприятии на всех этапах ее жизненного цикла;
- навыками мониторинга соответствия ИТ-процессов требованиям бизнеса;
- технологий проведения маркетинговых исследований в сети Интернет;
- методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении рыночной деятельностью организаций;
- навыками работы с программными продуктами, облачными сервисами и пакетами прикладных программ;
- методиками организации консалтингового проекта и формирования стоимости услуг.

Основные признаки проявленности формируемых компетенций в результате освоения дисциплины «ИТ-бизнес» сведены в таблицах 1, 2.

Таблица 1. Результаты обучения.

Код компетенции	Результаты обучения
ПК-8	<p>Знать: -современные стандарты и методики, регламенты деятельности предприятия</p> <p>Уметь: -использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты деятельности предприятия</p> <p>Владеть: -инструментарием управления проектами создания, - внедрения и развития ИС</p>
ПК-9	<p>Знать: -о принципах управления ИБ</p> <p>Уметь: -определять способы взаимодействия с клиентами и партнерами с учетом требований ИБ</p>

	<p>Владеть: -навыком минимизации рисков ИБ при взаимодействии с клиентами и партнерами</p>
ПК-10	<p>Знать: -методы организации продаж и маркетинговой деятельности в сфере ИКТ - теоретические основы интернет-маркетинга</p> <p>Уметь: -планировать рекламные кампании и организовывать продажи ИКТ с помощью актуальных ИКТ-средств - проводить анализ эффективности различных инструментов интернет-маркетинга и разрабатывать рекомендации по их совершенствованию - позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке - проводить исследование и анализ рынка ИС и ИКТ</p> <p>Владеть: -навыками взаимодействия с потребителями, организации продаж в Интернете -навыками работы со специальными прикладными сервисами по оценке эффективности интернет-маркетинга и поисковыми системами</p>
ПК-27	<p>Знать: -основные методы, особенности и лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>Уметь: -отбирать и использовать подходящие лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>Владеть: -методиками сравнения и отбора успешных практик продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг, способами использования лучших практик продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p>
ПК-28	<p>Знать: -способы создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ -ключевые элементы и особенности инновационных бизнес-проектов в сфере ИКТ</p> <p>Уметь: -создавать новые бизнес-проекты на основе инноваций в сфере ИКТ</p> <p>Владеть: -навыками создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ - навыками консультационной деятельности по вопросам - создания инновационных бизнес-проектов в сфере ИКТ</p>

Таблица 2. Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания.

Уровень освоения компетенции	Результат обучения	
	ПК-8	ПК-9
минимальный	<p>Знать: -современные стандарты и методики, регламенты деятельности предприятия</p> <p>Уметь: -использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты деятельности предприятия</p> <p>Владеть: -</p>	<p>Знать: -о принципах управления ИБ</p> <p>Уметь: -определять способы взаимодействия с клиентами и партнерами с учетом требований ИБ</p> <p>Владеть: -</p>
базовый	<p>Знать: -современные стандарты и методики, регламенты деятельности предприятия</p> <p>Уметь: -использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты деятельности предприятия</p> <p>Владеть: -инструментарием управления проектами создания, - внедрения и развития ИС</p>	<p>Знать: -о принципах управления ИБ</p> <p>Уметь: -определять способы взаимодействия с клиентами и партнерами с учетом требований ИБ</p> <p>Владеть: -навыком минимизации рисков ИБ при взаимодействии с</p>
продвинутый	<p>Знать: -современные стандарты и методики, регламенты деятельности предприятия</p> <p>Уметь: -использовать современные стандарты и методики, разрабатывать регламенты деятельности предприятия</p> <p>Владеть: -инструментарием управления проектами создания, - внедрения и развития ИС</p>	<p>Знать: -о принципах управления ИБ</p> <p>Уметь: -определять способы взаимодействия с клиентами и партнерами с учетом требований ИБ</p> <p>Владеть: -навыком минимизации рисков ИБ при взаимодействии с -клиентами и партнерами</p>

