

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧОРТКІВСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ПІДПРИЄМНИЦТВА І БІЗНЕСУ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор ЧННІБ ЗУНУ
Надія КУЛЬЧИЦЬКА
28 08 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-педагогічної роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ
30 08 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «ТЕХНОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ ІТ-БІЗНЕСУ»
ступінь вищої освіти – бакалавр
галузь знань – 01 Освіта/Педагогіка
спеціальність – 015 Професійна освіта (цифрові технології)
спеціалізація - 015.039 Цифрові технології
освітньо-професійна програма – «Професійна освіта (Цифрові технології)»

кафедра фундаментальних та спеціальних дисциплін

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Залік (сем.)
Денна	3	6	30	30	4	8	78	150	6
Заочна	3	6	8	4	-	-	138	150	6

30.08.2024
[Signature]

Робочу програму склала к.е.н., доцент Галина ГОНЧАР

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін (протокол № 1 від 28.08.2024 р.)

Завідувач кафедри _____ Людмила ДЕРМАНСЬКА

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 015 «Професійна освіта (цифрові технології)» (протокол № 1 від 30.08.24 р.)

Керівник групи
забезпечення спеціальності _____ Лілія РЕБУХА

Гарант ОПП _____ Ольга ПАВЕЛЧАК-ДАНИЛЮК

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. ОПИС ДИСЦИПЛІНИ " ТЕХНОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ ІТ-БІЗНЕСУ "

Дисципліна – Технології організації та ведення ІТ бізнесу	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань 01 Освіта/Педагогіка	Вибіркова дисципліна мова викладання - українська
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальності 015 Професійна освіта Освітньо-професійна програма Професійна освіта (Цифрові технології)	Рік підготовки: <i>Денна – 3</i> <i>Заочна - 3</i> Семестр: <i>Денна – 6</i> <i>Заочна – 6</i>
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Лекції: <i>Денна – 28 год</i> <i>Заочна – 8 год</i> Практичні заняття: <i>Денна – 14 год</i> <i>Заочна – 4 год</i>
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота: <i>Денна – 99 год</i> <i>Заочна – 138 год</i> Тренінг: <i>Денна – 6 год</i> Індивідуальна робота : <i>Денна – 3 год</i>
Тижневих годин Денна форма навчання: 6 семестр – 10 год., з них аудиторних – 3 год.		Вид підсумкового контролю – залік

2. МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Мета вивчення дисципліни

Мета дисципліни – надати студентам знання, навички та компетенції для ефективного управління діяльністю підприємств ІТ-галузі, забезпечення їх економічної стабільності, розробки та реалізації технічних завдань, а також планування кадрового, фінансового та операційного забезпечення бізнес-процесів у сфері інформаційних технологій.

2.2. Результати вивчення дисципліни

У результаті опанування дисципліни студенти повинні:

знати:

- основні поняття та терміни, пов'язані з економікою та організацією підприємств ІТ-індустрії;
- ключові характеристики інформаційних продуктів і послуг, їх економічну цінність;
- сучасні методи й моделі управління інформаційним бізнесом, включаючи розрахунки з клієнтами;
- критерії визначення ефективності діяльності інформаційних компаній;
- підходи до обґрунтування створення нових організаційних структур в ІТ-галузі.

вміти:

- розробляти організаційні структури для ІТ-компаній;
- проектувати виробничі системи для підприємств, що працюють у сфері інформаційних технологій;
- впроваджувати маркетингові стратегії та адаптувати їх до умов інформаційного ринку.

мати уявлення про:

- особливості організації інформаційного бізнесу;
- специфіку управління ресурсами інформаційних компаній, зокрема кадрами, фінансами та технологіями.

2. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Сучасний інформаційний бізнес: тенденції та перспективи

Сутність інформаційного бізнесу. Інформаційні продукти і послуги (ІПП). Функції інформаційного бізнесу. Методики оцінки якісних характеристик апаратних та програмних засобів і методики вибору та обґрунтування програмно-технічної бази інформаційних систем різних класів. Визначення оптимального для підприємства спектру програмних і технічних засобів та організація консультативного обслуговування користувачів.

Нормативно-правове забезпечення у сфері інформатизації.

Модель інформаційного бізнесу. Структурно-функціональна модель інформаційного бізнесу. Загальна модель бізнесу. Основні функції бізнесу: фінанси, маркетинг, кадри та матеріально-технічне забезпечення. Інформаційні та комунікаційні технології.

