

Studiju kursa nosaukums	<i>Jaunuzņēmumu attīstība – no idejas līdz reālai ietekmei</i>
Studiju kursa kods	VadZW003
Zinātnes nozare	Ekonomika un uzņēmējdarbība
Zinātnes apakšnozare	Uzņēmējdarbības vadība
Kredītpunkti(ECTS)	15
Kopējais kontaktstundu skaits	150
Lekciju stundu skaits	100
Semināru un praktisko darbu stundu skaits	50
Laboratorijas darbu stundu skaits	0
Studenta patstāvīgā darba stundu skaits	225
Kursa īstenošanas valoda	Latviešu un angļu
Kursa apstiprinājuma datums	10.04.2025
Atbildīgā struktūrvienība	Ekonomikas un sociālo zinātņu fakultāte

Kursa izstrādātājs(-i)

MBA, Ph.D. cand., lekt. Eduards Aksjoņenko

Priekšzināšanas

Studijām latviešu valodā nav nepieciešamas priekšzināšanas

Studiju kursa anotācija

Mērķis:

Moduļa mērķis ir sniegt studentiem no ne-biznesa disciplīnām būtiskas zināšanas un praktiskas iemaņas jaunuzņēmumu (startup) veidošanā un attīstībā. Balstoties uz globālajām inovācijām un labākajām uzņēmējdarbības praksēm, modulis dod iespēju studentiem no tehnoloģiju, mākslas, sociālo, dabas zinātņu un citām jomām attīstīt uzņēmējspējas, stratēģisko domāšanu un metodoloģiju, lai pārvērstu idejas mērogojamos uzņēmumos.

Šo moduli padara unikālu īpašais uzsvars uz reālu pieredzi un praktisko darbību katrā studiju kursā:

Jaunuzņēmumu profesionāļi un industrijas eksperti kā pasniedzēji – studenti strādā kopā ar jaunuzņēmumu un industrijas ekspertiem, saņemot praktisku vadību un iedvesmojoties no reāliem uzņēmumu un dažādu nozaru piemēriem.

Starpdisciplināra sadarbība – tehnoloģiju, dizaina, sociālo zinātņu un citu jomu studenti apvieno spēkus un prasmes, augstas ietekmes risinājumu radīšanai.

Bez programmēšanas pieeja un mākslīgā intelekta (AI) rīki jaunuzņēmumiem – izmantojot jaunākās bezkoda (no-code) un AI platformas, studenti apgūst biznesa un mārketinga procesu izveidi un automatizāciju.

Fokuss uz neveiksmēm un reāliem izaicinājumiem – neveiksmīgu jaunuzņēmumu gadījumu analīze palīdz studentiem izprast riskus, apgūt prasmi pielāgot biznesa modeli, veikt stratēģisku virzienu maiņu (pivot) un izvairīties no biežākajām kļūdām.

Minimālā produkta (MVP) izstrāde un prezentēšana – papildus teorētisko zināšanu apgūšanai studenti izstrādā darbspējīgus prototipus, testē tos un prezentē simulētā investoru vidē, saņemot atgriezenisko saiti no ekspertiem.

Šis modulis ir paredzēts universitātes studentiem no ne-biznesa bakalaura studiju disciplīnām, kuri vēlas izpētīt jaunuzņēmumu ekosistēmu un apgūt, kā radīt un mērogot inovatīvus uzņēmumus. Tas ir ideāli piemērots studentiem, kuri vēlas attīstīt savu uzņēmējdarbību vai kļūt par augsta līmeņa profesionāļiem specializējoties savā pamatnozarē, vienlaikus apgūstot vērtīgas uzņēmējspējas un zināšanas ārpus tradicionālajām biznesa un vadības studijām.

Modulis ir īpaši piemērots studentiem no sekojošām jomām:

- Tehnoloģijas (piemēram, datorzinātne, inženierzinātne, datu zinātne),
- Dizains (piemēram, grafiskais dizains, industrijas dizains, UX/UI),
- Sociālās zinātnes (piemēram, socioloģija, psiholoģija, politiskās zinātnes),
- Mākslas (piemēram, vizuālā māksla, skatuves mākslas, mediju studijas),
- Dabas zinātnes (piemēram, bioloģija, ķīmija, vides zinātne),
- u.c.