Уровень освоения компетенции	Результат обучения		
	ПК-10	ПК-27	ПК-28
минимальный	<p>Знать: -методы организации продаж и маркетинговой деятельности в сфере ИКТ</p> <p>Уметь: -планировать рекламные кампании и организовывать продажи ИКТ с помощью актуальных ИКТ-средств</p> <p>Владеть: -навыками взаимодействия с потребителями, организации продаж в Интернете</p>	<p>Знать: -основные методы, особенности и лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>Уметь: -отбирать и использовать подходящие лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>Владеть: -методиками сравнения и отбора успешных практик продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p>	<p>Знать: -способы создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ</p> <p>Уметь: -создавать новые бизнес-проекты на основе инноваций в сфере ИКТ</p> <p>Владеть: -навыками создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ</p>
базовый	<p>Знать: -методы организации продаж и маркетинговой деятельности в сфере ИКТ - теоретические основы интернет-маркетинга</p> <p>Уметь: -планировать рекламные кампании и организовывать продажи ИКТ с помощью актуальных ИКТ-средств - проводить анализ эффективности</p>	<p>Знать: -основные методы, особенности и лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p> <p>Уметь: -отбирать и использовать подходящие лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг</p>	<p>Знать: -способы создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ -ключевые элементы и особенности инновационных бизнес-проектов в сфере ИКТ</p> <p>Уметь: -создавать новые бизнес-проекты на основе инноваций в сфере ИКТ</p> <p>Владеть: -навыками создания новых бизнес-</p>

	<p>различных инструментов интернет-маркетинга и разрабатывать рекомендации по их совершенствованию</p> <ul style="list-style-type: none"> - позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками взаимодействия с потребителями, организации продаж в Интернете 	<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методиками сравнения и отбора успешных практик продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг, способами использования лучших практик продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг 	<p>проектов на основе инноваций в сфере ИКТ</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками консультационной деятельности по вопросам
<p>продвинутый</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методы организации продаж и маркетинговой деятельности в сфере ИКТ - теоретические основы интернет-маркетинга <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -планировать рекламные кампании и организовывать продажи ИКТ с помощью актуальных ИКТ-средств - проводить анализ эффективности различных инструментов интернет-маркетинга и разрабатывать рекомендации по их совершенствованию - позиционировать электронное предприятие на глобальном рынке - проводить исследование и анализ рынка ИС и ИКТ 	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -основные методы, особенности и лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -отбирать и использовать подходящие лучшие практики продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методиками сравнения и отбора успешных практик продвижения инновационных программно-информационных продуктов и услуг, способами использования лучших практик продвижения 	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -способы создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ -ключевые элементы и особенности инновационных бизнес-проектов в сфере ИКТ <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -создавать новые бизнес-проекты на основе инноваций в сфере ИКТ <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками создания новых бизнес-проектов на основе инноваций в сфере ИКТ - навыками консультационной деятельности по вопросам - создания инновационных бизнес-проектов в сфере ИКТ

	Владеть: -навыками взаимодействия с потребителями, организации продаж в Интернете -навыками работы со специальными прикладными сервисами по оценке эффективности интернет-маркетинга и поисковыми системами	инновационных программно-информационных продуктов и услуг	
--	--	---	--

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) для 2017, 2018 гг. составляет 20 зачетных единиц, 720 часов.

*Объем дисциплины (модуля) по видам учебных занятий
(в академических часах)
2018 год набора*

Объём дисциплины	Всего часов		
	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения	Заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	720	-	720
Контактная работа обучающихся с преподавателям (по видам аудиторных учебных занятий) – всего:	296	-	34
в том числе:		-	-
лекции	140	-	16
практические занятия	156	-	14
лабораторные занятия	-	-	4
Самостоятельная работа (СРС) – всего:	424	-	686
в том числе:	-	-	-
курсовая работа	-	-	-
контрольная	-	-	4
Вид промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	зачет, экзамен	-	зачет, экзамен

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) для 2018 гг. составляет 15 зачетных единиц, 540 часов.