Поняття та структура інформаційного ринку. Ринок телекомунікаційного обладнання. Ринок програмних продуктів. Ринок послуг. Ринок електронної інформації. Ринок електронних угод. Ринок інтегрованих інформаційних систем.

Механізм функціонування інформаційного ринку. Етапи та тенденції розвитку інформаційного ринку України.

Тема 2. Організаційні моделі в інформаційному бізнесі

Класифікація організаційних форм інформаційного бізнесу. Чинники формування організаційних структур. Традиційні та специфічні типи організаційних структур. Венчурний бізнес в інформаційній сфері. Критерії оцінювання організаційних форм інформаційного бізнесу. Основні напрямки удосконалення інформаційного бізнесу.

Організаційно-правові форми бізнесу. Переваги та недоліки організаційно-правових форм бізнесу. Засновники інформаційної фірми, їх функції. Засновники інформаційної компанії та їх функції. Загальні вимоги до змісту установчих документів товариств. Порядок державної реєстрації підприємництва. Визначення стратегічних потреб в інформаційних продуктах і послугах.

Тема 3. Основи бізнес-планування підприємницької діяльності

Бізнес-план, його функціональні ролі. Зміст і структура бізнес-плану. Взаємозв'язок факторів, які впливають на склад, структуру та обсяг бізнес-плану. Послідовність складання бізнес-плану. Вимоги і правила щодо оформлення бізнес-плану. Поетапний опис компанії з залучення капіталу.

Тема 4. Розробка та запуск власної справи в ІТ-галузі

Суб'єкти підприємницької діяльності. Моделі підприємницької поведінки. Види підприємницької діяльності. Види організаційно-правових

форм бізнесу. Класифікація організаційних форм інформаційного бізнесу. Класифікаційні групування підприємств інформаційного бізнесу, притаманні інформаційній сфері. Типи організаційних структур та етапи побудови організаційної структури компаній ІТ-індустрії. Поняття організаційної структури підприємства. Фактори формування організаційних структур. Умовна модель матричної організаційної структури управління підприємством. Етапи побудови організаційної структури компаній ІТ-індустрії. Організаційна структура інформаційної компанії. Визначення чисельності окремих категорій персоналу інформаційно-обчислювального підприємства.

Особливості кінцевого продукту та процесу праці в інформаційному виробництві. Оцінювання обсягів робіт. Проектне виробництво, як основа інформаційного виробництва. Закон інформаційної складності. Закон старіння інформації. Три закони інформаційної динаміки. Основні принципи управління інформацією. Технологія формування і використання інформаційних ресурсів в інформаційному виробництві. Варіанти входження у світ бізнесу. Пошук ніші. Визначення стратегічних потреб в інформаційних продуктах та послугах. Вибір юридичної форми бізнесу. Вибір стратегії поведінки та засобів реалізації підприємницької ідеї. Ціновий вибір. Вибір збутової поведінки.

Тема 5. Франчайзинг у сфері інформаційних технологій

Поняття франчайзингу та його типи. Перевага та вади франчайзингу для франчайзера. Перевага та вади франчайзингу для франчайзі. Самоаналіз потенційного франчайзі. Основні ситуації, що спричиняють банкрутство франчайзі. Розгляд ринкових позицій франчайзингової системи. Оцінювання франчайзера.

Етапи розвитку системи франчайзингу. Оцінювання ділової пропозиції. Правові аспекти угоди про пільгове підприємництво. Франчайзинг в інформаційному бізнесі.

Тема 6. Купівля існуючого бізнесу

Переваги та вади купівлі існуючого бізнесу. Теоретичні засади оцінки бізнесу. Процес оцінки вартості бізнесу. Методи оцінювання вартості фірми. Купівля, злиття і поглинання в інформаційному бізнесі.

Тема 7. Створення організаційної структури компанії в ІТ-бізнесі

Поняття організаційної структури. Фактори формування організаційних структур. Типи організаційних структур. Етапи побудови організаційної структури фірми. Основні принципи організації ефективного виробництва.

Функції осіб, що керують фірмою. Визначення чисельності окремих категорій персоналу фірми інформаційного бізнесу.

Методи нормування праці та класифікація витрат робочого часу. Методи вивчення витрат робочого часу і встановлення норм виробітку.

Нормування праці операторів персональних комп'ютерів. Особливості нормування праці програмістів. Нормування праці фахівців, зайнятих технічним обслуговуванням та ремонтом комп'ютерної техніки.