Modulis sastāv no sekojošām sadaļām:

- Jaunuzņēmumu ekosistēma un ideju ģenerēšana (3 ECTS)
- Biznesa modeļi un klientu iesaiste dažādās nozarēs (3 ECTS)
- Jaunuzņēmumu finansēšana un resursu pārvaldība (3 ECTS)
- Līderība, darbība (operations) un jaunuzņēmumu mērogošana (scaling) (3 ECTS)
- Izaugsme mārketingā, pārdošanā un zīmola veidošanā (3 ECTS)

Uzdevumi:

- Dot pamatzināšanas par jaunuzņēmumu (startup) ekosistēmu, tās galvenajiem dalībniekiem, fāzēm un attīstības ciklu,
- Sniegt izpratni par uzņēmējspēju nozīmi un to attīstīšanas iespējām dažādās ne-biznesa disciplīnās;
- Iepazīstināt ar stratēģiskās domāšanas un uzņēmējdarbības modeļu pamatprincipiem, īpaši pievēršoties inovatīvu ideju mērogošanai,
- Sniegt zināšanas par mūsdienu jaunuzņēmumu metodoloģijām, t.sk. “Lean Startup”, “Design Thinking” un “Customer Discovery”,
- Iepazīstināt ar ideju validēšanas, MVP izstrādes un prototipēšanas procesiem,
- Dot prasmes pielietot bezkoda (no-code) un mākslīgā intelekta (AI) rīkus biznesa un mārketinga procesu izveidē un testēšanā,
- Attīstīt spēju analizēt reālus biznesa izaicinājumus (case studies) un neveiksmju gadījumus, izdarot secinājumus un pielietojot stratēģiskas virziena maiņas (pivot) principus,
- Veicināt studentu spēju starpdisciplināri sadarboties, attīstot risinājumus ar augstu ietekmi sabiedrībā vai tirgū,
- Attīstīt prezentēšanas, investoru uzrunāšanas un atgriezeniskās saites integrēšanas prasmes,
- Iedrošināt studentus pielietot savas tehniskās, radošās vai sociālās zināšanas reālu uzņēmējdarbības risinājumu radīšanā.

Studiju kursa kalendārais plāns

Kursa struktūrā stundu veidi sadalīti šādi:

L – lekcijas, kuru laikā studenti apgūst teorētiskās zināšanas, iepazīstas ar reāliem

piemēriem un lektora pieredzi.

S/P – semināri un praktiskie darbi, kuros studenti aktīvi piedalās, diskutē, prezentē idejas, analizē uzņēmumu gadījumus, izstrādā konceptus un risina uzdevumus. Šie nodarbību veidi attīsta domāšanu, sadarbību un praktiskas iemaņas.

I sadaļa. Jaunuzņēmumu ekosistēma un ideju ģenerēšana – 30 stundas (20L, 10S/P)

1. Globālā jaunuzņēmumu ekosistēma, galvenie dalībnieki un ieinteresētās puses (stakeholders) – 4L
2. Inovāciju tendences: AI, ilgtspēja, Web3 un jaunās industrijas – 6L
3. Dizaina domāšana, lietotāja pieredze (UX) un "lean startup" metodoloģija – 4L
4. Minimāli dzīvotspējīga produkta (MVP) izstrāde un testēšana – 2L, 2S, 4P
5. Starpdisciplināra ideju ģenerēšana un koprade – 2L, 2S
6. Jaunuzņēmumu misijas vēstījums un pastāvēšanas mērķi – 2L, 2P

II sadaļa. Biznesa modeļi un klientu iesaiste dažādās nozarēs – 30 stundas (24L, 6S/P)

1. Biznesa modeļa izstrāde (Business Model Canvas) un alternatīvie biznesa modeļi – 6L, 2P
2. Tirgus validācija: klientu izpēte, intervijas un datu analīze – 6L, 2P
3. Vērtības piedāvājuma (value proposition) izstrāde un produkta pozicionēšana – 4L, 2S
4. Izaugsmes veicināšana (growth hacking) un mārketinga stratēģijas (viral, content, influence u.c.). – 4L
5. Abonēšanas, platformu un AI vadīti biznesa modeļi (C2C, B2C, P2P, B2B) – 4L

