

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету комп'ютерних
інформаційних технологій
Ігор ЯКИМЕНКО
" 29 " 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-педагогічної
роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ
29 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх технологій
Святослав ЧИТЕЛЬ
" 29 " 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА
з дисципліни
«ТЕХНОЛОГІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ВЕДЕННЯ ІТ БІЗНЕСУ»

Ступінь вищої освіти – бакалавр
Галузь знань – 01 Освіта/Педагогіка
Спеціальність – 015 Професійна освіта
Спеціалізація – 015.039 Цифрові технології
Освітньо-професійна програма – Професійна освіта (Цифрові технології)

Кафедра економічної кібернетики та інформатики

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (семін.) (год.)	ІРС (год.)	Тренінг	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

29.08.2025

Робочу програму склала професор кафедри економічної кібернетики та інформатики д-р екон. наук, професор Птащенко Олена Валеріївна

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економічної кібернетики та інформатики, протокол № 1 від 26 серпня 2025 р.

Завідувачка кафедри,
д-р екон. наук, професор



Леся БУЯК

Гарант ОП



Оксана БАШУЦЬКА

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 – 4	Спеціальність – 015 Професійна освіта (за спеціалізаціями) Спеціалізація – 015.39 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	Освітньо-професійна програма: Професійна освіта (Цифрові технології)	Лекції: <i>Денна – 30 год</i> <i>Заочна – 8 год</i> Практичні заняття: <i>Денна – 30 год</i> <i>Заочна – 4 год</i>
Загальна кількість годин – 150	Ступінь вищої освіти – Бакалавр	Самостійна робота: <i>Денна – 78 год</i> <i>Заочна – 138 год</i> Тренінг: <i>Денна – 8 год</i> Індивідуальна робота: <i>Денна – 4 год</i>
Тижневих годин Денна форма навчання: 6 семестр – 10 год., з них аудиторних – 4 год.		Вид підсумкового контролю – залік

2. МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Мета вивчення дисципліни

Мета вивчення дисципліни – формування у студентів системи компетентностей, які необхідні для організації діяльності компанії ІТ-індустрії, управління економікою підприємств даної галузі, формування та постановки технічного завдання, визначення стратегії і тактики кадрового та фінансового забезпечення консультаційних послуг компаній ІТ-індустрії..

2.2. Результати вивчення дисципліни

У результаті вивчення дисципліни студенти мають

знати: понятійний та категорійний апарат щодо економіки та організації компанії ІТ-індустрії; економічну сутність та основні види інформаційних продуктів і послуг; основні принципи та підходи до обґрунтування вибору інформаційного виробництва як специфічного виду діяльності, зокрема особливості кінцевого продукту, інформації як ресурсу і товару; сучасні економіко-математичні методи й моделі організації та порядку розрахунків зі споживачами інформаційних товарів і послуг; критерії відношення підприємства до інформаційної компанії; методи обґрунтування доцільності створення тієї чи іншої організаційної форми інформаційного бізнесу

вміти побудувати організаційну структуру інформаційної компанії та створити виробничу систему інформаційної компанії;

мати поняття про технологію організації маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі.

3. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку

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 консультаційного 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.

Тема 2. Організаційні форми інформаційного бізнесу та його розвиток

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. 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. Технологія організації власної справи

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

Тема 4. Франчайзинг як спосіб організації власної справи в інформаційному бізнесі

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 5. 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 6. Основи 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 кампанії з залучення капіталу.

Тема 7. Організація презентації фірми

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 8. Організаційна структура фірми інформаційного бізнесу

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.

Тема 9. 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 10. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів

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.

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 в сфері інформаційних технологій та організація консультування

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.