Тема 8. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг

Інформаційний маркетинг: деякі визначення та особливості. Основні функції і стратегії маркетингу. Концептуальне моделювання процесу інформаційного маркетингу. Система маркетингової інформації. Процес маркетингового дослідження в інформаційній сфері. Аналіз життєвого циклу ІПП. Організаційно-структурні форми управління інформаційним маркетингом.

Тема 9. Організація презентації компанії: технології та методи

Суть презентації фірми і товару. Типи презентацій та особливості їх організації. Організація і планування презентації. Основні етапи підготовки презентації. Аналіз мети презентації. Розроблення головної ідеї. Методи підвищення ефективності презентації. Наочні матеріали у проведенні презентації.

Тема 10. Розрахунки зі споживачами інформаційних товарів і послуг

Інформаційно-правова база з проведення розрахунків за інформаційними товарами. Організація договірних взаємовідносин зі споживачами інформаційних товарів (продукції, робіт, послуг). Зміст та порядок укладання договорів на інформаційне обслуговування, розробку програмних засобів, проектів інформаційних систем та інше.

Розрахунок ціни на інформаційні продукти та послуги. Визначення трудомісткості та вартості робіт, що виконуються. Визначення ціни на інформаційні продукти та послуги. Методи ціноутворення, особливості ціноутворення на інформаційні продукти та послуги.

Технологія електронної комерції для впровадження інформаційних продуктів. Типи електронної комерції. Принципи електронної комерції. Можливості (доступ до інформації, оформлення замовлення, оплата, виконання замовлення, післяпродажне обслуговування і підтримка) та бар'єри на шляху електронної комерції.

Тема 11. Консалтинг у сфері інформаційних технологій: підходи та інструменти

Технологія вибору програмних рішень та ІТ-проектів для підприємств. Система вибору ІТ-проектів, критерії та інструментарій вибору ІТ-проектів. Метод експрес-оцінювання альтернатив та метод аналізу ієрархій. Визначення відповідності вхідної та вихідної інформації, що використовується на підприємстві, вимогам програмного продукту. Задоволення процентним співвідношенням завершених проектів до загального обсягу проектів.

Автоматизація бізнес процесів підприємства. Механізми впровадження програмного забезпечення від компаній-постачальників програмних продуктів (Microsoft, Oracle, Adobe та ін.). Можливості програмних продуктів. Організація спільної роботи управлінських кадрів та ІТ-консультантів у комплексних консалтингових проектах. Автоматизація процесів планування та бюджетування.

Консалтингові проекти в галузі ІТ-аутсорсингу. Сутність аутсорсингу, основні цілі його впровадження, значення у діяльності підприємств, основні переваги та недоліки використання. Види аутсорсинг. Аналіз використання аутсорсингу на українському ринку. Етапи переходу підприємств на аутсорсинг.

3. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ

денна форма навчання

Назва теми	Кількість годин					
	Лекції	Практичні заняття	СРС	ІРС	Тренінг	Контрольні заходи
Тема 1. Сучасний інформаційний бізнес: тенденції та перспективи	2	2	9		6	Поточне опитування, практичні завдання
Тема 2. Організаційні моделі в інформаційному бізнесі	4		9			
Тема 3. Основи бізнес-планування підприємницької діяльності	2	2	9			
Тема 4. Розробка та запуск власної справи в ІТ-галузі	2		9	1		
Тема 5. Франчайзинг у сфері інформаційних технологій	4	2	9			
Тема 6. Купівля готового бізнесу: переваги та ризики	2	2	9			
Тема 7. Створення організаційної структури компанії в ІТ-бізнесі	4	2	9			
Тема 8. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг	2		9	1		
Тема 9. Організація презентації компанії: технології та методи	2	2	9			
Тема 10. Розрахунки зі споживачами інформаційних товарів і послуг	2		9			
Тема 11. Консалтинг у сфері інформаційних технологій: підходи та інструменти	2	2	9	1		
Разом	28	14	99	3	6	

заочна форма навчання

	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	СРС
Тема 1. Сучасний інформаційний бізнес: тенденції та перспективи	4	2	12
Тема 2. Організаційні моделі в інформаційному бізнесі			12
Тема 3. Основи бізнес-планування підприємницької діяльності			12
Тема 4. Розробка та запуск власної справи в ІТ-галузі			12
Тема 5. Франчайзинг у сфері інформаційних технологій			12
Тема 6. Купівля готового бізнесу: переваги та ризики	4	2	13
Тема 7. Створення організаційної структури компанії в ІТ-бізнесі			13
Тема 8. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг			13
Тема 9. Організація презентації компанії: технології та методи			13
Тема 10. Розрахунки зі споживачами інформаційних товарів і послуг			13
Тема 11. Консалтинг у сфері інформаційних технологій: підходи та інструменти			13
Разом	8	4	138

4. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ РОБІТ

Практичне заняття.