III sadaļa. Jaunuzņēmumu finansēšana un resursu pārvaldība – 30 stundas (14L, 16S/P)

1. Jaunuzņēmumu finansēšana: finansēšanas posmi un avoti (bootstrapping, venture capital, crowd funding, grants u.c.) – 4L, 2P
2. Finanšu plānošana, mēroga ekonomika un cenu noteikšanas taktikas – 4L, 2S
3. Juridiskie un normatīvie pamati jaunuzņēmumiem (dibinātāju līgums, intelektuālais īpašums, tirgus ierobežojumi, līgumi, atbilstība prasībām) – 4L, 2P
4. Gatavība investoriem: stāsta veidošana un prezentācijas (pitch deck izstrāde) – 4P
5. Reāllaika prezentācijas investoru simulētā vidē ar atgriezenisko saiti – 4S, 2P
6. Pašu finansējums (bootstrapping) pret riska kapitālu (venture capital): kad un kā paplašināt darbību – 2L

IV sadaļa. Līderība, darbība (operations) un mērogošana (scaling) – 30 stundas (22L, 8S/P)

1. Jaunuzņēmumu līderība: augstas veikspējas komandas veidošana un vadīšana – 6L
2. "Agile" vadība, iteratīvā izstrāde un "lean" operācijas – 4L, 2P
3. Komunikācija starptautiskajās komandās un globālajā biznesa vidē – 4L
4. Darba organizācija un tehnoloģiskie risinājumi – 2L
5. Mērogošanas (scaling) izaicinājumi: darbinieku atlase, operatīvās darbības un uzņēmuma kultūras saglabāšana – 4L, 2S
6. Kāpēc jaunuzņēmumi izgāžas: gadījumu izpēte (case study) un neveiksmju analīze – 2L, 4S

V sadaļa. Izaugsme mārketingā, pārdošanā un zīmola veidošanā – 30 stundas (20L, 10S/P)

1. Digitālā mārketinga pamati: meklēšanas rezultātu optimizācija (SEO), apmaksātās reklāmas, sociālo mediju taktikas – 6L, 2P
2. Izaugsmes mārketinga (growth marketing) un pārdošanas optimizācija – 6L, 2P
3. Klientu piesaiste un pārdošanas tunelis (sales funnel) – 2L, 2P
4. AI (ChatGPT, Gemini, Co-Pilot) un bezkoda (no-code) u.c. rīki mārketingā – 2L, 2P
5. Zīmola stāsts un kopienas vadīta izaugsme – 2L, 2S
6. Ilgtermiņa izaugsmes stratēģijas un tirgus paplašināšana – 2L

Studējošo patstāvīgo darbu organizācijas un uzdevumu raksturojums

Studējošo patstāvīgais darbs tiek organizēts kā nepārtraukta, mērķtiecīga aktivitāte, kas norisinās visa moduļa laikā. Šāda pieceja veicina ne tikai dziļāku izpratni par kursa tēmām, bet arī attīsta studentu spēju integrēt starpdisciplināras zināšanas, pielietot profesionālās prasmes, kas saistītas ar pamata studijām, un uzlabot uzņēmējspējas. Patstāvīgais darbs veicina atbildību par ideju attīstību un sekmē efektīvu sadarbību komandā, vienlaikus apgūstot prasmes inovatīvu un komercializējamu risinājumu radīšanā.

Studējošajiem patstāvīgi jāveic šādi uzdevumi:

1. Aktīva līdzdalība lekcijās, semināros un praktiskajās nodarbībās, sagatavojoties atbilstoši tematam.
2. Ieteiktās literatūras, rakstu, ziņu un video materiālu izpēte, lai papildinātu izpratni par jaunuzņēmumu (startup) vidi un inovāciju tendencēm.
3. Gadījuma izpēšu (case studies) analīze un refleksija par mācību tēmām.
4. Citu uzņēmumu un nozares piemēru izpēte, salīdzinājumu un atziņu apkopošana.
5. Savas idejas izstrāde individuāli vai grupā un MVP attīstība ārpus nodarbībām, tostarp tirgus izpēte, klientu intervijas, vērtības piedāvājuma izstrāde, starprezultātu apkopošana u.c.
6. Sagatavošanās semināriem, prezentācijām (pitch deck) un diskusijām, tostarp atbildes uz pasniedzēja uzdotajiem jautājumiem.
7. Sagatavošanās starppārbaudījumiem un noslēguma prezentācijai.
8. Patstāvīgais darbs paredz arī individuālu izaugsmi uzņēmējdarbības jomā, attīstot prasmi mācīties no citu pieredzes, analizēt reālus piemērus un pielāgot idejas savam kontekstam