*Объем дисциплины (модуля) по видам учебных занятий
(в академических часах)
2019 год набора*

Объём дисциплины	Всего часов		
	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения	Заочная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	540	-	540
Контактная работа обучающихся с преподавателям (по видам аудиторных учебных занятий) – всего:	210	-	60
в том числе:		-	-
лекции	98	-	28

практические занятия	112	-	32
лабораторные занятия	-	-	-
Самостоятельная работа (СРС) – всего:	330	-	480
в том числе:	-	-	-
курсовая работа	-	-	-
контрольная	-	-	-
Вид промежуточной аттестации (зачет/экзамен)	зачет, экзамен	-	экзамен

4.1. Структура дисциплины

**Очная форма
2017, 2018 г**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваемости	Занятия в активной и интеракти вной форме, час.	Формируем ые компетенци и
			Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самост. работа			
1.	IT-инфраструктура предприятия	4	36	36	72	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-27, ПК-28
2.	IT-бизнес и инновации	5	16	32	60	Ответ на зачете	--	ПК-8, ПК-9, ПК-10
3.	IT-сервисы в бизнесе	6	32	32	80	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10
4.	IT-маркетинг	7	32	32	116	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-27
5.	IT-консалтинг	8	24	24	96	Ответ на экзамене	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-28
	ИТОГО		140	156	424		-	

**Очная форма
2019 г**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваемости	Занятия в активной и интеракти вной форме, час.	Формируем ые компетенци и
			Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самост. работа			
1.	IT-инфраструктура предприятия	5	14	14	44	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-27, ПК-28
2.	IT-бизнес и инновации	5	14	14	44	Ответ на зачете	--	ПК-8, ПК-9, ПК-10
3.	IT-сервисы в бизнесе	6	28	28	66	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10
4.	IT-маркетинг	7	28	28	88	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-27
5.	IT-консалтинг	8	28	28	88	Ответ на экзамене	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-28
	ИТОГО		98	112	330		-	

**Заочная форма
2018**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваемости	Занятия в активной и интеракти вной форме, час.	Формируем ые компетенци и
			Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самост. работа			
1.	IT-инфраструктура предприятия	4	3,2	3,6	137	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-27, ПК-28
2.	IT-бизнес и инновации	5	3,2	3,6	137	Ответ на зачете	--	ПК-8, ПК-9, ПК-10
3.	IT-сервисы в бизнесе	6	3,2	3,6	137	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10
4.	IT-маркетинг	7	3,2	3,6	137	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-27
5.	IT-консалтинг	8	3,2	3,6	137	Ответ на экзамене	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-28
	ИТОГО		16	18	686		-	

**Заочная форма
2019**

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, в т.ч. самостоятельная работа студентов, час.			Формы текущего контроля успеваемости	Занятия в активной и интеракти вной форме, час.	Формируем ые компетенци и
			Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самост. работа			
6.	IT-инфраструктура предприятия	4	6	8	112	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-27, ПК-28
7.	IT-бизнес и инновации	4	6	8	112	Ответ на зачете	--	ПК-8, ПК-9, ПК-10
8.	IT-сервисы в бизнесе	5	4	4	80	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10
9.	IT-маркетинг	5	4	4	88	Ответ на зачете	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-27
10.	IT-консалтинг	5	8	8	88	Ответ на экзамене	-	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-28
	ИТОГО		16	18	686		-	

4.2. Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. IT-инфраструктура предприятия.

Тема 1. Информационные ресурсы предприятия.

Тема 2. Стратегия развития IT-инфраструктуры предприятия.

Тема 3. Техническая документация IT-инфраструктуры предприятия.

Тема 4. Описание процессов информационных потоков.

Тема 5. Схема IT-инфраструктуры предприятия.

Тема 6. Техничко-экономическое обоснование информатизации предприятия.

Раздел 2. IT-бизнес и инновации.

Тема 1. Понятие и формы инновационного предпринимательства

Тема 2. Субъекты инновационного предпринимательства

Тема 3. Информационные технологии в инновационном предпринимательстве

Тема 4. Ключевые факторы успеха инновационного предприятия

Раздел 3. IT-сервисы в бизнесе.

Тема 1. Информационные системы и облачные сервисы в бизнесе.

Тема 2. Прикладное программное обеспечение и интегрированные пакеты для бизнеса.

Тема 3. Экспертные системы поддержки принятия управленческих решений.

Тема 3. Автоматизация предпринимательской деятельности.

Тема 4. Оценка эффективности применения IT-сервисов в бизнесе.