Сучасний інформаційний бізнес: тенденції та перспективи

Сутність інформаційного бізнесу. Інформаційні продукти і послуги (ІПП). Функції інформаційного бізнесу. Нормативно-правове забезпечення у сфері інформатизації. Модель інформаційного бізнесу. Поняття та структура інформаційного ринку. Ринок програмних продуктів. Ринок послуг. Ринок електронної інформації.

Практичне заняття.

Організаційні моделі в інформаційному бізнесі

Класифікація організаційних форм інформаційного бізнесу. Чинники формування організаційних структур. Традиційні та специфічні типи організаційних структур. Венчурний бізнес в інформаційній сфері. Критерії оцінювання організаційних форм інформаційного бізнесу. Основні напрямки удосконалення інформаційного бізнесу. Організаційно-правові форми бізнесу. Переваги та недоліки організаційно-правих форм бізнесу. Засновники інформаційної фірми, їх функції.

Практичне заняття.

Основи бізнес-планування підприємницької діяльності

Суб'єкти підприємницької діяльності. Моделі підприємницької поведінки. Види підприємницької діяльності. Класифікація організаційних форм інформаційного бізнесу. Типи організаційних структур та етапи побудови організаційної структури компаній ІТ-індустрії. Поняття організаційної структури підприємства. Фактори формування організаційних структур. Особливості кінцевого продукту та процесу праці в інформаційному виробництві. Оцінювання обсягів робіт. Закон інформаційної складності. Закон ста-ріння інформації. Три закони інформаційної динаміки. Основні принципи управління інформацією.

Практичне заняття.

Основи бізнес-планування підприємницької діяльності

Бізнес-план, його функціональні ролі. Зміст і структура бізнес-плану. Взаємозв'язок факторів, які впливають на склад, структуру та обсяг бізнес-плану. Послідовність складання бізнес-плану. Вимоги і правила щодо оформлення бізнес-плану. Поетапний опис компанії з залучення капіталу.

Практичне заняття.

Розробка та запуск власної справи в ІТ-галузі

Суб'єкти підприємницької діяльності. Моделі підприємницької

поведінки. Види підприємницької діяльності. Види організаційно-правових форм бізнесу. Класифікація організаційних форм інформаційного бізнесу. Класифікаційні групування підприємств інформаційного бізнесу, притаманні інформаційній сфері. Типи організаційних структур та етапи побудови організаційної структури компаній ІТ-індустрії. Поняття організаційної структури підприємства. Особливості кінцевого продукту та процесу праці в інформаційному виробництві. Оцінювання обсягів робіт. Проектне виробництво, як основа інформаційного виробництва. Закон інформаційної складності. Закон ста-ріння інформації. Три закони інформаційної динаміки. Визначення стратегічних потреб в інформаційних продуктах та послугах.

Практичне заняття.

Франчайзинг у сфері інформаційних технологій

Поняття франчайзингу та його типи. Перевага та вади франчайзингу для франчайзера. Перевага та вади франчайзингу для франчайзі. Самоаналіз потенційного франчайзі. Основні ситуації, що спричиняють банкрутство франчайзі. Розгляд ринкових позицій франчайзингової системи. Оцінювання франчайзера.

Етапи розвитку системи франчайзингу. Оцінювання ділової пропозиції. Правові аспекти угоди про пільгове підприємництво. Франчайзинг в інформаційному бізнесі.

Практичне заняття.

Купівля існуючого бізнесу

Переваги та вади купівлі існуючого бізнесу. Теоретичні засади оцінки бізнесу. Процес оцінки вартості бізнесу. Методи оцінювання вартості фірми. Купівля, злиття і поглинання в інформаційному бізнесі.

Практичне заняття.

Створення організаційної структури компанії в ІТ-бізнесі

Поняття організаційної структури. Фактори формування організаційних структур. Типи організаційних структур.

Функції осіб, що керують фірмою. Визначення чисельності окремих категорій персоналу фірми інформаційного бізнесу.

