

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. декана факультету
комп'ютерних
інформаційних технологій
Ігор ЯКИМЕНКО
_____ 2023 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. проректора з науково-
педагогічної роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ
_____ 2023 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх технологій
Святослав ПИТЕЛЬ
_____ 2023 р.



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

Ступінь вищої освіти – бакалавр
Галузь знань – 12 Інформаційні технології
Спеціальність – 124 Системний аналіз
Освітньо-професійна програма – Системний аналіз

Кафедра економічної кібернетики та інформатики

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг, КПЗ	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Залік (сем.)
Денна	3	6	28	14	3	6	99	150	6
Заочна	3	6	8	4			138	150	6

Handwritten signature

Робочу програму розробила д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та інформатики Леся БУЯК

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економічної кібернетики та інформатики, протокол № 1 від 28.08.23 р.

Завідувача кафедри
д.е.н, професор



Леся БУЯК

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності Системний аналіз, протокол № 1 від 30.08.2023 р.

Голова ГЗС



Роман ПАСІЧНИК

Гарант ОП



Роман ПАСІЧНИК

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

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

Дисципліна – Технології організації та менеджменту	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки	Вибіркова дисципліна мова викладання - українська
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальності 051 Економіка Освітньо-професійна програма Економічна кібернетика	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>
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота: <i>Денна – 99 год</i> <i>Заочна – 138 год</i> Тренінг, КПІЗ: <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 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.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни.

Вивченню даної дисципліни передують наступні дисципліни: Сучасні інформаційні технології.

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.

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 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-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 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.

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 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.

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 інформацій-них 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

Технологія вибору програмних рішень та ІТ-проектів для під-приємств. 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.

4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ

денна форма навчання

Назва теми	Кількість годин					
	Лекції і	Практичн і заняття	СРС	ІРС	Тренінг, КПІЗ	Контрольні заходи
Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	2	2	9		6	Поточне опитування , практичні завдання
Тема 2. Організаційні форми інформаційного бізнесу та його розвиток	4		9	1		
Тема 3. Технологія організації власної справи	2	2	9			
Тема 4. Франчайзинг як спосіб організації власної справи в інформаційному бізнесі	4		9	1		
Тема 5. Купівля існуючого бізнесу	2	2	9			
Тема 6. Основи планування підприємницької діяльності	2	2	9			
Тема 7. Організація презентації фірми	4	2	9			
Тема 8. Організаційна структура фірми інформаційного бізнесу	2		9	1		
Тема 9. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг	2	2	9			
Тема 10. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів	2		9			
Тема 11. Консалтинг в сфері інформаційних технологій та організація консультування	2	2	9			
Разом	28	14	99	3	6	

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 1.

Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку

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.

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.

Практичне заняття 2

Технологія організації власної справи

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.

Франчайзинг як спосіб організації власної справи в інформаційному бізнесі

Поняття франчайзингу та його типи. Перевага та вади франчайзингу для франчайзера. Самоаналіз потенційного франчайзі. Основні ситуації, що спричиняють банкрутство франчайзі. Розгляд ринкових позицій франчайзингової системи. Етапи розвитку системи франчайзингу. Оцінювання ділової пропозиції. Правові аспекти угоди про пільгове підприємництво.

Практичне заняття 3

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 4

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.

Практичне заняття 5

Організація презентації фірми

Суть презентації фірми і товару. Типи презентацій та особливості їх організації. Організація і планування презентації. Основні етапи підготовки презентації. Розроблення головної ідеї. Методи підвищення ефективності презентації.

Організаційна структура фірми інформаційного бізнесу

Поняття організаційної структури. Фактори формування організаційних структур. Типи організаційних структур. Етапи побудови організаційної структури фірми. 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.

Практичне заняття 6

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.

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. Розрахунок ціни на інформаційні продукти та послуги. Визначення 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 7.

Консалтинг в сфері інформаційних технологій та організація консультування

Технологія вибору програмних рішень та ІТ-проектів для під-приємств. 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. Автоматизація бізнес процесів підприємства. Механізми впровадження програмного забезпечення від компаній-постачальників програмних продуктів (Microsoft, Oracle, Adobe та ін.). Консалтингові проекти в галузі IT-аутсорсингу.