Раздел 4. IT-маркетинг.

Тема 1. Маркетинговая информация.

Тема 2. Маркетинговая информационная система.

Тема 3. Информационные и телекоммуникационные технологии и системы в маркетинге.

Тема 4. Интернет-маркетинг как форма организации рыночной деятельности организаций.

Тема 5. Интернет как торговая среда электронного рынка.

Тема 6. Проведение маркетинговых исследований в Интернете.

Тема 7. Маркетинговые коммуникации в Интернете.

Тема 8. Оценка эффективности мероприятий интернет-маркетинга.

Раздел 5. IT-консалтинг.

Тема 1. Консалтинг в области информационных технологий (IT-консалтинг).

Тема 2. Стратегический аудит состояния информационных систем.

Тема 3. Разработка стратегии развития информационных систем.

Тема 4. Организация управления развитием информационных систем.

Тема 5. Консалтинговые проекты по выбору программных решений для предприятий

Тема 6. Практика консалтинга в проектах создания/модификации информационных систем предприятий.

Тема 7. Консалтинговые проекты в области IT-аутсорсинга. Консалтинговый договор и основные модели ценообразования.

Тема 8. Продуктовый IT-консалтинг.

Тема 9. Планирование карьеры в IT-консалтинге.

4.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий	Форма проведения	Формируемые компетенции
1	1	Инфраструктура предприятия. Анализ и описание информационных потоков.	Ответ зачете	ПК-8, ПК-27, ПК-28
2	2	Информационные технологии в инновационном предпринимательстве.	Ответ зачете	ПК-8, ПК-9, ПК-10
3	3	ИТ-сервисы предприятия. Модели предоставления ИТ-сервисов	Ответ зачете	ПК-8, ПК-9, ПК-10
4	4	Основные формы присутствия компаний в Интернете.	Ответ зачете	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-27
5	5	Консалтинговые проекты в области ИТ-аутсорсинга	Ответ на экзамене	ПК-8, ПК-9, ПК-10, ПК-28

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов и оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

5.1. Текущий контроль

В ходе текущего контроля оцениваются достижения студентов в процессе освоения дисциплины. Текущий контроль включает оценку самостоятельной (внеаудиторной) и аудиторной работы (в том числе рубежный контроль). В качестве оценочных средств используются: отчеты по лабораторным работам; компьютерное и бланочное тестирование; индивидуальные домашние задания, творческие работы, проекты.

5.2. Методические указания по организации самостоятельной работы

№ раздела курса и темы самостоятельного изучения	Содержание вопросов и заданий для самостоятельного изучения	Количество часов
1	Особенности управления малыми инновационными предприятиями. Факторы, определяющие инновационное поведение (размер фирмы, тип товара, инновационные цели, источники инноваций).	7
2	Создание и управление контентом на основе CMS. Виды систем управления контентом (CMS). Структура и основные модули системы.	7
3	Информационная безопасность электронного бизнеса. Риски деятельности в сфере электронного бизнеса. Мошенничество в сети Internet.	124

Контроль исполнения самостоятельных работ осуществляется преподавателем с участием студентов в форме дискуссии, обсуждения доклада на семинарских занятиях. Приветствуются инициативные работы в форме научного доклада.

5.3. Промежуточный контроль: зачет, экзамен

Перечень вопросов к зачету:

1. Цели и задачи изучения дисциплины «Инновационное предпринимательство»
2. Психология и идеология предпринимательства.
3. Понятие и формы инновационного предпринимательства.
4. Организационная стадия создания малого инновационного предприятия.
5. Особенности управления малыми инновационными предприятиями.
6. Инновационный бизнес и его результаты. Инновационный продукт.
7. Инновационный процесс в меняющемся мире.
8. Системообразующие процессы в инновационном предпринимательстве.
9. Субъекты инновационного предпринимательства.
10. Инфраструктура рынка инноваций
11. Трансфер технологий в инновационном предпринимательстве.
12. Интеллектуальная собственность как объект рынка инноваций.
13. Ключевые факторы успеха инновационного предприятия.
14. Стратегическое управление инновационным предприятием.
15. Управление маркетинговой деятельностью инновационных предприятий.
16. Финансирование инновационной деятельности предприятий и организаций.
17. Оценка эффективности функционирования инновационных предприятий.
18. Венчурный бизнес.