Методи нормування праці та класифікація витрат робочого часу. Нормування праці фахівців, зайнятих технічним обслуговуванням та ремонтом комп'ютерної техніки.

Практичне заняття.

Маркетинг інформаційних продуктів і послуг

Інформаційний маркетинг: деякі визначення та особливості. Основні функції і стратегії маркетингу. Концептуальне моделювання процесу інформаційного маркетингу. Процес маркетингового дослідження в інформаційній сфері. Аналіз життєвого циклу ІПП. Організаційно-

структурні форми управління інформаційним маркетингом.

Практичне заняття.

Організація презентації компанії: технології та методи

Суть презентації фірми і товару. Типи презентацій та особливості їх організації. Організація і планування презентації. Основні етапи підготовки презентації. Аналіз мети презентації. Розроблення головної ідеї. Методи підвищення ефективності презентації. Наочні матеріали у проведенні презентації.

Практичне заняття.

Розрахунки зі споживачами інформаційних товарів і послуг

Інформаційно-правова база з проведення розрахунків за інформаційними товарами. Розрахунок ціни на інформаційні продукти та послуги. Технологія електронної комерції для впровадження інформаційних продуктів. Типи електронної комерції. Принципи електронної комерції. Можливості (доступ до інформації, оформлення замовлення, оплата, виконання замовлення, післяпродажне обслуговування і підтримка) та бар'єри на шляху електронної комерції.

Практичне заняття.

Консалтинг у сфері інформаційних технологій: підходи та інструменти

Технологія вибору програмних рішень та ІТ-проектів для підприємств. Система вибору ІТ-проектів, критерії та інструментарій вибору ІТ-проектів..

Автоматизація бізнес процесів підприємства. Механізми впровадження програмного забезпечення від компаній-постачальників програмних продуктів (Microsoft, Oracle, Adobe та ін.). Можливості програмних продуктів. Організація спільної роботи управлінських кадрів та ІТ-консультантів у комплексних консалтингових проектах. Автоматизація процесів планування та бюджетування.

Консалтингові проекти в галузі ІТ-аутсорсингу. Сутність аутсорсингу, основні цілі його впровадження, значення у діяльності підприємств, основні переваги та недоліки використання. Види аутсорсинг. Аналіз використання аутсорсингу на українському ринку. Етапи переходу підприємств на аутсорсинг

5. САМОСТІЙНА РОБОТА

Самостійна робота з дисципліни «Технології організації та ведення ІТ бізнесу» виконується кожним студентом протягом семестру. Її виконання є однією із обов'язкових складових навчальної дисципліни.

Завдання: Створення бізнес-моделі для стартапу в ІТ-сфері.

Вам необхідно розробити бізнес-модель для нового стартапу в ІТ-сфері, яка буде описувати основні аспекти роботи вашої компанії, такі як створення продукту, взаємодія з клієнтами, маркетинг, джерела доходу та витрати.

Етапи виконання:

1. Вибір продукту або послуги:

- Визначте, який ІТ-продукт або послугу пропонуватиме ваша компанія (наприклад, мобільний додаток, SaaS-платформа, інтернет-магазин тощо).

2. Визначення цільової аудиторії:

- Опишіть основну групу клієнтів, на яку орієнтований ваш продукт. Врахуйте їхні потреби та проблеми.

3. Опис бізнес-моделі:

- Використайте шаблон «Business Model Canvas» для опису ключових елементів бізнесу:

- Пропозиція цінності
- Канали збуту
- Взаємодія з клієнтами
- Основні ресурси
- Джерела доходу та структура витрат

4. Формування стратегії розвитку:

- Запропонуйте основні кроки для запуску стартапу та залучення інвестицій (як ви плануєте масштабувати бізнес, залучати клієнтів, інвесторів тощо).

Завдання повинно буде виконане та представлене у вигляді презентації (до 20 слайдів), або звіт (10-15 сторінок), що містить детальний опис стратегії з графіками, схемами та планом впровадження

6. Організація і проведення тренінгу

Проведення тренінгу дозволяє: забезпечити практичне засвоєння теоретичних знань, отриманих у процесі вивчення дисципліни «Моделювання складних економічних систем»; виробити у студентів навички проведення аналізу прийняття рішень, вибору методів перевірки аналізу даних; інтегрувати теоретичні знання й практичні навички студентів у єдиний комплекс і привести їх у відповідність з поставленим завданням.