Studiju rezultāti

Zināšanas:

1. Pārzina ekonomikas un uzņēmējdarbības vadības teorijas, tostarp jaunuzņēmumu (startup) specifiskos konceptus (piemēram, “Lean startup”, MVP, growth hacking), un spēj piemērot teorētiskās zināšanas dinamisku, jaunuzņēmumiem raksturīgu problēmu risināšanai.
2. Izprot inovāciju vadības, digitālās transformācijas, kā arī mākslīgā intelekta, ilgtspējas un citu globālo tendenču ietekmi uz biznesa modeļiem un industriju attīstību.
3. Spēj analizēt starptautiskos un vietējos ekonomiskos procesus un atpazīt jaunuzņēmumu ekosistēmas elementus, faktoros un tajā iesaistītās puses, kā arī to savstarpējo mijiedarbību
4. Pārzina biznesa stratēģiju, finansēšanas, mārketinga un juridiskos aspektus, kas īpaši aktuāli jaunuzņēmumu agrīnajā un izaugsmes stadijā.

Prasmes:

5. Prot identificēt ārējos un iekšējos pārmaiņu ierosinātājus, analizēt riskus un plānot organizatoriskas pārmaiņas jaunuzņēmuma attīstības kontekstā.
6. Praktiski pielieto biznesa modelēšanas, tirgus validācijas, dizaina domāšanas un lietotāju pieredzes (UX) metodes ideju izstrādē un testēšanā.
7. Prot izvēlēties un izmantot piemērotus digitālos rīkus (no-code, AI u.c.) biznesa procesu optimizācijai.
8. Demonstrē spēju sadarboties multikulturālā, starpdisciplinārā komandā un veikt uzdevumus dinamiskā, mainīgā vidē.
9. Prot organizēt un vadīt projektus jaunuzņēmumu attīstībai, tajā skaitā sadarbojoties starpnozaru vai starpinstitucionālā līmenī.
10. Attīsta spēju mērķtiecīgi un patstāvīgi pilnveidot zināšanas, balstot savu profesionālo izaugsmi globālā tirgus kontekstā.

11. Spēj sagatavot strukturētas prezentācijas un pārliecinoši tās prezentēt, kā arī argumentēti aizstāvēt idejas un lēmumus.

Kompetence:

12. Spēj kritiski analizēt tirgus, klientu un darbības datus, izdarīt uz tiem balstītus secinājumus un pieņemt lēmumus, kas veicina produktu attīstību un jaunuzņēmuma izaugsmi.

13. Spēj elastīgi pielāgoties neskaidrībai un nepārtrauktām pārmaiņām, strādāt komandā, organizēt darbu dinamiskā vidē, un iniciēt inovācijas izmantojot mūsdienīgas darba un vadības metodes.

14. Rīkojas ar augstu atbildību, ievērojot profesionālo ētiku, sociālo ietekmi un ilgtspējīgas uzņēmējdarbības principus.

Prasības kredītpunktu iegūšanai

Starppārbaudījumi un kursa aktivitātes – 60%:

1. Semināru un praktisko nodarbību aktivitāte – 20%

Vērtē dalību, sagatavotību, uzdevumu izpildi un līdzdalību diskusijās.

2. Viens tiešsaistes tests par jaunuzņēmumu ekosistēmu un biznesa modeļiem – 10%

Jautājumi par jaunuzņēmumu vidi, mītiem, MVP, tirgus validāciju u.c. lekcijās apgūto.

3. Gadījuma izpētes (case study) analīze un refleksijas uzdevums – 10%

Satavotas atbildes uz jautājumiem par vienu neveiksmīgu vai veiksmīgu startup, ar studentu secinājumiem. Darbs grupās.