4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ

денна форма навчання

Назва теми	Кількість годин					Контрольні заходи
	Лекції	Практичні заняття	СРС	ІРС	Тренінг	
Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	2	2	6		8	Поточне опитування, практичні завдання
Тема 2. Організаційні форми інформаційного бізнесу та його розвиток	4	4	8	1		
Тема 3. Технологія організації власної справи	2	2	6			
Тема 4. Франчайзинг як спосіб організації власної справи в інформаційному бізнесі	4	4	8	1		
Тема 5. Купівля існуючого бізнесу	2	2	6			
Тема 6. Основи планування підприємницької діяльності	2	2	8			
Тема 7. Організація презентації фірми	4	4	6			
Тема 8. Організаційна структура фірми інформаційного бізнесу	2	2	8	1		
Тема 9. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг	2	2	6			
Тема 10. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів	4	4	8			
Тема 11. Консалтинг в сфері інформаційних технологій та організація консультування	2	2	8	1		
Разом	30	30	78	4	8	

заочна форма навчання

	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	СРС
Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	4	2	12
Тема 2. Організаційні форми інформаційного бізнесу та його розвиток			12
Тема 3. Технологія організації власної справи			12
Тема 4. Франчайзинг як спосіб організації власної справи в інформаційному бізнесі			12
Тема 5. Купівля існуючого бізнесу			12
Тема 6. Основи планування підприємницької діяльності	4	2	13
Тема 7. Організація презентації фірми			13
Тема 8. Організаційна структура фірми інформаційного бізнесу			13
Тема 9. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг			13
Тема 10. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів			13
Тема 11. Консалтинг в сфері інформаційних технологій та організація консультування			13
Разом	8	4	138

5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ РОБІТ

Практичне заняття

Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку

Мета: сформувати розуміння сутності інформаційного бізнесу, його моделей, структури та тенденцій розвитку.

Практичне завдання: обрати реальну або умовну інформаційну компанію та проаналізувати її як суб'єкт інформаційного бізнесу, визначивши види інформаційних продуктів і послуг, модель бізнесу, місце на інформаційному ринку, основні функції (маркетинг, фінанси, кадри, ІТ), а також тенденції розвитку галузі, результати оформити у вигляді аналітичної довідки або презентації.

Практичне заняття

Організаційні форми інформаційного бізнесу та його розвиток

Мета: набути навичок вибору організаційної та організаційно-правової форми інформаційного бізнесу.

Практичне завдання: запропонувати організаційно-правову форму для створення інформаційної фірми, обґрунтувати її вибір, визначити функції засновників, коротко описати установчі документи та стратегічні потреби підприємства в інформаційних продуктах і послугах.

Практичне заняття

Технологія організації власної справи

Мета: сформувати вміння планувати створення власної справи в інформаційній сфері.

Практичне завдання: розробити концепцію створення власного інформаційного бізнесу, визначивши нішу, тип підприємницької діяльності, організаційну структуру, чисельність персоналу, цінову та збутову стратегію, а також очікувані результати діяльності.

Практичне заняття

Франчайзинг як спосіб організації власної справи в інформаційному бізнесі

Мета: сформувати розуміння можливостей використання франчайзингу в інформаційному бізнесі.

Практичне завдання: проаналізувати одну з франчайзингових пропозицій у сфері ІТ або інформаційних послуг, оцінити її привабливість для потенційного франчайзі, визначити переваги, ризики та доцільність участі у франчайзинговій мережі.

Практичне заняття

Купівля існуючого бізнесу

Мета: набути навичок оцінювання доцільності придбання готового бізнесу.

Практичне завдання: змоделювати ситуацію купівлі існуючої інформаційної компанії, описати її фінансові та ринкові характеристики, запропонувати метод оцінювання вартості та зробити висновок щодо доцільності угоди.

Практичне заняття

Основи планування підприємницької діяльності

Мета: сформувати вміння розробляти бізнес-план інформаційного підприємства.

Практичне завдання: розробити скорочений бізнес-план створення інформаційної фірми з описом продукту, ринку, маркетингової стратегії, організаційного плану та фінансових показників.

Практичне заняття

Організація презентації фірми

Мета: сформувати навички підготовки ефективної презентації компанії та її продуктів.

Практичне завдання: підготувати презентацію інформаційної компанії або інформаційного продукту з визначенням мети, цільової аудиторії, ключових повідомлень та очікуваного результату.

Практичне заняття

Організаційна структура фірми інформаційного бізнесу

Мета: сформувати вміння проектувати організаційну структуру підприємства.