Завдання: Вибір хмарного сервісу для ІТ-бізнесу

Ваше завдання – вибрати хмарний сервіс для зберігання даних і обробки запитів для стартапу в сфері ІТ. Ваша мета — порівняти три популярні хмарні платформи та вибрати ту, яка найбільше підходить для вашого проекту.

Етапи виконання:

1. Оберіть три хмарні сервіси (наприклад, AWS, Microsoft Azure, Google Cloud).
2. Порівняйте сервіси за такими критеріями:
 - Вартість
 - Надійність
 - Масштабованість
 - Підтримка інструментів для розробників
3. Прийміть рішення та обґрунтуйте свій вибір, виходячи з потреб стартапу (наприклад, низькі початкові витрати, гнучкість масштабування, швидкість розгортання).

Виконане завдання представити у звіті.

7. Методи навчання

У навчальному процесі застосовуються: лекції, практичні та індивідуальні заняття, консультації, самостійна робота, метод опитування, підготовка і презентація тренінгу.

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни “ Технології організації та ведення ІТ бізнесу ” використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне опитування;
- модульне опитування;
- презентації результатів виконання самостійної роботи;
- оцінювання результатів тренінгу;
- залік.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни „Технології організації та ведення ІТ-бізнесу” визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового

кредиту.

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3
40%	40%	5%	15%
Поточне оцінювання	Модульний контроль	Тренінг	Самостійна робота
Оцінка визначається із середнє арифметичне з отриманих оцінок за перший змістовий модуль. (теми 1-11)	Виконання модульного завдання, складається із однієї практичної задачі. (теми 1-11)	Оцінка за виконання завдання (звіт)	Оцінка за виконання самостійного завдання (презентація або звіт)

Шкала оцінювання:

За шкалою Університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	Відмінно	A (відмінно)
85-89	Добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	Задовільно	D(задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	Незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

- 5 інструментів для ведення бізнесу URL: <https://mind.ua/publications/20218670-5-instrumentiv-dlya-vedennya-biznesu>
- Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: 2018. 305 с.
- Інтернет як необхідність для бізнесу та повсякденного життя URL: <https://hub.kyivstar.ua/news/internet-yak-neobhidnist-dlya-biznesu-ta-povsyakdennogo-zhyttya/>
- Секрети ведення бізнесу з досвіду експертів URL: <https://tucha.ua/uk/blog/interview/sekrety-vedennia-biznesu-z-dosvidu-ekspertiv>
- Інформаційні технології в економіці та бізнесі URL:

http://www.ortlyceum.kiev.ua/page/informacijni_tehnologiyi_v_ekonomici_ta_bi_znesi

6. Компанець К.А., Навродська Т.А., Мороз Е.А. Інтернет-технологій у розвитку підприємства сфери послуг. Національна економіка. Інтелект XXI №5. 2018. С. 66-70.

7. Навіщо бізнесу сучасні ІТ-технології.

URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-zachem-biznesu-sovremennye-it-texnologii>

8. Що таке цифрова трансформація компанії? URL: <https://www.terrasoft.ua/page/digital-transformation>

9. European Commission (2020), “Digital Economy and Society Index 2019”, available at: <https://ec.europa.eu/digital-singlemarket/en/news/digital-economy-and-society-index-desi-2019>

10. World Economic Forum (2020), “Digital Economy & Society Report 2019”, available at:

<https://digitalagenda.eu/charts/desicomponents#chart={%22indicator%22:%22desi%22,%22breakdowngroup%22:%22desi%22,%22unitmeasure%22:%22pcdesi%22,%22timeperiod%22:%222019%22>

11. United Nations E-government Survey (2020), “E-Government Development Index 2018”, available at: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Reports/UN-E-Government-Survey-2018>

12. Ecommerce Europe (2020), “European Ecommerce Report 2019”, available at: <https://www.ecommerceeurope.eu/wp-content/uploads/2019/07/European-Ecommerce-report-2019-freeFinal-version.pdf>

13. International Telecommunications Union (2020), “ICT Development Index 2016- 2017”, available at: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html> .

14. Open Knowledge International (2020), “Open Government Index 2018”, available at:

<https://photius.com/rankings/open-government-index-country-rankings-2018.html> .

15. Platform “Artificial Intelligence” (2020), “Big Data Analytics: in the labor market with high requirements for knowledge, technology analysts are in the highest demand”, available at:

<https://www.everest.ua/aplatform/analytics/statystykazrostannyaaiu2019rotsiyaku-vampotribnozhaty>