4. AI/no-code rīku uzdevums – digitāla prototipa vai mārketinga aktivitāšu izstrāde – 10%

Izmantojot ChatGPT, Canva, Glide, Notion u.c. – atkarībā no izvēlētas tēmas.

5. Starpdisciplinārs grupu uzdevums – MVP sākotnējā versija ar prezentāciju – 10%

Tiek vērtēts idejas potenciāls, komandas sadarbība, problēmas risinājums, dizains.

Noslēguma pārbaudījums – Eksāmens 40%:

“Final Pitch” (prezentācija simulētā investoru vidē) – 40%

(Komandas prezentācija ar pitch deck, MVP demonstrācija ar jautājumu-atbilžu sadaļu.

Vērtēšana – skaidrība, tirgus izpratne, produkta potenciāls, idejas stāsts).

Lai iegūtu tiesības kārtot gala pārbaudījumu, studentam ir jāiegūst sekmīgi vērtējumi visos kursa starppārbaudījumos. Katrā sadaļā semināru un praktisko nodarbību darbu obligātais apmeklējums ir 50%).

Studiju rezultātu vērtēšanas kritēriji

Studiju kursa apguve tā noslēgumā tiek vērtēta saskaņā ar Latvijas Republikas normatīvajiem aktiem, vadoties pēc šādiem kritērijiem: iegūto zināšanu apjoms un kvalitāte, iegūtās prasmes, iegūtā kompetence atbilstīgi plānotajiem studiju rezultātiem.

Pārbaudījumu veidi	Studiju rezultāti													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Semināru un praktisko nodarbību aktivitāte	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Viens tiešsaistes tests par jaunuzņēmumu ekosistēmu un biznesa modeļiem	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	+	-	+
3. Gadījuma izpētes (case study) analīze un refleksijas uzdevums	+	+	+	+	+	-	-	+	-	+	-	+	+	-
4. AI/no-code rīku uzdevums	-	+	-	-	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+
5. Starpdisciplinārs grupu uzdevums – MVP sākotnējā versija ar prezentāciju	+	-	-	+	-	-	+	+	+	-	+	-	+	-

6. "Final Pitch" (prezentācija simulētā investoru vidē)	-	-	+	+	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Obligāti izmantojamie informācijas avoti

1. Fried, J., & Heinemeier Hansson, D. (2010). Rework: Change the Way You Work Forever. Crown Business.
2. Holiday, R. (2014). Growth Hacker Marketing: A Primer on the Future of PR, Marketing, and Advertising. Portfolio.
3. McFarland, S. (2012). UnMarketing: Stop Marketing. Start Engaging. Wiley.
4. Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2020). Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want. Wiley. Pieejams: <https://strategyzer.com/books/value-proposition-design>.
5. Ries, E. (2021). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Business.
6. Strategyzer – Business Model Canvas un The Value Proposition Canvas. Rīks, kas piedāvā strukturētu pieeju biznesa modeļa veidošanai un validēšanai, ko plaši izmanto jaunuzņēmumi, uzņēmēji un korporācijas. Avoti: <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas> un <https://www.strategyzer.com/library/the-value-proposition-canvas>.

Papildus informācijas avoti

1. Agile Alliance. (2001). Manifesto for Agile Software Development. Pieejams: <https://agilemanifesto.org/>.
2. Blank, S., & Dorf, B. (2020). The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. Wiley.
3. Croll, A., & Yoskovitz, B. (2022). Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster. O'Reilly Media. Pieejams: <https://www.oreilly.com/library/view/lean-analytics/9781449335670/>.
4. Fried, J., & Heinemeier Hansson, D. (2013). Remote: Office Not Required. Crown Business.
5. Gerstner, L. V. (2003). Who Says Elephants Can't Dance? Leading a Great Enterprise Through Dramatic Change. HarperBusiness.
6. Maurya, A. (2022). Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works (3rd ed.). O'Reilly Media.
7. McKinsey & Company. (2023). The State of AI in 2023: Generative AI's Breakout Year.
8. Pieejams: <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai-in-2023-generative-ais-breakout-year>.
9. World Economic Forum. (2023). Global Startup Ecosystem Report 2023. Pieejams: <https://www.weforum.org/agenda/2023/10/global-startup-ecosystem-report-2023/>.