Практичне завдання: розробити організаційну структуру інформаційної компанії, визначити функції керівників і підрозділів, чисельність персоналу та особливості нормування праці.

Практичне заняття

Маркетинг інформаційних продуктів і послуг

Мета: сформувати навички розроблення маркетингової стратегії.

Практичне завдання: розробити маркетингову стратегію для обраного інформаційного продукту, визначивши цільовий сегмент, життєвий цикл продукту, канали просування та систему маркетингової інформації.

Практичне заняття

Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів

Мета: сформувати вміння організовувати ціноутворення та договірні відносини.

Практичне завдання: розрахувати ціну на інформаційний продукт або послугу, обґрунтувати метод ціноутворення, запропонувати форму договору зі споживачем та схему електронних розрахунків.

Практичне заняття

Консалтинг в сфері інформаційних технологій та організація консультування

Мета: сформувати розуміння організації ІТ-консалтингових проектів.

Практичне завдання: розробити пропозицію ІТ-консалтингового проекту для підприємства з описом проблеми, запропонованого програмного рішення, очікуваних результатів та можливості використання аутсорсингу.

6. 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

7. 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.

8. Методи навчання

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

9. 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.

10. Політика щодо оцінювання

Політика щодо дедлайнів і перескладання. Для виконання усіх видів завдань студентами і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час проведення контрольних заходів заборонені. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань.

Політика щодо відвідування. За об’єктивних причин (наприклад, карантин, військовий стан, хвороба, закордонне стажування тощо) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

11. Політика щодо визнання результатів навчання

Відповідно до «Положення про визнання в Західноукраїнському національному університеті результатів попереднього навчання»

(https://www.wunu.edu.ua/pdf/pologenyia/Polozhennya_ruzult_poper_navch.pdf)

здобувачам вищої освіти може бути зараховано результати навчання (неформальної/інформальної освіти, академічної мобільності тощо) на підставі

підтвердних документів (сертифікати, довідки, документи про підвищення кваліфікації тощо). Рішення про зарахування здобувачу результатів (певного освітнього компонента в цілому, або ж окремого виду навчальної роботи за таким освітнім компонентом) приймається уповноваженою Комісією з визнання результатів навчання за процедурою, визначеною вищезазначеним положенням.

12. 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	Модуль 4
20%	20%	20%	20%	5%	15%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Поточне оцінювання	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота
Оцінка за поточне опитування визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих за теми 1–5 на практичних заняттях	Модульна робота, яка охоплює теми 1–5. Тестові завдання (10 тестів по 2 бали за тест) – макс. 20 балів. Задачі (2 задачі) – по 25 балів, макс. 50 балів. Теоретичне питання – макс. 30 балів.	Оцінка за поточне опитування визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих за теми 6–11 на практичних заняттях	Модульна робота, яка охоплює теми 6–11. Тестові завдання (10 тестів по 2 бали за тест) – макс. 20 балів. Задачі (2 задачі) – по 25 балів, макс. 50 балів. Теоретичне питання – макс. 30 балів.	Оцінка за тренінг визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час виконання трьох завдань тренінгу	Оцінка за самостійну роботу визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих за виконання завдань самостійної роботи

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст теоретичних питань.

Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини та аргументації його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, студент на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, студент належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; студент припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; студент не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Модульна робота – види контролю, при яких засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконані завдання.

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

1. 5 інструментів для ведення бізнесу URL:
<https://mind.ua/publications/20218670-5-instrumentiv-dlya-vedennya-biznesu>

2. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: 2018. 305 с.
3. Інтернет як необхідність для бізнесу та повсякденного життя URL: <https://hub.kyivstar.ua/news/internet-yak-neobhidnist-dlya-biznesu-ta-povsyakdenного-zhyttya/>
4. Секрети ведення бізнесу з досвіду експертів URL: <https://tucha.ua/uk/blog/interview/sekrety-vedennia-biznesu-z-dosvidu-ekspertiv>
5. Інформаційні технології в економіці та бізнесі URL: http://www.ortlyceum.kiev.ua/page/informacijni_tehnologiyi_v_ekonomici_ta_biznesi
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 vampotribnozaty>