6. ТЕМАТИКА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Сутність інформаційного бізнесу.
2. Інформаційні продукти і послуги (ІПП).
3. Функції інформаційного бізнесу.
4. Ринок телекомунікаційного обладнання.
5. Ринок програмних продуктів. Ринок послуг.
6. Ринок електронної інформації. Ринок електронних угод.
7. Ринок інтегрованих інформаційних систем.
8. Механізм функціонування інформаційного ринку.
9. Етапи та тенденції розвитку інформаційного ринку України.
10. Критерії оцінювання організаційних форм інформаційного бізнесу.
11. Основні напрямки удосконалення інформаційного бізнесу.
12. Поняття організаційної структури підприємства.
13. Фактори формування організаційних структур.
14. Умовна модель матричної організаційної структури управління підприємством.
15. Етапи побудови організаційної структури компаній IT-індустрії.
16. Організаційна структура інформаційної компанії.
17. Визначення чисельності окремих категорій персоналу інформаційно-обчислювального підприємства. Варіанти входження у світ бізнесу.
18. Визначення стратегічних потреб в інформаційних продуктах та послугах.
19. Вибір юридичної форми бізнесу.
20. Вибір стратегії поведінки та засобів реалізації підприємницької ідеї.
21. Ціновий вибір. Вибір збутової поведінки.
22. Перевага та вади франчайзингу для франчайзі.
23. Самоаналіз потенційного франчайзі.
24. Основні ситуації, що спричиняють банкрутство франчайзі.
25. Розгляд ринкових позицій франчайзингової системи.
26. Оцінювання франчайзера.
27. Поетапний опис кампанії з залучення капіталу.
28. Наочні матеріали у проведенні презентації.
29. Особливості нормування праці програмістів.
30. Нормування праці фахівців, зайнятих технічним обслуговуванням та ремонтом комп'ютерної техніки.
31. Організаційно-структурні форми управління інформаційним маркетингом.
32. Зміст та порядок укладання договорів на інформаційне обслуговування, розробку програмних засобів, проектів інформаційних систем та інше.

33. Принципи електронної комерції.
34. Можливості (доступ до інформації, оформлення замовлення, оплата, виконання замовлення, післяпродажне обслуговування і підтримка) та бар'єри на шляху електронної комерції.
35. Організація спільної роботи управлінських кадрів та ІТ-консультантів у комплексних консалтингових проектах.
36. Автоматизація процесів планування та бюджетування.
37. Аналіз використання аутсорсингу на українському ринку.
38. Етапи переходу підприємств на аутсорсинг.

7. Комплексне практичне індивідуальне завдання

Індивідуальні завдання з дисципліни Технології організації та ведення ІТ бізнесу виконується самостійно кожним студентом. КППЗ охоплює усі основні теми дисципліни Технології організації та ведення ІТ бізнесу. Метою виконання КППЗ є оволодіння навичками застосування елементів моделювання систем при розв'язуванні задач. КППЗ оформлюється у відповідності з встановленими вимогами. КППЗ оцінюється за 100- бальною шкалою, а також визначається підсумкова оцінка (як середня арифметична з проміжних оцінок). Виконання КППЗ є одним із обов'язкових складових модулів залікового кредиту з даної дисципліни.

1. Організація і проведення тренінгу

Проведення тренінгу дозволяє: забезпечити практичне засвоєння теоретичних знань, отриманих у процесі вивчення дисципліни «Технології організації та ведення ІТ бізнесу»; 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.

Організація і порядок проведення тренінгу

1. Вступна частина. Актуалізація теми тренінгового заняття та структуризація процесу його проведення. Ознайомлення студентів з метою тренінгу, його завданнями, процедурою проведення, очікуваними результатами. Представлення програми тренінгу.

2. Організаційна частина. Встановлення правил проведення тренінгу, формування робочих груп студентів, визначення завдань та розподіл ролей.

3. Практична частина. Виконання тренінгових завдань у групах із використанням базових та інноваційних методів проведення тренінгу за визначеною темою (проблемою). Підготовка презентаційних матеріалів за результатами виконання тренінгового завдання.

4. Підведення підсумків. Презентація практичної роботи в групах. Обговорення результатів виконання завдань, обмін думками з проблематики теми тренінгу, підведення підсумків, оцінка результативності роботи в групах та досягнення поставлених цілей тренінгу.

9. Методи навчання

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

10. 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;
- ректорська контрольна робота;
- презентації результатів виконання завдань та досліджень;
- оцінювання результатів КППЗ;
- залік.

10. 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.

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Разом
30%	40%	30%	100%
1. Опитування під час заняття 4 теми по 8 балів = 40 балів) 2. Письмова робота = 60 балів	1. Опитування під час заняття (6 тем по 5 балів = 30 балів) 2. Письмова робота = 70 балів	1. Написання та захист КППЗ = 80 балів. 2. Виконання завдань під час тренінгу = 20 балів	

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-technologii>
8. Що таке цифрова трансформація компанії? URL: <https://www.terrasoft.ua/page/digital-transformation>
9. European Comission (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://digitalagendadata.eu/charts/desicomponents#chart={%22indicator%22:%22desi%22,%22breakdowngroup%22:%22desi%22,%22unitmeasure%22:%22pc-desi%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/statystykazrostannyaiu2019rotsiyakuvampotribnoznaty>