Periodika un citi informācijas avoti

Informācijas avoti par jaunuzņēmumiem:

1. CB Insights – Research & Analysis. Detalizēti pētījumi par startup investīcijām, tehnoloģijām un tirgus attīstību. Pieejami arī globāli pārskati un tendences: <https://www.cbinsights.com/research>.
2. Crunchbase News. Profesionāls ziņu resurss par startup finansēšanu, investoriem, uzņēmumu izaugsmi un tirgus tendencēm: <https://news.crunchbase.com/>.
3. EU-Startups. Portāls, kas koncentrējas uz jaunuzņēmumiem Eiropā, investīciju tendencēm, akseleratoriem un uzņēmējdarbības vidi: <https://www.eu-startups.com/>.
4. Forbes – Entrepreneurs / Startups. Starptautiska biznesa žurnāla sadaļa ar rakstiem par uzņēmējdarbības pieredzi, inovācijām un uzņēmēju stāstiem:

<https://www.forbes.com/entrepreneurs/>.

5. Harvard Business Review – Entrepreneurship. Zinātniski balstīti raksti un gadījumu analīzes par uzņēmējdarbību, startup vadību un inovācijām:

<https://hbr.org/topic/entrepreneurship>.

6. Sifted. Eiropas startup un tehnoloģiju ziņu platforma, ko atbalsta Financial Times. Īpaši fokusējas uz uzņēmējiem Eiropā: <https://sifted.eu/>.

7. StartUp Magazine (UK). Digitāls žurnāls par uzņēmējdarbības uzsākšanu, izaugsmi, investīcijām un vadību: <https://startupsmagazine.co.uk/>.

8. TechCrunch – Startups. Viens no vadošajiem tehnoloģiju un startup jaunumu avotiem pasaulē. Sniedz jaunākās ziņas, intervijas un investīciju informāciju:

<https://techcrunch.com/startups/>.

9. Y Combinator – Library & Startup Resources. Vadošā akseleratora resursu bibliotēka – prezentācijas, vadlīnijas, video un raksti no pieredzējušiem uzņēmējiem:

<https://www.ycombinator.com/library>.

Filmas un seriāli par un ap jaunuzņēmumu ekosistēmu:

1. Pirates of Silicon Valley (1999) – Filma, kas atainojusi Apple un Microsoft veidošanos, Billu Geitsu un Stīvu Džobsu attiecības un pirmos soļus tehnoloģiju industrijā:

https://www.imdb.com/title/tt0168122/?ref_=fn_all_ttl_1.

2. Silicon Valley (seriāls – visas sezonas) – Populārs seriāls, kas humoristiski attēlo jaunuzņēmumu pasauli, uzņēmējdarbības izaicinājumus un startuperu dzīvi Silīcija ielejā:

<https://www.imdb.com/title/tt2575988/>.

3. The Billion Dollar Code (2021) – Miniseriāls, kas stāsta par to, kā vācu jaunuzņēmums izstrādāja tehnoloģiju, kas vēlāk tika izmantota Google Earth izstrādē, un par likumīgajiem izaicinājumiem: https://www.imdb.com/title/tt15392100/?ref_=fn_all_ttl_1.

4. The Social Network (2010) – Filma par Facebook dibināšanu, Marku Zakerbergu un juridiskajiem izaicinājumiem. Tas ir vērtīgs resurss, lai saprastu jaunuzņēmumu veidošanas dinamiku: <https://www.imdb.com/title/tt1285016/>.

Kursa ietvaros nav pieļaujams plaģiātisms un citi akadēmiskā godīguma pārkāpumi lūdzu iepazīties ar LU Noteikumiem par akadēmisko godīgumu. Šī kursa ietvaros ģeneratīvā mākslīgā intelekta (MI) rīku izmantošana ir atļauta izņēmuma gadījumos, ja to rakstiski ir norādījis un atļāvis šī kursa docētājs. Visos citos gadījumos nav pieļaujama mākslīgā intelekta ģenerētu materiālu (teksta, attēlu, audio, video u.c.) iesniegšana patstāvīgajos un grupu uzdevumos, pārbaudes darbā, eksāmenā vai jebkādā citā pārbaudes darbā, šāda veida materiālu iesniegšana tiks uzskatīta par neatļautu palīgīdzekļu izmantošanu