Перечень вопросов к экзамену:

- 1 Психология и идеология предпринимательства.
- 2 Понятие и формы инновационного предпринимательства.
- 3 Организационная стадия создания малого инновационного предприятия.
- 4 Особенности управления малыми инновационными предприятиями.
- 5 Инновационный бизнес и его результаты. Инновационный продукт.

- 6 Инновационный процесс в меняющемся мире.
- 7 Системообразующие процессы в инновационном предпринимательстве.
- 8 Субъекты инновационного предпринимательства.
- 9 Инфраструктура рынка инноваций
- 10 Трансфер технологий в инновационном предпринимательстве.
- 11 Интеллектуальная собственность как объект рынка инноваций.
- 12 Ключевые факторы успеха инновационного предприятия.
- 13 Стратегическое управление инновационным предприятием.
- 14 Управление маркетинговой деятельностью инновационных предприятий.
- 15 Финансирование инновационной деятельности предприятий и организаций.
- 16 Оценка эффективности функционирования инновационных предприятий.
- 17 Венчурный бизнес.
- 18 Понятие ИТ-сервиса, классификация сервисов, жизненный цикл сервиса.
- 19 Функциональные области использования ИТ-сервисов на предприятиях гуманитарной сферы. Сервис-ориентированная архитектура (SOA).
- 20 Понятие и виды аутсорсинга. ИТ-аутсорсинг.
- 21 Процессы поддержки и предоставления ИТ-сервисов.
- 22 Соглашение об уровне обслуживания (SLA).
- 23 Ключевые показатели эффективности (KPI).
- 24 Облачные вычисления (Cloud Computing).
- 25 Модели Software as a service - программное обеспечение как услуга,
- 26 Infrastructure as a Service - инфраструктура как услуга,
- 27 Platform as a Service - платформа
- 28 Понятие контента.
- 29 Источники и структура контента.
- 30 Требования, предъявляемые к контенту, методы его управления.
- 31 Влияние контента на эффективность деятельности предприятия.
- 32 Обеспечение правовой защиты контента.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Информационные технологии в коммерции: Учебное пособие / Л.П. Гаврилов. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 238 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/194901>
2. Информационные технологии управления: Учебное пособие / В.С. Провалов. - М.: Флинта: МПСИ, 2008. - 376 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/320808>
3. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 372 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/6C66C8E5-2EEA-42FD-BF32-E88489D0289D/innovacionnye-tehnologii-v-kommercii-i-biznese>
4. Полынская, Г. А. Информационные системы маркетинга : учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Полынская. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 370 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/D525CBA4-C299-4604-911B-792B47FB7BF6/informacionnye-sistemy-marketinga>
5. Интернет-маркетинг : учебник для академического бакалавриата / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общ. ред. О. Н. Жильцовой. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 288 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/C20310E7-F38E-48D7-8A27-E4B4B9E5D7A0/internet-marketing>
6. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования / Блюмин А.М. - М.:Дашков и К, 2017. - 364 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/402978>
7. Бизнес-статистика : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. И. Елисеева [и др.] ; под ред. И. И. Елисеевой. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 411 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-05724-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/3D5917D0-2892-413F-BC52-F83B8489C2F4.

б) дополнительная литература:

1. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: Учеб. / Ю.Д.Романова и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 279 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/411654>

2. Информационные технологии в профессиональной деятельности: учебное пособие / Н.В. Максимов, Т.Л. Партыка, И.И. Попов. - М.: Форум, 2010. - 496 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/180612>
3. Информационные технологии управления проектами: Учебное пособие / Н.М. Светлов, Г.Н. Светлова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 232 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/208539>
4. Информационные технологии в профессиональной деятельности: Учебное пособие / Е.Л. Федотова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2012. - 368 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/322029>
5. Григорьев, М. Н. Маркетинг : учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев. — 4-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2012. — 464 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/46737767-EВ35-4ЕА6-90F3-6D8DC4228831/marketing>
6. Инновационный маркетинг : учебник для бакалавриата и магистратуры / С. В. Карпова [и др.] ; под ред. С. В. Карповой. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 457 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/FFFA7927-2850-4A29-94D1-7AFEB54D0084/innovacionnyu-marketing>
7. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Ю. Забродин. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 130 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/book/65DF083E-8488-4A94-83B5-8F5D95EBB880/upravlencheskiy-konsalting-sociologicheskij-podhod>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Программно-информационное обеспечение учебного процесса включает:

- Операционная система: Windows 7.
- Офисный пакет: Microsoft Office 2007.
- Электронная библиотека ЭБС «Znanium» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://znanium.com/>
- Электронная библиотека ЭБС «Юрайт» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>
- Интерактивная онлайн-платформа по обучению [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.intuit.ru>
- Онлайн-версия КонсультантПлюс: Студент [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://student.consultants.ru>

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Семинарское занятие	На семинарских занятиях обсуждаются проблемы, поставленные во время лекций. Такие занятия проводятся в форме дискуссий. Как правило, на одном занятии может быть обсуждено 1-2 вопроса. Кроме того, на семинарах студенты представляют доклады, подготовленные во время самостоятельной работы. Основой доклада студента на семинаре являются определения (смысл) терминов, связанных с развитием информационного общества, его характерных свойств. Тема доклада выбирается студентом из перечней, приведенных в конце каждого раздела Доклад представляется в виде презентации (PowerPoint).
Внеаудиторная работа	представляет собой вид занятий, которые каждый студент организует и планирует самостоятельно. Самостоятельная работа студентов включает: <ul style="list-style-type: none"> – самостоятельное изучение разделов дисциплины; – выполнение дополнительных индивидуальных творческих заданий; – подготовку рефератов, сообщений и докладов.
Подготовка к экзамену	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

8. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Тема (раздел) дисциплины	Образовательные и Информационные технологии	Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем
IT-инфраструктура предприятия	Чтение лекций с использованием слайд-презентаций, специализированных и офисных программ, информационных (справочных) систем, баз данных, организация взаимодействия с обучающимися посредством	Операционная система: Windows 7. Офисный пакет: Microsoft Office 2007.

	электронной почты.	
IT-бизнес и инновации	Чтение лекций с использованием слайд-презентаций, специализированных и офисных программ, информационных (справочных) систем, баз данных, организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.	Операционная система: Windows 7. Офисный пакет: Microsoft Office 2007.
IT-сервисы в бизнесе	Чтение лекций с использованием слайд-презентаций, специализированных и офисных программ, информационных (справочных) систем, баз данных, организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.	Операционная система: Windows 7. Офисный пакет: Microsoft Office 2007.
IT-маркетинг	Чтение лекций с использованием слайд-презентаций, специализированных и офисных программ, информационных (справочных) систем, баз данных, организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.	Операционная система: Windows 7. Офисный пакет: Microsoft Office 2007.
IT-консалтинг	Чтение лекций с использованием слайд-презентаций, специализированных и офисных программ, информационных (справочных) систем, баз данных, организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.	Операционная система: Windows 7. Офисный пакет: Microsoft Office 2007.

9. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при

необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом учитываются рекомендации, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда.

При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности.

10. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует действующим санитарно-техническим и противопожарным правилам и нормам и обеспечивает проведение всех видов лекционных, практических, лабораторных занятий и самостоятельной работы бакалавров.

Учебный процесс обеспечен аудиториями, комплектом лицензионного программного обеспечения, библиотекой РГГМУ.

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа – укомплектована специализированной (учебной) мебелью, набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядными пособиями, обеспечивающими тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин (модулей).

Учебная аудитория для проведения занятий практического типа - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, презентационной переносной техникой (проектор, ноутбук).

Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ) - укомплектована специализированной (учебной) мебелью.

Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций -

укомплектована специализированной (учебной) мебелью, презентационной переносной техникой (проектор, ноутбук).

Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации - укомплектована специализированной (учебной) мебелью, техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Помещение для самостоятельной работы – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации

Лаборатория (компьютерный класс) – укомплектовано специализированной (учебной) мебелью, оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет", обеспечено доступом в электронную информационно-образовательную среду организации, установлено необходимое специализированное программное обеспечение.